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

ANELISE KRAUSPENHAR PINTO

A relação entre a riqueza criada e o desempenho econômico-financeiro das cooperativas agropecuárias brasileiras

Orientador: Prof. Dr. Sigismundo Bialoskorski Neto

RIBEIRÃO PRETO
2014

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

Prof. Dr. Sigismundo Bialoskorski Neto
Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto

Prof. Dr. Vinícius Aversari Martins
Chefe do Departamento de Contabilidade

ANELISE KRAUSPENHAR PINTO

A relação entre a riqueza criada e o desempenho econômico-financeiro das cooperativas agropecuárias brasileiras

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade da Faculdade de Economia, Administração e Ciências Contábeis de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo como requisito para o processo de qualificação. Versão Corrigida. A original encontra-se disponível na FEA-RP/USP.

Orientador: Prof. Dr. Sigismundo Bialoskorski Neto

RIBEIRÃO PRETO
2014

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

Pinto, Anelise Krauspenhar.

A Relação entre a Riqueza Criada e o Desempenho Econômico-Financeiro das Cooperativas Agropecuárias Brasileiras. Ribeirão Preto, 2014.

142 f. : il. ; 30 cm

Dissertação de Mestrado, apresentada à Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto/USP. Área de concentração: Controladoria.

Orientador: Bialoskorski Neto, Sigismundo.

FOLHA DE APROVAÇÃO

Anelise Krauspenhar Pinto

A Relação entre a Riqueza Criada e o Desempenho Econômico-Financeiro das Cooperativas Agropecuárias Brasileiras.

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, para obtenção do título de Mestre em Ciências.

Área de concentração: Controladoria e Contabilidade

Aprovada em:

Banca Examinadora

Prof. Dr. Sigismundo Bialoskorski Neto

Instituição: Assinatura: _____

Prof. Dr.:

Instituição: Assinatura: _____

Prof. Dr.:

Instituição: Assinatura: _____

AGRADECIMENTO

Agradeço a Deus por mais essa conquista em minha vida.

Aos meus pais, que mesmo distantes durante esse período, sempre estiveram presentes, participando de cada etapa, apoiando e incentivando sempre. Obrigada por tudo que sempre fizeram por mim, devo à vocês tudo o que sou hoje. Sou muito orgulhosa de ser a filha da Eliane e, de ser a filha do Leonel!

A minha irmã, Leliane, que sempre esteve presente de um jeitinho especial. Eu sempre me reabastecia ao vê-la, ao estar com ela. É um pedaço de mim que tive que deixar quando decidi vir a Ribeirão Preto fazer o meu mestrado.

Ao meu noivo, Nestor, pela paciência, compreensão e companheirismo. Agradeço pelo apoio e incentivo que sempre recebi de você. Obrigada por acreditar em mim!

A minha família por compreender os meus momentos de ausência.

Agradeço ao professor Sig, meu orientador, pela paciência e pelo esforço despendido para que eu pudesse crescer e evoluir. Saiba que tens o meu respeito e a minha admiração. Obrigada mais uma vez!

A cada um dos professores que contribuíram e ajudaram na minha formação acadêmica.

Aos professores Roberto Max Protil e Flávia Zóboli Dalmácio pelas contribuições e considerações na banca de qualificação.

Ao Departamento de Contabilidade pela oportunidade de estudo.

Aos funcionários da pós-graduação e as secretárias da diretoria.

Agradeço a todos que de alguma forma participaram da minha vida durante esses anos de estudo em Ribeirão Preto.

RESUMO

PINTO, Anelise Krauspenhar. **A relação entre a riqueza criada e o desempenho econômico-financeiro das cooperativas agropecuárias brasileiras.** 2014. 147 f. Dissertação (Mestrado) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2014.

A presente pesquisa tem como objetivo identificar a relação entre a riqueza criada e o desempenho econômico-financeiro das cooperativas agropecuárias no Brasil. As cooperativas são organizações econômicas intermediárias, que prestam serviços aos associados, satisfazendo suas necessidades econômicas particulares. O fato é que além das sobras, que pode ser uma estratégia das cooperativas a partir dos interesses dos associados, as cooperativas também prestam serviços, como assistência técnica, orientação, compra de insumos/produtos, comercialização, agregando valor e gerando riqueza aos associados. Assim, avaliar os resultados de uma cooperativa e o seu desempenho da mesma forma com que uma empresa, cuja finalidade é a maximização do lucro, é avaliada pode não ser o mais adequado. Identificou-se, então, a necessidade de buscar outra maneira que possa contribuir na mensuração dos resultados das cooperativas. A riqueza criada é uma maneira de avaliar o desempenho econômico e social de uma organização e, é evidenciada na Demonstração do Valor Adicionado. Para tanto, identificou-se a relação entre o valor adicionado produzido pela cooperativa e os índices econômico-financeiros relevantes na avaliação de desempenho das cooperativas agropecuárias, por meio do método estatístico de regressão de dados em painel, considerando 34 cooperativas agropecuárias brasileiras durante 5 anos consecutivos e, realizou-se um estudo de caso em uma cooperativa agropecuária da amostra a fim de identificar qual é o valor agregado produzido pela cooperativa e qual a sua estratégia de distribuição do valor adicionado ao produtor rural associado. Os resultados evidenciam que há variáveis de tamanho, rentabilidade e *network* inseridas no modelo que contribuem para explicar a riqueza gerada pelas cooperativas da amostra. A variável venda líquida, utilizada como *proxy* para tamanho, a margem de vendas, utilizada como *proxy* para rentabilidade e o fato da cooperativa participar de uma cooperativa central, *proxy* para *network* são significativas e estão relacionadas positivamente com a riqueza criada.

Palavras-chave: Riqueza Criada. Desempenho Econômico-Financeiro. Cooperativas Agropecuárias.

ABSTRACT

PINTO, Anelise Krauspenhar. **The relationship between the value added and the financial performance of Brazilian agricultural cooperatives.** 2014. 147 f. Dissertação (Mestrado) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2014.

This research aims to identify the relationship between the value added and the financial performance of agricultural cooperatives in Brazil. Cooperatives are economic intermediary organizations that provide services to members, satisfying their particular economic needs. The fact is that besides the leftovers, which can be a strategy of cooperatives based on the interests of the members, the cooperatives also provide services such as technical assistance, guidance, purchase of inputs/products, marketing, adding value and generating value to members. Thus, evaluating the results of a cooperative and its performance in the same way that a company whose purpose is profit maximization, is valued may not be the most appropriate. Then, we identified the need to find another way to contribute to the measurement of the results of cooperatives. The value added is a way to evaluate the economic and social performance of an organization and is shown in the Value Added Statement. For this, we identified the relationship between the added value produced by the cooperative and the relevant economic and financial indicators in assessing the performance of agricultural cooperatives, using the statistical method of panel data regression considering 34 Brazilian agricultural cooperatives during five years consecutive and performed a case study in an agricultural cooperative of the sample in order to identify what is the value added produced by the cooperative and what is its distribution strategy of value added to the associated farmers. The results show that there are varying size, profitability and inserted into the network model that can contribute to the value added by the cooperatives of the sample. Net sales variable, used as a proxy for size, sales margin, used as a proxy for profitability and the fact that the cooperative part of a central cooperative proxy for network are significant and are positively related to value added.

Palavras-chave: Value Added. Financial Performance. Agricultural Cooperatives.

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 – QUANTIDADE DE COOPERATIVAS AGROPECUÁRIAS POR SAG 92
TABELA 2 – ESTATÍSTICA DESCRITIVA PARA OS ANOS DE 2008 A 2012 108
TABELA 3 – MATRIZ DE CORRELAÇÃO 109
TABELA 4 – RESULTADO DA REGRESSÃO DE DADOS EM PAINEL, MODELO DE EFEITOS ALEATÓRIOS 112

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1 – INDICADORES FINANCEIROS UTILIZADOS PARA AVALIAÇÃO DO DESEMPENHO FINANCEIRO DAS PESQUISAS COM COOPERATIVAS AGROPECUÁRIAS CITADAS ANTERIORMENTE 61
QUADRO 2 – ÍNDICES UTILIZADOS EM PESQUISAS SOBRE AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO FINANCEIRO EM COOPERATIVAS AGROPECUÁRIAS 62
QUADRO 3 – MODELO DE APRESENTAÇÃO TIPO RELATÓRIO OU FORMA VERTICAL DA DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO 72
QUADRO 4 – MODELO DE APRESENTAÇÃO TIPO CONTA OU FORMA HORIZONTAL DA DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO 72
QUADRO 5 – DEFINIÇÃO DAS CONTAS DA DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO 73
QUADRO 6 – MODELO DA DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO PARA EMPRESAS EM GERAL 77
QUADRO 7 – ÍNDICES SUGERIDOS PARA ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DA DVA E A FÓRMULA DE CÁLCULO DE CADA ÍNDICE 79
QUADRO 8 – INTERPRETAÇÃO DAS ESCALAS DE COEFICIENTES DE CORRELAÇÃO 85
QUADRO 9 – IDENTIFICAÇÃO DAS 44 COOPERATIVAS QUE SE MANTIVERAM NO *RANKING* DE 2008 A 2012 E SUAS RESPECTIVAS LOCALIDADES E SAGS 89
QUADRO 10 – INDICADORES CALCULADOS PARA A AMOSTRA DAS 34 COOPERATIVAS AGROPECUÁRIAS QUE SE MANTIVERAM NO *RANKING* DE 2008 A 2012 97
QUADRO 11 – COOPERATIVAS AGROPECUÁRIAS SINGULARES E SUAS RESPECTIVAS *NETWORKS* 99

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 – LOCALIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS QUE SE MANTIVERAM NO *RANKING* DE 2008 A 2012 91

LISTA DE SIGLAS

ACI	Aliança Cooperativa Internacional
ASSCC	*Accounting Standards Steering Committee*
BS	Balanço Social
CPC	Comitê de Pronunciamentos Contábeis
DVA	Demonstração do Valor Adicionado
ESALQ/USP	Escola Superior de Agronomia Luís de Queiroz da Universidade de São Paulo.
EVA	*Economic value added*
EXAME	Maiores e Melhores Empresas do Agronegócio do Brasil da Revista Exame
FIPECAFI	Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras
Grau_End	Grau de endividamento
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
MAPA	Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento
Mg_V	Margem de Vendas
Num_func	Número de funcionários
OCB	Organização das Cooperativas Agropecuárias
ONU	Organização das Nações Unidas
SAGs	Sistemas Agroindustriais
SESCOOP	Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo, Unidade Nacional
SFAC	*Statement of Financial Accounting Concepts*
VA	Valor Adicionado
Vend_Liq	Vendas Líquidas

SUMÁRIO

1. Introdução 19
1.1 JUSTIFICATIVA DO TRABALHO 21
1.2 OBJETIVO GERAL 22
1.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS 22
1.4 ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO 23
2. Cooperativas Agropecuárias 24
2.1 EXISTÊNCIA DAS ORGANIZAÇÕES E A NATUREZA DAS COOPERATIVAS 24
2.2 CONCEITOS E DOUTRINA COOPERATIVISTA 28
2.3 COOPERATIVAS AGROPECUÁRIAS 30
2.4 ESTRATÉGIAS DAS COOPERATIVAS AGROPECUÁRIAS 32
2.5 CARACTERÍSTICAS DAS COOPERATIVAS 36
2.5.1 Problemas presentes na Gestão Cooperativa 36
2.5.2 Ciclo de Vida das Cooperativas 39
2.5.2 Resultado Econômico nas Cooperativas 41
3. Contabilidade e Avaliação de desempenho 43
3.1 AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO 46
3.2 DESEMPENHO ECONÔMICO E FINANCEIRO 48
3.2.1 Índices 50
3.2.2 Desempenho Financeiro 50
3.2.3 Avaliação de desempenho financeiro em cooperativas agropecuárias 59
3.3 RIQUEZA CRIADA 64
3.4 DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO 65
3.4.1 Origem da DVA 67
3.4.2 DVA em outros países 69
3.4.3 Conceituação E forma de cálculo do Valor Adicionado Contábil 74
3.4.4 DVA no brasil 76
4. Metodologia 81
4.1 REGRESSÃO DE DADOS EM PAINEL 81
4.1.1 Dados em painel 82
4.1.2 Efeitos fixos versus efeitos aleatórios 83
4.1.3 Teste de Hausman 84
4.1.4 Multicolinearidade 85
4.2 ESTUDO DE CASO 86
5. Relação entre a riqueza criada e o desempenho econômico-financeiro das cooperativas agropecuárias no Brasil 87
5.1 AMOSTRA 87

5.2 INFORMAÇÕES CONTIDAS NO RANKING DAS 400 MAIORES E MELHORES EMPRESAS DO AGRONEGÓCIO DA REVISTA EXAME 92
5.3 ÍNDICES UTILIZADOS 96
5.4 ESTATÍSTICA DESCRITIVA 100
5.5 LIMITAÇÃO 109
5.6 RESULTADOS DA REGRESSÃO DE DADOS EM PAINEL 109
6. Estudo de caso 115
6.1 A COOPERATIVA REGIONAL DE CAFEICULTORES EM GUAXUPÉ 115
6.2 A DISTRIBUIÇÃO DO VALOR ADICIONADO PELA COOXUPÉ AOS COOPERADOS 116
7. Considerações Finais 132
REFERÊNCIAS 136

1. INTRODUÇÃO

As cooperativas agropecuárias são organizações do setor do agronegócio no Brasil. O termo agronegócio, resultado da palavra utilizada em inglês *agribusiness*, surge com o objetivo de indicar as relações que ocorrem entre a produção agrícola, a atividade industrial e de distribuição. Ou seja, o termo passa a representar todo o sistema de base agrícola: insumos, agricultura, indústria, distribuição e consumo (ZYLBERSTAJN, 2013).

O agronegócio no Brasil cresceu nos últimos dez anos, analisando-se o Produto Interno Bruto (PIB) do agronegócio que evidencia a produção total da agricultura e pecuária no Brasil, houve em média uma taxa de crescimento de 3,18% ao ano, esse fato mostra o crescimento contínuo do setor. O PIB do agronegócio representa, em média, 23,69% do PIB nacional, sendo um setor representativo para a economia brasileira (CENTRO DE ESTUDOS AVANÇADOS EM ECONOMIA APLICADA – ESALQ/USP, 2012).

O Brasil é o primeiro produtor e exportador de café, açúcar, etanol de cana-de-açúcar e lidera o *ranking* das vendas externas do complexo de soja (farelo, óleo e grãos). A exportação do agronegócio brasileiro em 2011 foi de US$ 94,5 bilhões com um aumento de 23,75% de 2010 a 2011. Os produtos mais exportados foram: a soja (US$ 24,1 bilhões), o sucroalcooleiro que é composto por cana-de-açúcar, açúcar e álcool (US$ 16,1 bilhões), carnes (US$ 15,6 bilhões), produtos florestais (US$ 9,6 bilhões) e café (US$ 8,7 bilhões). A participação das exportações do agronegócio no PIB do Brasil foi de aproximadamente 11% em 2011 (MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO - MAPA, 2012).

Em 2011, as cooperativas exportaram US$ 6,1 bilhões, com um aumento de 39,8% em relação a 2010. Os sistemas agroindustriais com maior participação foram o sucroalcooleiro com US$ 2,2 bilhões, o da soja com US$ 1,3 bilhão e o do café com US$ 893,3 milhões. A presença de cooperativas facilitam pequenos e médios produtores a exportarem suas produções. A relação entre a exportação das cooperativas e do agronegócio brasileiro é de 6,4%, havendo um aumento em relação ao ano anterior onde esse valor era de 5,7% (MAPA, 2012).

O Brasil encontra-se em processo de consolidação de sua posição como um dos maiores produtores e exportadores de alimentos, atingindo mais de 200 países, devido ao seu crescimento expressivo no comércio internacional do agronegócio. O crescimento da exportação do agronegócio é importante tanto para a economia brasileira como para empresas e cooperativas do setor, pois exige modernização para conquista de novos mercados, aumento da produção, da qualidade e maiores investimentos em tecnologias (MAPA, 2012).

O cooperativismo agropecuário, com o intuito de melhorar eficiência, eficácia produtiva e inserção competitiva em mercados dinâmicos e exigentes, apresenta-se como uma forma de organização da produção e coordenação dos sistemas agroindustriais. Isso se dá devido ao fato de os associados buscarem no cooperativismo agropecuário entrar no mercado competitivo, unindo forças por meio de suas unidades produtivas. Mas vale ressaltar que a cooperação entre os associados não garante a competitividade da cooperativa, é importante também a cooperação entre essas cooperativas (LAGO, 2010).

As cooperativas possuem sucesso se fornecerem maiores resultados aos seus associados do que o que eles conseguiriam individualmente (SOBOH *et al.,* 2009). Por esse motivo, buscam diferentes estratégias para se tornarem competitivas, como a integração vertical e horizontal, alianças estratégicas, (*holding* ou *joint adventure*) concentração ou enfoque (cooperativa central) e diversificação de negócios e produtos (FERREIRA; BRAGA, 2004).

Pois, como mencionado por Gimenes e Gimenes (2006b), a sobrevivência das cooperativas agropecuárias depende da sua competitividade. De acordo com Ferreira e Braga (2004), algumas cooperativas passaram não somente a sobreviver, após as alterações no ambiente político e econômico brasileiro, nas décadas de 1980 a 1990, mas a se destacar e a aumentar a participação no mercado em que atuam, resultado causado em grande parte pelas atitudes estratégicas do corpo administrativo.

Uma evidência de que essas cooperativas buscaram maiores resultados no mercado em que estão inseridas, procurando ser competitivas, é a presença delas no *ranking* das 400 Maiores e Melhores Empresas do Agronegócio do Brasil da Revista Exame (EXAME).

Observa-se que, nas 50 Maiores Empresas do Agronegócio da Região Sul da Revista Exame, 34% dessas empresas são cooperativas, destacando-se a Coamo na 4ª posição do *ranking* e a Aurora na 5ª posição e nas 50 Maiores das Regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste, 10% são cooperativas, destacando-se a Comigo na 6ª posição. A presença de

cooperativas bem classificadas no *ranking* da Revista Exame evidencia que essas estão inseridas no mercado de forma competitiva.

1.1 JUSTIFICATIVA DO TRABALHO

A maioria das cooperativas que fazem parte do agronegócio e da distribuição de insumos são cooperativas de produção, consideradas como organizações tradicionais, em geral verticalizadas e diversificadas (CONSOLI; MARINO, 2013b).

As cooperativas são verticalizadas, de acordo com Sexton (1986), devido a sua função econômica, de integrar verticalmente seus associados na cadeia de comercialização, tanto a montante como a jusante. A característica diferente da integração que ocorre nas cooperativas é que a coordenação é realizada de forma horizontal pelos associados, a fim de realizar a verticalização da cooperativa.

A incorporação pelas cooperativas de estratégias de diversificação é utilizada em geral como um meio de "ajuste competitivo", sendo que muitas delas se destacam no mercado em que atuam, como, por exemplo, a Cooperativa de Cafeicultores e Agropecuaristas de Maringá (COCAMAR) e a Cooperativa Agropecuária Holambra (FERREIRA; BRAGA, 2004).

As principais cooperativas com essas características realizam atividades ligadas às operações de insumos, grãos, processamento e industrialização, sendo que algumas já exportam. Outras, com menor diversificação, atuam como distribuidoras, mas estão focadas em serviços, operação de crédito e atendimento. Essas cooperativas de produção estão concentradas no Sul e Sudeste do Brasil (CONSOLI; MARINO, 2013b).

Outras cooperativas que também se concentram no Sul e no Sudeste são aquelas operacionalmente distribuidoras, onde sua principal atividade é a distribuição, são em geral mais agressivas comercialmente. Elas possuem poder de barganha com fornecedores e um amplo portfólio para os produtores (CONSOLI; MARINO, 2013b).

Para simplificar, as cooperativas definidas acima serão chamadas de cooperativas tradicionais e são conhecidas dessa forma por se localizarem em regiões tradicionais, como Consoli e Marino (2013a) exemplificam as regiões tradicionais, sendo aquelas regiões de cana e citros no interior de São Paulo, de café no sul de Minas Gerais, de grãos no Paraná e no interior do Rio Grande do Sul.

As cooperativas tradicionais possuem grande quantidade de produtores rurais

associados, os quais são considerados pequenos em área média. Há uma relação próxima entre a cooperativa e o associado com prestação de serviços de assistência técnica, além da comercialização e agregação de valor à produção (BIALOSKORSKI NETO; PINTO, 2012).

As cooperativas são entidades sem fins lucrativos, ou seja, não visam a lucros (sobras). A estratégia das cooperativas consiste em elevar o bem-estar do associado e não na lógica da maximização do lucro, como nas demais organizações (BIALOSKORSKI NETO, 2002). As cooperativas buscam auxiliar o associado na compra de insumos pelo menor valor e na venda de suas produções rurais pelo maior valor.

Assim, a análise de desempenho de uma cooperativa agropecuária pode não ser o mais adequado quando da utilização do modelo tradicional de avaliação de desempenho, isso ocorre devido a alguns problemas inerentes à estrutura das cooperativas (BIALOSKORSKI NETO *et al.*, 2006) e, pelo fato de os cálculos de avaliação de desempenho das organizações, em sua maioria, levarem em consideração o lucro (VIEIRA; SANTOS, 2007).

Uma forma de analisar o desempenho econômico e social das organizações ocorre por meio da riqueza criada por elas, que consiste no valor econômico que é agregado aos bens e serviços adquiridos. (Ou seja, o valor que a entidade agrega àquele produto ou serviço adquirido de terceiros) (TINOCO, 2006).

Dessa forma, a partir do entendimento de que as cooperativas agropecuárias são importantes aos produtores rurais, as quais agregam valor ao processo, gerando riqueza aos associados e à sociedade de uma forma geral, há a necessidade de mensurar adequadamente o desempenho econômico e financeiro dessas entidades. Para tanto, este trabalho propõe a seguinte questão de pesquisa: Qual a relação entre a riqueza criada e o desempenho econômico e financeiro das cooperativas agropecuárias no Brasil?

1.2 OBJETIVO GERAL

A presente pesquisa tem como objetivo identificar a relação entre a riqueza criada e o desempenho econômico-financeiro das cooperativas agropecuárias no Brasil.

1.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

A pesquisa apresenta os seguintes objetivos específicos:

- Identificar a relação entre o valor adicionado produzido pela cooperativa e os índices econômico-financeiros relevantes na avaliação de desempenho das cooperativas agropecuárias;
- Realizar um estudo de caso em uma cooperativa agropecuária da amostra a fim de identificar qual é o valor agregado produzido pela cooperativa e qual a sua estratégia de distribuição do valor adicionado ao produtor rural associado.

1.4 ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO

Este trabalho encontra-se organizado em sete capítulos:

O primeiro capítulo consiste na introdução do trabalho, de modo a contextualizar e apresentar a importância do tema proposto, além da apresentação do objetivo da pesquisa e uma breve descrição da organização do trabalho.

O segundo capítulo consiste na apresentação das principais características e conceitos das cooperativas agropecuárias e suas dificuldades de gestão encontradas nas cooperativas devido a sua estrutura.

O terceiro capítulo apresenta os conceitos e a evolução da contabilidade, as ferramentas que auxiliam a mensuração do desempenho financeiro e econômico, a riqueza gerada pelas organizações e, por fim, a origem da Demonstração do Valor Adicionado, o conceito, sua estrutura e forma de cálculo em outros países, assim como no brasil.

O quarto capítulo, metodologia, descreve os métodos científicos utilizados no trabalho, a regressão de dados em painéis e o estudo de caso.

O quinto capítulo apresenta as análise dos resultados encontrados na regressão do modelo proposto.

O sexto capítulo consiste na apresentação do estudo de caso, evidenciando qual o valor adicionado por uma cooperativa agropecuária da amostra e a sua estratégia de distribuição do valor adicionado ao produtor rural associado.

E, por fim, o sétimo capítulo apresenta a conclusão e as considerações finais da pesquisa.

2. COOPERATIVAS AGROPECUÁRIAS

2.1 EXISTÊNCIA DAS ORGANIZAÇÕES E A NATUREZA DAS COOPERATIVAS

Coase (1937) define firma como uma relação entre agentes realizada por meio de contratos, sejam implícitos ou explícitos. O autor argumenta que os custos de produção não são os únicos, como defendido pela Economia Neoclássica, ele afirma que além dos custos de produção, existem custos de transação que devem ser considerados, de negociação entre agentes internos da firma e, também, nas transações de trocas no mercado.

As transações de trocas no mercado possuem custos. Quando ocorre a formação de uma firma, o empresário-coordenador deve exercer sua função a baixos custos, pois se pressupõe que é possível a obtenção de fatores de produção com preços mais baixos do que os custos de transação do mercado que ele substitui, ou seja, as empresas existem devido ao fato de os agentes acreditarem que esta é uma forma de redução de custos de transação (COASE, 1937).

Os autores Williamson e North seguiram os estudos iniciados por Coase defendendo que as instituições não são neutras e afetam a organização da atividade econômica (ZYLBERSTAJN, 1995), o primeiro se dedicou a estudar as estruturas de governança, e o segundo focou seus estudos no ambiente institucional.

Williamson (1991) buscou identificar as principais diferenças que distinguem as três formas básicas de organizações econômicas: de mercado, híbrida e hierárquica. Sendo essas as formas de transação de coordenação; de estruturas de governança. Elas podem ser diferenciadas pelos mecanismos de coordenação e controle, além das diferentes habilidades em se adaptar a mudanças no ambiente.

Williamson (1985) define as três estruturas de governança. A forma de mercado consiste na transação não especificada, é a que mais se aproxima da teoria neoclássica de concorrência pura. A forma híbrida é a forma intermediária entre as outras duas, levam-se em consideração a especificidade dos ativos e a natureza recorrente das operações, sendo que uma relação de confiança pode ocorrer; mas neste caso não foram encontrados incentivos para

que ocorresse uma integração vertical. E a forma hierárquica (integração vertical) ocorre quando a especificidade do ativo é alta, e as transações não ocorrem, neste caso, as transações entre agentes estão dentro da hierarquia da firma.

Para o autor, as estruturas de governança são mecanismos de coordenação empregados para reduzir custos de transação, a partir de instituições reguladoras.

North (2004) diferencia instituição de organização. A instituição consiste em um conjunto de regras formais e informais que gerenciam as relações humanas em sociedade. Sendo assim, o ambiente institucional é o conjunto dessas regras, sociais, legais e políticas que formam as bases para a produção, troca e distribuição. Enquanto a organização encontra-se dentro deste ambiente institucional, os agentes econômicos constroem as organizações como as firmas, cooperativas, etc., com o intuito de maximizar o seu objetivo principal dentro das regras estabelecidas pelo ambiente institucional.

Alchian e Demsetz (1972) focaram seus estudos voltados à organização e identificaram a separação entre o proprietário e o gestor como um monitor. Os autores definem firma como um trabalho de equipe organizado na forma de um contrato coletivo onde os resultados do grupo são maiores do que os resultados individuais. Devido a esse resultado ser maior no trabalho em equipe, tem-se a dificuldade de monitoramento e de mensuração da produção correspondente a cada integrante da equipe. A fim de solucionar essa dificuldade, os autores inserem a figura do monitor, o qual tem como finalidade verificar a produção de entrada de cada membro da equipe e seu desempenho para o resultado final dessa.

Essa separação entre proprietário e o agente ocasiona assimetria informacional, onde o agente acaba possuindo maiores informações para tomada de decisão internamente na empresa do que o proprietário. Surge, então, o problema de agência que consiste em alinhar os interesses do agente aos interesses do proprietário, fazendo com que o agente se comporte de modo a maximizar o bem-estar do proprietário. Esse esforço em alinhar os interesses incorre em custos de agência. Os custos de agência são a soma das despesas com monitoramento por parte do principal, as despesas com a concessão de garantias contratuais por parte do agente e o custo residual (JENSEN E MECKLING, 1976).

A essência da firma consiste nas relações contratuais e, ainda, que o problema de custo de agência e de monitoramento existe para todos os contratos (JENSEN E MECKLING, 1976). Coase (1937) já possuía como pressuposto que os contratos são incompletos devido à racionalidade limitada, o que possibilita a assimetria de informação e o oportunismo.

No caso da arquitetura organizacional das cooperativas agropecuárias, as relações de agência e seus custos podem ser analisados de três formas distintas. Do associado como investidor (principal) e o conselho de administração como agente, que deve atuar de acordo com os interesses de resultados dos investidores (BIALOSKORSKI NETO, 2012).

Da cooperativa como principal e o associado como agente, os quais são incentivados a produzir a partir da necessidade de interesses de negócios da cooperativa. E, por fim, quando da tomada de decisão estratégica, o associado (participante da assembleia geral) passa a ser o principal e o conselho administrativo (gestores) o agente, o qual é incentivado a responder aos interesses dos associados (BIALOSKORSKI NETO, 2012).

Feng (2010) discute a natureza da cooperativa sobre a perspectiva dos sistemas de atributos. A autora apresenta três pontos de vistas diferentes em relação à natureza da cooperativa, como uma extensão da fazenda, como integração vertical e como firma, descrita abaixo.

Do ponto de vista da cooperativa como extensão da fazenda, a natureza da cooperativa é vista como uma associação de firmas (fazendas) e não como uma nova organização. O foco de análise é o membro da firma. A montante é tratada como estágio de produção subordinado à fazenda dos membros, não sendo tratado como firma (tendo só um atributo a montante). Dessa forma não há externalidades a montante, somente a jusante.

Do ponto de vista da integração vertical, a natureza da cooperativa consiste em vários estágios de produção trazidos sobre um controle empresarial, onde o foco de análise está na interação entre os membros e a empresa cooperativa. Não há vários atributos neste caso e nem externalidades.

Do ponto de vista da firma, a natureza da cooperativa consiste em um negócio empresarial, uma nova tomada de decisão, onde a firma passa a ser o foco da análise. A firma possui atributos e a sinergia entre as transações e os atributos financeiros entre membros, e a entidade a montante determina o sucesso da cooperativa como um todo. Nesse caso existem externalidades a montante e a jusante.

A partir da perspectiva da economia dos custos de transação e as formas de estrutura de governança: mercado, hierárquica e híbrida. A autora expõe que a firma é similar à forma de mercado, a integração vertical é similar à hierárquica e a extensão da fazenda é similar à forma híbrida (FENG, 2010).

A cooperativa é um tipo de organização de estrutura híbrida, assim como franquias,

alianças entre organizações e parcerias. As formas híbridas existem pelo fato de o mercado não ser capaz de agregar de maneira adequada os recursos e as capacidades necessárias (MÉNARD, 2004).

A forma de mercado e hierárquica são modos polares de governança, enquanto o modo híbrido possui valores intermediários, é caracterizado por incentivos semifortes, graus intermediários de controle administrativo, entre outros. Sendo as cooperativas verdadeiros híbridos (CHADDAD, 2012).

Cada produtor rural possui controle de decisão e dos resíduos de seus ativos agrícolas, não existe relação de autoridade entre as partes, os controles administrativos não são definidos em uma estrutura central, e a entrada na associação é aberta a todos os produtores interessados. Diferente da forma de mercado, os produtores assinam um acordo de *marketing* (CHADDAD, 2012).

A associação de barganha pode ser considerada uma união de proprietários de ativos independentes que aceitam restringir suas ações para a obtenção de maiores retornos do que se comercializassem de forma independente. Ocorre, então, na associação a escolha de uma representante entre eles para negociação no mercado, sendo que a associação não toma posse da mercadoria negociada. Em relação à dimensão da governança, as cooperativas são únicas por seguirem o princípio da democracia e possuir direitos iguais de propriedade entre os associados (CHADDAD, 2012).

O autor adiciona que a cooperativa reúne recursos para investir em ativos de processamento a jusante, de modo que são armazenados, processados e comercializados pela cooperativa. Mas os bens agrícolas são de propriedade independente dos produtores individuais, mas as fábricas de processamento da cooperativa são de propriedade conjunta, por exemplo. Fato esse que faz com que existam características que se assemelham à forma hierárquica.

Cooperativas possuem pouco capital social e dependem do capital gerado internamente, sendo os lucros retidos para reinvestimentos, como acontece nas cooperativas tradicionais. Dessa forma, os produtores possuem, por meio da associação na cooperativa, um conjunto de ativos de processamentos, sendo necessários mecanismos de controle, assim como as formas hierárquicas, a fim de mitigar o comportamento oportunista dos agentes no escritório central da cooperativa (CHADDAD, 2012).

A estrutura cooperativa híbrida combina autonomia, referente aos produtores que são

indivíduos independentes, com adaptação coordenada, que se refere ao conjunto de ativos de processamento a jusante pertencente à cooperativa (aos associados em conjunto) (CHADDAD, 2012).

Uma cooperativa de processamento, por exemplo, é um arranjo híbrido com alguns atributos de mercado, incentivos de alta potência, sem mecanismos de seleção sócio, e de adaptação autônoma, e alguns mecanismos de hierarquia semelhante como autoridade formal, controles administrativos e de pessoal comum em um escritório central, e, ainda, níveis intermediários em algumas dimensões de governança, tais como a propriedade, direito contratual e adaptação coordenada (CHADDAD, 2012).

2.2 CONCEITOS E DOUTRINA COOPERATIVISTA

Entende-se como sociedade cooperativa uma associação de pessoas, as quais possuem objetivos em comum, buscando satisfazer suas vontades e necessidades econômicas, sociais e culturais por meio de uma empresa de propriedade coletiva, a qual é gerida pelos próprios associados (Aliança Cooperativa Internacional – ACI, 2012).

São consideradas sociedades cooperativas aquelas constituídas com, no mínimo, 20 pessoas físicas cujo principal objetivo consiste na prestação de serviços aos associados. De acordo com a lei que rege as cooperativas (Lei nº 5.764/71):

> Art. 3° Celebram contrato de sociedade cooperativa as pessoas que reciprocamente se obrigam a contribuir com bens ou serviços para o exercício de uma atividade econômica, de proveito comum, sem objetivo de lucro.
>
> Art. 4º As cooperativas são sociedades de pessoas, com forma e natureza jurídica próprias, de natureza civil, não sujeitas à falência, constituídas para prestar serviços aos associados [...]

São assim consideradas sociedades civis de fins econômicos, mas não de fins lucrativos, dessa forma, apresentam distinções em suas funções econômica e social (BIALOSKORSKI NETO *et al.*, 2006). São baseadas em valores de ajuda mútua e responsabilidade, democracia, igualdade, equidade e solidariedade (Organização de Cooperativas Brasileiras – OCB, 2013).

Essas sociedades cooperativas são regidas por sete princípios fundamentais que representam a linha mestra para o cooperativismo (Aliança Cooperativa Internacional - ACI, 2013; OCB, 2013), são eles:

1º princípio - 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.

2º princípio - 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.

3º princípio - 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.

4º princípio - Autonomia e independência: as cooperativas são organizações autônomas, de ajuda mútua, controladas pelos seus membros.

5º princípio - 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.

6º princípio - 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.

7º princípio - Interesse pela comunidade: as cooperativas trabalham para o desenvolvimento sustentado das suas comunidades por meio de políticas aprovadas pelos membros.

As cooperativas se capitalizam, inicialmente, pela admissão de associados, com a subscrição de quotas-partes, sendo que essas quotas não variam de acordo com o valor da empresa (isto é, não há remuneração aos riscos do investimento), em função do princípio "um homem, um voto" e pela característica de possuir objetivos mais amplos do que a maximização do lucro (LAZZARINI *et al.*, 1999).

Além da forma inicial de capitalização, existe a captação nas cooperativas por meio de recursos próprios, pela apropriação das sobras líquidas que, por decisão dos associados, não foram distribuídas em um determinado período (ULIANA; GIMENES, 2008)

Em relação às decisões principais nas cooperativas, elas devem ser tomadas de modo que o corpo associativo participe e decida por maioria dos votos (GONÇALVES; VEGRO,

1994).

Quando esse associado opta por se desligar da cooperativa, as regras induzem a uma perda de valor de suas quotas (ZYLBERSZTAJN, 2002). E, ainda, em muitas cooperativas o associado é, também, o gestor da cooperativa, sendo essa uma característica de não profissionalização da gestão que pode vir a dificultar a separação entre a propriedade e o controle (LAZZARINI *et al.*, 1999).

De acordo com Presno (2001), a necessidade de se profissionalizar a gestão em busca de melhorar a competitividade pode ser considerada o eixo que orienta as transformações das cooperativas. Pois, ainda, como dito por Gimenes e Gimenes (2006b), a sobrevivência das cooperativas depende da sua competitividade, de modo que precisam profissionalizar sua gestão e evitar que interesses políticos interfiram no processo decisório, prejudicando o desempenho econômico da sociedade.

Esses são fatos que acontecem de forma diferente no mercado, onde os acionistas estão sujeitos à variação no valor das ações, onde há separação entre controle e propriedade que leva ao problema do agente principal (JENSEN; MECKLING, 1976) e, também, ocorre a profissionalização da gestão das organizações, sendo que o foco principal está em maximizar o valor da empresa e, assim, aumentar a riqueza do acionista (LAZZARINI *et al.*, 1999).

2.3 COOPERATIVAS AGROPECUÁRIAS

As cooperativas ocupam posição de destaque em muitos setores, em especial na agricultura, como, por exemplo, são responsáveis por 50% da comercialização da produção agrícola da União Europeia, concentram 95% da produção de arroz e 90% da produção de peixe no Japão e comercializam mais de 30% da produção agrícola nos Estados Unidos (PRESNO, 2001).

O Brasil apresentava, em 2006, aproximadamente 7,61% de seus estabelecimentos agropecuários associados em cooperativas. Esses estabelecimentos respondiam por 35% da renda da agricultura no mesmo período, ou seja, menos de 10% do total dos estabelecimentos representaram mais de um terço da renda do setor (INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE, 2012). Esses números demonstram a importância das cooperativas as quais impulsionam a atividade agropecuária, agregando valor e renda ao produtor (BIALOSKORSKI NETO; PINTO, 2012).

As cooperativas agropecuárias são constituídas por produtores rurais que procuram uma melhor condição de comercialização de sua produção e de compra de insumos e produtos. Assim observa-se de um lado o associado que busca a maximização da prestação de serviços e no lado oposto encontra-se o mercado competitivo, exigindo dos dirigentes cooperativistas estratégias cada vez mais agressivas para fazer frente a empresas de capital (GIMENES; GIMENES, 2006b).

As cooperativas agropecuárias apresentam duas dimensões consideráveis, a econômica e a social, focando o produtor rural. Na maioria das vezes, elas optam por ter como principal em sua atividade o foco social, embora pesquisas realizadas evidenciem que esse foco é relacionado de forma positiva e direta com a eficiência econômica (BIALOSKORSKI NETO, 2002).

Cooperativas e demais organizações encontram-se no mesmo ambiente institucional, mas possuem diferentes estratégias de mercado. Enquanto nas cooperativas a lógica está na elevação do bem-estar do associado, as empresas de capital possuem como foco principal a maximização do lucro (BIALOSKORSKI NETO, 2002). O fato é que a origem da necessidade da estratégia é diferente, o que não impede essas estratégias de serem semelhantes (SYKUTA;COOK, 2001).

A partir da década de 1960, deu-se início à modernização na agricultura e ocorreu o incremento da agroindústria de processamento no Brasil. Algumas cooperativas agropecuárias acompanharam esse desenvolvimento e sofreram modificações onde passaram a adotar estratégias de integração para frente e para trás, ingressando na produção industrial.

Dessa maneira há o início da construção de uma grande empresa na forma de agroindústria cooperativa, a qual passa a ter maior parcela do valor adicionado e, assim, maior renda, em toda a cadeia produtiva e de consumo, de acordo com os mesmos autores. Essas estratégias de integração partem de esforços de seus associados, pois o conjunto pode melhorar as falhas de mercado que todas enfrentavam separadamente (NILSSON, 2001).

A adaptação das cooperativas agropecuárias de comercialização para industrialização conjunta traz a exigência de maiores compromissos do cooperado com a organização, em termos de prazo, qualidade e, cada vez mais, normas mais rígidas de comportamento, assim como o associado passa a participar da distribuição das sobras líquidas a cada ano (GONÇALVES; VEGRO, 1994). Dessa forma, as cooperativas agropecuárias passam a ter características estratégicas semelhantes às demais empresas, em busca da crescente

participação no mercado, melhor desempenho e, consequentemente, maiores resultados para os seus cooperados.

Devido à presença de cooperativas agropecuárias e por se manterem no *ranking* das 400 Maiores e Melhores Empresas do Agronegócio da Revista Exame, durante os anos de 2008 a 2012, fica evidente que possuem um grande volume de vendas, uma participação significativa no mercado e um crescimento contínuo. Dessa forma, esta pesquisa parte do pressuposto de que essas cooperativas se assemelham às demais organizações em relação às estratégias de mercado onde passam a buscar a maximização das sobras líquidas, para melhorar seu desempenho e seu resultado o qual, então, é transmitido ao associado por sua participação.

O ambiente econômico em que as cooperativas agropecuárias estão inseridas e a dinâmica deste ambiente (LAGO, 2010; ORTMANN; KING, 2007) fazem com que dirigentes cooperativistas busquem estratégias, ponderando os desafios e as oportunidades do mercado e levando em consideração a competitividade ao modelo de gestão cooperativista (GIMENES; GIMENES, 2006a). Dessa forma, as cooperativas agropecuárias buscam mudanças estruturais para se adaptarem às novas situações impostas pelo mercado (ORTMANN; KING, 2007), de modo a manter o sistema produtivo centrado no associado e, ainda, desenvolver uma cooperativa que consiga competir com as demais organizações (ZYLBERSZTAJN, 1994).

A fim de se tornarem competitivas, as cooperativas buscam se adaptar às rápidas mudanças econômicas caracterizadas pelas mudanças tecnológicas, de inovações (LAGO, 2010), de industrialização agropecuária e do crescente individualismo (ORTMANN; KING, 2007). Essas mudanças são necessárias para que as cooperativas consigam se manter no mercado e estão relacionadas com estratégias de cooperação que podem se tornar fontes geradoras de vantagens competitivas (LAGO, 2010).

2.4 ESTRATÉGIAS DAS COOPERATIVAS AGROPECUÁRIAS

As cooperativas se apresentam como organizações capazes de atuar em mercados (BIALOSKORSKI NETO, 2002) ou ainda podem ser entendidas como alternativa de mercado (SPANEVELLO; DAL'MAGRO, 2012). De modo a acompanhar as mudanças deste mercado e se manterem atuantes, as cooperativas necessitam buscar novas oportunidades ou novos caminhos e negócios, além de maior grau de eficiência econômica e, assim, melhorar seu posicionamento (BIALOSKORSKI NETO, 2002; SPANEVELLO; DAL'MAGRO,

2012).

As cooperativas brasileiras estão em processo de modificação de forma significativa, mas menos que no restante do mundo. Não há ainda no Brasil, por exemplo, diferente distribuição em seus direitos de propriedade, como a nova geração de cooperativas, devido a problemas institucional e legal, de capital humano e social, que torna tal fato impeditivo (BIALOSKORSKI NETO, 2002; BARROSO *et al.*, 2007).

Existem algumas estratégias que as cooperativas optam muitas vezes em utilizar de acordo com a sua inserção no mercado. São elas: concêntrica, integração horizontal, integração vertical, internacionalização, diversificação, especialização e parceria (ROCHA, 1999).

A estratégia concêntrica visa a melhorar as atividades já exercidas pela cooperativa, podendo objetivar a redução de custos, a diversificação, a industrialização, a comercialização, entre outros (ROCHA, 1999).

A estratégia de integração horizontal visa à ampliação de suas atividades assim como da quantidade de produtos vendidos. Tal estratégia caracteriza-se pelo "aumento da concentração de esforços no sentido de melhorar as atividades com as quais a cooperativa já trabalha." (ROCHA, 1999, p. 61). Limita-se a um produto ou setor e busca se expandir de forma horizontal com a diversificação de suas atividades, com abertura de lojas, supermercados, postos de combustíveis, assistência técnica, veterinária, entre outros (ROCHA, 1999).

A estratégia de "integração vertical pressupõe a incorporação de novas atividades à cooperativa, fato esse que agrega valor à cooperativa." (ROCHA, 1999, p. 62). Dessa forma agrega-se valor à cooperativa, mas requer alto grau de investimentos. Essa integração pode ocorrer a montante (produção de insumos) ou a jusante (na transformação e distribuição de produtos) (ROCHA, 1999).

A estratégia de internacionalização caracteriza-se pela implantação em território internacional. A intensificação da concorrência nacional e internacional e a oferta de novas oportunidades, nas economias dos países em desenvolvimento, fazem com que as cooperativas necessitem elaborar novas estratégias que, além de projetar mercados tradicionais, possam permitir a conquista de novos negócios (RITOSSA *et al.*, 2010).

A estratégia de diversificação, de acordo com Rocha (1999, p. 63) "permite ampliar as potencialidades dos associados", tal estratégia pode ocorrer de duas formas: a diversificação

horizontal, quando há mudanças e inovações na cooperativa, sem que ocorra a alteração na sua base de produção ou no seu *market share,* e a diversificação vertical que acontece com a busca por novos mercados e produtos, tanto a montante como a jusante (ROCHA, 1999).

A mesma autora menciona que a diversificação entre as cooperativas ocorre de forma limitada, pelo fato de sua atividade produtiva permanecer diretamente ligada à produção de seus associados. A diversificação e, consequentemente, a agregação de valor fazem parte de estratégias muitas vezes utilizadas pelas cooperativas quando da sua inserção no mercado de forma concorrencial e, também, para a diminuição dos riscos. Tal estratégia vem sendo utilizada como solução de diversos problemas, inclusive de capitalização (ROCHA, 1999).

A estratégia de especialização, ao contrário do que ocorre na diversificação, tem como objetivo focar seus esforços de desenvolvimento da empresa a um produto ou a uma linha de produtos, se tornando especialista naquilo.

Outra estratégia de diversificação é a de parceria (ROCHA, 1999) que consiste em contrato relacional e visa ao longo prazo (MÉNARD, 2004). A parceria é um meio de acesso a novos mercados e produtos, sendo importante que o poder de decisão seja protegido e que a parceria ocorra de modo a garantir benefícios aos associados (ROCHA, 1999).

O consórcio é uma estratégia de intercooperação, onde as cooperativas buscam uma maneira de incrementar o seu poder de barganha no mercado. Consiste na associação de cooperativas com uma única finalidade, a qual exige para sua execução um conhecimento especializado (BIALOSKORSKI NETO; GOMES, 2010).

Bialoskorski Neto e Gomes (2010) analisaram dois casos específicos de intercooperação entre cooperativas agropecuárias que se iniciaram com a estratégia de consórcio, a Coonagro (uma cooperativa central) e a CCAB (uma *holding*). Os autores concluem que o consórcio, nesses dois casos, "foi uma estratégia inicial de relação contratual sem transferências diretas de direitos, deveres, ou de responsabilidades financeiras e de ativos, o que possibilitou o início da intercooperação entre as cooperativas" ((BIALOSKORSKI NETO; GOMES, 2010, p. 19).

Outra estratégia de intercooperação (BARROSO *et al.,* 2007), utilizada quando há a modificação da estrutura cooperativa e dos grupos cooperativos, ocorre com a formação de uma *holding*, cujo objetivo é ter acesso a capitais externos. Fato que ocorre por meio das filiais que possuem estatuto de sociedades anônimas (ROCHA, 1999).

Barroso *et al.* (2007), ao estudarem cooperativas do sistema agroindustrial do leite no

Estado de São Paulo e ao descreverem as principais estratégias operacionais existentes em outros países, propõem um modelo de estratégias de integração para as cooperativas de leite paulistas.

O modelo proposto consiste inicialmente em criar estratégias de rede relacional e informal e, em seguida, a criação de uma empresa não cooperativa, de capital fechado, com o objetivo de que ocorra a criação de um sistema de compensação de contratos entre cooperativas, de modo a promover o aumento do poder de barganha, a gestão logística e, também, das marcas (BARROSO *et al.,* 2007).

A estratégia sugerida, então, como um próximo estágio seria a criação de uma *holding* (BARROSO *et al.,* 2007) ou mesmo uma *joint-venture* ou uma cooperativa central (BIALOSKORSKI NETO; GOMES, 2010), ou seja, a criação de uma nova empresa que passa a ser "controlada pelas cooperativas participantes, e responsável pela gestão integral de parte de processos e produtos" (BIALOSKORSKI NETO; GOMES, 2010, p. 4).

E, por fim, um último estágio exposto por Barroso *et al.* (2007) consiste na estratégia de fusão entre cooperativas, criando uma nova organização, sendo esta a de maior complexidade, podendo ser uma alternativa de significativo sucesso. Os autores afirmam que a intercooperação entre as cooperativas de leite estudadas é condição necessária para a geração de resultados satisfatórios e continuidade dessas.

Há, também, cooperativas de nova geração agrícolas que surgiram nos Estados Unidos, na década de 1990 (ROCHA, 1999) e, também, no meio-oeste do Canadá (BIALOSKORSKI NETO, 2008). A estratégia desse tipo de cooperativa é orientada para o mercado e não apenas orientada ao produtor como é comum no processo de formação de cooperativas (BIALOSKORSKI NETO, 1999).

A cooperativa de nova geração introduz os direitos de propriedade na forma de ativos que são negociáveis entre um grupo de membros bem definido. Os membros são obrigados a fazer investimento inicial substancial em direitos de entrega proporcional ao investido no futuro (BIALOSKORSKI NETO, 1999; CHADDAD, 2012).

Da mesma forma que a cooperativa de processamento, os direitos de propriedade são separados, mas o nível de investimento em membro é maior do que na cooperativa de processamento. Os membros têm autoridade formal sobre os ativos de processamento, mas têm mais incentivos para monitorar o agente, porque eles têm mais capital em risco (CHADDAD, 2012).

Em uma cooperativa de nova geração, a participação é restrita a um grupo de agricultores do investidor bem definido, ou seja, a entrada de novos membros não é livre, assim como da seleção de parceiros. A adaptação autônoma está enfraquecida enquanto adaptação coordenada é fortalecida, fato que resulta em mais decisões centralizadas (CHADDAD, 2012).

As cooperativas de nova geração mantêm os "princípios doutrinários e os objetivos da cooperação e permitem que haja estímulo e incentivo no incremento da eficiência econômica e na coordenação do sistema agroindustrial" (BIALOSKORSKI NETO, 1999, p. 18).

No Brasil não há, ainda, "redes formadas ou mesmo cooperativas com diferentes formas de estabelecimento de seus direitos de propriedade [...] Há impeditivos legais a isso, mas há também dificuldades no âmbito dos capitais humano e social disponíveis nas cooperativas" (BARROSO *et al.*, 2007).

Mas é possível promover condições e parâmetros institucionais como incentivo à criação de uma nova geração de empreendimentos cooperativistas, de modo que haja "organizações prontas para competir nos mais exigentes mercados, resguardando os princípios doutrinários fundamentais da cooperação" (BIALOSKORSKI NETO, 1999, p. 17).

2.5 CARACTERÍSTICAS DAS COOPERATIVAS

2.5.1 Problemas presentes na Gestão Cooperativa

"Nas cooperativas brasileiras, o gestor é o presidente, sempre um cooperado, também produtor rural; ainda o conselho de administração é formado somente por produtores rurais cooperados" (BIALOSKORSKI, 2008, p. 41).

Dessa forma, não há separação entre propriedade e gestão. A governança baseia-se em contratos relacionais de longo prazo entre cooperados e a cooperativa, mas não há obrigatoriedade de transações. A cooperativa pode ter duas estratégias diferentes para o seu associado, a de maximizar os resultados econômicos e/ou oferecer benefícios aos seus associados.

Cook (1995) apresenta em seu *paper* problemas dos direitos de propriedade vagamente definidos. Pelo fato de não haver uma clara separação entre propriedade e controle e, consequentemente, o surgimento dos conflitos de reivindicações residuais, cinco problemas

passam a afetar as cooperativas, o problema do horizonte, do *free rider*, do portfólio, de controle e dos custos de influência (COOK, 1995; COOK; ILIOPOULOS, 2000).

Cook (1995) apresenta os cinco estágios pelos quais as cooperativas agropecuárias americanas passam. O primeiro estágio consiste nas dificuldades que os produtores encontram para se inserirem no mercado e, assim, se unem na formação de uma cooperativa com o intuito de se inserirem neste mercado. O segundo estágio busca a consolidação dos objetivos da cooperativa.

No terceiro estágio, as cooperativas estão em crescimento e a complexidade aumenta internamente, é um estágio onde as cooperativas começam a se tornar competitivas e se assemelham em preços com as organizações do mercado, surgem então cinco problemas relacionados com os direitos de propriedade vagamente definidos, como já citado anteriormente (COOK, 1995).

O problema do horizonte ocorre quando as decisões são tomadas somente no curto prazo, de modo que não há incentivos para o planejamento e investimento no longo prazo (COOK, 1995), isso ocorre porque o associado que é, ao mesmo tempo, o gestor da cooperativa não possui incentivos para buscar a maximização do valor da cooperativa, pois isso não trará riqueza e nem resultados para ele, de modo que esse associado-gestor é incentivado a tomar decisões que maximizem os seus resultados pessoais, por meio de transferências imediatas dos preços, mesmo que em prejuízo da cooperativa (ZYLBERSZTAJN, 2002).

O problema do *free rider (*caroneiro) ocorre sempre que há falta de monitoramento nas organizações (MILGRON; ROBERTS, 1992), de modo que os agentes passam a agir de forma oportunista (WILLIAMSON, 1975), não contribuindo com o esforço necessário para alcançar determinado resultado, mas participam desses resultados tanto quanto os agentes que contribuem com maior esforço. O tipo complexo de *free rider* nas cooperativas ocorre quando os novos associados obtêm os mesmos direitos residuais do que os demais associados, o que causa uma diluição na taxa de retorno aos associados mais antigos, ocorrendo assim um desincentivo a investir em sua própria cooperativa (COOK, 1995).

Os problemas do horizonte e do *free rider* requerem uma solução que busque o alinhamento dos investimentos dos membros com os seus níveis de patrocínio, sendo que esses investimentos devem refletir mudanças no valor presente das cooperativas e nos fluxos de caixa futuros dessas (COOK; ILIOPOULOS, 2000). Em razão de os direitos residuais não

poderem ser transferidos mediante a saída de um cooperado, o horizonte de planejamento é reduzido (NILSSON, 2001).

O problema do portfólio é decorrente dos investimentos somente no curto prazo (problema do horizonte), o que faz com que as cooperativas estejam expostas a maiores riscos por não desenvolverem projetos de longo prazo. A falta de liquidez e o problema de acesso a fontes de créditos intensificam ainda mais o problema do portfólio (ZYLBERSZTAJN, 2002).

Uma resposta ao problema do portfólio é alinhar os investimentos dos associados com o nível de preferência de riscos e remuneração (COOK; ILIOPOULOS, 2000). A dificuldade encontra-se devido à heterogeneidade dos associados no que se refere à diversificação, ao risco e ao valor de capital entre outras variáveis. Uma decisão de investimento em uma cooperativa deve ser realizada levando-se em consideração uma média das preferências dos cooperados, sendo um investimento ótimo somente para uma pequena parte dos associados (NILSSON, 2001).

O problema de controle é introduzido devido aos custos de agência associados com a tentativa de alinhar os interesses entre os membros e seus representantes do conselho de administração (principal) e a gestão (agente) (COOK, 1995). O aumento da complexidade nas cooperativas exige dessas, assim como das demais empresas do mercado, a especialização da gestão e a separação entre propriedade e controle (ZYLBERSZTAJN, 2002).

Para corrigir o problema de controle, é necessário que seja projetado um meio que reduza o custo de agência e permita que o conselho possa supervisionar o desempenho da gestão, com baixos custos (COOK; ILIOPOULOS, 2000).

O problema dos custos de influência está relacionado com o problema de controle. Além da dificuldade de monitoramento, há incentivos, principalmente financeiros, que fazem com que os associados tenham interesse em exercer os cargos executivos e com isso, muitas vezes, essa disputa ocorre levando em consideração outros critérios além do desempenho da cooperativa (ZYLBERSZTAJN, 2002). Esses outros critérios, muitas vezes, estão relacionados com as atividades de influência que ocorrem quando as decisões dos gestores afetam a distribuição da riqueza ou outros benefícios entre os associados e quando por interesse próprio o associado influencia a decisão para o seu próprio benefício (COOK, 1995).

Após esse estágio, ocorre o quarto estágio, onde os problemas na gestão surgem e são intensificados devido ao crescimento e à complexidade das cooperativas, o gestor passa a "enxergar" tais problemas e, no fim deste estágio e no início do quinto estágio, a cooperativa

deve decidir por umas das três alternativas seguintes: fechar a cooperativa, continuar ou passar por um processo de transição tentando solucionar suas dificuldades. Ao decidir por continuar a cooperativa, enfrenta problemas de direito de propriedade e a tendência dos cooperados é descapitalizá-la, devendo-se pensar em estratégias para melhorar tais problemas de gestão e para a captação de recursos (COOK, 1995).

A organização interna de uma cooperativa é um importante determinante para o melhor desempenho dela (COOK; ILIOPOULOS, 2000). Há fatores dentro das cooperativas que dependem de decisões da gestão como estrutura de governança, estrutura financeira e estrutura de comercialização. Entretanto, existem outros fatores que independem da cooperativa como características do ambiente institucional e competitivo (BIALOSKORSKI NETO, 2002).

2.5.2 Ciclo de Vida das Cooperativas

Cook (2009) discute o conceito de ciclo de vida nas cooperativas, por meio de um *framework* que informa a dinâmica da heterogeneidade dos membros e suas implicações para a longevidade da cooperativa. Cooperativa agrícola é definida como uma empresa controlada conjuntamente pelos múltiplos objetivos de otimização dos membros (donos) que obtêm benefícios para o usuário, principalmente por meio de transações com a entidade.

O ciclo de vida proposto por Cook (2009) postula que a saúde de uma cooperativa varia ao longo do tempo, dessa forma, o autor inclui cinco fases: fase 1 -a justificação econômica, fase 2 - o desenho organizacional, fase 3 - o crescimento, a glória e a heterogeneidade, fase 4 - o reconhecimento e a introspecção e, por fim, fase 5 - a escolha. Segue a descrição dada pelo autor para cada fase:

A fase 1- justificativa econômica, o surgimento de uma cooperativa se dá pela colaboração do produtor rural na tentativa de melhorar sua posição socioeconômica, na ausência de mercado competitivo. Há a motivação dos associados em se adequar às atividades econômicas de modo que os custos de transação desta sejam inferiores aos do mercado, para que possam se inserir neste de maneira eficiente.

A fase 2 – desenho organizacional inicia assumindo uma forma organizacional cooperativa, princípios cooperativos, controle de direitos residuais e de distribuição, políticas de aquisição de capital social, mecanismos de monitoramento, entre outros. Nesse momento

começam a ser observadas as diferenças de preferências entre os membros do grupo e o impacto do comportamento que emerge. O desenvolvimento de uma estrutura organizacional que reconhece a existência de heterogeneidade do membro facilita a entrada na próxima fase.

A fase 3 – de crescimento, de glória e heterogeneidade, a heterogeneidade nas preferências pode vir a ameaçar a viabilidade da cooperativa. Nesta fase há uma discussão sobre os diferentes interesses dos associados, e as diversas causas deste acontecimento podem ser devido ao ingresso de um grande número de associados, a saída dos membros fundadores, discrepância no capital social imputado, etc.

As cooperativas que produzem bens rivais são mais propensas a experimentar as consequências negativas de crescimento, como o número de clientes de membros aumenta. Mas apesar das dificuldades encontradas devido ao crescimento e à heterogeneidade dos membros, o tamanho passa a impactar sobre a capacidade dos membros proprietários de agir coletivamente.

Na fase 4 – de reconhecimento e introspecção a heterogeneidade dos membros tende a diminuir, e os propósitos da cooperativa e direção dela tornam-se menos concentrados e mal definidos, fato este que acelera o autoesforço espiral degenerativo. O processo para a aceitação do que está acontecendo é lento e passa por um período de negação. Reconhecer de forma transparente, analisando as causas e contemplando opções para o fenômeno do crescente custo de propriedade é a atividade principal desta fase. Esta fase termina quando é exigida uma ação explícita em função do percebido.

Na fase 5 - da escolha, a decisão que deve ser tomada diz respeito à sobrevivência da entidade ou não. Os membros irão escolher entre mexer, reinventar, *spawn* ou sair. Mexer significa alterar o desenho constitucional ou os mecanismos operacionais para alinhar preferências e incentivos da sociedade ou uma associação subconjunto. Reinventar significa direitos de propriedade do patrono membro mudará (COOK, 2009).

O termo *spawn* foi utilizado para se referir a um processo em que os indivíduos anteriormente filiados a uma cooperativa de "pai" deveriam organizar um empreendimento empresarial separado. E o último que é o sair, que significa os membros proprietários alterarem os direitos de propriedade da entidade para que os direitos de propriedade não sejam mais baseados em patrocínio (COOK, 2009).

Cook (2009) coloca que o intuito de se discutir o ciclo de vida das cooperativas consiste em amadurecer os conceitos e as dificuldades encontradas em cada fase, aumentando

assim a capacidade de otimizar incentivos seletivos e, assim, o desempenho da cooperativa.

2.5.2 Resultado Econômico nas Cooperativas

Como já mencionado anteriormente, as cooperativas não possuem como finalidade o lucro assim como as demais organizações. As cooperativas têm como objetivo a prestação de serviços aos seus associados, ou seja, as cooperativas "nascem" com a finalidade social e não mercantil. Assim, são consideradas sociedades civis de fins econômicos, mas não de fins lucrativos (BIALOSKORSKI NETO *et al.*, 2006).

Uma empresa (não cooperativa) é uma organização baseada em capital (investimento), com objetivo de lucro. Sendo o lucro sua finalidade, as atividades são realizadas para a maximização deste, proporcionando maior riqueza aos proprietários/acionistas. De modo que o sucesso de uma organização é medido pelo lucro que esta pode obter no longo prazo (CANÇADO *et al.*, 2013).

Ferreira (2013) afirma que qualquer organização produtiva tem como primeira e maior obrigação social a obtenção de lucro, incluindo as cooperativas e os governos. Nessas organizações a diferença entre receitas e despesas recebe a nomenclatura de sobras/superávit, mas vale ressaltar que como nas demais empresas as cooperativas e os governos também "quebram", quando não geram sobras/superávit.

"O lucro é o resultado da combinação complexa do capital investido, da capacidade gerencial dos dirigentes, da equipe treinada, motivada e comprometida com os objetivos da empresa e dos clientes, da interação com: fornecedores, comunidade e financiadores." (FERREIRA, 2013, p. 1)

A diferença entre cooperativas e empresas consiste no fato de que as cooperativas não possuem uma existência anônima e independente de seus associados, como ocorre nas empresas (sociedade de capital), mas deverão existir como organização econômica intermediária, de modo a prestar serviços aos seus associados, satisfazendo suas necessidades econômicas particulares (BIALOSKORSKI NETO, 2012).

O fato é que cooperativas, enquanto organizações, possuem custos, como aluguel, energia elétrica, manutenção de equipamentos, entre outros. Tais custos são de responsabilidade dos associados que por meio de assembleia ou estatuto definem a cobrança de uma Taxa de Administração, a qual deverá ser paga por cada associado anualmente (CANÇADO *et al.*, 2013).

Dessa forma as sobras devem ser vistas como recursos não utilizados pela sociedade que devem retornar aos associados, na proporção da utilização de cada um, dos serviços da cooperativa. Fato é que as sobras não são aumentos patrimoniais aos associados, são simplesmente a devolução de um recurso não utilizado (POLONIO, 2001).

Ao observar a cooperativa, sob a ótica do cooperado, é possível afirmar que "poderá haver "lucro" para o membro associado a uma cooperativa e para o seu negócio particular, mas no empreendimento cooperativo em si não há a existência de "lucro" (BIALOSKORSKI NETO, 2012, p. 18).

O autor justifica tal fato com dois motivos principais: no empreendimento cooperativo, sendo o associado ao mesmo tempo usuário, beneficiário e proprietário, não há uma exploração do fator de produção trabalho que possa gerar "lucro"; e a própria organização cooperativa foi construída de modo que pudesse abolir o "lucro" e a "concorrência".

Em relação aos direitos sobre as sobras nas cooperativas, este ocorre de forma proporcional à atividade de cada membro com a sua organização, ou seja, "pro-rata" das operações. Mas dificilmente há distribuição de sobras ao final do período contábil, pois a distribuição somente ocorre se aprovado em assembleia geral e somente após o direcionamento de recursos às reservas, fazendo na prática com que o direito ao resíduo das operações não exista, seja difuso e de difícil controle e monitoramento por parte do associado que deveria ter este direito (BIALOSKORSKI NETO, 2008).

O mesmo autor ainda coloca que o membro associado, em assembleia geral, toma suas decisões de maneira que sejam satisfeitas as suas necessidades, as quais consistem, diretamente, no aumento de sua renda e, indiretamente, na redução de riscos e/ou custos.

Além das sobras, as cooperativas proporcionam aos seus associados diversos serviços, agregando valor aos associados. As cooperativas prestam serviços aos associados por meio de assistência técnica, orientação, compra de insumos/produtos, além da comercialização e agregação de valor à produção (BIALOSKORSKI NETO; PINTO, 2012).

Devido à cooperativa agregar valor ao associado, gerando riqueza a esses não somente pelas sobras, mas muitas vezes, com prestação de serviços, a análise para identificar o "sucesso" de uma cooperativa e o seu resultado pode ser prejudicado quando da utilização de análise tradicional, ou seja, as mesmas utilizadas pelas empresas, pois estas medem seu desempenho, principalmente, por meio do lucro (BIALOSKORSKI NETO et al., 2006, VIEIRA; SANTOS, 2007).

3. CONTABILIDADE E AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO

A Contabilidade se desenvolve "em resposta a mudanças no ambiente, novas descobertas e progressos tecnológicos" (HENDRIKSEN; VAN BREDA, 1999, p. 38), evoluindo de modo a gerar informações qualitativas que atendam às necessidades de seus diversos usuários (DÁLMACIO, 2003).

Corroborando tal ponto de vista, Iudícibus (2000) menciona que o avanço da Contabilidade está diretamente associado ao progresso econômico, social e institucional de cada sociedade.

No entanto, de uma forma geral, a função fundamental da Contabilidade encontra-se "inalterada desde os seus primórdios. Sua finalidade é prover os usuários dos demonstrativos financeiros com informações que os ajudarão a tomar decisões. Sem dúvida, têm havido mudanças substanciais nos tipos de usuários e nas formas de informação que têm procurado" (IUDÍCIBUS, 2000, p. 20).

Kroetz e Consenza (2003) conceituam a Contabilidade como ciência que estuda as áreas sociais, sendo responsável por diagnosticar e comunicar os impactos que as entidades econômicas causam aos usuários internos e externos, pois a maioria das decisões administrativas produz influências que geram fatos patrimoniais, a curto ou longo prazo.

Para Martins e Carvalho (2011, p. 5),

> O objetivo da contabilidade é estudar e observar, de forma sistematizada e racional, através da aplicação de métodos definidos, bem como elaborar leis que permitam descrever e prever os seus comportamentos, os fenômenos relacionados às informações necessárias para gerir e/ou prestar contas acerca de quaisquer entidades ou conjunto delas.

Em relação à academia, a Contabilidade é uma disciplina relativamente nova. Surgem, no século XX, pesquisas principalmente normativas, com o objetivo de recomendar as melhores práticas profissionais (LOPES, 2001). A teoria normativa "procura explicar o que deve ser, em lugar do que é."(HENDRIKSEN; VAN BREDA, 1999, p. 30).

"A Teoria Normativa, apoiada mais no dedutivismo, procura, de forma prescritiva, demonstrar como a contabilidade "deve ser", à luz de seus objetivos e postulados que são

dados e indiscutíveis" (IUDÍCIBUS, 2010, p. 13). A abordagem normativa pode ser visualizada na observação de recomendações contábeis advindas de órgãos reguladores e teóricos da Contabilidade (LOPES, 2001).

No fim da década de 1960, "a pesquisa contábil foi fortemente influenciada pela Teoria Positiva" (PAULO, 2007). A teoria positiva "procura explorar o caminho inverso, ou seja, descrever como a contabilidade é, entender porque é assim e procura prever comportamentos" (IUDÍCIBUS, 2010, p. 13).

"A teoria positiva da contabilidade procura descrever como as empresas decidem que tipo de informação deve divulgar, isto é, de que maneira selecionam os procedimentos contábeis que utilizam" (IUDÍCIBUS; LOPES, 2004, p.19).

Iudícibus (2010) coloca que ambas as teorias possuem sua importância e que elas se completam. Martins (2005) e Paulo (2007) possuem a mesma posição. Paulo (2007, p.22) expõe que "a Teoria Normativa, através da sua consistência lógica dos pressupostos, contribui juntamente com a Teoria Positiva para o desenvolvimento do conhecimento contábil e ampliação das pesquisas empíricas na área contábil."

Quanto à evolução da Contabilidade, Iudícibus *et al.* (2005) descrevem que a Contabilidade, inicialmente, surge como um sistema de escrituração baseado nas partidas dobradas e em demonstrações contábeis simples transformando-se, com o passar do tempo e sua evolução, em um complexo sistema de informações e avaliação, tendo como objetivo o fornecimento de informações sobre a organização aos usuários internos e externos a essa.

Um dos principais motivos para o aumento da complexidade na Contabilidade se deve ao surgimento do gerente como agente separado do proprietário, a partir do século XVIII. Essa separação entre proprietário e a gestão da empresa se intensificou no século XX com as sociedades por ações (IUDICIBUS *et al.*, 2005).

Alchian e Demsetz (1972), como já citado anteriormente, inserem a figura do monitor dentro da firma, com o objetivo de que este verifique a produção de entrada dos membros da equipe e seu desempenho para o resultado final da produção. O monitor foi inserido no processo a fim de solucionar dificuldades de monitoramento e de mensuração da produção, devido ao trabalho em equipe obter maior resultado do que o realizado individualmente.

A separação entre proprietário, possuidor de capital e o agente, monitor ou gerente ocasiona assimetria informacional, onde o agente acaba possuindo maiores informações para tomada de decisão internamente na empresa do que o proprietário, isso faz com que ocorra

conflito de interesses, onde cada parte busca maximizar a sua utilidade. Surge, então, o problema de agência que consiste em alinhar os interesses do agente aos interesses do proprietário, fazendo com que o agente se comporte de modo a maximizar o bem-estar do proprietário. Esse esforço em alinhar os interesses incorre em custos de agência (JENSEN E MECKLING, 1976).

Os custos de agência são a soma das despesas com monitoramento por parte do principal, as despesas com a concessão de garantias contratuais por parte do agente e o custo residual. De acordo com os mesmos autores, o problema de agência e tais custos ocorrem em todos os tipos organizacionais existentes no mercado, inclusive em cooperativas (JENSEN E MECKLING, 1976).

A separação entre proprietário e a gestão da empresa e o conflito de interesses entre as partes levaram a Contabilidade a uma evolução intensa no fim do século XX, momento esse em que a Contabilidade Gerencial se expande e se desvincula da Contabilidade Financeira. Essas dimensões da Contabilidade podem ser vistas como uma forma eficiente de avaliação de desempenho econômico e financeiro de entidades e gestores para a tomada de decisões (IUDICIBUS *et al.*, 2005).

Com a expansão da Contabilidade Gerencial, no atual cenário, esta passa a ter como função principal o fornecimento de informação para apoiar o processo de tomada de decisões. Além de informações sobre o desempenho da organização, tornam-se relevantes informações sobre o mercado em que a empresa está inserida, dentre outras (ÁLVAREZ LÓPEZ e BLANCO IBARRAlvarez López e Blanco Ibarra, 1993 apud OTT, 2004, p. 40).

Ao levantar pesquisas na área de Contabilidade Gerencial, Scapens (1994) afirma que há uma lacuna entre teoria e prática na Contabilidade Gerencial e enfatiza que a preocupação excessiva com comparações de práticas de Contabilidade Gerencial contra "ideias" teóricas não deve acontecer. Pelo contrário, o foco deve estar voltado a estudos sobre a prática da Contabilidade Gerencial *por si só*.

Pressupostos da teoria neoclássica como racionalidade econômica, em que os agentes maximizam seus próprios interesses e o equilíbrio de mercado, são criticados pelo autor. Scapens (1994) argumenta que há o distanciamento dos processos puramente de mercado modelados por economistas neoclássicos e o caráter institucional das abordagens alternativas.

O autor descreve algumas maneiras de aplicar a teoria institucional em pesquisas de Contabilidade Gerencial: uma análise institucional dos procedimentos de alocação de custos,

um estudo do desenvolvimento das práticas contábeis como rotinas institucionalizadas e das relações entre as solicitações de relatórios financeiros e decisões gerenciais.

Baiman (1990) discute os principais modelos de agência da literatura, enfatizando suas implicações na Contabilidade Gerencial. Resume que nos modelos discutidos há uma visão comum da interação entre os proprietários, gerentes e contratos de trabalho: gestores agem para maximizar a sua utilidade esperada e, portanto, o seu comportamento pode ser influenciado pelo *design* de seus contratos de trabalho, e os proprietários e gerentes suportam coletivamente a custo de todos os problemas de agência, portanto, eles têm um incentivo para projetar contratos e de forma eficiente mitigar os problemas de agência subjacentes.

A maioria das pesquisas empíricas do modelo de agência relacionados à contabilidade são estudos de questões de contabilidade financeira ao invés de questões contábeis e gerenciais. Mas, levando em consideração o curto período de tempo em que a teoria de agência está sendo usada nas pesquisas em Contabilidade Gerencial, tem-se gerado uma série de *insights* sobre o processo de Contabilidade Gerencial (BAIMAN, 1990).

Burns e Scapens (2000) propõem um modelo de avaliação nos processos de mudanças na Contabilidade Gerencial. Os autores partem do pressuposto de que as práticas contábeis podem adaptar-se e serem adaptadas pelas instituições, que também adaptam as atividades organizacionais. Eles argumentam que as instituições são desenvolvidas por meio de um processo de estabelecimento de rotinas na atividade das pessoas.

E, ainda, que há complexidade nos processos de mudança e a necessidade de entendimento das múltiplas dimensões. Dessa forma, concluem que para se entender o processo de mudança na Contabilidade Gerencial é necessária a utilização de métodos holísticos que possam contribuir na busca pela visão multidimensional do contexto institucional.

O modelo proposto por Burns e Scapens (2000) foi aplicado no Brasil por Guerreiro *et al.* (2008), por meio de um estudo de caso. Os autores afirmam que o modelo pode ser utilizado como estrutura conceitual na avaliação dos processos de institucionalização da Contabilidade Gerencial.

3.1 AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO

Uma forma de avaliar o desempenho empresarial ocorre quando informações são

expressas na forma de indicadores, os quais são quantificados e mensurados numericamente, a fim de atribuir eficiência e objetividade à medição do desempenho das atividades de determinada organização (CARVALHO, 2010).

Para Merchant (2006), a avaliação de desempenho pode ser dividida em três grupos, as medidas de mercado, medidas baseadas em dados contábeis e um misto das duas medidas. O autor menciona que os indicadores contábeis possuem "vantagens" sobre os demais, pois atendem a critérios de mensuração, possuem comparabilidade, são precisos e compreensíveis.

A avaliação de desempenho parte das informações financeiras da organização, obtidas a partir da Contabilidade Fiscal. Esse tipo de avaliação tem como característica manter os princípios contábeis como regra e as demonstrações financeiras como ferramentas (CICHELERO, 2004).

A avaliação de desempenho por meio de indicadores financeiros é uma prática contábil que permite a comparação entre organizações. Os demonstrativos contábeis são um dos meios mais importantes da Contabilidade na área dos negócios e uma das principais fontes de dados utilizados com a finalidade de avaliação de desempenho nas organizações (IUDICIBUS, 2008).

Entende-se desempenho financeiro como o resultado financeiro com base em informações contábeis da empresa (SILVEIRA *et al.*, 2003).

A evolução da análise das demonstrações contábeis se deu pela expansão da compreensão do relacionamento entre indicadores contábeis e financeiros e tem sido utilizada na avaliação de desempenho econômico de empresas (KASSAI, 2002).

Beaver (1966) foi quem realizou um dos trabalhos empíricos pioneiros em utilizar índices contábeis para a elaboração de um modelo de avaliação de empresas. O autor demonstrou a relação entre indicadores financeiros e a previsão de falência. Altman (1968) utilizou o modelo estatístico chamado Análise Discriminante Múltipla, a qual define um grupo de índices com a capacidade de separar empresas solventes de insolventes.

Kanitz (1974) desenvolveu no Brasil, também por meio da ferramenta estatística análise discriminante, um modelo de previsão de insolvência. Sua base de dados foi coletada das Melhores e Maiores Empresas da Revista Exame. O autor desenvolveu um indicador conhecido como "Termômetro de Insolvência de Kanitz". Esse indicador é considerado pelo Sistema de Acompanhamento das Cooperativas (SAC) um padrão de referência de desempenho, mas vale ressaltar que há alguns problemas que devem ser observados

(BIALOSKORSKI NETO *et al.*, 2006).

Bialoskorski Neto *et al.* (2006) obtiveram uma classificação financeira e de risco das cooperativas agropecuárias próxima ao obtido pelo índice de Kantiz. Ao mensurar o desempenho socioeconômico das cooperativas agropecuárias, por meio da utilização de Redes Neurais Artificiais (RNA), os autores concluem que as variáveis econômico-financeiras são mais importantes para explicar o desempenho social das cooperativas agropecuárias do que as variáveis sociais. Evidenciando, assim, a relevância do foco econômico para se avaliar o desempenho e a eficácia social das cooperativas.

3.2 DESEMPENHO ECONÔMICO E FINANCEIRO

Existem duas vertentes que estudam o desempenho das organizações. Uma delas é a análise tradicional financeira, por ser mais conhecida é considerada como a mais apropriada. A outra vertente, a análise de desempenho econômico, defende que a análise tradicional não dá a importância devida ao custo de capital e que o desempenho econômico depende do capital, dos resultados estáticos e principalmente de uma avaliação temporal entendida além de um exercício contábil (ANDIA, 2008).

Frezzati (2003) descreve a evolução na avaliação do desempenho empresarial que, inicialmente, utilizava os indicadores de volume de vendas e faturamento que evidenciavam a vinculação do desempenho em relação à atuação da área comercial. Em um momento seguinte, os indicadores margem bruta e operacional foram visados por representar informações sobre controle dos custos e das despesas.

Posteriormente, o lucro líquido passou a ser o indicador observado, pois se iniciou uma preocupação com a geração de resultado e sua distribuição. Em seguida, o foco esteve sobre o indicador retorno sobre o investimento, evidenciando que além da atividade operacional, era necessário obter informações sobre os recursos financeiros que a tornam possível. Atualmente, o foco encontra-se na geração de valor, além dos pontos já levantados observa-se que o impacto de variáveis tanto internas como externas são importantes no valor da organização (FREZZATI, 2003).

Basicamente toda teoria relacionada sobre desempenho econômico em organizações está focada no retorno obtido sobre o capital investido pelos sócios. Alguns pesquisadores desenvolveram técnicas contábeis para apurar efetivamente o custo de oportunidade do capital

e calcular o lucro puro econômico de uma empresa, o qual é denominado de valor econômico agregado (*Economic Value Added* - EVA) (ANDIA, 2008).

De acordo com Merchant (2006), o principal problema encontrado nos indicadores de desempenho baseados nos dados contábeis está em seus critérios de avaliação, pelo fato de não refletirem as mudanças reais no valor econômico das organizações. Por essa razão foi proposto um diferente método com o intuito de medir o desempenho financeiro, o valor econômico adicionado (EVA – *Economic value added*) ou lucro residual (isto é, o Lucro Operacional Líquido após o imposto menos o custo de capital empregado no investimento).

Gimenes e Gimenes (2006b) realizaram um estudo de caso em uma cooperativa agropecuária do Estado do Paraná, cujo objetivo consiste em evidenciar a desempenho da gestão por meio da metodologia EVA. A partir das análises realizadas, os autores concluem que não existem, ainda, incentivos para que as cooperativas possam se capitalizar, crescer e buscar eficiência econômica onde o associado invista nesse negócio e possa ter garantias de retorno sobre os resíduos das operações.

Os autores Uliana e Gimenes (2008) avaliaram o desempenho econômico de 64 cooperativas agropecuárias brasileiras por meio do valor econômico adicionado. Para tanto, dos 6 anos analisados, de 1999 a 2004, quatro desses exercícios não apresentaram desempenho da gestão cooperativa satisfatório, a partir do EVA. E concluíram da mesma forma que Gimenes e Gimenes (2006b) no estudo de caso.

Biddle (1997) buscou testar a veracidade do exposto pela empresa de consultoria e coloca que, na maioria dos casos estudados, a evidência sugere que os indicadores de lucro superam o indicador EVA. O autor argumenta que o EVA é "uma boa" *proxy* para lucro econômico, mas que não pode superar, por exemplo, o lucro como *proxy* para fluxos de caixa de capital futuros.

Carvalho (1999) estudou a relação entre EVA e o valor das ações na Bolsa de Valores do Estado de São Paulo e não identificou forte correlação com o valor da ação e nem com sua variação, concluindo, então, que o EVA não é um indicador "confiável" para tal relação estudada.

Dessa forma, a partir do conhecimento de que existem dois métodos de avaliação de desempenho, será utilizado, nesta pesquisa, o método de avaliação de desempenho financeiro, o qual será aprofundado em seguida.

3.2.1 Índices

Os termos índices, indicadores, quociente e coeficientes possuem o mesmo significado e serão mencionados de acordo com o utilizado por cada autor.

Alexandre Wall, no ano de 1919, desenvolveu o primeiro modelo de análise das demonstrações contábeis por meio de índices (MATARAZZO, 1998). O índice tem por objetivo fornecer informações que não são fáceis de serem visualizadas de forma direta, nas demonstrações financeiras (SILVA, 2001).

Segundo Marion (1998, p. 455), "a apreciação de certas relações ou percentuais é mais significativa (relevante) que a observação de montantes, por si só" (MARION, 1998, p. 455). "Por meio dos índices são estabelecidas relações entre duas grandezas que facilitam a interpretação de alguns dados" (DALMÁCIO, 2003, p. 6).

De acordo com Perez Júnior, Pestana e Franco (1995, p. 160), "para planejar suas atividades o administrador necessita conhecer o ambiente econômico, político e social que pode afetar as operações da empresa, seus "pontos fortes" e "pontos fracos".

Com a identificação dos pontos fortes, o objetivo é conseguir vantagem competitiva naquilo que a empresa é realmente boa, e os pontos fracos devem ser analisados com o intuito de identificar uma oportunidade de melhoria e serem trabalhados de forma a contribuírem à empresa (PEREZ JÚNIOR E BEGALLI, 1999).

De acordo com Matarazzo (1998, p. 153), "Um índice é como uma vela acessa num quarto escuro." O índice é a relação entre contas ou grupo de contas das demonstrações, o qual visa a evidenciar determinado aspecto da situação econômica e financeira da organização (MATARAZZO, 1998; PEREZ JÚNIOR E BEGALLI, 1999), e que permite análises sob vários ângulos (DALMÁCIO, 2004).

Perez Júnior e Begalli (1999, p. 200) ressaltam que "os índices constituem a técnica de análise mais empregada" e "o importante não é o cálculo de grande número de índices, mas de um conjunto de índices que permita conhecer a situação da empresa segundo o grau de profundidade desejada da análise." (MATARAZZZO, 1998, p. 154).

3.2.2 Desempenho Financeiro

Os índices relacionados ao desempenho financeiro das organizações serão abordados

em dois aspectos: financeiro e econômico.

Índices Financeiros

Serão abordados os principais índices financeiros, os quais são assim considerados por serem índices que utilizarão somente contas estáticas no Balanço Patrimonial, as quais possuem um posicionamento financeiro da empresa (MATARAZZO, 1998). Esses índices estão divididos em:

a) Índices de estrutura, os quais "mostram as grandes linhas de decisões financeiras, em termos de obtenção e aplicação de recursos" (PEREZ JÚNIOR E BEGALLI, 1999, p. 203). Colocado de outra forma, "comparam elementos do passivo para medir a participação de terceiros (exigível) e de capital próprio (patrimônio líquido) no financiamento das atividades" (PEREZ JÚNIOR, PESTANA E FRANCO, 1995, p. 164). São eles, índices de: capital de terceiros em relação ao capital próprio, composição do endividamento, imobilização de recursos próprios e imobilização de recursos não correntes. Além desses índices, foram adicionados os índices grau de endividamento e endividamento total.

b) Índices de liquidez (Solvência) "são utilizados para avaliar a capacidade de pagamento da empresa, isso é, constituem uma apreciação sobre se a empresa tem capacidade para saldar seus compromissos […]" (MARION, 2009, p. 71). Índices de: liquidez geral, liquidez corrente e liquidez seca.

Índice de Capital de Terceiros / Capital Próprio

$$\text{End} = \frac{(\text{PC} + \text{PNC})}{\text{PL}} \text{ x } 100$$

Esse índice de endividamento (End) corresponde ao capital de terceiros, passivo circulante (PC) mais o passivo não circulante (PNC) (as exigibilidades a longo e curto prazo), em relação ao capital próprio, patrimônio líquido (PL). (IUDÍCIBUS, 2008; MATARAZZO, 1998; PEREZ JÚNIOR E BEGALLI, 1999; SANTOS, SCHMIDT E MARTINS, 2006).

O índice de Capital de Terceiros / Capital Próprio "indica quanto a empresa tomou de capitais de terceiros para cada R$ 100 de capital próprio investido." (MATARAZZO, 1998, p. 159) Quanto menor o índice melhor, pois, se o endividamento se torna excessivo, os riscos se

elevam e restringem a tomada de decisão, colocando em dúvida a capacidade de administrar níveis tão elevados de endividamento (SILVA, 2001).

De acordo com Iudícibus (2008), a maioria das organizações que vão à falência apresentam, durante um período relativamente longo, altos quocientes de Capitais de Terceiros/Capitais Próprios. Esse é um índice muito buscado por apresentar a posição da organização em relação a terceiros e quando encontrado muito elevado durante um período evidencia dependência exagerada de recursos de fora da organização, o que não é saudável a ela.

Grau de Endividamento

$$\text{Grau de End} = \frac{(\text{PC} + \text{PNC})}{(\text{PC} + \text{PNC} + \text{PL})}$$

O índice corresponde à relação entre o capital de terceiros (PC+PNC) e o capital total (PC+ PNC+PL). O grau de endividamento (Grau de End) expressa quanto o endividamento da empresa representa em relação aos recursos totais. Sempre que este índice é abordado, o objetivo é analisar a empresa do ponto de vista exclusivamente financeiro, do risco de insolvência (MATARAZZO, 1998, p. 160).

O Grau de Endividamento é considerado um índice de alavancagem, pois está relacionado à intensidade em que uma cooperativa utiliza recursos de terceiros em vez de recursos próprios (CARVALHO, 2008).

Índice de Endividamento Total

$$\text{End Total} = \frac{(\text{PC} + \text{PNC})}{(\text{AT})}$$

Esse índice é encontrado pela soma do passivo circulante (PC) mais o passivo não circulante (PNC), dividido pelo valor do ativo total (AT). O endividamento total (End Total) indica qual a dependência dos negócios em relação aos recursos de terceiros.

Índice da Composição do Endividamento

$$\text{Comp End} = \frac{\text{PC}}{(\text{PC} + \text{PNC})} \text{ x } 100$$

O índice de Composição de Endividamento (Com End) apresenta a porcentagem de concentração das obrigações a curto prazo, sendo exposto na fórmula o passivo circulante (PC), o qual demonstra as obrigações a curto prazo, em relação ao total de capital de terceiros (PC+PNC) (PEREZ JÚNIOR E BEGALLI, 1999; MARION, 2009; SILVA, 2001).

Esse índice evidencia "qual o percentual de obrigações de curto prazo em relação às obrigações totais." (MATARAZZO, 1998, p. 161) Quanto menor esta porcentagem melhor para a empresa, pois significa que a concentração se encontra no longo prazo, o qual faz com que a empresa não tenha tanta pressão para geração de caixa no curto prazo, amenizando dessa forma, os riscos (HERCOS JÚNIOR, 2009; SILVA, 2001).

Índice de Imobilização de Recursos Próprios

$$\text{Imob Rec Próprios} = \frac{(\text{Inv} + \text{Imob} + \text{Int})}{\text{PL}} \text{ x } 100$$

O índice de Imobilização de Recursos Próprios (Imob Rec Próprios) corresponde à soma dos investimentos (Inv), do imobilizado (Imob) e do intangível (Int), ou seja, todas as contas de caráter permanente, em relação ao capital próprio (PL) (MARION, 2009; SANTOS, SCHMIDT E MARTINS, 2006).

Apresenta quanto a organização aplicou em ativos de caráter permanente para cada R$ 100 de Patrimônio Líquido (MARION, 2009; SILVA, 2001). Quanto menor o índice, melhor, pois assim haverá recursos próprios direcionados para ativos de maior liquidez (MATARAZZO, 1998).

"Finalmente, cabe destacar que o índice de imobilização envolve importantes decisões estratégicas da empresa, quanto à expansão, compra, aluguel ou *leasing* de equipamentos. São investimentos que caracterizam o risco da atividade empresarial." (SILVA, 2001, p. 256).

Índice de Imobilização de Recursos não Correntes

$$\text{Imob Rec Não Correntes} = \frac{(\text{Inv} + \text{Imob} + \text{Int})}{(\text{PNC} + \text{PL})} \text{ x } 100$$

Esse índice é encontrado pela relação entre os bens e direitos de caráter permanente (Inv, Imob e Int) e as exigibilidades de longo prazo (PNC) mais o capital próprio da organização (PL) (ASSAF NETO, 2002; MARION, 2009). Apresentando, dessa forma, "o percentual desses recursos que está financiando os ativos permanentes." (ASSAF NETO, 2002, p. 147).

O índice de imobilização de recursos não correntes mostra quanto a empresa aplicou em ativos permanentes[1] para cada R$ 100 de recursos não correntes (MARION, 2009), ressaltando que também neste caso, quanto menor o índice, melhor para a empresa (MATARAZZO, 1998).

Índice de Liquidez Geral

$$\text{ILG} = \frac{\text{AC} + \text{RLP}}{\text{PC} + \text{PNC}}$$

O índice de liquidez geral (ILG) corresponde à soma do ativo circulante (AC) mais o realizável a longo prazo (RLP), em relação à soma do passivo circulante (PC) mais o passivo não circulante (PNC), ou seja, mostra relação entre os bens e direitos que se convertem em dinheiro no curto e longo prazo e as obrigações de mesmo prazo (SANTOS, SCHMIDT E MARTINS, 2006).

A interpretação desse índice deve ser quanto maior, melhor, pois ele mostra quanto a empresa possui de "ativo circulante e realizável em longo prazo para cada R$ 1,00 de dívida total." (PEREZ JÚNIOR, PESTANA E FRANCO, 1995, p. 171), ou seja, "indica quanto a empresa possui em dinheiro, bens e direitos realizáveis a curto e longo prazo, para fazer face às suas dívidas totais." (SILVA, 2001, p. 267).

De acordo com Iudícibus (2008), esse quociente indica a saúde financeira (no que se refere à liquidez) de longo prazo da organização.

"O índice de liquidez geral é um indicador que subentende que, se a empresa fosse parar suas atividades naquele momento, deveria pagar suas dívidas com seu dinheiro mais seus realizáveis, sem precisar envolver o ativo permanente." (SILVA, 2001, p. 268).

---

1 De acordo com a Lei nº. 11.941/09 foi alterada a nomenclatura de Ativo Permanente para Ativo não Circulante.

Conforme Marion (2009) ressalta, os índices não devem ser analisados isoladamente, devem ser confrontados pelo menos três anos, e os índices devem ser comparados com os do setor.

Índice de Liquidez Corrente

$$ILC = \frac{AC}{PC}$$

Esse índice corresponde à relação entre o ativo circulante (AC) e o passivo circulante (PC), ou seja, apresenta a capacidade da empresa em honrar com seus compromissos no curto prazo (ASSAF NETO, 2002; IUDÍCIBUS, 2008; MARION, 2009; MATARAZZO, 1998; PEREZ JÚNIOR E BEGALLI, 1999; SANTOS, SCHMIDT E MARTINS, 2006).

Dessa forma, o índice indica "quanto a empresa possui de Ativo Circulante para cada $1,00 de Passivo Circulante." (MATARAZZO, 1998; p. 173). "Quanto maior a liquidez corrente, mais alta se apresenta a capacidade da empresa em financiar suas necessidades de capital de giro." (ASSAF NETO, 2002).

"A principal limitação desse índice é o de que ele pressupõe que os ativos se converterão em dinheiro instantaneamente pelos seus valores contábeis e não de mercado. É a medida de solvência de curto prazo mais utilizada pelas empresas." (SANTOS, SCHMIDT E MARTINS, 2006).

Esse é um índice a ser analisado com muita cautela, pois algumas pessoas o veem como "medidor" da saúde financeira da organização, e alguns autores chegam a definir que a partir de um ou um e meio esse índice é muito bom (SILVA, 2001). Mas como o próprio autor Silva coloca, o entendimento a respeito do índice é de que este "tem sua validade como instrumento comparativo entre as empresas do mesmo porte, da mesma atividade e da mesma região geográfica, porém, como medida isolada, não se pode afirmar que a liquidez corrente é boa ou ruim [...]" (SILVA, 2001, p. 271).

Índice de Liquidez Seca

$$ILS = \frac{(AC - Estoque)}{PC}$$

Esse índice é encontrado pela relação entre o ativo circulante (AC) menos o estoque e o passivo circulante (PC), sendo analisada a capacidade de a empresa pagar compromissos de curto prazo sem depender dos estoques (das vendas). Quanto maior o índice, melhor, pois mostra quanto existe de ativo circulante, sem os estoques, para cada $1,00 de dívida do passivo circulante da organização (IUDÍCIBUS, 2008; MARION, 2009; MATARAZZO, 1998; SANTOS, SCHMIDT E MARTINS, 2006; SILVA, 2001).

Esse índice mostra "se a empresa sofresse uma total paralisação de suas vendas, ou se seu estoque se tornasse obsoleto, quais seriam as chances de pagar suas dívidas com disponível e duplicatas a receber?" (MARION, 2009).

"O índice de liquidez seca, por fim, é bastante conservador para que possamos apreciar a situação financeira de empresa" (MARION, 2009, p. 77). Como Matarazzo complementa: "De um lado, abaixo de certos limites, obtidos segundo os padrões do ramo, pode indicar alguma dificuldade, mas raramente tal conclusão será mantida quando o índice de liquidez corrente for satisfatório" (MATARAZZO, 1998, p. 179).

Índices Econômicos

Até então foram expostos índices que abrangem os aspectos financeiros, ao se analisar uma organização, daqui em diante buscou-se apresentar índices que abordam aspectos econômicos nas análises (MARION, 2009).

Dessa forma, o foco será dado à situação econômica das organizações, ou seja, na geração do resultado, e para isso será utilizada a Demonstração do Resultado do Exercício, a qual possui caráter dinâmico, diferentemente do Balanço Patrimonial (MARION, 2009).

Serão abordados os índices de Rentabilidade: Giro do Ativo Operacional, Margem Bruta, Margem Operacional, Margem de Vendas (Líquida), Retorno do Capital Investido e Retorno sobre o Ativo.

"Os índices desse grupo têm o objetivo de demonstrar o retorno ou rentabilidade do capital investido e a eficiência administrativa." (PEREZ JÚNIOR E BEGALLI, 1999, p. 205) "[...] isto é, quanto renderam os investimentos e, portanto, qual o grau de êxito econômico na empresa." (MATARAZZO, 1998, p. 181).

Giro do Ativo

$$GA = \frac{VL}{ATm}$$

O índice giro do ativo (GA) consiste na relação entre as vendas líquidas (VL) e o ativo total médio (ATm). Esse índice "é um dos principais indicadores da atividade da empresa. Estabelece relação entre as vendas do período e os investimentos totais efetuados na empresa, que estão representados pelo ativo total médio[2]" (SILVA, 2001, p. 233).

"Dessa forma, o índice de giro dos ativos totais evidencia a rotação de todos os ativos da empresa." (SANTOS, SCHMIDT E MARTINS, 2006, p. 132). O autor ainda ressalta o quão importante é comparar o índice obtido na organização com o índice médio do setor, na qual a empresa atua (ASAF NETO, 2002; SANTOS, SCHMIDT E MARTINS, 2006).

Conforme colocado por Assaf Neto (2002, p. 216), "Quanto maior se apresenta esse giro, melhor terá sido o desempenho da empresa, por meio de um melhor retorno de suas aplicações."

Margem Bruta

$$MB = \frac{LB}{VL}$$

A fórmula da margem bruta (MB) consiste na relação entre o lucro bruto (LB) e as vendas líquidas (VL). "Dessa forma, o índice de margem bruta evidencia a margem bruta proporcionada por unidade monetária de vendas, isto é, a margem remanescente para o pagamento das despesas operacionais e não operacionais da empresa" (SANTOS, SCHMIDT E MARTINS, 2006, p. 135).

Assim, o índice de margem bruta indica quantos R$ a empresa lucrou após a dedução do CMV[3] para cada R$1,00 de receita líquida" (SANTOS, SCHMIDT E MARTINS, 2006, p. 135). E Hercos Júnior ainda complementa dizendo que "Quanto maior a sobra, melhores serão as condições da empresa para remunerar outras despesas" (HERCOS JÚNIOR, 2009, p. 16).

---

[2] De acordo com Silva (2001), é possível, ainda, em uma análise mais rápida, substituir na fórmula o ativo total médio (ATm) pelo ativo total (AT).

[3] Custo das Mercadorias Vendidas.

Margem Operacional

$$MOp = \frac{LO}{VL}$$

A margem operacional (MOp) é resultante da relação entre o lucro operacional (LO) e as vendas líquidas (VL). Ela é "utilizada para análise de desempenho, pois a medida leva em conta as despesas operacionais" (PEREZ JÚNIOR E BEGALLI, 199, p. 205).

"Dessa forma, o índice de margem operacional proporciona por unidade monetária de venda, isto é, a margem remanescente para o pagamento das despesas não operacionais da empresa". O autor ainda complementa: "Assim, o índice da margem operacional indica quantos $ a empresa lucrou após a dedução das despesas operacionais para cada $1,00 de receita líquida" (SANTOS, SCHMIDT E MARTINS, 2006, p. 136).

Margem de Vendas (Margem Líquida)

$$MV = \frac{LL}{VL}$$

A margem de vendas (MV), também conhecida como margem líquida, corresponde à relação entre o lucro líquido (LL) e as vendas líquidas (VL). "Essa medida leva em conta inclusive o resultado não operacional e representa o que "sobra" da atividade da empresa no final do período. Tradicionalmente, é mais usada, sendo do interesse do sócio da empresa" (PEREZ JÚNIOR E BEGALLI, 1999, p. 205).

O índice da margem líquida, como colocado por Santos, Schimdt e Martins (2006, p. 137), "indica quantos $ a empresa lucrou após a dedução de todas as despesas para cada $1,00 de receita líquida. Contudo, [...] somente deve ser utilizado para comparar empresas com a mesma estrutura de capitais".

Retorno sobre o Patrimônio Líquido

$$RPL = \frac{LL}{PL}$$

O retorno sobre o patrimônio líquido (RPL), conhecido também como retorno do capital investido (RCI), "representa o nível de remuneração do capital investido pelos sócios acionistas, quotistas, proprietários" (PEREZ JÚNIOR E BEGALLI, 1999, p. 206).

Sendo um índice considerado relevante (IUDÍCIBUS, 2008), indica quantos $ a empresa lucrou após dedução de todas as despesas para cada $1,00 investido pelos acionistas" (SANTOS, SCHMIDT E MARTINS, 2006, p. 143). O índice apresenta a relação entre o lucro líquido (LL) e o patrimônio líquido (PL).

Retorno sobre o ativo

$$RA = \frac{LL}{AT}$$

O índice retorno sobre ativo (RA) é a relação entre o lucro líquido (LL) e o ativo total (AT). O retorno sobre o ativo (RA) evidencia quanto a empresa obtém de lucro para cada $1,00 de investimento total (ASSAF, 2002).

Esse índice possibilita analisar o quanto a empresa obteve de lucro líquido em relação a uma quantidade de aplicação de recursos (MATARAZZO, 1998).

3.2.3 Avaliação de desempenho financeiro em cooperativas agropecuárias

Carvalho (2008) identificou, por meio do método de análise fatorial, os indicadores mais significativos utilizados para avaliação de desempenho financeiro das cooperativas agropecuárias do Estado de São Paulo. Foram identificados quatro fatores centrais de análise que monitoram o desempenho. O fator solvência, formado pelos indicadores de liquidez geral, corrente e seca, o fator de atividade que possui os indicadores de giro do ativo total e operacional, o fator margem que é composto pelos indicadores de margem líquida e margem operacional e o fator de alavancagem que é formado pelos indicadores de grau de endividamento e a relação do capital de terceiros e o capital próprio.

Esses são os quatro grupos que, de acordo com o autor, "[...] devem estar presentes na análise de desempenho efetuada pelos gestores das cooperativas agropecuárias [...]" (CARVALHO, 2008, p. 108), sendo que esses indicadores explicam aproximadamente

94,39% do total de variações nos demais índices.

Devido à dinâmica do mercado e da orientação dos negócios, como unidades verticais integradas, fusões e aquisições e sistemas gerenciais de decisões, além da orientação da economia no mercado do agronegócio do século 21, é possível avaliar o desempenho financeiro sem utilizar métodos tradicionais (KALOGERAS *et al.*, 2005).

Por meio de uma ferramenta de auxílio à decisão multicritério a *Preference Ranking Organization Method of Enrichment Evaluations,* PROMETHEE II, Kalogeras *et al.* (2011) avaliam o desempenho financeiro das cooperativas agropecuárias com características diferentes de propriedades na União Europeia. O autor busca identificar se os novos modelos de cooperativas, os quais relaxaram suas restrições financeiras, atraindo capital de fora (acionistas), possuem melhor desempenho do que as cooperativas de forma tradicional.

O resultado é evidenciado por meio de um *ranking* dos modelos de cooperativas com diferentes estruturas financeiras com base em seus indicadores financeiros. A partir desse *ranking,* os autores chegam à conclusão de que não há evidências de que os novos modelos de cooperativas – as quais possuem características de propriedades inovadoras – possuem melhor desempenho do que as mais tradicionais.

Uma limitação ao trabalho foi ter utilizado somente dados quantitativos, não abordando as dimensões qualitativas das cooperativas agropecuárias estudadas (KALOGERAS *et al.*, 2011). Fato esse relevante, pois variáveis quantitativas podem ser resultados de fatores qualitativos, sendo vital um estudo qualitativo das variáveis (ZOPOUNIDIS, 1999).

Existem vários outros fatores que influenciam a viabilidade financeira e o desempenho de uma organização, como o relacionamento dos agentes, o poder de mercado, a dinâmica do setor e a intensidade da concorrência que devem também ser levados em consideração (BAOURAKIS *et al.*, 2002).

Segue, no Quadro 1, a forma de calcular os indicadores financeiros e, no Quadro 2, os indicadores utilizados na avaliação de desempenho financeiro das pesquisas com cooperativas agropecuárias citadas:

Quadro 1 – Indicadores financeiros utilizados para avaliação do desempenho financeiro das pesquisas com cooperativas agropecuárias citadas anteriormente

Índices de Rentabilidade	Forma de Cálculo
Margem Bruta	Sobras Brutas / Vendas Líquidas
Margem Operacional	Sobras Operacionais / Vendas Líquidas
Margem Líquida	Sobras Líquidas / Vendas Líquidas
Retorno sobre o Patrimônio	Sobras Líquidas / Patrimônio Líquido
Retorno sobre Ativo	Lucro Líquido / Ativo Total
Poder Aquisitivo Básico	EBIT - lucro antes de juros e impostos/Ativo Total
Índices de Solvência e Alavancagem	
Liquidez Geral	(AC + Realizável a Longo Prazo) / (PC*+ Realizável a Longo Prazo)
Liquidez Corrente	Ativo Circulante / Passivo Circulante
Liquidez Seca	(Ativo Circulante - Estoques) / Passivo Circulante
Cobertura de Juros	EBIT, lucro antes de juros e impostos / Despesas com Juros
Exigível a Longo Prazo em relação ao Capital	Exigível de Longo Prazo / (Passivo Total + Patrimônio Líquido)
Índice de Endividamento Total	(PC* + Exigível a Longo Prazo) / Ativo Total
Grau de Endividamento	(PC* + Exigível a Longo Prazo) / (PC + Exigível a Longo Prazo + PL)
Capital de Terceiros / Capital Próprio	(Passivo Circulante + Exigível a Longo Prazo) / Patrimônio Líquido
Endividamento a Longo Prazo (%)	Exigível a Longo Prazo / Ativo Total
Endividamento a Longo Prazo (1)	Exigível a Longo Prazo / (Exigível a Longo Prazo + PL)
Índices de Desempenho Gerencial	
Giro do Estoque	Estoque x 365 dias / Custo das Vendas
Giro de Contas a Receber	Recebimento Médio x 365 / Vendas
Índice de Rotatividade de Passivo Curto Prazo	Passivo Circulante x 365 / Vendas
Índice de Rotatividade de Ativo Imobilizado	Vendas / Ativo Fixo
Giro do Ativo Operacional	Vendas Líquidas/ Ativo Médio Operacional
Giro do Ativo	Vendas Líquidas/ Ativo Médio Total
Giro do Estoque (1)	Estoque X 360 / vendas
Giro de Contas a Receber (1)	Contas a receber X 360 / vendas
Giro das Obrigações a Curto Prazo	Passivo Circulante X 360 / custo de vendas

* PC = Passivo Circulante

** AC = Ativo Circulante

*** PL = Patrimônio Líquido

Fonte: Elaborado pela autora, Carvalho (2008), Baourakis *et al.* (2002), Kalogeras *et al.* (2005) e Kalogeras *et al.* (2011).

Quadro 2 – Índices utilizados em pesquisas sobre avaliação de desempenho financeiro em cooperativas agropecuárias

Índice de Rentabilidade	CARVALHO (2008)	BAOURAKIS *et al* (2002)	KALOGERAS *et al* (2005)	KALOGERAS *et al* (2011)
Margem Bruta		X	X	X
Margem Operacional	X			
Margem Líquida	X	X	X	X
Retorno sobre o Patrimônio		X	X	X
Retorno sobre Ativo				X
Poder Aquisitivo Básico		X	X	X
Índice de Solvência				
Liquidez Geral	X			
Liquidez Corrente	X	X	X	X
Liquidez Seca	X	X	X	X
Cobertura de Juros				X
Exigível a Longo Prazo em relação ao Capital				X
Índice de Endividamento Total		X	X	X
Grau de Endividamento	X			
Capital de Terceiros / Capital Próprio	X			
Endividamento a Longo Prazo (%)				
Endividamento a Longo Prazo (1)		X	X	
Índice de Desempenho Gerencial				
Giro do Estoque				X
Giro de Contas a Receber				X
Índice de Rotatividade de Passivo Curto Prazo				X
Índice de Rotatividade de Ativo Imobilizado				X
Giro do Ativo Operacional	X			
Giro do Ativo	X			X
Giro do Estoque (1)		X	X	
Giro de Contas a Receber (1)		X	X	
Giro das Obrigações a Curto Prazo		X	X	

Fonte: Elaborado pela autora, Carvalho (2008), Baourakis *et al.* (2002), Kalogeras *et al.* (2005) e Kalogeras *et al.* (2011).

Os autores citados anteriormente não tiveram como foco principal o desempenho, mas em um objetivo secundário buscaram identificar a relação de suas variáveis principais com o desempenho das cooperativas agropecuárias.

O trabalho realizado por Ferreira e Braga (2004) teve como objetivo avaliar a diversificação e sua relação com a posição competitiva das cooperativas agropecuárias dos Estados de Minas Gerais e São Paulo. Os autores buscaram a associação da diversificação com medidas de resultado e desempenho. Como *proxy* para medidas de resultado e desempenho, utilizaram-se as variáveis explicativas: faturamento bruto, ativo total, resultado operacional e sobras operacionais.

Limitando-se somente ao resultado encontrado no trabalho entre a relação da diversificação e o desempenho das cooperativas estudadas, o resultado foi significativo para todas as variáveis explicativas. O que demonstra que quanto maior a diversificação, melhores serão as medidas de resultado e desempenho nas cooperativas agropecuárias. Os autores concluem que a diversificação pode ser uma estratégia competitiva das cooperativas agropecuárias, mas não é uma solução aos problemas de competitividade (FERREIRA; BRAGA, 2004).

Serigati e Azevedo (2013), com o objetivo secundário de identificar a relação entre o nível de comprometimento dos associados e o desempenho financeiro das cooperativas agrícolas do Estado de São Paulo, utilizaram como *prox*y para desempenho financeiro a variável dependente faturamento por associados. Como *proxy* para comprometimento, foi utilizado o indicador da proporção do número de associados atuantes, além de variáveis de controle.

De acordo com os mesmos autores, tal relação foi inconclusiva e há duas possíveis explicações para a não significância da relação, devido à precariedade dos instrumentos utilizados para a correção dos problemas relacionados à endogeneidade e/ou à limitada qualidade da variável escolhida como *proxy* para desempenho financeiro. Mas os autores identificaram que o nível de comprometimento dos associados tende a ser maior, quanto maiores forem os ganhos da cooperativa e menor o número total de associados, além de ser importante a homogeneidade de interesses entre eles.

3.3 RIQUEZA CRIADA

Como já abordado anteriormente, o conceito de sobras nas cooperativas agropecuárias diferencia-se do conceito de lucro utilizado pelas empresas de capital. Sendo a cooperativa uma organização econômica intermediária, sua existência consiste em prestar serviços aos produtores rurais associados de modo a satisfazer seus interesses econômicos particulares. As sobras podem ser uma estratégia da cooperativa, a partir dos interesses de seus associados.

No entanto, a sobra, como resultado econômico, não é o único meio que a cooperativa possui de agregar valor ao associado. A prestação de serviços, que também ocorre a partir dos interesses e das necessidades dos associados, agrega valor a esses. Dessa forma, tanto a sobra como a prestação de serviços devem ser parte integrante da avaliação de desempenho de uma cooperativa agropecuária, visto que ambas fazem parte do processo de geração de riqueza da cooperativa aos produtores rurais associados.

Para tanto, identificou-se a necessidade de buscar outros meios, além da avaliação de desempenho tradicional, que possam ser mais adequados na mensuração do desempenho das cooperativas agropecuárias. Assim, buscou-se o aprofundamento do tema geração de riqueza (valor adicionado) e a discussão sobre a demonstração contábil onde esta informação é gerada, a Demonstração do Valor Adicionado.

3.4 DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO

A informação contábil encontra-se em um processo de transformação de modo a atender às características determinantes da evolução organizacional e social. As novas necessidades informacionais da sociedade moderna não são supridas pelo sistema tradicional de informação contábil, que é realizado com foco no desempenho econômico e no aspecto fiscal, não havendo dados de caráter social e ambiental que hoje se fazem necessários à sociedade (KROETZ; COSENZA, 2003).

Isso significa que as organizações atualmente possuem, além do enfoque econômico com o objetivo de produzir riqueza, o enfoque social devido ao fato de serem componentes da sociedade e se inter-relacionarem com os demais, empregados, investidores, fornecedores, financiadores, consumidores, Estado e meio ambiente (DE LUCA, 1998).

A partir da necessidade de se prestar informação aos empregados e à sociedade de forma geral surge a ideia de uma demonstração com enfoque social (SANTOS, 2003). Além de visarem ao lucro (enfoque econômico), as organizações devem estar cientes de suas obrigações para com a sociedade de fornecer informações sobre a utilização de recursos humanos, naturais, financeiros, tecnológicos, entre outros pertencentes a essa sociedade (enfoque social) (DE LUCA, 1998).

A ferramenta utilizada para divulgar essas informações com enfoque social é o Balanço Social (BS), o qual evidencia os resultados da organização na área socioeconômica. Alguns gestores enxergam o BS como um meio, simplesmente, de dar transparência aos investimentos sociais que as organizações realizam (DE LUCA, 1998).

Além das informações sociais, o BS pode conter informações de natureza econômica. A Demonstração do Valor Adicionado (DVA) é um componente do BS e que possui essa característica (DE LUCA, 1998; SANTOS, 2003), essa demonstração "deve ser entendida como a forma mais competente criada pela Contabilidade para auxiliar na demonstração da capacidade de geração, bem como de distribuição de riqueza de uma entidade" (SANTOS, 2003, p. 35).

A DVA é um relatório contábil relevante para esclarecer a sociedade sobre a necessidade de existência das organizações (LAUREANO, 2000), de modo que evidencia o valor da riqueza gerada pela entidade e a distribuição para os elementos que contribuíram para

sua geração (MANDAL; GOSWAMI, 2008; DE LUCA, 1998).

A autora Dalmácio (2004) conceitua a demonstração, enfatizando que a DVA fornece a "visão abrangente sobre a real capacidade de uma entidade produzir riqueza (no sentido de agregar ou adicionar valor em seu patrimônio) e sobre a forma de como distribuir essa riqueza entre os diversos fatores de produção (trabalho, capital próprio ou de terceiros, governo)" (DALMÁCIO, 2004, p. 91).

As informações contidas na DVA podem ser úteis para a realização de diversas análises contábeis, tanto para os agentes internos como para os agentes externos (DE LUCA, 1998; KROETZ, COSENZA; 2003). Podem ser elaboradas as análises vertical e horizontal (DE LUCA, 1998; LAUREANO, 2000) e, também, a demonstração pode servir como instrumento de gestão às organizações (LAUREANO, 2000; KROETZ; COSENZA, 2003).

Além do controle social, as informações contidas na DVA podem ser úteis ao planejamento estratégico das organizações (DE LUCA, 1998; KROETZ; COSENZA, 2003), nas análises de investimentos, concessões de empréstimos, avaliação de subsídios e na instalação de projetos que possuem repercussão social (SANTOS, 2005).

A DVA apresenta como resultado o valor adicionado, sendo esta uma informação importante para avaliar o desempenho das empresas cuja operação afeta o bem-estar social e econômico de toda a comunidade. Nela, são reconhecidos os *stakeholders* que contribuíram no processo de geração de valor da empresa, e é evidenciada na demonstração a parcela distribuída a cada um deles. Uma empresa pode sobreviver sem ter lucro, mas sem geração de valor não sobreviverá (MANDAL; GOSWAMI, 2008).

Os mesmos autores ainda mencionam que os gerentes de uma empresa, quando da elaboração do planejamento estratégico, vinculam as metas financeiras normalmente a um indicador de lucro, mas o valor adicionado pode ser um critério mais adequado. A otimização do valor adicionado é mais significativo que a otimização do lucro, pois determina maior recompensa aos funcionários, assim como aos fornecedores de capital.

Os lucros recebem grande parte da atenção da mídia, mas o lucro pode ser menos informativo para o público como uma medida de desempenho do que o valor adicionado. Afinal, o lucro mensura somente a participação do proprietário nos resultados das atividades da empresa. A DVA apresenta outra dimensão do desempenho de uma empresa e pode, como resultado, colocar os lucros em uma perspectiva diferente (MEEK; GRAY, 1988).

A DVA é a maneira "mais simples e imediata de evidenciar o lucro em uma

perspectiva adequada defronte ao conjunto da empresa, como um esforço coletivo de capital, administração e funcionários" (MANDAL; GOSWAMI, 2008, p. 102).

3.4.1 Origem da DVA

A DVA surgiu na década de 1970 (HOPWOOD *et al.,* 1994; SCARPIN *et al.*, 2012), devido à necessidade de publicar informações para os *stakeholders* da empresa (FREGONESI, 2009). De acordo com Cunha *et al.* (2005), seu desenvolvimento foi impulsionado pela urgência na introdução do imposto sobre valor agregado nos países europeus.

A evolução econômica e social e as pressões sociais, inicialmente, na Europa e nos Estados Unidos, fizeram com que as organizações se preocupassem em demonstrar a sua capacidade de gerar riqueza e de distribuí-la (DALMÁCIO, 2004).

O Comitê de Direção das Normas Contábeis da Inglaterra (*Accounting Standards Steering Committee – ASSC*) foi o primeiro, na área contábil, a recomendar a Demonstração do Valor Adicionado (*Value Added Statement - VAS*), por meio do documento "*The Corporate Report*", em Londres, em 1975. O documento evidenciava como os benefícios, resultado dos esforços da entidade, eram divididos entre empregados, fornecedores de capital, governo e reinvestidos (HOPWOOD *et al.,* 1994).

Uma análise ao redor do mundo tem indicado que há números significativos de empresas que publicam a DVA. A Holanda, França e Alemanha, além de publicarem, têm fornecido dados adicionados. Um crescente uso da demonstração vem ocorrendo em países como a Dinamarca, Suíça e Itália. No Reino Unido, após a publicação de "The Corporate Report " em 1975, muitas grandes empresas incorporaram a demonstração do valor adicionado em seus relatórios anuais (MANDAL; GOSWAMI, 2008).

De acordo com os mesmos autores, a demonstração também se tornou popular na Europa, Austrália e Singapura, e ressaltam que na Austrália não há obrigação legal para publicação da DVA anualmente, mas 63% das empresas adotaram a divulgação da demonstração.

Burchell *et al.* (1985) discutem o processo de adoção e o rápido crescimento da DVA no Reino Unido, evidenciando três arenas. A primeira arena está relacionada ao processo de padronização contábil que ocorreu por meio da publicação do documento pelo ASSC, como já

mencionado. A segunda arena diz respeito à gestão macroeconômica, onde durante o governo trabalhista, em meados da década de 1970, vinculou-se o aumento salarial com o aumento na produtividade, sendo a DVA um meio de comunicação entre a empresa e seus funcionários.

A terceira arena consiste nas relações industriais/trabalhistas e na divulgação de informações, os sindicatos estão mais fortes e os funcionários passam a exigir maiores informações das empresas em que trabalham, a conotação lucro não é bem vista, e a DVA passa a ser o relatório informacional entre funcionários e empresa (BURCHELL *et al.*, 1985).

Estima-se que a demonstração foi implementada, nos anos seguintes, por 200 a 300 empresas do Reino Unido. O valor adicionado foi utilizado como meio de divulgação da informação, como base para determinar prêmios entre as empresas e, também, esteve presente nas discussões de contexto político, onde havia uma preocupação com o desempenho das indústrias britânicas, por volta de 1978 (HOPWOOD *et al.,* 1994).

Na década de 1980, houve a preocupação de padronizar a forma de elaboração da riqueza criada e da sua mensuração. Na mesma década, houve uma queda no nível de utilização da demonstração pelas empresas, devido a "falhas" que a demonstração apresentava. A mensuração das informações contidas na DVA e a forma como ela deveria ser elaborada ainda não estavam padronizadas, o que ocasionou manipulação e viés nas informações divulgadas pelas empresas (PONG; MITCHELL, 2005; HOPWOOD *et al.,* 1994). Além do fato de que a mensuração do valor adicionado incorporou as deficiências existentes na Contabilidade Financeira, pois era derivada das contas de lucros e perdas existentes (PONG; MITCHELL, 2005).

Mas havia também alguns problemas de mensuração específicos em relação à DVA. A depreciação, por exemplo, poderia ser considerada como uma distribuição do valor adicionado evidenciado como "manutenção e expansão de investimento". Ou ainda, era considerada como um componente comprado, de materiais e serviços, ou seja, sendo inserida na mensuração do valor adicionado. Questões como o exemplo dado geraram discussões o que ocasionou, posteriormente, a possibilidade de cálculo do valor adicionado como valor adicionado bruto e valor adicionado líquido (PONG; MITCHELL, 2005).

Burchell *et al.* (1985) atribuem a queda da utilização da DVA pelas empresas no Reino Unido à mudança do governo britânico. Políticas do governo foram alteradas, houve transformações no ASSC, as três arenas existentes anteriormente não são o foco do novo governo, sendo esses os fatos que fizeram com que aos poucos as empresas deixassem de

publicar a demonstração.

Pong e Mitchell (2005) adicionam que não houve incentivo suficiente para que as empresas continuassem a publicar a demonstração e nem aos funcionários e sindicatos, maiores interessados no período.

Meek e Gray (1988), ao analisarem a utilidade da DVA para as empresas norte-americanas, se posicionaram em relação à queda no uso da DVA pelas empresas britânicas e argumentaram que é um erro pensar na demonstração somente em um contexto de responsabilidade social. A riqueza criada em um negócio, as pessoas empregadas, a recompensa aos investidores e credores, que arriscam seus fundos e o pagamento de impostos é a visão do desempenho do negócio, sendo este retratado pela DVA.

Ao contrário das empresas do Reino Unido que na década de 1980 deixaram de publicar a DVA, na África do Sul, o número de empresas que passou a publicar a DVA nesse período e na década seguinte aumentou (MANDAL; GOSWAMI, 2008).

3.4.2 DVA em outros países

Atualmente, esta demonstração é muito utilizada em países como a Inglaterra, Portugal, França, Alemanha e Itália, por possuir informações econômicas e sociais. A Organização das Nações Unidas (ONU) faz recomendações para o uso dela, fato este que aumenta a sua demanda em nível internacional (DALMÁCIO, 2004).

É importante colocar que a DVA não substitui nenhuma demonstração contábil, ela complementa a Demonstração do Resultado. É uma demonstração preparada a partir dos dados contábeis e, também, a partir dos princípios contábeis assim como as demais demonstrações (MEEK; GRAY, 1988; MANDAL; GOSWAMI, 2008).

Meek e Gray (1988) afirmam que não se pode dizer que a DVA é apenas um rearranjo da Demonstração do Resultado. Pois na Demonstração do Resultado, por exemplo, o trabalho (despesas com salários, por exemplo) e a depreciação são combinados com outros custos de produção e alocados como custo de vendas, com base no estoque de produtos acabados vendidos em um determinado período. Assim, são deduzidos em uma única “figura” (despesas) para a determinação do resultado, sendo que na DVA itens como materiais, mão de obra e depreciação são evidenciados em locais separados.

O valor adicionado pode ser classificado em duas categorias, Valor Adicionado Bruto

(*Gross Value Added* – GVA) e Valor Adicionado Líquido (*Net Value Added* – NVA). Bernard (1979, apud MANDAL; GOSWAMI, 2008) expõe as equações para identificar o valor adicionado bruto e líquido.

O GVA, pelo método da adição, consiste na soma dos resultados antes dos impostos (*Profit Before Taxes* – PTB), do custo com empregados (*Employee Cost* – EC), da depreciação (D) e dos juros (*Interest* – I), como segue:

$$GVA = PBT + EC + D + I$$

Pelo método da subtração, o GVA consiste na soma das vendas (*Sales* - S) e das receitas com serviços prestados (*Income from Services* - IS), menos o custo de aquisição dos bens e serviços (*Cost of Bought–in-goods and services* – CBGS), da seguinte forma:

$$GVA = (S + IS) - CBGS$$

Pelo método do resultado líquido, o NVA é igual à diferença entre o GVA e a D:

$$NVA = GVA - D = (S + IS) - CBGS - D$$

Equivale à soma das vendas (*Sales* - S) e das receitas com serviços prestados (*Income from Services* - IS), menos CBGS, menos D (BERNARD, 1979; apud MANDAL; GOSWAMI, 2008).

O NVA pode ser ainda calculado pelo método da distribuição dos resultados, com a seguinte equação:

$$NVA = VAW + VAG + VAF + VAE$$

O NVA corresponde à soma do valor adicionado aos trabalhadores (*Value added to workers/employees* – VAW), do valor adicionado ao governo (*Value added to Government* – VAG), do valor adicionado a financiadores (*Value Added to Financer* – VAF) e do valor adicionado à entidade (*Value Added to Entity* – VAE) D (COX, 1979; apud MANDAL; GOSWAMI, 2008).

O ASSC também sugere uma fórmula para o cálculo do valor adicionado (VA), como segue:

$$VA = A - B = C + D + E + F$$

VA consiste na diferença entre volume de negócios (*Turnover* - A) e compra de materiais e serviços (*Bought-in-materials and services* – B), que é equivalente à soma de salários dos empregados e outros benefícios (*Employees wages and other benefits* - C),

dividendos e juros a pagar (*Dividend and Interest payable* – D), pagamento de impostos (*Tax payable* – E) e lucros retidos (*Retained profit* – F).

A DVA é geralmente dividida em duas partes, a geração do valor adicionado (A) e aplicação do valor adicionado (B). Ela pode ser preparada como "Relatório ou Forma Vertical" ou "Conta ou Forma Horizontal" (MANDAL; GOSWAMI, 2008), como apresentado abaixo:

Quadro 3 – Modelo de apresentação tipo Relatório ou Forma Vertical da Demonstração do Valor Adicionado

X Empresa Ltda.
Demonstração do Valor Adicionado (Relatório ou Forma Vertical)
para o exercício findo em 31 de março de ....

	Elementos	Valor
A.	Geração do Valor Adicionado	
	Vendas / Volume de negócios (incluindo impostos especiais de consumo e vendas de impostos, excluindo devoluções, dos abatimentos e descontos etc.)	***
	± Estoque de produtos semiacabados e acabados	***
	Valor da Produção	***
	Adicionar: Os resultados de serviços	***
		***
	Menos: Compra de bens e serviços adquiridos	***
	Valor Adicionado Bruto (GVA)	***
	Menos: Depreciation and deferred Revenue expenses	***
	Valor Adicionado líquido (NVA)	***
B.	Aplicação do Valor Adicionado	
	Recebimento por trabalhadores / empregados	***
	Recebimento por provedores de Empréstimo Capital	***
	Recebimento pelo Governo	***
	Recebimento pelos Proprietários	***
	Valor Adicionado líquido (NVA)	***

Fonte: Mandal e Goswami, 2008, p. 105.

Quadro 4 – Modelo de apresentação tipo Conta ou Forma Horizontal da Demonstração do Valor Adicionado

X Empresa Ltda.
Demonstração do Valor Adicionado (Conta ou Forma Horizontal)
para o exercício findo em 31 de março de ....

Geração do Valor Adicionado	Valor	Aplicação do Valor Adicionado	Valor
Vendas / Volume de negócios (incluindo impostos especiais de consumo e vendas de impostos, excluindo devoluções, dos abatimentos e descontos etc.)	***	Recebimento por trabalhadores / empregados	***
			..***
		Recebimento por provedores de Empréstimo Capital	...
			..***
± Estoque de produtos semiacabados e acabados	***	Recebimento pelo Governo	***
		Recebimento pelos Proprietários	..***
Adicionar: Os resultados de serviços	***		
Menos: Compra de bens e serviços adquiridos	***		
Valor Adicionado Bruto (GVA)	***		
Menos: Depreciation and deferred Revenue expenses	***		
Valor Adicionado líquido (NVA)	***	Valor Adicionado líquido (NVA)	***

Fonte: Mandal e Goswami, 2008, p. 106.

Os mesmos autores definem cada conta da DVA, como segue:

Quadro 5 – Definição das contas da Demonstração do Valor Adicionado

Vendas / Volume de negócios	líquida de vendas de devoluções, descontos, desconto comercial, comissão e corretagem, etc, mas bruta de impostos especiais de consumo e venda de imposto devido (a) especial de consumo e do imposto sobre as vendas estão a recuperar de clientes, (b) pagamentos a serem feitos para o governo está a ser mostrado claramente, (c) não seria razoável quando o estoque contém o elemento de impostos especiais de consumo, (d) não seria irrazoável aumentar a taxa de contribuição de salários a mais-valia de renda.
Estoque	Aumento ou diminuição de estoques de produtos semi-acabados e acabados devem ser adicionados ou subtraídos, conforme o caso pode ser a partir do volume de negócios para determinar o valor exato da produção bruta. Não há necessidade de mudar a base de avaliação (preço de custo ou de realização de mercado líquido que for menor), aprovada com a finalidade de demonstração de resultados.
Resultados de serviços	Representa os serviços prestados por uma empresa, que consiste em dividendos da empresa subsidiária, aluguel, remuneração, royalties, juros e outros rendimentos, etc
Compra de bens e serviços adquiridos	Refere-se à compra de insumos, na forma de bens e serviços pela empresa a partir de uma agência externa, que pode ser direta ou indiretamente relacionados com a produção. Tais itens de novo podem ser classificados como abaixo: (a) Compra de materiais, que incluem matérias-primas, produtos semi-acabados, lojas e peças, tintas e produtos químicos, energia, combustível e água, danos e escassez de bens, reparos e manutenção e acondicionamento e excluir custo da energia auto-gerado. (b) Compra de serviços, que incluem reparos e manutenção, poder e combustível, comissão bancária, despesas com seguros, publicidade e propaganda, correio, telefone e telegrama, impressão e artigos de papelaria, honorários de auditoria, aluguel e taxas, despesas com viagens, encargos, transporte para o exterior, despesas de representação, etc
Depreciation and deferred Revenue expenses	Em relação a depreciação são possíveis as seguintes três tratamentos alternativos: a) Para mostrá-lo na aplicação do valor adicionado sob a cabeça ou ou "crescimento e expansão" "lucros retidos"; b) Para incluí-lo sob a directa-Comprou-in serviços e determinar o valor acrescentado líquido; c) Redução do valor acrescentado bruto separadamente.

Fonte: Elaborado pela autora a partir de Mandal e Goswami (2008).

Mandal e Goswami (2008) concluíram, em sua pesquisa realizada na Índia, que a DVA é útil na avaliação do desempenho e produtividade das empresas, assim como para tomada de decisões gerenciais, tanto em empresas privadas como públicas. Mas ressaltam que a demonstração encontra-se em sua fase de infância na área de gestão financeira e que há a necessidade de incentivo ao uso desta e, também, da padronização contábil, ao apresentar as informações na demonstração.

Meek e Gray (1988), ao estudarem a utilidade da DVA às empresas norte-americanas, concluíram que, a partir das normas contábeis americanas (*Statement of Financial Accounting Concepts* – SFAC), a DVA possui relevância a certos grupos de interesse, é de fácil compreensão e é confiável, pois a base de dados é a mesma utilizada na contabilidade para as demais demonstrações, se adequando assim ao que se pede no SFAC n. 2.

De acordo com a exigência do SFAC n. 5, a DVA articula com as demais demonstrações financeiras e deriva dos mesmos dados contábeis, como já mencionado.

Assim, a DVA não traz novos problemas à auditoria, nem potenciais reclamações contra negligências. Os autores finalizam propondo a divulgação da DVA como demonstração complementar a fim de redirecionar a atenção para certas implicações mais amplas da atividade empresarial (MEEK; GRAY, 1988).

Evraert e Riahi-Belkaoui (1998) também estudaram a utilidade da DVA e afirmaram que o custo para a emissão do relatório deveria ser relativamente imaterial em comparação com a disponibilidade de todas as informações compreendendo o valor adicionado. E concluíram que a publicação da DVA ou a divulgação dos dados necessários para o seu cálculo parece ser uma melhoria em relação ao atual sistema de comunicação utilizado pelos norte-americanos.

Haller e Stolowy (1998) fizeram uma comparação da DVA entre Alemanha e a França. Mencionaram que na Alemanha não existe padrão contábil, alguma exigência ou sequer menciona a noção de valor adicionado. Já na França, o valor adicionado é citado como termo e como uma medida contábil no Plano Geral de Contabilidade (Plan Comptable Général). A forma de cálculo é a mesma já apresentada acima no Reino Unido. Os autores concluíram que perceberam que as empresas estão relutantes em divulgar a informação do valor adicionado, ou a demonstração em si.

3.4.3 Conceituação E forma de cálculo do Valor Adicionado Contábil

Durante a década de 1970, no Reino Unido, há um súbito aumento de interesse a respeito do valor adicionado (*value added*). O conceito de *value added* é uma maneira de indicar o valor criado pelas atividades das entidades (sejam elas empresas privadas, governamentais, sindicatos, associações, entre outros) e, também, engloba as diferentes práticas, como relatórios financeiros, sistemas de pagamento, participação no lucro, análises econômicas, assim como informações aos empregados e sindicatos (HOPWOOD *et al.,* 1994).

A riqueza criada nada mais é do que o valor adicionado pela empresa aos insumos, ou seja, o quanto de valor é agregado aos insumos adquiridos em um determinado período (DE LUCA, 1998).

O conceito de valor adicionado é utilizado na economia, principalmente na

macroeconomia, para mensurar as atividades econômicas de uma nação por meio da apuração do Produto Nacional (DE LUCA, 1998; SANTOS, 2003). As empresas são as principais responsáveis pela produção econômica nacional, as quais produzem bens e serviços atendendo às necessidades de consumo (DE LUCA, 1998).

O conceito de valor adicionado utilizado na visão contábil é o mesmo que o utilizado pela visão econômica e distingue-se somente no ambiente em que se aplica. No caso da Contabilidade, limita-se a avaliar as transações econômicas ocorridas somente na empresa (DE LUCA, 1998). Dessa forma, o valor adicionado representa a riqueza criada por uma entidade em um determinado período de tempo (DE LUCA, 1998; DALMÁCIO, 2004), ou ainda como concluído por Santos (2003, p. 27) "valor adicionado representa o incremento de valor que se atribui a um bem durante o processo produtivo".

Para Mandal e Goswami (2008), o conceito de valor adicionado ocorre do processo de fabricação onde matérias-primas são convertidas em produtos acabados nas empresas. Produto este que possui uma nova utilidade e valor de mercado que é diferente do custo inicial da matéria-prima utilizada. O excesso de tal valor de mercado em relação ao custo dos materiais é definido como valor adicionado. No entanto, o conceito de valor adicionado foi definido de forma diferente por vários especialistas.

Os mesmos autores mencionam que o valor adicionado (value added - VA) pode ser simplesmente definido na Economia pela diferença entre o valor de saída produzido por uma empresa em um período (value of output – VO) e o valor dos insumos adquiridos de outras empresas (value of inputs – VI), conhecido, de acordo com Haller e Stolowy (1998), como método de subtração, como segue:

$$VA = VO - VI$$

A pesquisa anual da indústria do governo da Índia (*Annual Survey of Industries* - ASI), de acordo com Mandal e Goswami (2008), define valor adicionado nas indústrias como a diferença entre o valor bruto de saída da fábrica (*Gross ex-factory value of output* - GVO) e o valor bruto de entrada (*Gross value of Input* - GVI):

$$VA = GVO - GVI$$

A saída consiste na soma do valor agregado do produto, trabalho feito aos clientes, valor da venda dos produtos na mesma condição quando comprado e o estoque de produtos semiacabados. E a entrada consiste na soma do valor bruto com materiais, combustíveis, entre outros, trabalho feito por outras questões da empresa, serviços não industriais que foram

adquiridos, depreciação e o valor dos bens vendidos na mesma condição de quando foram adquiridos (MANDAL; GOSWAMI, 2008, p. 99).

3.4.4 DVA no brasil

No Brasil, os estudos sobre a DVA surgiram na década de 1990 (DE LUCA, 1991; 1996; SANTOS,1999), e sua obrigatoriedade para algumas empresas acontece a partir da aprovação da Lei 11.638 de 28 de dezembro de 2007.

A DVA, assim como as demais demonstrações contábeis, segue os princípios fundamentais da Contabilidade e pode ser elaborada a partir dos registros contábeis ou das demais demonstrações, principalmente, a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE). Mas, assim como todas as demonstrações, a DVA possui características próprias que não são encontradas nas demais (DE LUCA, 1998; SANTOS, 2003; DALMÁCIO, 2004; KROETZ; COSENZA, 2003).

Os primeiros estudos desenvolvidos no Brasil sobre a DVA ocorreram no Departamento de Contabilidade e Atuária da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (FEA-USP) (SANTOS, 1998).

O mesmo autor ainda menciona que a utilização e a divulgação da DVA pelas empresas, mesmo antes da Lei, se deram devido à inclusão dela no cálculo de excelência empresarial utilizado pela Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras (FIPECAFI), na edição Melhores e Maiores, da Revista EXAME, em 1997.

De acordo com o Pronunciamento Técnico 9 do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), a distribuição da riqueza criada deve ser apresentada de forma detalhada para as empresas de forma geral: pessoal e encargos; impostos, taxas e contribuições; juros e aluguéis; juros sobre capital próprio e dividendos e; lucros retidos/prejuízos do exercício (CPC, 2012).

Para fácil visualização do modelo da DVA, segue o modelo proposto pelo Pronunciamento Técnico 9 do CPC para empresas em geral:

Quadro 6 – Modelo da Demonstração do Valor Adicionado para empresas em geral

Modelo I - Demonstração do Valor Adicionado - Empresas em Geral		
Descrição	**20X1**	**20X0**
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		
2 - INSUMOS ADQUIRIDOS DE TERCEIROS		
(inclui os valores dos impostos - ICMS, IPI, PIS e COFINS)		
2.1) Custos dos produtos, das mercadorias e dos serviços vendidos		
2.2) Materiais, energia, serviços de terceiros e outros		
2.3) Perda / Recuperação dos 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 TRANSFERÊNCIA		
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 capital próprio		
8.4.1 - Juros sobre capital próprio		
8.4.2 - Dividendos		
8.4.3 - Lucros retidos / Prejuízo do exercício		
8.4.4 - Participação dos não-controladores nos lucros retidos (só p/ consolidação)		

(*) O total do item 8 deve ser exatamente igual ao item 7.

Fonte: Pronunciamento Técnico 09 do CPC (2012, p. 16-17)

O mesmo modelo é utilizado pelos pesquisadores da FIPECAFI na coleta dos dados necessários para a edição das Melhores e Maiores. O conceito do índice riqueza criada é trazido pela Revista EXAME (2013) como o "índice que representa a contribuição da empresa para a formação do produto interno bruto (PIB) do país, já deduzida à depreciação".

A fórmula do índice riqueza criada é resultante do modelo da DVA (PT 09, CPC), como apresentada:

RC pela entidade = Receitas - Insumos Adquiridos de 3º - Depreciação, Amortização e Exaustão

A riqueza criada, que se refere ao trabalho, é equivalente ao termo do item 5 da DVA -

Valor adicionado líquido produzido pela entidade, como se pode observar acima, no Quadro 6. O item 5 Valor adicionado líquido produzido pela entidade (riqueza criada) é resultado do valor das Receitas (item 1), menos Insumos Adquiridos de Terceiros (item 2), menos a Depreciação, Amortização e Exaustão (item 4).

Em seguida, serão abordados alguns trabalhos levantados sobre o tema em questão:

Martins *et al.* (2012) buscaram verificar a divulgação de informações sociais e ambientais dos Conselhos Regionais de Contabilidade (CRC) brasileiros, por meio do BS e da DVA. De 27 CRC, somente oito (que corresponde a 29,62% dos CRC) divulgaram essas demonstrações nos anos de 2008 a 2010.

De acordo com o mesmo autor, as demonstrações estudadas conseguiram desenvolver o seu papel de apresentar os fatos sociais, ambientais e econômicos, e pode-se notar que os CRCs estão direcionados à valorização de seus colaboradores e à atualização dos seus profissionais, além de possuírem uma alta carga tributária. Constatou-se que a divulgação do BS e da DVA é indispensável para a evidenciação das informações sociais e que a divulgação em meio aos CRCs ainda se encontra em um estágio inicial (MARTINS *et al.*, 2012).

Os quatro próximos autores discutiram a DVA de modo a evidenciar indicadores para maior análise das informações contidas na demonstração e comprovar sua relevância e utilidade, tanto aos usuários internos como aos externos à entidade.

Laureano (2000), a partir do modelo de DVA adotado por De Luca (1998), levantou alguns pontos em seu trabalho para discussão com objetivo de amadurecer o entendimento da demonstração e, também, sugeriu alguns índices de análise que são aprimorados mais tarde por Dalmácio (2004), como evidenciado no Quadro 7.

Com objetivo de comprovar a eficácia da DVA, os autores Kroetz e Consenza (2003) realizaram um estudo de caso na Companhia Petroquímica do Sul (COPESUL), onde evidenciaram que o indicador valor adicionado líquido é o que mais se aproxima dos indicadores valor de mercado da ação e valor patrimonial, quando comparados com os indicadores: lucro líquido, geração líquida de caixa, Ebitda e vendas líquidas. E, também, demonstraram a utilidade das informações contidas na DVA em relação à distribuição da riqueza criada entre os agentes econômicos envolvidos.

Os mesmos autores enfatizaram a importância de se realizar uma pesquisa estatisticamente representativa para poder concluir se o "valor adicionado líquido pode se constituir, ou não, na magnitude mais eficaz para evidenciar a realidade patrimonial das

empresas [...]" (KROETZ; COSENZA, 2003, p. 13).

A autora Dalmácio (2004), baseada na pesquisa de Laureano (2000), realizou um trabalho com o objetivo de sugerir indicadores que possam auxiliar a análise e interpretação das informações contidas na DVA, de modo a mostrar a sua utilidade e sua importância.

A autora argumentou que "há uma escassez de indicadores relacionados à DVA e que os indicadores utilizados, atualmente, na análise tradicional das demonstrações contábeis não abrangem essa demonstração." (DALMÁCIO, 2004, p. 90). Seguem os indicadores sugeridos:

Quadro 7 – Índices sugeridos para análise e interpretação da DVA e a fórmula de cálculo de cada índice

Índices	Forma de Cálculo	Interpretação
Participações no valor adicionado total Participação de empregados no VA Participação de governos no VA Participação de terceiros no VA Participação de acionistas no VA	 VA distribuído aos empregados / VA total a distribuir VA distribuído aos governos / VA total a distribuir VA distribuído a terceiros / VA total a distribuir VA distribuído aos acionistas / VA total a distribuir	Indica o precentual de cada participação no total do valor adicionado a distribuir pela entidade, ou seja, representa os percentuais de distribuição de riqueza (DALMÁCIO, 2004).
Grau de retenção do valor adicionado	Lucro retidos / VA total a distribuir	Indica o percentual de riqueza criada que será agregado ao capital próprio (LAUREANO, 2000; DALMÁCIO, 2004).
Grau de capacidade de produzir riqueza	VA líquido produzido pela entidade / VA total a distribuir	Indica a capacidade da entidade produzir riqueza (DALMÁCIO, 2004).
Grau de riqueza produzida em transferência	VA recebido em transferência / VA total a distribuir	Indica o percentual de riqueza recebida em transferência pela entidade (DALMÁCIO, 2004).
Grau de contribuição na formação da riqueza de outras entidades	(Insumos adquiridos de terceiros + Retenções) / Receitas	Indica o percentual da quantidade de riqueza gerada pela entidade está sendo transferida para outras entidades (DALMÁCIO, 2004).
Grau de participação dos empregados na riqueza criada	VA líquido produzido pela entidade / Qnt* de empregados	Indica qual a contribuição per capita dos empregados de uma entidade na riqueza por ela gerada (LAUREANO, 2000; DALMÁCIO, 2004).
Grau de contribuição dos ativos na geração de riqueza	VA total a distribuir / Ativo total	Indica o percentual de contribuição dos ativos na geração de riqueza de uma entidade, sendo uma medida do potencial que a entidade tem em gerar riqueza (LAUREANO, 2000; DALMÁCIO, 2004).
Grau de Contribuição do patrimônio líquido na geração de riqueza	VA total a distribuir / Patrimônio líquido	Indica o quanto a empresa obteve de valor adicionado total em relação ao capital próprio, evidenciando o potencial do capital próprio para geração de riqueza de uma entidade (LAUREANO, 2000; DALMÁCIO, 2004).

VA = Valor Adicionado
*Qnt = Quantidade

Fonte: Laureano, 2000; Dalmácio, 2004.

Dalmácio (2004) sugeriu tais indicadores, relacionados à DVA, com o propósito de complementar aqueles já utilizados nas análises das demonstrações contábeis, evidenciando assim a utilidade e a relevância das informações contidas na demonstração.

Scarpin *et al.* (2012), com o intuito de identificar o poder explicativo da distribuição do valor adicionado aos agentes sobre a lucratividade em oito setores econômicos de atividades, aplicaram o método estatístico correlação canônica em uma amostra de 450 empresas que fazem parte do *ranking* das Maiores e Melhores da Revista Exame entre 2007 e 2010.

Os indicadores utilizados como *proxies* da distribuição do valor adicionado aos agentes colaboradores foram: riqueza criada por empregado, número de empregados e salários e encargos (Grupo A), e os indicadores lucro líquido legal e riqueza criada (Grupo B) foram utilizados como *proxies* para lucratividade das empresas (SCARPIN *et al.*, 2012).

Dessa forma, os resultados da correlação canônica indicam correlação significativa entre os grupos em todos os anos e setores, demonstrando a influência entre os indicadores da distribuição do valor adicionado aos agentes colaboradores e à lucratividade das empresas (SCARPIN *et al.*, 2012).

Em relação as cooperativas agropecuárias, existem algumas que publicam a DVA em seus relatórios de gestão, juntamente com as demonstrações contábeis anualmente. Levando em consideração as cooperativas agropecuárias da amostra, buscou-se por meio eletrônico, verificar se as cooperativas disponibilizam publicamente a demonstração. Das 34 cooperativas da amostra, identificou-se 10 cooperativas que publicaram a DVA para o ano de 2012, são elas: Camnpal, Castrolanda, Coasul, Comigo, Cooperalfa, Cooperativa Agrária, Cooxupé, Copercampos, Cortisal e Cotrisul. O que corresponde aproximadamente a 29% das cooperativas agropecuárias da amostra.

4. METODOLOGIA

Uma pesquisa consiste em um conjunto de procedimentos sistemáticos, que possui como objetivo encontrar soluções para os problemas propostos por meio da utilização de métodos científicos (ANDRADE, 2006; GIL, 1999).

A pesquisa em questão classifica-se como exploratória e descritiva. A pesquisa exploratória busca um maior conhecimento sobre o tema ou problema de pesquisa em perspectiva (MATTAR, 1999) e a pesquisa descritiva consiste em identificar os fatores que determinam/contribuem para a ocorrência dos fenômenos de modo a aprofundar o conhecimento da realidade (MAGALHÃES; ORQUIZA, 2002).

Em relação aos procedimentos técnicos, o trabalho utiliza a metodologia de pesquisa experimental, que consiste em verificar o efeito que uma ou mais variáveis, denominadas de variáveis independentes, causam sobre uma outra variável, denominada de variável dependente (MARTINS, 2008). O estudo de caso "investiga 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" (Yin, 2010, p. 39).

O trabalho desenvolvido possui enfoque quantitativo e qualitativo. A parte quantitativa deste trabalho consiste em identificar a relação entre o valor adicionado produzido pela cooperativa e os índices econômico-financeiros relevantes na avaliação de desempenho das cooperativas agropecuárias. E, a parte qualitativa tem como objetivo identificar qual é o valor agregado produzido pela cooperativa e a sua estratégia de distribuição do valor adicionado ao produtor rural associado, por meio de um estudo de caso realizado em uma cooperativa agropecuária da amostra.

4.1 REGRESSÃO DE DADOS EM PAINEL

A metodologia a ser utilizada é a de dados em painel, pois este é um método que explora a dinâmica da mudança temporal e possui grande poder informativo. Apesar de ser uma técnica formulada e mais utilizada pela área da economia, essa regressão vem sendo utilizada para as áreas de finanças e contabilidade, devido à natureza dos dados disponíveis

(DUARTE; LAMOUNIER; TAKAMATSU, 2007).

O *software* utilizado para aplicar os testes necessários e a regressão dos dados em painel será o *Regression, Econometrics and Time-series Library*, Gretl. *Software* livre que compila e interpreta dados econométricos.

4.1.1 Dados em painel

Dados em painel é um tipo de dado combinado, "nos quais a mesma unidade de corte transversal (uma família, uma empresa, um Estado) é acompanhada ao longo do tempo." (GUJARATI, 2006, p. 513), o que fornece uma dimensão espacial e temporal à análise simultaneamente.

Os dados em painel, também conhecidos como dados longitudinais ou corte transversal de séries temporais, consistem em observações repetidas ao longo do tempo de várias unidades de corte transversal. Essa técnica possui vantagens sobre modelos de séries temporais e *cross-section,* por exemplo, o maior controle sobre a heterogeneidade dos indivíduos, a melhor inferência dos parâmetros estimados e a facilidade em desvendar as relações dinâmicas entre as variáveis (ROVER *et al.*, 2012).

No trabalho em questão, foram inseridas no programa 34 (cooperativas) unidades de corte transversal e, para cada unidade de corte transversal, há cinco (anos) observações ao longo do tempo, resultando em um total de 170 observações.

Segue abaixo como é representado o modelo geral dos dados em painel:

$$y_{it} = \beta_{0it} + \beta_{1it} x_{1it} + \ldots + \beta_{nit} x_{kit} + e_{it}$$

O subscrito i significa os diferentes indivíduos, e o subscrito t significa o período de tempo que está sendo analisado. O β_0 refere-se ao parâmetro de intercepto, e o β_k refere-se ao coeficiente angular correspondente à k-ésima variável explicativa do modelo. O elemento X_{kit} refere-se à k-ésima variável explicativa para o indivíduo i no instante de tempo t. Enfim, β_i é a matriz dos parâmetros a serem estimados.

Os modelos de dados em painel possuem o controle da heterogeneidade individual, menor colinearidade entre as variáveis e maior número de liberdade, o que aumenta a eficiência na estimação dos modelos (MONTEBELLO; BACHA, 2013).

4.1.2 Efeitos fixos *versus* efeitos aleatórios

O modelo dos efeitos fixos tem como objetivo controlar os efeitos das variáveis omitidas que variam entre os indivíduos e continuam constantes ao longo do tempo (HOLLAND; XAVIER, 2005; MONTEBELLO; BACHA, 2013). Assim, supõe que o intercepto varia de um indivíduo para outro, mas é constante ao longo do tempo, sendo que os parâmetros de resposta são constantes para todos os indivíduos e em todos os períodos de tempo (DUARTE; LAMOUNIER; TAKAMATSU, 2007).

Essa diferença entre interceptos para cada indivíduo, aqui no caso as cooperativas agropecuárias, pode ser devido a características específicas de cada uma delas. O modelo dos efeitos fixos segue representado abaixo:

$$y_{it} = \alpha_i + \beta_1 x_{1it} + \ldots + \beta_k x_{kit} + e_{it}$$

O elemento α_i representa os interceptos a serem estimados, um para cada indivíduo. Todas as diferenças comportamentais entre os indivíduos devem ser captadas pelo intercepto, pois os parâmetros de respostas não variam entre os indivíduos e nem ao longo do tempo.

De acordo com Duarte, Lamounier E Takamatsu (2007), o intercepto do modelo dos efeitos fixos é um parâmetro fixo e desconhecido que capta as diferenças entre os indivíduos que fazem parte da amostra. Assim, as inferências feitas pelo modelo são somente sobre os indivíduos dos quais se dispõe de dados.

Sendo essa uma das limitações do trabalho, ou seja, os resultados aqui encontrados não podem ser generalizados para todas as cooperativas agropecuárias do Brasil, mas somente para aquelas que estão presentes no *ranking* das 400 Maiores e Melhores Empresas do Agronegócio no Brasil.

O modelo dos efeitos aleatórios possui as mesmas suposições do modelo de efeitos fixos, sendo que o intercepto varia de um indivíduo para outro, mas isso não ocorre ao longo do tempo, e os parâmetros de respostas são constantes para todos os indivíduos e em todos os períodos de tempo (DUARTE; LAMOUNIER; TAKAMATSU, 2007).

A diferença entre os dois está relacionada ao intercepto. Segue abaixo a representação do modelo aleatório:

$$y_{it} = x'_{it}\beta + \alpha + u_i + e_{it} \quad t$$

O erro desse modelo é representado por dois elementos o u_i e e_{it}, sendo que o primeiro corresponde ao termo de erro somente entre os indivíduos, enquanto o segundo é o mesmo do modelo geral. Assim, a diferença passa a ser estimada por um termo de erro aleatório ao invés da estimação por um parâmetro fixo.

Os modelos expostos possuem vantagens e desvantagens devido as suas caraterísticas.

O modelo de efeitos fixos possibilita uma análise mais profunda das diferenças entre os indivíduos, não é enviesado quando as variáveis não observadas são correlacionadas com as variáveis explicativas e apresenta melhores resultados quando a amostra não é uma boa representação da população. O modelo de efeitos aleatórios possui maior eficiência, pelo fato de perder menos graus de liberdade, por possuir menos parâmetros a serem estimados, não se estima o α_i, por exemplo, e por incorporar as diferenças individuais ao componente de erro (u_i) (ROVER *et al.*, 2012).

4.1.3 Teste de Hausman

O Teste Hausman é utilizado para a escolha de qual dos modelos se ajusta melhor aos dados. Se os erros e as variáveis não estão correlacionados, o modelo de efeitos aleatórios pode ser mais adequado, caso contrário, o modelo de efeitos fixos deve ser o indicado, ou seja, a hipótese nula testada é que os resíduos não são correlacionados com as variáveis explicativas, assim, o modelo de efeitos aleatórios é preferível (HAUSMAN, 1978).

Portanto, para auxiliar na escolha de qual dos dois modelos utilizar, adotou-se o procedimento do Teste de Hausman cuja hipótese é a seguinte (MONTEBELLO; BAHCA, 2013):

H_0: Os modelos, efeitos fixos e efeitos aleatórios não diferem substancialmente.

H_1: Os modelos, efeitos fixos e efeitos aleatórios diferem substancialmente.

Caso haja a rejeição da hipótese nula, o modelo de efeitos aleatórios é o adequado para análise, mas caso a hipótese nula não seja rejeitada, o modelo dos efeitos aleatórios não é

adequado, sendo indicada a utilização do modelo de efeitos fixos (HAUSMAN, 1978).

4.1.4 Multicolinearidade

Quando se trabalha com diversas variáveis explicativas, é necessário observar se elas são correlacionadas. Os termos multicolinearidade e colinearidade são sinônimos e são utilizados quando há forte correlação entre as variáveis explicativas (independentes), fato este que dificulta a estimação correta dos parâmetros (GUJARATI, 2006; HAIR *et al.*, 2009).

O termo multicolinearidade foi inicialmente utilizado por Ragnar Frisch, em 1934, e refere-se à relação linear perfeita ou menos que perfeita entre variáveis explicativas de um modelo de regressão (GUJARATI, 2006). Hair *et al.* (2009) colocaram que a multicolinearidade pode ser entendida como a extensão com que a variável pode ser explicada por outras variáveis explicativas.

A matriz de correlação evidencia, por meio do coeficiente apresentado entre as variáveis, o grau de relacionamento entre elas. Newbold (1995) define uma escala entre os coeficientes de correlação e interpreta cada escala como segue:

Quadro 8 – Interpretação das escalas de coeficientes de correlação

Correlação		Interpretação
+	1,00	Positiva perfeita
+	0,70 a 0,99	Positiva muito forte
+	0,50 a 0,69	Positiva substancial
+	0,30 a 0,49	Positiva moderada
+	0,10 a 0,29	Positiva baixa
+	0,01 a 0,09	Positiva ínfima
	0,00	Nenhuma
-	0,01 a 0,09	Negativa ínfima
-	0,10 a 0,29	Negativa baixa
-	0,30 a 0,49	Negativa moderada
-	0,50 a 0,69	Negativa substancial
-	0,70 a 0,99	Negativa muito forte
-	1,00	Negativa perfeita

Fonte: Newbold (1995).

Dessa forma, foram analisadas, por meio da matriz de correlação, todas as variáveis inicialmente selecionadas (item 4.4) e inseridas no modelo proposto. Caso os índices apresentem alto grau de correlação, ou seja, estejam acima da correlação positiva ou negativa

substancial, deve-se ter o cuidado de não inseri-los ao mesmo tempo na regressão.

4.2 ESTUDO DE CASO

O estudo de caso é caracterizado pela profundidade e exaustão de um objeto, contribuindo com o amplo conhecimento e detalhamento do objeto estudado (Gil, 1991).

De acordo com os meios utilizados para a realização do estudo de caso, a pesquisa pode contribuir para conhecimento no âmbito individual, grupal, organizacional, social e político; permitindo a retenção de características holísticas e significativas dos eventos da vida real (YIN, 2010).

Para a utilização de cada método científico existem três condicionantes a serem observadas, a questão de pesquisa, o alcance do controle que o pesquisador possui sobre os eventos comportamentais e o grau de enfoque em eventos contemporâneos em relação aos eventos históricos.

Um dos objetivos específicos da pesquisa consistem em identificar como as cooperativas agropecuárias geram valor adicionado, buscando identificar qual o valor adicionado produzido, assim como identificar a maneira pela qual a cooperativa distribui o valor adicionado aos produtores rurais associados.

Dessa forma, considera-se a metodologia do estudo de caso adequado para o desenvolvimento do objetivo específico proposto no trabalho.

O objeto de estudo consiste em uma das cooperativas agropecuárias da amostra que publicam a Demonstração do Valor Adicionado anualmente. A cooperativa escolhida para a realização do estudo de caso foi a Cooperativa Regional de Cafeicultores de Guaxupé Ltda., a Cooxupé. Serão utilizados para as análises os relatórios de gestão e as demonstrações financeiras publicadas pela cooperativa nos anos de 2012, 2011 e 2010.

5. RELAÇÃO ENTRE A RIQUEZA CRIADA E O DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO DAS COOPERATIVAS AGROPECUÁRIAS NO BRASIL

5.1 AMOSTRA

Existiam, no Brasil, para o ano de 2011, 6.586 cooperativas, as quais se encontram 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 (Organização de Cooperativas Brasileiras no Brasil – OCB, 2013).

O ramo agropecuário, objeto de estudo deste trabalho, é composto de cooperativas de produtores rurais, agropastoris ou de pesca. As cooperativas agropecuárias possuem como característica a prestação de serviços aos associados, como o recebimento e a comercialização da produção, o armazenamento e a industrialização desta (Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo, Unidade Nacional – SESCOOP, 2013).

Existem 1.523 cooperativas no ramo agropecuário brasileiro, valor este que corresponde a 23,16% do total de cooperativas existentes nos diversos ramos de atividades no Brasil. A região menos significativa, em termos de quantidade de cooperativas agropecuárias, é a Centro-Oeste, com 12,41%, o que representa 189 cooperativas, enquanto a região Sudeste possui 411, sendo este valor correspondente a aproximadamente 27% das cooperativas agropecuárias brasileiras (SESCOOP, 2012).

O trabalho limitou-se às cooperativas agropecuárias que se mantiveram no *ranking* das 400 Maiores e Melhores Empresas do Agronegócio do Brasil da Revista Exame. Para os anos de 2008 a 2012, havia 65 cooperativas em média a cada ano, o que corresponde a 16% do total de empresas do *ranking*, sendo que as cooperativas se concentram na produção agropecuária em 75,51% dos casos (BIALOSKORSKI NETO; PINTO, 2012).

A amostra se constitui por cooperativas agropecuárias que se mantiveram no *ranking* das 400 Maiores e Melhores Empresas do Agronegócio da Revista Exame, durante os anos de 2008 a 2012. Foram identificadas 44 cooperativas agropecuárias que se mantiveram esses 5 anos no *ranking*.

O Quadro 9 apresenta o nome, a cidade e o Estado de cada cooperativa retirada do *ranking* das 400 Maiores e Melhores Empresas do Agronegócio da Revista Exame. Para fácil visualização, a Figura 1 traz graficamente a localização das cooperativas no mapa do Brasil. As cooperativas identificadas no *ranking* concentram-se na região centro-sul do país, Sul e Sudeste, onde estão localizadas as cooperativas tradicionais brasileiras. Cerca de 70% das cooperativas da amostra encontram-se localizadas na região Sul do país, enquanto 56% dessas estão no Estado do Paraná.

As cooperativas que fazem parte do *ranking* estão concentradas (aproximadamente 87% delas) no setor de produção agropecuária, onde cerca de 60% dessas cooperativas atuam no segmento de algodão e grãos.

Observa-se que a região Sul, de acordo com a OCB, possui 303 cooperativas agropecuárias e encontram-se no *ranking* nos 4 anos consecutivos. E 30 dessas cooperativas, ou seja, 10% das cooperativas agropecuárias da região Sul do país estão inseridas no *ranking* das 400 Maiores e Melhores Empresas do Agronegócio. O Estado do Paraná possui 81 cooperativas agropecuárias e estão no *ranking* 17 dessas cooperativas, o que corresponde a aproximadamente 21% das cooperativas existentes no Estado, sendo este o Estado mais representado no *ranking*.

Quadro 9 – Identificação das 44 cooperativas que se mantiveram no *ranking* de 2008 a 2012 e suas respectivas localidades e SAGs

	Siglas	Cooperativas	Estado	Sistemas Agroindustriais
1	Agropan	Cooperativa Agrícola Tupancireta Ltda (Agropan)	Rio Grande do Sul	Algodão e grãos
2	Auriverde	Cooperativa Regional Auriverde (Auriverde)	Santa Catarina	Aves e Suínos
3	Aurora Alimentos	Cooperativa Central Oeste Catarinense (Aurora)	Santa Catarina	Aves e Suínos
4	Batavo	Batavo Cooperativa Agroindustrial (Batavo)	Paraná	Algodão e grãos
5	C.Vale	C. Vale Cooperativa Agroindustrial (C. Vale)	Paraná	Aves e Suínos
6	Camda	Cooperativa Agrícola Mista de Adamantina (Camda)	São Paulo	Adubos e defensivos
7	Camnpal	Cooperativa Agrícola Mista Nova Palma Ltda (Camnpal)	Rio Grande do Sul	Algodão e grãos
8	Capal	Capal Cooperativa Agroindustrial (Capal)	Paraná	Algodão e grãos
9	Capebe	Coop. Agropecuária Boa Esperança Ltda (Capebe)	Minas Gerais	Café
10	Castrolanda	Cooperativa Agropecuária Castrolanda (Castrolanda)	Paraná	Algodão e grãos
11	Coagru	Coagru - Cooperativa Agroindustrial União (Coagru)	Paraná	Algodão e grãos
12	Coasul	Coasul Cooperativa Agroindustrial (Coasul)	Paraná	Algodão e grãos
13	Cocamar	Cocamar Cooperativa Agroindustrial (Cocamar)	Paraná	Óleos, Farinhas e Consevas
14	Cocapec	Cooperativa de Cafeicultores e Agropecuaristas (Cocapec)	São Paulo	Café
15	Cocari	Cocari - Cooperativa Agropecuária e Industrial (Cocari)	Paraná	Algodão e grãos
16	Cocatrel	Cooperativa Cafeicultores Zona Três Pontas Ltda (Cocatrel)	Minas Gerais	Café
17	Comigo	Cooperativa Agroindustrial dos Produtores Rurais do Sud. Goiano (Comigo)	Goiás	Óleos, Farinhas e Consevas
18	Complem	Coop. Mista dos Prods. de Leite de Morrinhos (Complem)	Goiás	Leite e derivados
19	Coopavel	Coopavel Cooperativa Agroindustrial (Coopavel)	Paraná	Aves e Suínos
20	Cooperalfa	Cooperativa Agroindustrial Alfa (Cooperalfa)	Santa Catarina	Óleos, Farinhas e Consevas
21	Cooperativa Agrária	Cooperativa Agrária Agroindustrial (Cooperativa Agrária)	Paraná	Algodão e grãos
22	Coopercitrus	Coopercitrus Cooperativa de Produtos Rurais (Coopercitrus)	São Paulo	Adubos e defensivos

Continua .

Conclusão

23	Cooperja	Cooperativa Agropecuária de Jacinto Machado (Cooperja)	Santa Catarina	Algodão e grãos
24	Cooxupé	Cooperativa Regional de Cafeicultores Em Guaxupé Ltda. (Cooxupé)	Minas Gerais	Café
25	Copacol	Copacol - Cooperativa Agroindustrial Consolata (Copacol)	Paraná	Aves e Suínos
26	Copagril	Cooperativa Agroindustrial Copagril (Copagril)	Paraná	Aves e Suínos
27	Copasul	Copasul Cooperativa Agrícola Sul Matogrossense (Copasul)	Mato Grosso do Sul	Algodão e grãos
28	Copercampos	Cooperativa Regional Agropecuária de Campos Novos (Copercampos)	Santa Catarina	Algodão e grãos
29	Copersucar-Cooperativa	Coop de Prod de Cana-Açúcar, Açúcar e Álcool Est Sp (Copersucar-Cooperativa)	São Paulo	Açúcar e álcool
30	Coplacana	Cooperativa dos Plantadores de Cana do Estado de São Paulo (Coplacana)	São Paulo	Adubos e defensivos
31	Cotricampo	Cooperativa Tritícola Mista Campo Novo Ltda (Cotricampo)	Rio Grande do Sul	Sementes
32	Cotriel	Cooperativa Tritícola de Espumoso Ltda (Cotriel)	Rio Grande do Sul	Algodão e grãos
33	Cotripal	Cotripal Agropecuária Cooperativa (Cotripal)	Rio Grande do Sul	Algodão e grãos
34	Cotrisal	Cooperativa Tritícola Sarandi Ltda (Cotrisal)	Paraná	Algodão e grãos
35	Cotrisel	Cooperativa Tritícola Sepeense Ltda. (Cotrisel)	Rio Grande do Sul	Algodão e grãos
36	Cotrisul	Cooperativa Triticola Caçapavana Ltda (Cotrisul)	Rio Grande do Sul	Algodão e grãos
37	Cravil	Cooperativa Regional Agropecuária Vale do Itajaí (Cravil)	Santa Catarina	Algodão e grãos
38	Frimesa	Frimesa Cooperativa Central (Frimesa)	Paraná	Leite e derivados
39	Holambra	Cooperativa Agro Industrial Holambra (Holambra)	São Paulo	Algodão e grãos
40	Integrada	Integrada Cooperativa Agroindustrial (Integrada)	Paraná	Atacado e com. Exterior
41	Itambé	Cooperativa Central dos Produtores Rurais de Minas Gerais Ltda (Itambé)	Minas Gerais	Leite e derivados
42	Lar	Cooperativa Agroindustrial Lar (Lar)	Paraná	Algodão e grãos
43	Minasul	Cooperativa dos Cafeicultores da Zona de Varginha Ltda (Minasul)	Minas Gerais	Café
44	Sabarálcool	Sabarálcool S/A Açúcar e Álcool (Sabarálcool)	Paraná	Açúcar e álcool

.

Fonte: Elaborado pela autora, a partir das informações coletadas na Revista Exame, 2012.

Figura 1 – Localização das cooperativas que se mantiveram no *ranking* de 2008 a 2012

Fonte: Elaborada pela autora, a partir das informações coletadas na Revista Exame, 2012.

Dentre as cooperativas agropecuárias apresentadas, foram excluídas da amostra as cooperativas centrais: Cooperativa Central Oeste Catarinense (Aurora Alimentos), Frimesa Cooperativa Central (Frimesa), Cooperativa Central dos Produtores Rurais de Minas Gerais Ltda. (Itambé), mantendo assim na amostra somente as cooperativas agropecuárias singulares.

Além dessas, foram excluídas as cooperativas que não possuíam a informação da riqueza criada na Revista Exame para os anos estudados e, também, aquelas cooperativas que não disponibilizaram o número de associados no final de cada exercício social para os anos de 2008 a 2012, pedida por e-mail e/ou por telefone, quando não encontrado no site.

Portanto, foram excluídas sete cooperativas, são elas: Cocari - Cooperativa Agropecuária e Industrial (Cocari), Cooperativa Cafeicultores Zona Três Pontas Ltda. (Cocatrel), Cooperativa Agropecuária de Jacinto Machado (Cooperja), Cooperativa de Produtores de Cana-Açúcar, Açúcar e Álcool do Estado SP (Copersucar-Cooperativa), Cooperativa Regional Agropecuária Vale do Itajaí (Cravil), Cooperativa dos Cafeicultores da Zona de Varginha Ltda. (Minasul), Sabarálcool S/A Açúcar e Álcool (Sabarálcool).

Enfim, a amostra utilizada totalizou 34 cooperativas agropecuárias singulares.

Permaneceram na amostra apenas aquelas cooperativas agropecuárias que possuíam a maioria das informações necessárias para a realização do estudo, totalizando 34 cooperativas agropecuárias do *ranking*. Sendo que as cooperativas encontram-se distribuídas nos seguintes sistemas agroindustriais (SAGs):

Tabela 1 – Quantidade de cooperativas agropecuárias por SAG

SAGs	Quantidade de Cooperativas	Percentual
Algodão e grãos	17	50%
Aves e suínos	5	14%
Café	3	9%
Óleos, farinhas e conservas	3	9%
Adubos e defensivos	3	9%
Atacado e comércio exterior	1	3%
Leite e derivados	1	3%
Sementes	1	3%
Total	**34**	**100%**

Fonte: Elaborada pela autora de acordo com a Revista EXAME(2013).

5.2 INFORMAÇÕES CONTIDAS NO RANKING DAS 400 MAIORES E MELHORES EMPRESAS DO AGRONEGÓCIO DA REVISTA EXAME

As informações financeiras e de desempenho existentes na Revista Exame são o ativo total ajustado, o capital circulante líquido, o controle acionário, crescimento das vendas, empregados, endividamento de longo prazo, endividamento de longo prazo e geral, exigível total, exportação, giro do ativo, investimentos no imobilizado, liderança de mercado, liquidez corrente, liquidez geral, lucro líquido ajustado e legal, margem de vendas, mediana do setor e do Estado, passivo circulante e não circulante, patrimônio líquido ajustado e legal, produtividade, rentabilidade do patrimônio, riqueza criada, riqueza criada por empregado, tributos, vendas brutas e vendas líquidas.

É válido ressaltar que até o ano de 2010 o critério levado em consideração para ranquear as empresas era a receita bruta, a partir do ano de 2011 o critério utilizado passou a ser a receita líquida. Mudança ocasionada devido às normas do padrão internacional de contabilidade, a qual determina que a receita bruta não mais será publicada na DRE, somente em notas explicativas (EXAME, 2012).

Segue abaixo o que significa cada termo contábil utilizado pela Revista EXAME e o modo de calcular aqueles índices ou informações contábeis que não estão expostos na revista, mas são possíveis de calcular, ressaltando que todos os valores estão expressos em milhões de dólares.

Ativo Total Ajustado: é o total dos recursos à disposição da empresa. O valor é ajustado de modo a reconhecer os efeitos inflacionários que as empresas deixaram, por imposição legal, de considerar em suas demonstrações contábeis. Embora não publicado, o valor do ativo total ajustado pode ser obtido dividindo-se o patrimônio líquido ajustado pelo endividamento geral, subtraído de 100.

Capital Circulante Líquido: é representado pelos recursos de curto prazo disponíveis para financiamento das atividades da empresa. É medido pela diferença entre o ativo e o passivo circulantes.

Controle acionário: indica o país de origem do acionista controlador. Empresas multinacionais controladas por empresa *holding* constituída no Brasil são consideradas como do país de origem do acionista controlador final.

Crescimento das vendas: corresponde ao crescimento da receita bruta de vendas e serviços em reais, descontada a inflação média do exercício social da empresa, medida pela variação do IGP-M. As empresas que não publicaram suas demonstrações contábeis com correção monetária integral puderam informar suas vendas atualizadas por meio de questionário distribuído por Melhores e Maiores. As empresas que não informaram nem publicaram suas demonstrações com correção monetária tiveram os cálculos efetuados por Melhores e Maiores.

EBITDA: significa, em inglês, *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization* (lucro antes dos juros, impostos sobre o lucro, depreciação e amortização). Em essência, corresponde ao caixa gerado pelos ativos utilizados na operação.

Empregados: corresponde ao número de funcionários da empresa na data de fechamento do balanço, normalmente 31 de dezembro.

Endividamento de longo prazo: é o exigível a longo prazo dividido pelo ativo total ajustado, em porcentagem.

Endividamento geral: corresponde à soma do passivo circulante, incluindo-se as duplicatas descontadas, com o exigível a longo prazo dividida pelo ativo total ajustado. O resultado é apresentado em porcentagem e representa a participação de recursos financiados por terceiros.

Exigível a longo prazo: é um indicador derivado, obtido da multiplicação do ativo total ajustado pelo índice de endividamento a longo prazo, sendo o resultado dividido por 100.

Exigível total: indicador derivado, obtido da multiplicação do ativo total ajustado pelo endividamento geral, sendo o resultado dividido por 100.

Giro do ativo: corresponde à receita bruta de vendas e serviços em dólares dividida pelo ativo total ajustado em dólares. Mede a eficiência operacional da empresa e deve ser comparado com a margem de lucro sobre vendas.

Imposto sobre vendas: inclui apenas os impostos incidentes diretamente sobre as vendas, tais como: IPI, ICMS, ISS, PIS e Cofins e outros de atividades específicas.

Investimento no imobilizado: é obtido com base na demonstração de origens e aplicações de recursos e representa um bom indicador da expansão dos negócios da empresa.

Liquidez corrente: é o ativo circulante dividido pelo passivo circulante.

Liquidez geral: mede quanto a empresa possui de recursos não aplicados em ativos permanentes para cada real de dívida. É aferida pela divisão da soma do ativo circulante com o realizável a longo prazo e com as duplicatas descontadas pela soma do exigível total com as duplicatas descontadas.

Lucro líquido ajustado: corresponde ao lucro líquido apurado depois de reconhecidos os efeitos da inflação nas demonstrações contábeis. Parte das empresas, mesmo sem exigência legal, calculou e divulgou esses efeitos mediante demonstrações complementares, notas explicativas ou questionário elaborado por Melhores e Maiores. Para as empresas que não fizeram tal divulgação, os efeitos foram calculados pela revista, tomando-se o ativo permanente e o patrimônio líquido de início de período já ajustados pela inflação do ano anterior, e as respectivas mutações, consideradas homogeneamente, ocorridas nesses grupos.

Lucro líquido legal: é o resultado nominal do exercício, apurado de acordo com as regras legais (sem considerar os efeitos da inflação), depois de descontada a provisão para o

imposto de renda e contribuição social e ajustados os juros sobre o capital próprio, considerados como despesas financeiras.

Margem das vendas: mede o lucro líquido em relação às vendas. É a divisão do lucro líquido ajustado em dólares pelas vendas em dólares, em porcentagem.

Passivo circulante: pode ser obtido da multiplicação do ativo total ajustado pela diferença entre o endividamento geral e o endividamento a longo prazo, dividindo-se o resultado final por 100.

Patrimônio líquido ajustado: é o patrimônio líquido legal atualizado pelos efeitos da inflação. Também esta informação foi dada por boa parte das empresas, mesmo sem exigência legal. Para as empresas que não fizeram tal divulgação, esses efeitos foram calculados pela revista, considerando-se, inclusive, os impostos.

Patrimônio líquido legal: a soma do capital, das reservas, dos lucros acumulados e dos resultados de exercícios futuros menos a soma do capital a integralizar, das ações em tesouraria, dos prejuízos acumulados e das despesas de variação cambial registradas no ativo diferido, sem considerar os efeitos da inflação.

Receita líquida: é calculada pela diferença aritmética entre o valor das vendas e os impostos sobre vendas.

Rentabilidade do patrimônio: mede o retorno do investimento aos acionistas em porcentagem. É o lucro líquido (ajustado) dividido pelo patrimônio líquido (ajustado) e multiplicado por 100.

Riqueza criada por empregado: é o total da riqueza criada dividido pela média aritmética do número de empregados, não levando em conta eventuais serviços terceirizados. É uma medida de produtividade dos trabalhadores que indica a contribuição de cada um na riqueza gerada pela empresa.

Riqueza criada: este índice representa a contribuição da empresa para a formação do produto interno bruto (PIB) do país, já deduzida a depreciação.

Salários e encargos: é o total dos salários mais os encargos sociais proporcionais aos salários, tais como férias, 13º salário, contribuições ao INSS etc. Não estão incluídas despesas com alimentação, com assistência médica, com transporte e outras que não guardem proporcionalidade com os salários.

5.3 ÍNDICES UTILIZADOS

Devido ao fato de o valor agregado ser uma informação social e econômica relevante atualmente, tanto internamente como, principalmente, externamente às organizações, foi calculado para todas as cooperativas agropecuárias da amostra o índice riqueza criada por associado. Visto que os associados são peça fundamental da existência das cooperativas agropecuárias, muitas vezes, proprietários, fornecedores e/ou clientes das mesmas.

O cálculo da riqueza criada por associado (RC_Assoc) é a relação entre o índice riqueza criada pela entidade (RC – Item 5 da DVA: Valor adicionado líquido produzido pela entidade) e a quantidade de associados (Qnt associados) em um determinado período, como segue:

$$\text{RC_Assoc} = \frac{\text{RC}}{\text{Qnt associados}}$$

Esse índice evidencia a contribuição *per capita* dos associados da cooperativa agropecuária na riqueza por ela gerada. A interpretação é dada da mesma maneira como Dalmácio (2004) interpreta o grau de participação dos empregados na riqueza criada no Quadro 7.

Vale ressaltar que esse índice não evidencia a riqueza criada que é distribuída diretamente aos associados, mas indica, como já mencionado acima, o quanto do valor de riqueza gerada pela cooperativa é representada por cada produtor rural associado a ela.

Dessa forma, tem-se a *proxy* RC_Assoc para mensurar a riqueza criada nas cooperativas agropecuárias, sendo essa a variável dependente, ou seja, a variável a ser explicada.

Em relação aos índices de desempenho econômico e financeiro, esses foram levantados a partir das pesquisas expostas no referencial teórico como relevantes para avaliar o desempenho das cooperativas agropecuárias, foram retirados ou calculados a partir das informações contidas nas 400 Maiores e Melhores Empresas do Agronegócio da Revista EXAME. Tais índices estão apresentados no Quadro 10.

Quadro 10 – Indicadores calculados para a amostra das 34 cooperativas agropecuárias que se mantiveram no *ranking* de 2008 a 2012

Índices de Rentabilidade	Siglas	Índices da Amostra
Margem Bruta		
Margem Operacional		
Margem Líquida	Mg_V	X
Retorno sobre o Patrimônio	Ret_PL	X
Retorno sobre Ativo	Ret_At	X
Poder Aquisitivo Básico		
Índices de Solvência e Alavancagem		
Liquidez Geral	LG	X
Liquidez Corrente	LC	X
Liquidez Seca		
Cobertura de Juros		
Exigível a Longo Prazo em relação ao Capital	ExLP_Cap	X
Índice de Endividamento Total	End_G	X
Grau de Endividamento	Grau_End	X
Capital de Terceiros / Capital Próprio	CapTerc_CapPro	X
Endividamento a Longo Prazo (%)	End_LP	X
Endividamento a Longo Prazo (1)		
Índices de Desempenho Gerencial		
Giro do Estoque		
Giro de Contas a Receber		
Índice de Rotatividade de Passivo Curto Prazo	Ind_Rot_PC	X
Índice de Rotatividade de Ativo Imobilizado		
Giro do Ativo Operacional		
Giro do Ativo	Giro_At	X
Giro do Estoque (1)		
Giro de Contas a Receber (1)		
Giro das Obrigações a Curto Prazo		

Fonte: Elaborado pela autora.

Além desses índices, foram trabalhados com os valores de Vendas Líquidas (Vend_Liq), Ativo Total (Ativo_Total) e número de funcionários (num_func).

Buscou-se a relação entre a riqueza criada por associado e tamanho, rentabilidade, alavancagem, Sistemas Agroindustriais (SAGs) e *network* (rede).

Como *proxy* para tamanho, houve inicialmente a seleção das variáveis, volume de vendas, ativo total e número de funcionários. Para rentabilidade, foram selecionadas inicialmente as variáveis rentabilidade do patrimônio líquido, rentabilidade do ativo e a margem líquida (margem de vendas).

Como *proxy* para alavancagem, foi selecionado o índice grau de endividamento, por ser um dos índices definidos por Carvalho (2008) e definido por ele como sendo um dos

índices indispensáveis para análise do desempenho de cooperativas agropecuárias.

Em relação aos SAGs, foram encontrados na amostra os seguintes: adubos e defensivos, algodão e grãos, atacado e comércio exterior, aves e suínos, café, leite e derivados e óleo, farinha e conservas. Levar em consideração tal informação é relevante, pois cada SAG possui características específicas e suas particularidades. Mas devido à pequena quantidade de cooperativas para cada SAG, tornou-se inviável analisar, com o modelo estatístico proposto, a relação da riqueza criada pelos diferentes SAGs, sendo esta uma limitação do presente trabalho.

As seguintes *networks* (forma de intercooperação) foram identificadas por possuírem uma ou mais das cooperativas associadas a elas: Cooperativa Central Oeste Catarinense (Aurora), Cooperativa Central de Pesquisa Agrícola (COODETEC), Cooperativa Nacional Agroindustrial (COONAGRO), Cooperativa Central de Fertilizantes (COOPERFÉRTIL), Frimesa Cooperativa Central (Frimesa), Cooperativa Central dos Produtores Rurais de Minas Gerais Ltda. (Itambé) e Unitá Cooperativa Central (UNITÁ).

Dentre as 34 cooperativas agropecuárias singulares da amostra, identificou-se que 20 participaram de uma ou mais cooperativas centrais, como segue:

Quadro 11 – Cooperativas agropecuárias singulares e suas respectivas *networks*

Cooperativas		Aurora	Coodetec	Coonagro	Cooperfértil	Frimesa	Itambé	Unitá
1	Agropan							
2	Auriverde	X						
3	Batavo		X	X				
4	C.Vale		X	X		X		
5	Camda							
6	Camnpal							
7	Capal			X			X	
8	Capebe						X	
9	Castrolanda		X	X				
10	Coagru		X					X
11	Coasul							
12	Cocamar		X					
13	Cocapec							
14	Comigo		X					
15	Complem							
16	Coopavel		X					
17	Cooperalfa	X						
18	Cooperativa Agrária			X				
19	Coopercitrus				X			
20	Cooxupé							
21	Copacol		X	X		X		X
22	Copagril		X	X		X		
23	Copasul							
24	Copercampos	X						
25	Coplacana							
26	Cotricampo							
27	Cotriel	X						
28	Cotripal							
29	Cotrisal		X					
30	Cotrisel							
31	Cotrisul							
32	Holambra							
33	Integrada		X					
34	Lar		X	X		X		

Fonte: Elaborado pela autora, 2012.

5.4 ESTATÍSTICA DESCRITIVA

A partir da exemplificação dada por Consoli e Marino (2013a) de que são regiões tradicionais aquelas regiões de cana e citros no interior de São Paulo, de café no sul de Minas Gerais, de grãos no Paraná e no interior do Rio Grande do Sul, pode-se concluir que a maioria das cooperativas agropecuárias da amostra encontra-se na região tradicional, exceto a Copasul, localizada no sul do Mato Grosso do Sul e as cooperativas Comigo e Complem, localizadas no sul de Goiás.

A maioria das cooperativas agropecuárias da amostra foi criada na década de 1960 e 1970, sendo a Batavo a mais antiga, fundada em 1928, e a Integrada a mais nova, fundada em 1995.

Existem, na amostra, 11 cooperativas agropecuárias com suas atividades principais focadas na industrialização, com valores significativos na venda de produtos industrializados em relação ao faturamento total da cooperativa. Todas são verticalizadas e possuem marcas próprias, a maioria utiliza a estratégia de diversificação concêntrica (mix de produtos), sendo a Copagril e a Cotrisel dois exemplos de exceções, pois a primeira é especializada em cortes de frango *in natura* e a segunda especializada em arroz.

São cooperativas verticalizadas que apresentam parte significativa de seu faturamento com a venda de produtos industrializados na amostra:

- 4 das 16 cooperativas do SAG de algodão e grãos, a Cotrisel, localizada no Rio Grande do Sul, a Castrolanda, a Cooperativa Agrária e a Lar, que se encontram atuando no Paraná;
- as 3 cooperativas do SAG de óleos, farinhas e conservas, a Comigo, que atua no setor de atacado situada em Goiás, a Cocamar, localizada no Paraná, e a Cooperalfa em Santa Catarina;
- 3 das 6 cooperativas do SAG aves e suínos da amostra, a Coopavel, a Copacol e a Copagril, todas localizadas no Paraná e;
- 1 cooperativa do SAG de leites e derivados, a Complem, localizada em Goiás.

Observa-se, em relação às quatro cooperativas do SAG de algodão e grãos as quais são verticalizadas e possuem volume significativo de vendas de seus produtos industrializados,

que a Cotrisel é especializada na industrialização do arroz, não possuindo grande diversificação. Ela está entre 25% das cooperativas com menores vendas líquidas e sobras, além de não trabalhar com exportação.

Já as três cooperativas localizadas no Paraná, Castrolanda, Lar e a Cooperativa Agrária, atuam com a estratégia de diversificação, a Castrolanda, por exemplo, possui uma grife, industrializa leite, batata, feijão e cordeiro, além de trabalhar com a venda de animais e sementes. Todas exportam, sendo a Cooperativa Agrária a segunda cooperativa da amostra com maior exportação em relação ao total de suas vendas, ela exportou aproximadamente 30% em 2012.

Essas cooperativas encontram-se entre 25% das cooperativas da amostra com maior número de vendas líquidas e maior crescimento das vendas, com destaque para a Cooperativa Agrária que obteve um crescimento de aproximadamente 57% de 2011 para 2012. A Cooperativa Agrária e a Lar se destacam, também, entre 25% das cooperativas com maior riqueza criada e maior ativo total.

Em relação às três cooperativas do SAG de óleos, farinhas e conservas, independente do Estado em que cada uma delas se encontra, as três se destacam entre as 25% das cooperativas da amostra com maiores valores de lucro líquido, riqueza criada, capital circulante líquido, retorno sobre ativo, ativo total, patrimônio líquido e número de empregados.

Do total de vendas da Cooperalfa, 75% estão relacionadas à venda de produtos industrializados. Tais cooperativas também exportam. A Cocamar, por exemplo, chegou a exportar, em 2012, 12% do total de suas vendas.

Há, também, na amostra, cooperativas agropecuárias com suas atividades focadas na venda de insumos, que é o caso da Coplacana, da Coopercitrus, e da Camda, todas do SAG de adubos e defensivos e localizadas no Estado de São Paulo. Essas cooperativas utilizam a estratégia de diversificação conglomerada, não focam a industrialização e não exportam.

As três cooperativas estão entre as cooperativas da amostra com maiores números de associados, mas não se destacam com maiores valores de vendas, lucros ou riqueza criada. A Coopercitrus encontra-se entre 25% das cooperativas com maiores valores de ativo total.

As demais cooperativas da amostra (20 cooperativas) atuam, além das atividades de venda de insumos, na compra e venda de *commodities* de seus associados, aproximadamente 50% desse grupo de cooperativas não exportam, e a maioria não utiliza a estratégia de

diversificação concêntrica, somente a conglomerada.

São cooperativas pertencentes à amostra que atuam na venda de insumos e na compra e venda de *commodities*:

- 12 das 16 cooperativas do SAG de algodão e grãos. A Copasul, localizada no Mato Grosso do Sul, a Holambra, de São Paulo, a Copercampos, de Santa Catarina, a Camnpal, a Cotriel, a Cotripal e Cotrisul do Rio Grande do Sul e a Batavo, a Capal, a Coasul, a Cotrisal e a Coagru, do Paraná;
- 3 das 6 cooperativas do SAG de aves e suínos, Auriverde, localizada em Santa Catarina, Agropan, do Rio Grande do Sul e a C. Vale, do Paraná;
- 3 cooperativas do SAG de café, Cocapec, localizada em São Paulo e a Cooxupé e a Capebe que se encontram em Minas Gerais;
- 1 cooperativa do SAG de sementes, Cotricampo, localizada no Rio Grande do Sul e;
- 1 cooperativa do SAG de atacado e comércio exterior, a Cooperativa Integrada, do Paraná.

Muitas dessas cooperativas industrializam alguns processos, e algumas são verticalizadas, mas quando observadas as vendas nessas cooperativas o volume mais representativo é o da venda de produtos agrícolas (grãos e sementes).

Cooperativas agropecuárias como a Batavo, a Copercampos, a Agropan e a Auriverde não verticalizam todo o processo de produção e quem finaliza o produto, no caso da cooperativa Batavo é a Batavo S.A. e no caso das demais é a Cooperativa Central Aurora, sendo essa uma forma de intercooperação encontrada por elas.

As cooperativas do SAG de algodão e grãos são a maioria nesse grupo, grande parte delas utiliza a estratégia de diversificação conglomerada, mas não utilizam como estratégia principal a diversificação concêntrica.

Em relação às cooperativas pertencentes ao SAG de aves e suínos, a C. Vale está entre 25% das cooperativas da amostra com maiores valores de riqueza criada, vendas líquidas, ativo total e número de empregados, enquanto as outras duas estão entre 25% das cooperativas com menor valor nos mesmos indicadores já mencionados.

Dentre as cooperativas do SAG de café, a Cooxupé é uma cooperativa que se destaca

em relação às cooperativas da amostra, ela se encontra entre 25% das cooperativas com maiores valores de vendas líquidas, riqueza criada e, também, número de associados. A Cocapec encontra-se entre os valores intermediários da amostra, aparecendo somente entre 25% das cooperativas com menores sobras. Enquanto a Capebe está entre 25% das cooperativas com menores valores de vendas líquidas, riqueza criada e sobras.

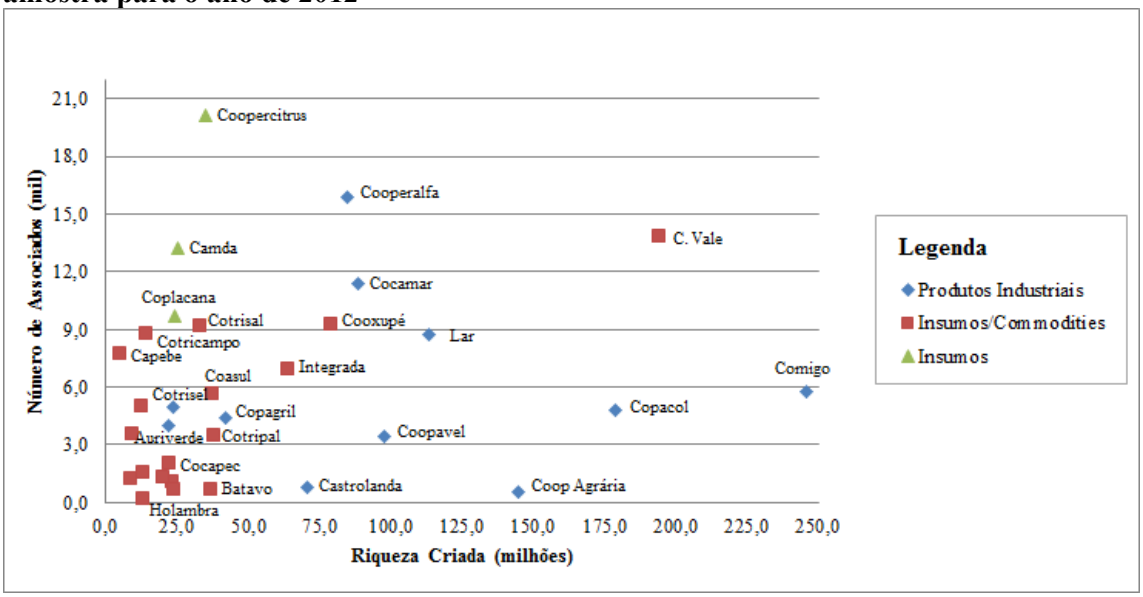
Observa-se no Gráfico 1 a relação entre o número de associados e a riqueza criada por cada cooperativa agropecuária da amostra. Ao analisar, por exemplo, as cooperativas com vendas significativas de produtos industriais, observa-se que a maioria dessas cooperativas possui maior riqueza criada do que aquelas com vendas significativas em insumos e insumos/*commodities*, fato este que pode evidenciar que as cooperativas que possuem suas vendas significativas com produtos industriais agregam mais valor aos produtos comercializados, assim, obtendo maior riqueza criada que as demais.

Uma exceção é a C.Vale que possui a venda de insumos/*commodities* como a mais representativa em relação ao total de suas vendas e está entre as maiores cooperativas, quando analisada a riqueza criada.

Mas quando se busca a relação entre riqueza criada e o número de associados não se identifica uma tendência, pois como evidenciado no Gráfico 1, existem cooperativas próximas em valores de riqueza criada, mas diferentes número de associados, como é o caso da Coopavel (aves e suínos), Cocamar e Cooperalfa (óleos, farinhas e conservas).

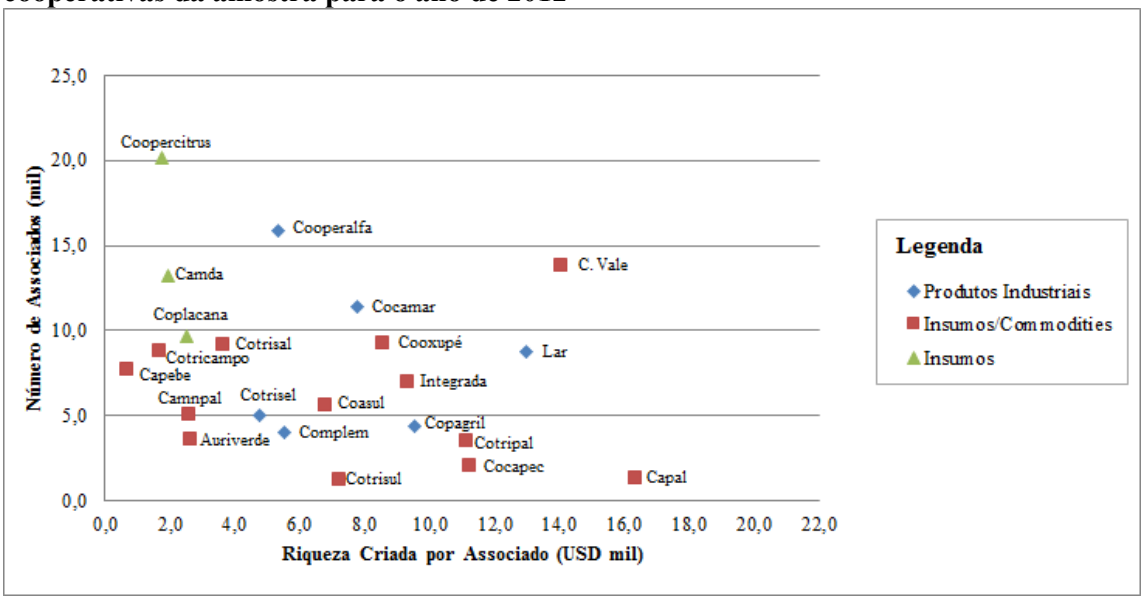
Assim como existem cooperativas com próximos números de associados, mas com diferentes valores de riqueza criada, como é o caso da Copacol e da Copagril, ambas pertencentes ao SAG de aves e suínos e localizadas no Estado do Paraná, com suas vendas significativas em produtos industrializados, mas com uma diferença significativa em relação à riqueza criada por elas.

Gráfico 1 – Relação entre o número de associados e a riqueza criada das cooperativas da amostra para o ano de 2012



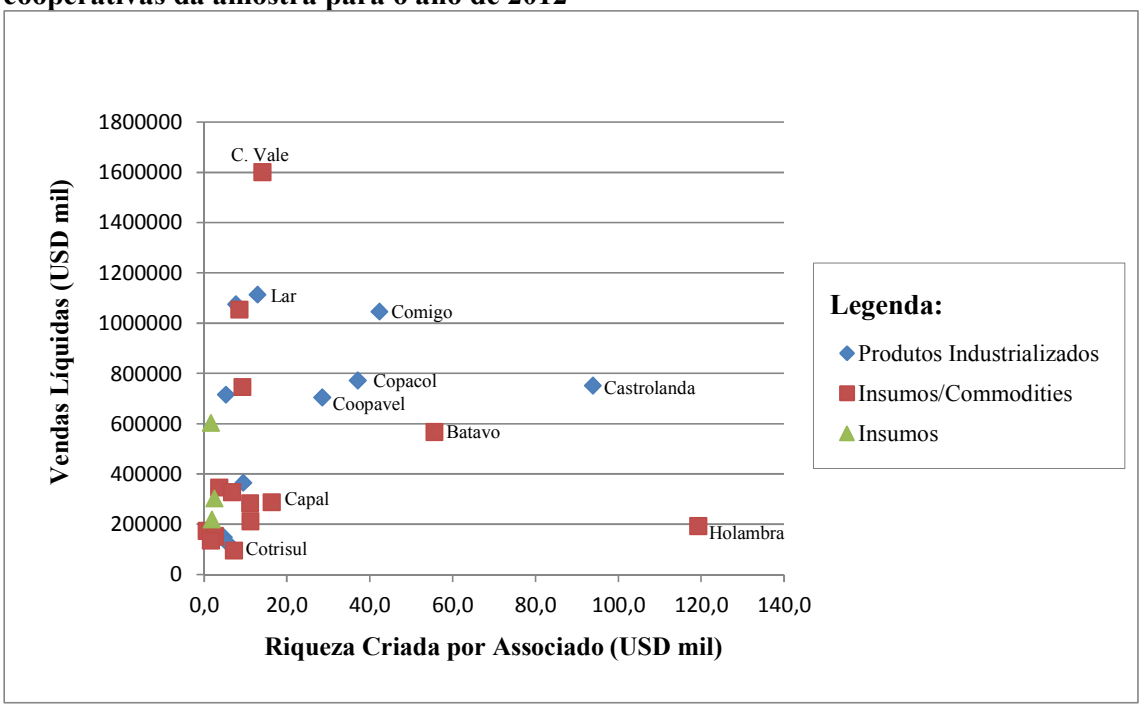
Fonte: Elaborado pela autora, 2013.

Gráfico 2 – Relação entre riqueza criada por associado e o número de associados das cooperativas da amostra para o ano de 2012



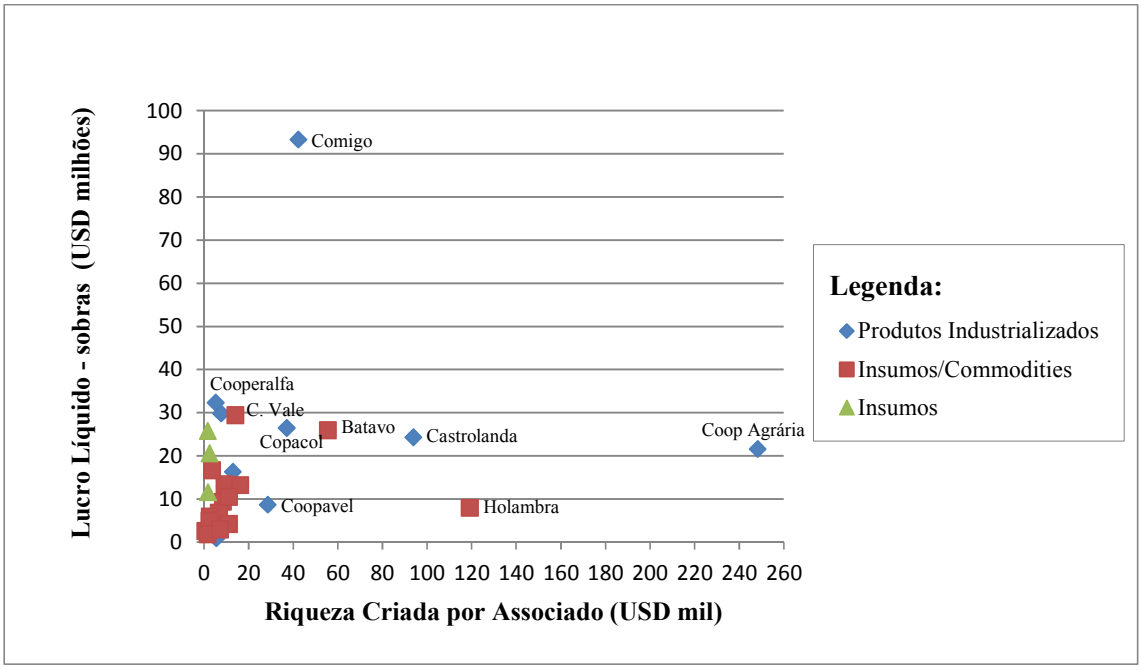
Fonte: Elaborado pela autora, 2013.

Gráfico 3 – Relação entre a riqueza criada por associado e as vendas líquidas das cooperativas da amostra para o ano de 2012



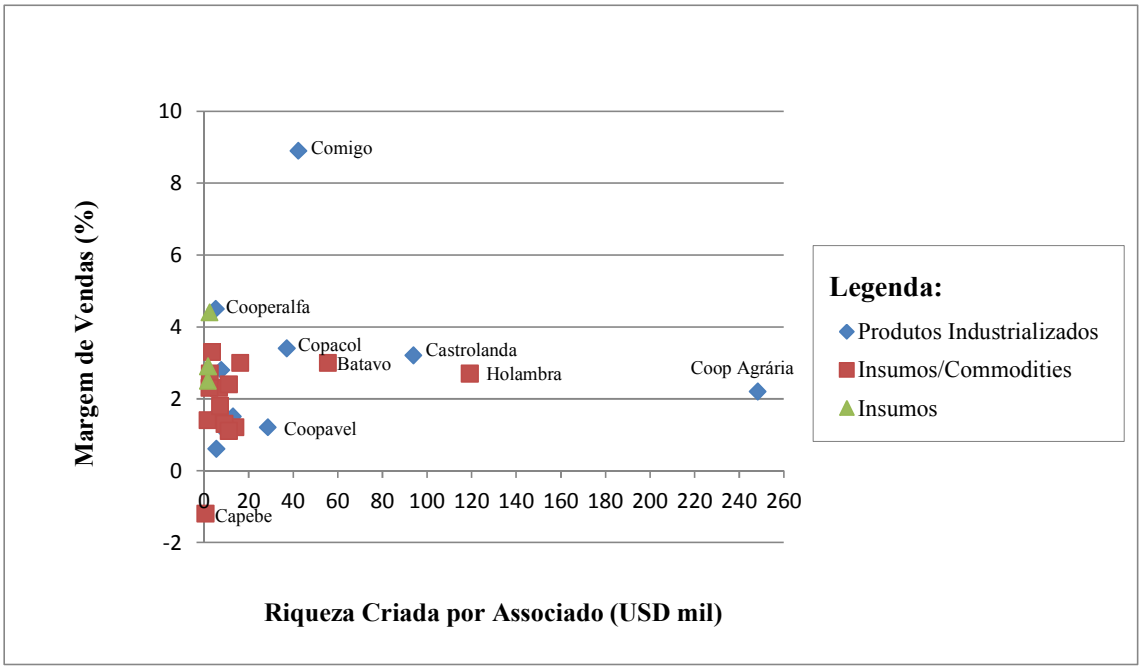
Fonte: Elaborado pela autora, 2013.

Gráfico 4 – Relação entre a riqueza criada por associado e as sobras das cooperativas da amostra para o ano de 2012



Fonte: Elaborado pela autora, 2013.

Gráfico 5 – Relação entre a riqueza criada por associado e as margens de vendas da amostra para o ano de 2012



Fonte: Elaborado pela autora, 2013.

As cooperativas foram divididas em produtos industrializados, insumos/*commodities* e insumos de acordo com o maior faturamento dentro dessas três áreas citadas. Como, por exemplo, a C. Vale, foi alocada no grupo de insumos/*commodities*, pois o faturamento da C. Vale para o ano de 2012 estava composto da seguinte forma: 1,3 bilhão em vendas de produtos agrícolas, 783 milhões em vendas de produtos industrializados, 1 bilhão em vendas de bens de fornecimento.

Dessa forma, somando os produtos agrícolas (*commodities*) com os bens de fornecimentos (insumos) tem-se um faturamento de 2,3 bilhões. Isto representa mais de 70% do faturamento da C. Vale. Sendo assim, a cooperativa foi alocada no grupo de insumos/*commodities*.

O *software* utilizado para aplicar as técnicas de estatística descritiva abaixo foi o *Statistical Package for the Social Science,* SPSS®, o qual se encontra disponibilizado pela faculdade e de livre acesso para pesquisadores.

As técnicas de estatística descritiva são responsáveis por organizar, resumir e descrever os aspectos importantes de um banco de dados. Sintetizar os dados pode levar à perda de informações originais, mas esta perda é pequena em relação ao ganho que é possível obter com as análises a partir dessa sintetização dos dados (CORRAR, 2011).

A estatística descritiva apresentada na Tabela 2 possui:

- O número de observações de cada variável (Nº), sendo que a quantidade de cooperativas pode variar devido a possíveis ausências de informações não publicadas pela Revista EXAME;
- Valores mínimo e máximo de cada variável;
- A média das variáveis que pode conter distorções por valores de *outliers* que possam existir nesse conjunto (CORRAR, 2011);
- O desvio-padrão (DP), uma medida de dispersão, a qual evidencia maior ou menor variabilidade dos resultados obtidos e permite identificar até que ponto os resultados se concentram ou não ao redor da tendência central (média) de um grupo de observações (CORRAR, 2011) e;
- O coeficiente de variação (CV) que é uma maneira de expressar a variabilidade dos dados sem a influência da grandeza das variáveis, ou seja, a variabilidade dos dados em relação à média (SHIMAKURA, 2012).

Segue a estatística descritiva das 34 cooperativas agropecuárias singulares da amostra, com o intuito de verificar o comportamento de cada variável selecionada inicialmente.

Tabela 2 – Estatística descritiva para os anos de 2008 a 2012

	2008						2009					
	N*	Mínimo	Máximo	Média	DP*	CV*	N*	Mínimo	Máximo	Média	DP*	CV*
RC_Assoc	31	736,0	299.448,5	29.086,2	57.622,6	2,0	32	898,0	171.818,2	21.006,3	35.791,2	1,7
Mg_V	34	-1,0	5,0	1,9	1,4	0,7	34	0,0	5,0	1,6	1,2	0,8
Ret_PL	34	-10,0	23,0	12,2	7,2	0,6	34	-1,0	26,0	9,4	6,2	0,7
Ret_At	34	-3,3	11,5	4,6	3,2	0,7	34	-0,3	10,4	3,5	2,3	0,7
Grau_End	34	64,6	139,4	89,2	13,8	0,2	34	69,2	101,5	91,1	8,9	0,1
Vend_Liq	34	82.100.000	1.251.500.000	411.982.353	326.450.980	0,8	32	89.400.000	1.249.700.000	394.540.625	298.597.778	0,8
Ativo_Tota	34	53.800.000	863.000.000	272.376.471	238.646.249	0,9	34	58.700.000	828.900.000	272.300.000	230.150.552	0,8
num_func	32	192,0	6926,0	1572,1	1775,4	1,1	34	166,0	6462,0	1338,7	1576,5	1,2

	2010						2011					
	N*	Mínimo	Máximo	Média	DP*	CV*	N*	Mínimo	Máximo	Média	DP*	CV*
RC_Assoc	33	1.392,2	184.153,0	23.500,0	38.186,1	1,6	25	447,7	162.181,8	21.475,7	34.181,2	1,6
Mg_V	34	0,0	5,0	2,0	1,2	0,6	34	0,0	4,0	2,0	1,0	0,5
Ret_PL	34	0,0	28,0	9,6	6,5	0,7	34	1,0	21,0	8,6	5,3	0,6
Ret_At	34	0,0	8,1	3,5	2,2	0,6	30	0,7	10,3	3,5	2,2	0,6
Grau_End	34	77,5	100,2	93,8	5,7	0,1	30	21,8	81,3	60,4	13,1	0,2
Vend_Liq	34	98.400.000	1.591.200.000	461.191.176	377.440.775	0,8	33	71.600.000	1.375.800.000	391.066.667	310.063.864	0,8
Ativo_Tota	34	72.400.000	1.186.500.000	375.838.235	312.199.427	0,8	29	8.203.332	1.130.703.005	373.909.016	314.712.978	0,8
num_func	32	192,0	6926,0	1572,1	1775,4	1,1	34	173,0	6649,0	1438,9	1671,2	1,2

	2012						2008 à 2012					
	N*	Mínimo	Máximo	Média	DP*	CV*	N*	Mínimo	Máximo	Média	DP*	CV*
RC_Assoc	29	701,9	248.281,8	26.666,0	50.913,0	1,9	150	447,7	299.448,5	24.397,2	43.967,9	1,8
Mg_V	32	-1,0	9,0	2,3	1,6	0,7	168	-1,0	9,0	2,0	1,3	0,7
Ret_PL	33	-13,3	26,7	11,0	7,0	0,6	169	-13,3	28,0	10,2	6,5	0,6
Ret_At	33	0,8	16,3	4,5	2,9	0,7	165	-3,3	16,3	3,9	2,6	0,7
Grau_End	33	74,8	111,8	92,6	7,4	0,1	165	21,8	139,4	86,0	15,8	0,2
Vend_Liq	33	95	1.601	490	385	0,8	166	95	1.591.200.000	332.641.061	336.839.861	1,0
Ativo_Tota	33	69	1.185	397	320	0,8	164	69	1.186.500.000	256.956.552	279.012.719	1,1
num_func	33	209,0	7281,0	1610,2	1812,5	1,1	165	166,0	7281,0	1504,2	1704,5	1,1

* N = Número de observações de cada variável
*CV = Coeficiente de Variação
*DP = Desvio Padrão

Legenda:
RC_Assoc: riqueza criada por associado
Mg_V: margem de vendas
Ret_PL: retorno sobre patrimônio líquido
Ret_At: retorno sobre ativo total
Grau_End: grau de endividamento
Vend_Liq: vendas líquidas
Ativo_Total: ativo total
num_func: número de funcionários

Fonte: Resultado do SPSS.

O CV, que evidencia a variabilidade dos dados em relação à média, é interpretado de modo que quanto menor for este coeficiente mais homogêneo é o conjunto de dados. A variável que possui, de forma significativa, o CV maior que 1 é o índice RC_Assoc, tanto na estatística descritiva anual como na geral.

O que significa que esse índice possui uma maior dispersão dos dados em relação a sua média para todos os anos analisados, sendo o conjunto de dados menos homogêneo da amostra.

5.5 LIMITAÇÃO

Houve a tentativa de trabalhar os dados da amostra no modelo estatístico por sistema agroindustrial, visto que esses diferem e trariam maior riqueza para discussão, mas, devido à pequena quantidade de cooperativas por sistemas agroindustriais, tal análise ficou inviável.

Houve, também, a tentativa de inclusão na regressão de uma *dummy,* levando em consideração cada cooperativa central apresentada no Quadro 11 que relaciona as cooperativas que estavam inseridas em cooperativas centrais, mas somente uma das cooperativas centrais listadas apresentou significância, a qual foi mantida na regressão e denominada de rede.

5.6 RESULTADOS DA REGRESSÃO DE DADOS EM PAINEL

Multicolinearidade

Como pode ser observado na Tabela 3, a qual apresenta a matriz de correlação entre as variáveis selecionadas inicialmente, encontram-se em negrito as altas correlações. As variáveis com alta correlação, como explicado no item 3.1.4, possuem multicolinearidade e, se inseridas ao mesmo tempo na regressão, podem interferir nos resultados.

Tabela 3 – Matriz de Correlação

RC_Assoc	Mg_V	Ret_PL	Ret_At	Grau_End	Vend_Liq	Ativo_Total	num_func	Rede	
1	0,2102	0,0822	0,1412	0,0443	0,1157	0,1968	-0,0541	0,3996	RC_Assoc
	1	**0,7703**	**0,8166**	-0,1607	0,0134	0,0361	-0,003	0,1097	Mg_V
		1	**0,8258**	-0,2106	0,0494	0,0102	-0,0805	-0,0152	Ret_PL
			1	-0,2835	-0,0229	-0,077	-0,1019	0,047	Ret_At
				1	0,0837	0,0398	0,1715	0,0562	Grau_End
					1	**0,9453**	**0,5002**	0,3109	Vend_Liq
						1	**0,4496**	0,3381	Ativo_Total
							1	**0,4662**	num_func
								1	Rede

Legenda:
- RC_Assoc: riqueza criada por associado
- Mg_V: margem de vendas
- Ret_PL: retorno sobre patrimônio líquido
- Ret_At: retorno sobre ativo total
- Grau_End: grau de endividamento
- Vend_Liq: vendas líquidas
- Ativo_Total: ativo total
- num_func: número de funcionários

Fonte: Relatório emitido pelo programa Gretl.

Foram excluídas do modelo aquelas variáveis com correlação superiores a 0,5. No caso das variáveis para mensuração de tamanho, encontram-se com alta correlação (0,9453) as variáveis Ativo_Total e Vend_Liq, optou-se, então, por manter a variável Vend_Liq.

Foi levado em consideração para exclusão da variável Ativo_Total o fato de se trabalhar com diferentes SAGs na amostra, pois, de acordo com o SAG que a cooperativa está inserida, pode ser necessária uma quantidade maior de ativos ou menor, dependendo da atividade principal. Dessa forma, o valor total do ativo pode não demonstrar o tamanho real da cooperativa quando da comparação entre cooperativas em diversos SAGs, induzindo a um resultado equivocado.

Outro fato levado em consideração para se optar pela variável Vend_Liq é que esta é definida pela Revista EXAME como o indicador para se definir o *ranking* das maiores e melhores empresas. Optou-se por manter também, inicialmente, a variável num_func como *proxy* para mensurar tamanho, apesar de se encontrar correlacionada no limite aceitável com a variável Vend_Liq (0,5002).

Os três índices selecionados, inicialmente, para mensurar rentabilidade nas cooperativas agropecuárias possuem multicolinearidade. A variável Ret_PL possui correlação de 0,7703 com a variável Mg_V e de 0,8258 com a variável Ret_At e, por fim, a correlação entre as variáveis Mg_V e Ret_At possui correlação de 0,8166.

Dessa forma, foi necessária a escolha de uma das variáveis para ser inserida no modelo, pois como são altamente correlacionadas, evidencia que a explicação de uma dessas variáveis pode ser explicada pelas outras duas, fato este que dificulta a estimação correta dos parâmetros, como explicado no item 4.1.4.

Optou-se por manter como *proxy* para rentabilidade a margem de vendas, por ser o índice que não foi descartado por Carvalho (2008), quando analisados os índices tradicionais que as cooperativas do Estado de São Paulo devem possuir para monitorar o seu desempenho e, também, por Sabadin (2006) ao analisar os índices para uma avaliação de desempenho favorável para as cooperativas do Estado de São Paulo.

Vale ressaltar que foi selecionado como *proxy* para alavancagem o grau de endividamento no item 4.4, e pelo fato de possuir baixa correlação entre as demais variáveis, o índice se mantém como variável para o modelo estatístico proposto.

Logaritmo Natural

As variáveis foram transformadas em logaritmo natural, conhecido também como neperiano (onde $\log_e^x = 1$, em que e = 2,718281828). Dessa forma, é possível analisar por meio dos coeficientes das variáveis independentes resultantes da regressão de dados em painel, além dos sinais, a porcentagem de aumento ou diminuição da variável dependente, RC_Assoc, para cada 10% de variação das variáveis explicativas.

Como mencionado por Rodrigues (1999), a transformação logarítmica é uma prática comum em trabalhos econométricos empíricos e apresenta duas principais vantagens: suaviza a variância das séries, deixando os dados "comportados", e possibilita a leitura direta dos coeficientes estimados como sendo a elasticidade da variável dependente em relação à respectiva variável independente.

Dessa forma, o aumento ou a diminuição do valor do coeficiente de cada variável dependente é relacionado proporcionalmente em função das variáveis independentes.

Teste de Hausman

Como já mencionado as hipóteses do Teste de Hausman são as seguintes:

H_0: Os modelos, efeitos fixos e efeitos aleatórios não diferem substancialmente.

H_1: Os modelos, efeitos fixos e efeitos aleatórios diferem substancialmente.

O Teste de Hausman, como segue evidenciado na tabela 4, apresenta p-valor de aproximadamente 0,5, devido a esse ser superior a 0,05 rejeita-se a hipótese nula de modo que o modelo de regressão mais adequado é o de efeitos aleatórios.

Regressão de dados em painel

Tabela 4 – Resultado da regressão de dados em painel, modelo de efeitos aleatórios

Efeitos-aleatórios (GLS), usando 140 observações .
Incluídas 34 unidades de corte transversal .
Comprimento da série temporal: mínimo 1, máximo 5 .
Variável dependente: l_RC_Assoc .

	Coeficiente	Erro-padrão	razão-t	p-valor
const	0,865833	3,47168	0,2494	0,80343
l_Mg_V	0,280589	0,0564606	4,9696	<0,00001***
l_Vend_Liq	0,483219	0,217785	2,2188	0,02818**
l_num_func	-0,336014	0,204743	-1,6411	0,10311
l_Grau_End	0,155194	0,126994	1,2221	0,22383
Rede	1,34185	0,443658	3,0245	0,00299***

Média var. dependente	9,260588	D.P. var. dependente	1,303539
Soma resíd. quadrados	144,1566	E.P. da regressão	1,033357
Log da verossimilhança	-200,6994	Critério de Akaike	413,3989
Critério de Schwarz	431,0487	Critério Hannan-Quinn	420,5712

** P-valor é significativo a um nível de significância de 5
*** P-valor é significativo a um nível de significância de 1%

Fonte: Relatório emitido pelo programa Gretl.

Com o objetivo de identificar a relação entre a riqueza criada e a rentabilidade, o tamanho, a alavancagem e a *network* das cooperativas agropecuárias tradicionais brasileiras, utilizou-se a regressão de dados em painel.

Observa-se que, das cinco variáveis sugeridas inseridas no modelo de regressão, três possuem p-valor inferior a 0,05, o que demonstra que são significantes e contribuem para explicar a variável dependente, RC_Assoc.

A primeira variável é a Mg_V, definida como *proxy* para mensurar a rentabilidade das cooperativas agropecuárias da amostra. Observa-se que a relação entre RC_Assoc e a variável de rentabilidade, Mg_V, é significativa a nível de 1%. A variável encontra-se relacionada positivamente com a RC_Assoc, evidenciando que a cada aumento de 10% na Mg_V a RC_Assoc aumenta 2,8%.

Dentre as variáveis inseridas no modelo para mensurar o tamanho das cooperativas agropecuárias estão a Vend_Liq e o num_func, sendo que somente a variável Vend_Liq possui relação significativa (a nível de 5%) com a variável dependente. De modo que para cada aumento de 10% no valor das Vend_liq, a Rc_Assoc aumenta 4,8%.

A variável Grau_End, inserida como *proxy* para mensurar a alavancagem das cooperativas agropecuárias da amostra, também não possui relação significativa com a variável a ser explicada, RC_Assoc. Assim, a partir dos resultados da regressão, não é possível afirmar que existe relação entre a riqueza criada e alavancagem nas cooperativas agropecuárias tradicionais brasileiras presentes na amostra.

Também foi inserida no modelo uma variável *dummy*, denominada como Rede, evidenciando aquelas cooperativas agropecuárias que estão inseridas em uma cooperativa central. A variável Rede e a variável dependente, RC_Assoc, encontram-se relacionadas positivamente e significativamente a nível de 1%.

Dessa forma, os resultados evidenciam que a RC_Assoc é influenciada pela Mg_V, pelas Vend_Liq e pela Rede, ou seja, há uma relação entre a riqueza criada pelas cooperativas agropecuárias presentes na amostra e a rentabilidade e o tamanho dessas e o fato de elas participarem de uma cooperativa central.

Em relação à variável Rede, a partir dos resultados encontrados, pode-se afirmar simplesmente que as cooperativas inseridas nesta forma de intercooperação possuem maior riqueza criada do que aquelas que não se encontram organizadas dessa forma.

Mas não se pode afirmar se a geração de riqueza é ocasionada nessas cooperativas por elas estarem em uma cooperativa central ou, de maneira contrária, as cooperativas singulares por se encontrarem bem organizadas, estruturadas e competitivas no mercado é que faz com que elas busquem formas de intercooperação.

É válido ressaltar que o estudo limitou-se à avaliação de desempenho baseada em dados contábeis. Pois, de acordo com Merchant (2006), a avaliação de desempenho pode ser dividida em três grupos, as medidas de mercado, as medidas baseadas em dados contábeis e um misto das duas medidas. O autor ainda menciona que os indicadores contábeis possuem "vantagens" sobre os demais, pois atendem a critérios de mensuração, possuem comparabilidade, são precisos e compreensíveis.

De acordo com Iudícibus (2008), os demonstrativos contábeis são um dos meios mais importantes da Contabilidade na área dos negócios e uma das principais fontes de dados utilizados com a finalidade de avaliação de desempenho nas organizações. Neste sentido, buscou-se evidenciar que a demonstração contábil, DVA, pode ser uma fonte de informações na avaliação de desempenho das cooperativas agropecuárias.

Buscou-se, então, a relação entre o indicador RC_Assoc (o qual pode ser uma informação retirada da DVA) e os demais índices de avaliação de desempenho financeiro,

tanto de aspectos econômicos como os de aspecto financeiros, assim como apresentado por Matarazzo (1998) e Marion (2009).

O modelo proposto de regressão limita-se ao uso de alguns desses indicadores, não houve a utilização de todos. Portanto, é importante colocar que os índices levantados para o modelo proposto, após a análise de multicolinearidade, limitou-se ao índice Grau_End (de aspecto financeiro) que é mencionado por Carvalho (2008) como sendo um dos índices indispensáveis para análise do desempenho de cooperativas agropecuárias. Mas a regressão evidencia que não há relação entre o Grau_End e a RC_Assoc.

E, também, permaneceu na regressão após a análise de multicolinearidade o índice de Mg_V (de aspecto econômico) utilizado, quando da avaliação de desempenho financeiro, pelos autores Carvalho (2008), Baourakis *et al.* (2002) e Kalogeras *et al.* (2011).

6. ESTUDO DE CASO

6.1 A COOPERATIVA REGIONAL DE CAFEICULTORES EM GUAXUPÉ

A Cooperativa Regional de Cafeicultores em Guaxupé Ltda. (Cooxupé) é uma cooperativa agropecuária do sistema agroindustrial do café localizada em Guaxupé, Minas Gerais. A Cooxupé é uma das cooperativas que divulga anualmente a DVA em seus relatórios de gestão, assim como os benefícios proporcionados aos seus cooperados. Desse modo, o objetivo desse tópico consiste em identificar qual é o valor adicionado produzido e analisar qual é a estratégia utilizada pela cooperativa na distribuição do valor adicionado ao produtor rural associado.

Para tanto, serão utilizados os relatórios de gestão e as demonstrações financeiras publicadas pela cooperativa nos anos de 2012, 2011 e 2010. Antes da publicação dessas informações pela cooperativa, há uma reunião da Assembleia Geral Ordinária (AGO), normalmente em março do ano seguinte, para tomada de decisões e aprovação dos relatórios e demonstrações.

A cooperativa surgiu, em 1932, com a fundação de uma Cooperativa de Crédito Agrícola, transformada em 1957 em Cooperativa de Cafeicultores. Em 2014, a cooperativa completa 57 anos em atividades de recebimento, processamento e comercialização de café.

A Cooxupé atua na revenda de insumos, na prestação de serviços, na armazenagem e comercialização de *commodities*, na torrefação de café e possui uma loja para venda de seus produtos. A cooperativa também possui um laboratório de análises químicas que apresenta conceito "A" pela Sociedade Brasileira de Ciência do Solo, onde os cooperados podem utilizar os serviços de análises das plantas e dos solos. Em 2012, foram recebidas 34.090 amostras e foram efetuadas 368.443 determinações.

Foi criada em 2009, integrada à Cooxupé, a Comercial e Exportadora de Café S/A, com o intuito de comercializar, exportar e importar produtos agropecuários em geral, mas principalmente fornecer cafés finos, especiais e certificados, oferecendo lotes únicos ou *blends*.

Em 2012, a cooperativa possuía 1.904 colaboradores e 9.227 produtores rurais associados, dentre os quais 96,47% são classificados como mini familiar e pequenos

cooperados. A cooperativa recebe café produzido em mais de 200 municípios localizados nas regiões Sul de Minas, Alto Paranaíba (Cerrado Mineiro) e Vale do Rio Pardo, em São Paulo.

A cooperativa lidera a exportação de café verde brasileiro desde 2009, sendo que em 2012 exportou cerca de 2,1 milhões de sacas, sendo este valor 4% a mais que a média de exportação dos últimos anos. Seu café é exportado principalmente para países como Estados Unidos, Alemanha, Bélgica, Suíça, Espanha, Japão, Canadá, entre outros.

A distribuição do valor adicionado pela cooperativa ao associado é chamado pela Cooxupé de benefícios aos cooperados, que consiste em benefícios diretos e indiretos. Os benefícios diretos são aqueles em que a distribuição do valor adicionado pela cooperativa ao associado é recebido diretamente pelo cooperado (em mãos). Na maioria das vezes, são benefícios na forma de numerários, ou seja, em dinheiro. Os benefícios diretos estão divididos em café, insumos, distribuição de numerários e aumento de capital.

Os benefícios indiretos são aqueles em que a distribuição do valor adicionado pela cooperativa ao associado é recebido indiretamente pelo cooperado, ou seja, o cooperado será beneficiado por meio de prestação de serviços ou por meio de subsídios. Os benefícios indiretos estão ligados a atividade produtiva de seus cooperados e consiste em assistência técnica, granelização, subsídio de armazenamento e de transporte.

6.2 A DISTRIBUIÇÃO DO VALOR ADICIONADO PELA COOXUPÉ AOS COOPERADOS

A distribuição do valor adicionado pela Cooxupé aos cooperados, como já mencionado, é chamada pela cooperativa de benefícios, o qual pode ser considerado como um benefício direto ou indireto.

Serão abordados abaixo quais são esses benefícios, o que significa cada um deles e, serão apresentados os valores e as análises desses benefícios proporcionados pela Cooxupé aos seus cooperados para os anos de 2010 a 2012. Posteriormente, será calculado o valor médio recebido por cooperado, a partir dos benefícios proporcionados a eles pela cooperativa, levando em consideração o número total de cooperados da Cooxupé.

Em relação aos benefícios diretos ligados ao café estão os programas de sustentabilidade, a devolução de crédito de Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), devolução do Fundo Especial de Capitalização (FEC) e a concessão de

descontos em sacarias.

Os programas de sustentabilidade são investimentos realizados pela cooperativa para que os cooperados possam efetuar melhorias contínuas em suas propriedades, cuja finalidade consiste em promover as melhores práticas de modo a premiar aqueles que se encontram de acordo com os programas de sustentabilidade requeridos pelo mercado nacional e internacional. Sendo esta uma forma de agregar valor, aumentando a qualidade dos produtos de seus cooperados.

A Cooxupé foi credenciada para receber, preparar e comercializar lotes de café com o selo *Rainforest Alliance*. A cooperativa é uma grande fornecedora mundial de cafés para a Nespresso. Os principais programas oferecidos pela Cooxupé são: Programa AAA da Nespresso, C.A.F.E. *Practices* da Starbucks, 4C – Código Comum para a Comunidade Cafeeira e UTZ *Certified*, Programa Nescafé, Programa de qualidade *Reinforest.*

A devolução de crédito de ICMS consiste na recuperação do imposto incidente nas vendas de café e milho, dos associados, realizadas pela Cooxupé. O governo de Minas Gerais instituiu o crédito de ICMS presumido, no valor de 1% nas operações com café cru no Estado e 2,4% nas operações com milho, para todos os produtores rurais, pessoas físicas.

Em 2010, houve na cooperativa o primeiro crédito de ICMS presumido, totalizando cerca de R$ 26,3 milhões, que foram contemplados por 8.812 cooperados (que comercializavam café e milho) entre o período de dezembro de 2009 e setembro de 2010. O benefício direto de repasse do valor do ICMS recuperado aos cooperados consiste na distribuição do valor adicionado.

O Fundo Especial de Capitalização (FEC) foi criado e aprovado pela AGO da Cooxupé em 1998, durante o período de vigência do Programa de Revitalização de Cooperativas de Produção Agropecuária (RECOOP), pela absorção da sobra líquida apurada no fim de cada exercício social.

Em 2007, foi decidido em assembleia que a partir do próximo ano não seria mais obrigatória a constituição da FEC. O que ocorre atualmente é a devolução da FEC, sendo esta considerada um benefício direto aos cooperados da Cooxupé.

Além dos benefícios diretos ligados ao café já descritos, a cooperativa distribui riqueza aos associados por meio de devolução de capital e na concessão de descontos em sacarias.

Em relação aos benefícios diretos ligados aos insumos, a cooperativa proporciona a revenda de insumos aos associados, bônus e descontos nas campanhas de vendas. Momento em que os associados compram defensivos e fertilizantes agrícolas, por exemplo, a valores menores do que encontrariam no mercado.

Como já mencionado, os benefícios indiretos proporcionados pela Cooxupé aos associados são: assistência técnica, granelização, subsídio de armazenamento e de transporte.

A cooperativa presta serviços de assistência técnica aos cooperados gratuitamente, por meio de eventos coletivos, orientação direta ao produtor com a possibilidade de visitas à propriedade quando necessário. No ano de 2012, a cooperativa possuía 160 profissionais atuando no atendimento técnico gratuito aos produtores rurais associados, totalizando 69.585 atendimentos. A prestação de serviços incorre em custos à cooperativa, mas agrega valor ao associado.

Com os serviços prestados pela cooperativa, o associado adquire maiores técnicas, informações e conhecimento que podem vir a auxiliar no trabalho realizado em suas fazendas. O resultado desse benefício indireto consiste, muitas vezes, em menores custos e desperdícios e em maior qualidade dos produtos pertencentes aos associados.

Em 2011, a Cooxupé iniciou um trabalho de armazenamento do café a granel e não mais em sacaria. O café passou a ser acondicionado em *bags* que possuem chip, onde está a identidade do produtor, permitindo a rastreabilidade até a venda do café. Com a eliminação da sacaria, a logística de armazenamento na cooperativa melhorou, além de o associado economizar com mão de obra e ganhar velocidade no envio do café para a cooperativa. Fato que melhora a qualidade do café e reduz os custos com frete.

Em 2011, houve uma economia na cooperativa de aproximadamente R$ 5,2 milhões e, em 2012, a economia foi 225% maior, cerca de R$ 16,9 milhões, considerados pela cooperativa como benefícios indiretos proporcionados aos associados. A redução de custos pela cooperativa proporciona, consequentemente, maiores resultados.

A Cooxupé subsidia o armazenamento da produção do café de seus cooperados e, também, subsidia o transporte de cargas desse café para a cooperativa, sendo esses benefícios considerados indiretos, de modo que agregam valor ao cooperado.

A tabela a seguir evidencia os benefícios diretos e indiretos que a cooperativa proporcionou aos produtores rurais associados a ela em 2010, 2011 e 2012.

Quadro 12 – Benefícios diretos e indiretos aos cooperados da Cooxupé entre 2010-2012

Benefícios diretos	2012 n° de coop	2012 valor em R$	Análise Vertical (%)	Análise Horizontal (%)	2011 n° de coop	2011 valor em R$	Análise Vertical	Análise Horizontal (%)	2010 n° de coop	2010 valor em R$	Análise Vertical	Análise Horizontal (%)
Café		20.965.938	27,82	-55,46		16.383.828	22,31	-65,19		47.070.528	67,52	100,00
Programa de qualidade Nespresso	815	6.961.850	9,24	10,03	807	5.182.289	7,06	-18,09	797	6.327.178	9,08	100,00
Programa de qualidade Jornada da Excelência e UTZ	29	126.828	0,17	-30,95	164	541.521	0,74	194,83	49	183.670	0,26	100,00
Programa Nescafé	3.801	706.015	0,94									
Programa de qualidade Reinforest	58	338.635	0,45	0,00	15	134.260	0,18	0,00				
Devolução de crédito de ICMS presumido	8.018	7.739.911	10,27	-70,60	4.940	2.646.839	3,60	-89,95	8.812	26.327.226	37,76	100,00
Devolução do fundo especial de capitalização - FEC	399	962.597	1,28	-65,49	382	753.536	1,03	-72,99	890	2.789.640	4,00	100,00
Devolução de capital	489	4.130.102	5,48	-23,46	330	2.743.141	3,73	-49,17	622	5.396.215	7,74	100,00
Programa de qualidade 4C					1.384	470.752	0,64	29,46	1.585	363.619		
Concessão de desconto de sacaria					5.844	3.911.490	5,33	-31,17	7.670	5.682.981		
Insumos		8.909.520	11,82	70,81		7.238.979	9,86	38,79		5.215.925	7,48	100,00
Bônus e descontos das campanhas de vendas	8.865	8.909.520	11,82	70,81	9.187	7.238.979	9,86	38,79	6.863	5.215.925	7,48	100,00
Subtotal dos benefícios diretos do café e dos insumos		**29.875.458**	**39,65**	**-42,86**		**23.622.807**	**32,16**	**-54,82**		**52.286.453**	**75,00**	**100,00**
Distribuição de numerários (10% sobre as sobras)		**4.232.073**	**5,62**		10.661	**9.388.930**	**12,78**					**100,00**
Aumento do capital (10% sobre as sobras)		**4.232.073**	**5,62**		10.661	**9.388.930**	**12,78**					**100,00**
Recomendação do conselho de adm (50% à disposição da AGO)					10.661	**9.388.931**						
TOTAL DE BENEFÍCIOS DIRETOS		**38.339.604**	**50,88**	**-26,67**		**51.789.598**	**70,51**	**-0,95**		**52.286.453**	**75,00**	**100,00**
Benefícios indiretos	n° de coop	valor em R$			n° de coop	valor em R$			n° de coop	valor em R$		
Café												100,00
Assistência técnica (atendimentos)	69.585	8.491.055	11,27	54,72	69.141	8.330.772	11,34	51,80	65.554	5.487.846	7,87	100,00
Subsídio de armazenagem	8.940	7.394.476	9,81	-16,13	9.200	5.848.946	7,96	-33,66	10.628	8.816.720	12,65	100,00
Subsídio de transporte	2.727	4.206.485	5,58	34,58	2.686	2.276.706	3,10	-27,16		3.125.593	4,48	100,00
Granelização	6.982	16.922.387	22,46		1.985	5.204.800	7,09	0,00			0,00	100,00
TOTAL DE BENEFÍCIOS INDIRETOS		**37.014.403**	**49,12**	**112,36**		**21.661.224**	**29,49**	**24,27**		**17.430.159**	**25,00**	**100,00**
TOTAL GERAL DE BENEFÍCIOS DIRETOS E INDIRETOS		**75.354.007**	**100,00**	**8,09**		**73.450.822**	**100,00**	**5,36**		**69.716.612**	**100,00**	**100,00**
Crédito de ICMS presumido (devolução AGO 2012)					7.985	8.533.957						
						81.984.779						

Fonte: Relatório de Gestão e Demonstrações Financeiras da Cooxupé em 2012,2011 e 2010.

Como evidenciado anteriormente, a Cooxupé agrega valor e distribui riqueza aos seus associados por meio dos benefícios diretos (ligados ao café, insumos, distribuição de numerários e aumento de capital) e benefícios indiretos (assistência técnica, granelização, subsídio de armazenamento e de transporte).

Praticamente todos os cooperados estão inscritos em pelo menos um dos programas de sustentabilidade ligados ao café (benefício direto). Em 2012, 4.703 cooperados tiveram sua renda aumentada por meio de premiações que totalizaram R$ 8.133.328, o que corresponde a 10% do total geral de benefícios e um valor médio de aproximadamente R$ 1.729 para cada cooperado premiado.

O Programa de Qualidade Nespresso proporciona aos cooperados benefícios no valor de R$ 6.961.850, aproximadamente 86% em relação ao total de programas de sustentabilidade. Os programas são importantes tanto para a cooperativa como aos cooperados, pois fazem com que a Cooxupé cumpra com as exigências requeridas no mercado nacional e internacional, aumentando a qualidade do café produzido pelos produtores rurais associados e, consequentemente, trazendo melhores resultados na venda desse café.

As devoluções de crédito do ICMS presumido, do FEC e de capital totalizam R$ 12.832.610, o que corresponde a 18% em relação ao total geral de benefícios. Em 2012, a recuperação de ICMS presumido pela cooperativa e sua distribuição aos cooperados foi de aproximadamente R$ 7,7 milhões.

Esse valor é repassado aos cooperados quando da venda de suas *commodities*, sendo inserido nas notas fiscais do café comercializado. O número de cooperados que receberam a devolução do imposto totalizaram 8.018, de modo que o valor médio recebido por cooperado beneficiado foi de aproximadamente R$ 965.

Em 2012, a devolução do FEC aos cooperados foi de R$ 962.597, valor este recebido por 399 cooperados, o que evidencia um valor médio recebido por cooperado beneficiado de R$ 2.412,50. Houve também, no mesmo ano, devolução de capital a 489 cooperados, no valor de R$ 4.130.102, sendo recebido um valor médio por cooperado beneficiado de aproximadamente R$ 8.446.

As devoluções descritas (de crédito de ICMS presumido, do FEC e de capital) distribuem riqueza aos cooperados, sendo consideradas como benefícios diretos proporcionados pela Cooxupé aos produtores rurais associados.

Os benefícios diretos ligados aos insumos ocorrem por meio de bônus e descontos das campanhas de vendas. Em 2012, foram proporcionados pela cooperativa aos associados bônus e descontos no valor de R$ 8.909.520, os quais foram recebidos por 8.865 cooperados. Dessa forma, tem-se um valor médio de R$ 1.005 de bônus e descontos na venda de insumos por cooperado beneficiado.

Houve uma reforma no Estatuto Social da Cooxupé, que era o mesmo desde 1987. Em agosto de 2011, foi convocada uma assembleia de caráter extraordinário, com a finalidade de analisar o Estatuto Social que precisava ser atualizado. Nessa assembleia, entre outras decisões, ficou estipulado que 10% das sobras líquidas de cada exercício social seriam distribuídas aos associados, sem a necessidade de passar por votação em assembleia.

Em 2012, a distribuição de numerários aos cooperados foi de R$ 4.232.073 que corresponde a 5,62% do total geral de benefícios. A distribuição de numerários pode ser uma mudança na estratégia da cooperativa no modo com que ela distribui o valor adicionado aos cooperados. É possível que o cooperado tenha uma percepção de que a cooperativa agrega maior valor adicionado a eles, quando do retorno financeiro do que na prestação de serviços gratuitos, por exemplo.

O Capital Social da Cooxupé é representado por quotas no valor nominal de R$ 1,00. Consta em Estatuto um aumento de capital, ao fim de cada exercício social, de 10% em relação às sobras líquidas da cooperativa. Em 2012, houve um aumento de capital no valor de R$ 4.232.073, o que corresponde a 5,62% do total geral de benefícios. O aumento de capital é um benefício do cooperado, sendo também, um meio de reinvestir na cooperativa que trará benefícios futuros.

Em relação aos benefícios indiretos, como já mencionado, a prestação de serviços por meio de assistência técnica aos cooperados é oferecida gratuitamente pela cooperativa. Em 2012, foram investidos R$ 8.491.055 para a realização de 69.585 atendimentos, evidenciando um custo médio por atendimento de R$ 122.

O valor total investido em assistência técnica corresponde a 11,27% do total geral dos benefícios. A prestação desse serviço agrega valor aos cooperados que, com as corretas instruções técnicas e as devidas informações, podem adicionar qualidade na produção do café.

O cooperado possui a opção de entregar na Cooxupé o café a granel, eliminando o saco de juta. Em 2012, a cooperativa investiu R$ 16.922.387 na granelização (benefício indireto) que beneficiou 6.982 cooperados, este benefício corresponde a 22,46% do total geral

de benefícios. O custo médio de granelização por cooperado beneficiado foi de R$ 2.424. A implantação da granelização na Cooxupé facilita a logística para o cooperado da entrega do café, além da redução de custos, como já mencionado anteriormente.

Outro benefício indireto proporcionado pela Cooxupé aos seus cooperados é o subsídio de armazenamento que, em 2012, totalizou R$ 7.394.476 e beneficiou 8.940 cooperados. O que evidencia um subsídio de armazenamento médio por cooperado beneficiado de R$ 827.

A Cooxupé também proporciona ao cooperado um subsídio de transporte que, em 2012, totalizou R$ 4.206.485, beneficiando 2.727 cooperados. Dessa forma, o subsídio de transporte médio por cooperado beneficiado é de R$ 1.543. Ambos os subsídios agregam valor aos cooperados, pois, caso a cooperativa não subsidiasse, o produtor rural teria de pagar para armazenar e transportar as cargas de café.

Ao analisar o ano de 2012, por meio da análise vertical, observa-se que aproximadamente 50% do total geral de benefícios corresponde aos benefícios diretos e os outros 50%, aos benefícios indiretos. Os benefícios diretos proporcionados aos cooperados, em 2012, foram de R$ 38.339.604, distribuídos por meio de prêmios dos programas de sustentabilidade, devoluções em dinheiro, bônus e descontos nas vendas de insumos, distribuição de numerários e aumento de capital.

Em relação aos benefícios indiretos, ressalta-se que ocorrem na forma de prestação de serviços aos cooperados. Em 2012, o total de benefícios indiretos foi de R$ 37.014.403, o que representa os custos que a cooperativa subsidiou ao proporcionar serviços gratuitos aos cooperados.

Ao realizar uma análise horizontal, tem-se como objetivo observar a tendência de uma determinada informação no decorrer dos anos. Ressalta-se que a limitação neste trabalho consiste na pequena quantidade de anos analisados (2010, 2011 e 2012). Antes de realizar uma análise horizontal é relevante entender o funcionamento do segmento do café, pois existem fatores exógenos à cooperativa e ao produtor rural que afetam diretamente os resultados desse anualmente.

Deve-se levar em consideração, dentro do segmento, o comportamento cíclico da produção do café, o preço e a taxa de câmbio. Esses três fatores alteram o comportamento anual do café e, consequentemente, os resultados nas entidades que possuem como atividade principal a compra, industrialização e/ou comercialização desse.

A produção de café possui um comportamento cíclico bienal, caracterizado pela alternância entre aumentos e quedas na produção. Em um ano, ocorre uma colheita abundante e, no próximo ano, ocorre uma colheita menor. Esse comportamento cíclico pode ainda sofrer variações por fatores climáticos, como secas, chuvas excessivas e geadas (Organização Internacional do Café – OIC, 2010).

Nos resultados financeiros do ano de 2010, está relacionada a safra de 2009/2010, considerada baixa na produção do café. Consequentemente, no próximo ano (2010), a safra 2010/2011 é considerada alta na produção, trazendo maiores resultados financeiros no ano de 2011. Dessa forma, para o ano de 2012, a safra 2011/2012 é considerada baixa, evidenciando resultados financeiros menores nesse ano e assim por diante.

O impacto do ciclo bienal do Brasil reflete na formação dos preços a nível mundial, uma vez que o país possui mais de 30% de participação na produção mundial. A média do preço de exportação do café valorizou, em 2011, 56,71% em relação ao ano anterior (OIC, 2010).

Em relação aos valores médios do agronegócio de 2011 e de 2010, houve alta de 26,7% nos preços externos em dólares. Já em 2012, os preços médios de exportação em dólar recuaram 2,9% em relação ao ano anterior (ESALQ/USP, 2013).

A taxa de câmbio efetiva real do agronegócio apresentou valorização em 2010 e se apresentou estável até setembro de 2011, quando foi observado um aumento da aversão ao risco devido à crise na Europa, e o Banco Central do Brasil anunciou mudanças na política de juros.

Na comparação das médias anuais (2010 e 2011), houve valorização cambial de 19,2%. Em 2012, houve uma desvalorização de 2% da taxa de câmbio efetiva real do agronegócio. Apesar de o câmbio ter desvalorizado no período, o faturamento em reais, por sua vez, cresceu 6%, devido ao aumento do volume exportado que foi de 8,67% (ESALQ/USP, 2013).

Em 2010, o preço médio pago pela saca do café aos cooperados da Cooxupé foi de R$ 302,11, possuindo um aumento em relação ao ano anterior de 15,21%. O preço médio pago pela saca do café aos cooperados da Cooxupé, em 2011, foi de R$ 477,86, um aumento de aproximadamente 58% em relação ao preço médio pago pela saca no ano de 2010.

O ano de 2011, é considerado de safra baixa (safra 2011/2012), mas o reflexo financeiro do ano veio a partir da safra anterior (safra 2010/2011), sendo que a Cooxupé

trabalhou com o estoque que possuía.

Portanto, o preço alto da saca do café e um estoque significativo da cooperativa contribuíram para os resultados em 2011.

Em 2012, o preço médio pago pela saca de café ao cooperado foi de R$ 384,45, representando uma queda no preço médio pago em relação ao ano anterior de aproximadamente 20%. Mas, levando em consideração o ciclo bienal, ao comparar o ano de 2012 com o ano de 2010, ambos considerados resultados de uma safra de baixa na produção de café, houve um aumento pago no valor médio do café aos cooperados da Cooxupé de aproximadamente 27%.

Retornando ao Quadro 12, por meio da análise horizontal, observa-se que o total geral dos benefícios nos anos analisados foi estável, com uma pequena variação negativa do ano de 2012 em relação ao ano de 2010 de 1,82%. Houve três contas com aumentos significativos, de 2012 em relação a 2010, o primeiro é o benefício direto de bônus e descontos das campanhas de vendas dos insumos que, em 2012, totalizou R$ 8.909.520 e, em 2010, era de R$ 5.215.925, representando um aumento de 70,81%.

O segundo e o terceiro aumentos significativos pertencem aos benefícios indiretos. O segundo é a prestação de serviços na forma de assistência técnica que, em 2012, totalizou um custo de R$ 8.491.055, enquanto, em 2010, era de R$ 5.487.846, obtendo um aumento dentro de dois anos de 54,72%. E o terceiro é o subsídio de transporte que, em 2012, foi de R$ 4.206.485 e, em 2012, era de R$ 3.125.593, correspondente a um aumento de 34,58%.

Existem, também, diminuições significativas de alguns benefícios, os quais estão relacionados aos benefícios diretos ligados ao café e ao aumento de capital. Os benefícios diretos ligados ao café totalizaram, em 2012, R$ 20.965.938, enquanto, em 2010, foram distribuídos R$ 47.070.528 de benefícios diretos relacionados ao café aos cooperados. Houve uma diminuição significativa em 2012 em relação a 2010, correspondente a 55,46%.

Isso se deve principalmente pela devolução de crédito do ICMS presumido, sendo que, em 2012, foram devolvidos aos cooperados R$ 7.739.911 e, em 2010, R$ 26.327.226, evidenciando uma diminuição de 70,60%; pela devolução do FEC, que em 2012, totalizou R$ 962.597 e, em 2010, era de R$ 2.789.640, representando uma diminuição no valor devolvido do FEC em 65,49%.

E, também, o benefício direto de aumento de capital que, em 2012, totalizou R$ 4.232.073, em 2011, era de R$ 7.037.099, o que corresponde a uma diminuição de 39,86%. O

aumento de capital está relacionado diretamente com as sobras líquidas do exercício, sendo que são destinados ao aumento de capital 10% das sobras líquidas da cooperativa anualmente.

É válido ressaltar que apesar de não aparecer nenhum aumento de capital na tabela de benefícios do Relatório de Gestão da Cooxupé do ano de 2010, ao verificar as destinações estatutárias e legais, como será mencionado abaixo, observa-se um aumento de capital no período de R$ 7.037.099, o qual foi inserido no quadro acima referente ao total de benefícios proporcionados pela Cooxupé aos seus cooperados.

De acordo com o estatuto social da Cooxupé e a Lei n. 5.764/71, a sobra líquida do exercício, ajustada pela realização da Reserva de Reavaliação e da Reserva de Assistência Técnica, Educacional e Social (RATES), terá as destinações assim como estão representadas no quadro abaixo.

Ressalta-se que a RATES é composta pelos resultados das operações com não cooperados, ou seja, o lucro líquido do período é destinado à reserva.

Quadro 13 – Resultados dos períodos e suas destinações estatutárias e legais dos anos de 2012, 2011 e 2010

Destinações Estatutárias e Legais:	2012	2011	2010
Sobra líquida do exercício	18.918.003	140.523.047	78.097.304
Ajuste de exercícios anteriores			-3.527.440
Realização da RATES	10.831.636	10.154.851	8.687.796
Realização da Reserva de reavaliação	4.608.012	4.447.157	4.373.305
Lucro líquido antes das destinações	**34.357.651**	**155.125.055**	**87.630.965**
Destinações diretas			
RATES (Lucro líquido com não cooperados)	-1.606.767	-8.598.156	-10.535.096
Reserva de desenvolvimentos	9.569.848	-52.637.594	-53.638.874
Destinações conforme disposições estatutárias	**42.320.732**	**93.889.305**	**23.456.995**
Reserva Legal (30%)	-12.696.220	-28.166.791,00	-7.037.099
RATES (15%)	-6.348.110	-14.083.396	-2.345.700
Reserva de desenvolvimento (15%)	-6.348.110	-14.083.396	
Capital Social (10%)	-4.232.073	-9.388.930	-7.037.099
Distribuição aos cooperados (10%)	-4.232.073	-9.388.930	
Sobras à disposição da Assembleia Geral	**8.464.146**	**18.777.862**	**7.037.097**
Destinação (decisão da Assembleia):	mar/14	mar/12	mar/11
Reserva Legal		-9.388.931	
Capital Social		-9.388.931	
RATES			-7.037.097

Fonte: Relatório de Gestão e Demonstrações Financeiras da Cooxupé em 2012, 2011 e 2010.

Como se pode observar, a sobra líquida de 2012 foi de R$ 18,9 milhões, resultado de aproximadamente 86% inferior ao ano anterior (R$ 140,5 milhões), isso se deve principalmente pela queda no preço do café no mercado internacional.

O lucro líquido, antes das destinações, consiste na soma da sobra líquida do exercício, do ajuste de exercícios anteriores, da realização da RATES e da realização da reserva de reavaliação. Posteriormente, parte desses valores é destinada diretamente à conta RATES e à reserva de desenvolvimentos.

A diferença entre o lucro líquido antes das destinações e as destinações diretas é destinada conforme disposição estatutária, sendo esta a base de cálculo para a distribuição mencionada a seguir.

É destinado à reserva legal 30% desse valor, cuja finalidade consiste em reparar perdas e atender ao desenvolvimento de suas atividades. Ao RATES, cujo objetivo está na prestação de assistência aos cooperados, destina-se 15%. Sendo esta a mesma porcentagem destinada à reserva de desenvolvimento, a qual visa a investimentos em infraestrutura, novas tecnologias e investimento em capital de giro.

Reservam-se ao aumento de capital 10% das destinações, conforme disposições estatutárias. Aos cooperados, destina-se também uma porcentagem de 10%, cujo numerário será distribuído aos cooperados. O restante cabe à Assembleia Geral Ordinária deliberar sobre sua destinação, fato que acontece normalmente na Cooxupé em março do ano seguinte.

A partir das informações dos Relatórios de Gestão, foi calculado o valor médio recebido por cooperado, a partir dos benefícios proporcionados a eles pela cooperativa, levando em consideração o número total de cooperados da Cooxupé, como segue:

Quadro 14 – Valor médio recebido por cooperado em relação aos benefícios proporcionados pela Cooxupé em 2012, 2011 e 2010

	2012	Valor médio por cooperado	Análise Vertical (%)	Análise Horizontal (%)	2011	Valor médio por cooperado	Análise Vertical (%)	Análise Horizontal (%)	2010	Valor médio por cooperado	Análise Vertical (%)	Análise Horizontal (%)
N° total de cooperados	9.227			-22,30	10.661			-10,22	11.875			100,00
Benefícios diretos	38.339.604	4.155,15	50,88	-16,82	42.400.667	3.977,18	66,19	-20,39	59.323.552	4.995,67	77,29	100,00
Café + insumos	29.875.458	3.237,83	39,65	-26,46	23.622.807	2.215,82	36,87	-49,68	52.286.453	4.403,07	68,12	100,00
Distribuição de numerários	4.232.073	458,66	5,62		9.388.930	880,68	14,66		0	0,00	0,00	100,00
Aumento de capital	4.232.073	458,66	5,62	-22,60	9.388.930	880,68	14,66	48,61	7.037.099	592,60	9,17	100,00
Benefícios indiretos	37.014.403	4.011,53	49,12	173,30	21.661.224	2.031,82	33,81	38,43	17.430.159	1.467,80	22,71	100,00
Valor médio total recebido por cooperado	**75.354.007**	**8.166,69**	**100,00**	**26,35**	**64.061.891**	**6.008,99**	**100,00**	**-7,03**	**76.753.711**	**6.463,47**	**100,00**	100,00

Fonte: Elaborado pela autora a partir das informações dos Relatórios de Gestão da Cooxupé em 2012,2011 e 2010.

A Cooxupé, a partir de 2011, passou a destinar parte das sobras à distribuição de numerários aos cooperados. Fato este que evidencia uma possível mudança de estratégia na maneira como a cooperativa distribui a riqueza gerada aos cooperados.

Observa-se que o número de produtor rural associado à Cooxupé, ao analisar 2012 em relação a 2011, caiu 22,30%. Em 2012, a cooperativa possuía 9.227 associados e, em 2010, 11.875 associados. Mas o valor total de benefícios distribuídos não caiu na mesma proporção, houve uma redução de 1,82%. Em 2012, a cooperativa distribuiu R$ 75.354.007 em benefícios aos cooperados e, em 2011, distribuiu R$ 76.753.711.

Fato esse que proporcionou um maior valor médio total de benefícios distribuídos por cooperado, analisando 2012 em relação a 2011. O valor médio total recebido por cooperado, em 2012, foi de R$ 8.167,69, sendo que, em 2010, foi de R$ 6.463,47, o que corresponde a um aumento de 26,35% no valor dos benefícios distribuídos.

Já em 2011, a queda no valor total de benefícios foi maior do que a redução de associados. O que fez com que o valor médio total recebido por cooperado caísse, em 2011, já que foram distribuídos 6.008,99, enquanto, em 2012, foram R$ 6.463,47, resultando em uma queda do valor médio total recebido por cooperado, em relação ao ano anterior, de 7,03%.

Ao analisar o valor total dos benefícios diretos e dos indiretos, observa-se que a maneira pela qual a cooperativa distribui a riqueza gerada aos cooperados vem mudando. Houve uma redução na média dos benefícios diretos recebidos por cooperado de 2012 em relação a 2010, em 16,82%. Em contrapartida ocorreu um aumento expressivo na média de benefícios indiretos recebidos por cooperado de 2012 em relação a 2010, de 173,30%.

O valor médio dos benefícios indiretos proporcionados a cada cooperado, em 2012, totalizou R$ 4.011,53 e, em 2010, R$ 1.467,80. Em 2012, os benefícios indiretos representaram 49,12% do valor médio total recebido por cooperado, sendo que em 2010 representava 22,71% do valor médio total recebido por cooperado.

A partir das informações expostas na Demonstração do Valor Adicionado, é possível o cálculo de alguns índices que auxiliam na análise da distribuição de riqueza de uma entidade. Para tanto, foram utilizados os índices sugeridos pelos autores Laureano (2000) e Dalmácio (2004). Assim, os índices foram aplicados nas informações contidas na demonstração da Cooxupé, para os anos de 2012, 2011 e 2010.

Quadro 15 – Demonstração do Valor Adicionado da Cooxupé em 2012, 2011 e 2010

Cooperativa Regional de Cafeicultores em Guaxupé Ltda (consolidada)			
Demonstração do Valor Adicionado			Em reais
	2012	2011	2010
Receitas	2.303.836.481	3.152.987.228	1.942.144.937
Ingresso líquido de ato cooperativo, receita líquida de ato não-cooperativo e outros	2.254.660.626	3.176.738.649	1.930.185.716
Resultado líquido das variações nos preços das commodities agrícolas e variação vambial	53.203.203	-7.273.327	12.593.597
Impairment contas a receber e tributos a recuperar	-4.027.348	-16.478.094	-634.376
Insumos adquiridos	-2.123.495.650	-2.850.262.240	-1.727.319.390
Materiais consumidos	-2.009.839.261	-2.735.593.369	-1.604.165.598
Outros dispêndios com/custo dos produtos e mercadorias vendidos e serviços pretados	-15.191.676	-12.541.543	-13.700.770
Dispêndios/despesas operacionais incorridos com terceiros	-98.464.713	-102.127.328	-109.453.022
Valor adicionado bruto	**180.340.831**	**302.724.988**	**214.825.547**
Depreciação e amortização (custo)	-11.640.447	-10.060.204	-7.651.163
Depreciação da mais-valia	-4.608.012	-4.447.158	-4.373.305
Valor adicionado líquido produzido pela entidade	**164.092.372**	**288.217.626**	**202.801.079**
Valor adicionado recebido em transferência			
Ingressos financeiros/Receitas financeiras	73.168.283	64.760.424	64.472.945
Valor adicionado total a distribuir	**237.260.655**	**352.978.050**	**267.274.024**
Distribuição do valor adicionado			
Colaboradores			
Remuneração direta	70.024.568	69.552.168	58.021.271
Benefícios	8.278.145	7.049.953	6.263.189
FGTS	6.145.172	6.325.138	5.404.211
Tributos	24.127.571	24.038.731	39.709.192
Agentes financeiros			
Juros	104.564.972	101.220.384	76.512.695
Aluguéis	5.202.224	4.268.629	3.266.162
Sobra/lucro líquido do exercício	18.918.003	140.523.047	78.097.304
Valor adicionado distribuido	**237.260.655**	**352.978.050**	**267.274.024**

Fonte: Relatório de Gestão e Demonstrações Financeiras da Cooxupé em 2012, 2011 e 2010.

Quadro 16 – Índices gerados a partir das informações contidas na Demonstração do Valor Adicionado da Cooxupé em 2012, 2011 e 2010

Índices	2012	2011	2010
Participações no valor adicionado total distribuido			
Participação de colaboradores no VA (%)	35,59	23,49	26,07
Participação de governos no VA (%)	10,17	6,81	14,86
Participação de terceiros no VA (%)	26,26	29,89	29,85
Participação das sobras no VA (%)	7,97	39,81	29,22
Grau de distribuição de numerários do valor adicionado (%)	1,78	2,66	
Grau de retenção do valor adicionado (%)	1,78	2,66	2,63
Grau de capacidade de produzir riqueza (%)	69,16	81,65	75,88
Grau de riqueza produzida em transferência (%)	30,84	18,35	24,12
Grau de contribuição na formação da riqueza de outras entidades (%)	92,88	90,86	89,56
Grau de contribuição dos ativos na geração de riqueza (%)	6,98	12,64	10,78
Grau de contribuição do patrimônio líquido na geração de riqueza (%)	32,83	58,41	55,20

Fonte: Elaborado pela autora a partir das informações dos Relatórios de Gestão da Cooxupé em 2012,2011 e 2010

Os índices referentes às participações no valor adicionado total distribuído representam o percentual de cada participação no total do valor adicionado a distribuir pela entidade, ou seja, representam os percentuais de distribuição de riqueza (DALMÁCIO, 2004).

Dessa forma, ao analisar o ano de 2012, observa-se na DVA que aos colaboradores foi distribuído um valor total de R$ 84.447.885 que inclui remuneração direta, benefícios e FGTS. O índice de participação de colaboradores no valor adicionado da cooperativa foi de 35,59%, ou seja, valor esse da riqueza gerada pela cooperativa e distribuída aos funcionários da Cooxupé.

A DVA, em 2012, evidencia distribuição do valor adicionado ao governo, no valor de R$ 24.127.571. O índice de participação do governo, no valor adicionado da cooperativa, foi de 10,17%, isso representa que aproximadamente 10% da riqueza gerada pela cooperativa foi direcionada para o pagamento de impostos.

Em 2012, por meio da DVA, evidencia-se a distribuição do valor adicionado da cooperativa para terceiros, envolvendo juros e aluguéis, no valor de R$ 109.767.196. O índice de participação de terceiros no valor adicionado representou 26,26%, evidenciando a parte da riqueza gerada pela cooperativa que foi distribuída entre terceiros.

Por fim, as sobras líquidas são apresentadas na DVA do ano de 2012, no valor de R$ 18.918.003. O índice da participação das sobras no valor adicionado da cooperativa representou 7,97% em relação ao valor adicionado total distribuído pela cooperativa.

É importante mencionar que o índice participação das sobras no valor adicionado utiliza as sobras provenientes do resultado da Demonstração do Resultado do Exercício, de modo que o montante das sobras da cooperativa é ajustado e distribuído de acordo com destinações estatutárias e legais.

Sugere-se o índice grau de distribuição de numerários do valor adicionado, onde pode-se observar o montante das sobras que foram distribuídos aos cooperados. Em 2012, foram distribuídos R$ 4.272.073 aos cooperados, evidencia que 1,78% do valor adicionado total distribuído pela cooperativa encontra-se, em numerários, com os cooperados.

O grau de retenção do valor adicionado indica o percentual de riqueza criada que será agregado ao capital próprio (LAUREANO, 2000; DALMÁCIO, 2004). Em 2012, houve um aumento de capital na Cooxupé de R$ 4.272.073, valor este que representa 1,78% em relação ao valor adicionado total a distribuir, o que significa que 1,78% do valor adicionado total foi retido pela cooperativa.

O grau de capacidade de produzir riqueza consiste na relação entre o valor adicionado líquido produzido pela entidade e o valor adicionado total a distribuir. Dessa forma, para o ano de 2012, a cooperativa foi capaz de gerar 69,16% do valor adicionado total, sendo que o restante, 30,84%, indica a riqueza recebida em transferência pela entidade, sendo este o índice conhecido como grau de riqueza produzida em transferência.

O índice grau de contribuição na formação da riqueza de outras entidades consiste na soma dos insumos adquiridos de terceiros e as retenções e a sua relação com as receitas do mesmo período. Em 2012, 92,88% da riqueza gerada pela cooperativa foi transferida para outras entidades.

O grau de participação dos cooperados na riqueza criada consiste na relação entre o valor líquido produzido pela cooperativa e o número total de cooperados, da mesma forma é realizado o cálculo do grau de participação dos colaboradores na riqueza criada. Em 2012, o grau de participação dos cooperados na riqueza criada foi de R$ 17.783,94, o que representa a contribuição *per capita* dos cooperados da cooperativa na riqueza por ela gerada. Assim como o grau de participação dos colaboradores na riqueza criada foi de uma contribuição *per capita* de R$ 86.182,97 em relação à riqueza gerada pela cooperativa.

O grau de contribuição dos ativos na geração de riqueza, em 2012, foi de 6,98%, evidenciando uma contribuição dos ativos da cooperativa na geração de riqueza dela, sendo esta uma medida do potencial que a entidade tem em gerar riqueza, de acordo com Laureano (2000) e Dalmácio (2004).

O grau de contribuição do patrimônio líquido na geração de riqueza indica o quanto a empresa obteve de valor adicionado total em relação ao capital próprio, apresentando o potencial do capital próprio para a geração de riqueza de uma entidade (LAUREANO, 2000; DALMÁCIO, 2004). Para o ano de 2012, para a Cooxupé, o grau de contribuição do patrimônio líquido foi de 32,83%.

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente pesquisa tem como objetivo identificar a relação entre a riqueza criada e o desempenho econômico-financeiro das cooperativas agropecuárias no Brasil.

Foi utilizada, como *proxy* para riqueza criada nas cooperativas agropecuárias, a variável dependente riqueza criada por associado que evidencia o quanto do valor de riqueza gerada pela cooperativa está relacionado à cada produtor rural associado a ela.

Os índices de desempenho econômico-financeiro utilizados na pesquisa foram selecionados devido a sua relevância na avaliação de desempenho das cooperativas agropecuárias por pesquisas anteriores. Buscou-se mensurar a rentabilidade, o tamanho e a alavancagem das cooperativas agropecuárias da amostra. Além de considerar o fato da cooperativa estar inserida em uma forma de intercooperação.

Assim, foi definida, como *proxy* para rentabilidade a variável margem de vendas, como *proxy* para tamanho a variável vendas líquidas e número de funcionários, como *proxy* para alavancagem a variável grau de endividamento e, ainda, foi inserida no modelo uma variável *dummy*, denominada como rede, evidenciando aquelas cooperativas agropecuárias que estão inseridas em uma cooperativa central.

As variáveis margem de vendas, vendas líquidas e a *dummy* rede contribuem para explicar a variável dependente, riqueza criada por associado.

A relação entre a riqueza criada por associado e a variável de rentabilidade, margem de vendas, é significativa a nível de 1% e encontram-se relacionadas positivamente. Tal relação já era esperada, o índice apresenta a relação entre as sobras e as vendas de modo que quanto maior a margem de vendas, esperava-se que a cooperativa gerasse maior riqueza.

A contribuição da pesquisa consiste nos resultados dos coeficientes da regressão, os quais evidenciam a porcentagem de aumento ou diminuição da variável dependente, para cada 10% de variação das variáveis explicativas. Assim, observa-se que a cada aumento de 10% na margem de vendas, a riqueza criada por associado é explicada por um aumento de 2,8%.

Dentre as variáveis inseridas no modelo para mensurar o tamanho das cooperativas agropecuárias estão as vendas líquidas e o número de funcionários, sendo que somente a variável vendas líquidas possui relação significativa (a nível de 5%) com a variável

dependente. Esperava-se que ambas as variáveis explicassem a variável dependente, pois quanto maior o volume de vendas e o número de funcionários, maior o tamanho da cooperativa agropecuária e, consequentemente, maior seria a geração de riqueza pela cooperativa.

Mas como evidenciado nos resultados da regressão a variável número de funcionários não contribuiu para explicar a geração de riqueza nas cooperativas agropecuárias da amostra. Já a variável vendas líquidas contribui para explicar a riqueza gerada pelas cooperativas, sendo que para cada aumento de 10% no valor das vendas líquidas, a riqueza criada por associado aumenta 4,8%.

A variável grau de endividamento, inserida como *proxy* para mensurar a alavancagem das cooperativas agropecuárias da amostra, não possui relação significativa com a variável a ser explicada, riqueza criada por associado. Assim, a partir dos resultados da regressão, não é possível afirmar que existe relação entre a riqueza criada e a alavancagem nas cooperativas agropecuárias tradicionais brasileiras presentes na amostra.

Esperava-se que quanto mais alavancada as cooperativas se encontrassem, maior seria a geração de riqueza por elas, pois com uma maior quantia de capital de terceiros, maior a quantidade de recursos empregados e, consequentemente, maior seria a geração de riqueza pelas cooperativas.

A variável rede contribui para explicar a variável dependente, riqueza criada por associado, elas encontram-se relacionadas positivamente com significância a nível de 1%. A partir dos resultados encontrados, pode-se afirmar que as cooperativas inseridas nessa forma de intercooperação possuem maior riqueza criada do que aquelas que não se encontram organizadas assim.

Já era esperado que o fato das cooperativas participarem de uma cooperativa central contribuísse para a geração de riqueza delas. O que não se pode afirmar com os resultados encontrados é se a geração de riqueza é ocasionada nessas cooperativas por elas estarem em uma cooperativa central ou, de maneira contrária, as cooperativas singulares por se encontrarem bem organizadas, estruturadas e competitivas no mercado é que faz com que elas busquem formas de intercooperação.

Após a finalização dos resultados da regressão, observou-se a necessidade de verificar se de fato as cooperativas geram riqueza e como esta é distribuída. Para tanto, foi realizado um estudo de caso com a cooperativa Cooxupé, onde se buscou analisar, por meio da Demonstração do Valor Adicionado, a maneira pela qual a cooperativa gera riqueza e a

distribui. O ponto principal foi analisar a maneira com que a cooperativa distribui a riqueza gerada ao produtor rural associado.

Em 2012, a Cooxupé obteve um valor adicionado total (riqueza gerada total) de aproximadamente R$ 237 milhões, dos quais 69,16% foram gerados pela própria cooperativa, evidenciando a capacidade dela em gerar riqueza. A Cooxupé contribuiu, em 2012, com 92,88% na formação da riqueza de outras entidades. É válido ressaltar que como os insumos adquiridos, em sua maioria, correspondem às *commoditties* compradas de seus próprios associados, parte desse índice consiste na distribuição de riqueza a eles.

Em 2012, o valor adicionado total distribuído pela Cooxupé foi de aproximadamente R$ 237 milhões. Foram distribuídos aos colaboradores 35,59% do total de valor adicionado, ao governo foram distribuídos 10,17%, a terceiros, 26,26% e às sobras líquidas, 7,97%. Observa-se que a maior participação na riqueza gerada da Cooxupé se dá pelos colaboradores, os quais participam de mais de um terço da riqueza total gerada pela cooperativa.

Os 7,97% de participação das sobras líquidas em relação ao total de riqueza gerada pela cooperativa correspondem a, aproximadamente, R$ 18,9 milhões. As sobras são distribuídas de acordo com as destinações estatutárias e legais que regem a cooperativa.

O cooperado recebeu, em 2012, por meio da distribuição de numerários 1,78% em relação ao total de riqueza gerada pela Cooxupé. E, ainda, houve um aumento de capital de 1,78% em relação ao total de riqueza gerada, o que corresponde ao valor retido de riqueza gerada que foi agregado ao capital próprio.

Em 2012, a Cooxupé possuía 9.227 cooperados e distribuiu benefícios a esses no valor total de, aproximadamente, R$ 75,3 milhões. O que corresponde a um valor médio de benefícios recebidos por cooperado de R$ 8.166,69, dentre os benefícios diretos e indiretos.

É válido mencionar que a queda no faturamento da Cooxupé, em 2012, a qual afeta o lucro e a participação das sobras no valor adicionado total a distribuir, não foi observada na análise dos benefícios totais proporcionados pela cooperativa aos cooperados.

Os benefícios afetados diretamente pela redução das sobras foram a distribuição de numerários e o aumento de capital, devido ao fato de o cálculo estar diretamente relacionado com o valor das sobras, ou seja, ambos os valores correspondem a 10% das sobras líquidas do período. Enquanto, em 2011, o valor médio de ambos os benefícios foi de R$ 880,68 cada um, em 2012, o valor médio de ambos os benefícios foi de R$ 458,66 cada um.

Em 2012, o valor médio de benefícios totais por cooperado foi de R$ 8.166,69, como já mencionado, enquanto, em 2011, foi de R$ 6.008,99, evidenciando um aumento no ano de 2012 em relação ao ano de 2011 de aproximadamente 36%. Esse aumento se deu, em sua maioria, pelo benefício indireto de granelização.

O estudo de caso da Cooxupé comprovou que a riqueza gerada pela cooperativa é distribuída e, que essa distribuição de riqueza chega ao cooperado, por meio dos benefícios diretos e indiretos que a cooperativa proporciona aos produtores rurais associados. Esses benefícios agregam valor e geram riqueza aos cooperados, dessa forma, observa-se que a cooperativa realiza o seu papel fundamental, ou seja, é uma organização econômica intermediária que existe com o objetivo de responder aos anseios e às necessidades dos produtores rurais associados a ela.

Ressalta-se que os dados encontrados no estudo de caso não podem ser generalizados, pois se aplicam apenas à Cooxupé. Diferentemente dos resultados encontrados, na regressão de dados em painel, que podem ser generalizados às cooperativas agropecuárias da amostra.

Como sugestão de futuras pesquisas, poderia ser realizado uma tipificação das cooperativas agropecuárias e, para cada tipificação analisar o impacto que o desempenho da cooperativa agropecuária possui na distribuição de riqueza aos cooperados.

REFERÊNCIAS

ALCHIAN, Armen A.; DEMSETZ, Harold. Production, Information Costs, and Economic Organization. **American Economic Review.** United States, vol. 62, n. 5, p. 777–795, 1972.

ALCOFORADO, Eduardo Alvim Guedes. Elasticidade da demanda e da oferta por etanol em relação ao ICMS. 2011. 40 f. Monografia (Graduação). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, São Paulo.

ALIANÇA INTERNACIONAL DE COOPERATIVAS - ACI. **Identidade Cooperativa, princípios e valores**. 2012. Disponível em: <http://2012.coop/en/what-co-op/co-operative-identity-values-principles> Acesso em: 01/10/2012.

ALTMAN, Edward L. Financial rates, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. **Journal of Finance**, vol. 23, n. 4, p. 589-609, 1968.

ANDIA, Luis Henrique. **Modelo para mensuração do desempenho econômico e financeiro de empresas em rede: uma aplicação às cadeias agroindustriais.** 2008. 192 f. Tese (Doutorado) – Pós Grauação em Engenharia, Escola Politécnica, Universidade de São Paulo, São Paulo.

ANDRADE, Maria Margarida. **Introdução à metodologia do trabalho científico.** 8 ed. São Paulo: Atlas, 2007.

ASSAF NETO, Alexandre. **Estrutura e Análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro**. 7. Ed. São Paulo: Atlas, 2002.

BAIMAN, Stanley. Agency research in managerial accounting: a second look. **Accounting, Organizations and Society,** v. 15, n. 4, p. 341-371, 1990.

BAOURAKIS, George *et al*. Multicriteria analysis and assessment of financial viability of agribusinesses: The case of marketing co-operatives and juice-producing companies. **Journal of Agribusiness** , vol.18, n. 4, p. 543–558, 2002.

BARROSO, Marcelo Francini Girão; TORGGLER, Sérgio Pinheiro; BIALOSKORSKI NETO, Sigismundo; TRINDADE, Marina Teixeira; RAIMUNDO, Thaisa Dias. Um Ensaio Sobre Estratégias de Integração Operacional nas Cooperativas de Leite Paulistas. ***In***: XLV Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural, 2007, Londrina. **Anais**.... Brasília: SOBER, 2007.

BEAVER, William. Financial Ratios as Predictors of Failure. **Journal of Accounting Research**. vol. 4, p. 71-111, 1966.

BIALOSKORSKI NETO, Sigismundo. **Economia e Gestão de Organizações Cooperativas.** 2. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

_____. Workshop Internacional de Tendências do Cooperativismo: Anais comemorativos 10 anos. 1. ed. Ribeirão Preto: FEARP/USP, 2008.

_____. **Política institucional de monitoramento da autogestão das cooperativas do Estado de São Paulo:** uma proposta preliminar de metodologia, pesquisa e implantação. São Paulo: [s.n.], 2000. 127 P. Disponível em: <http://www.fundace.org.br/cooperativismo/livro_bialoskorski.pdf> Acesso em: 24/01/2013.

_____. Estratégias e cooperativas agropecuárias: Um ensaio analítico. *In:* BRAGA, M.J., REIS, B.S. (Orgs.). **Agronegócio cooperativo: reestruturação e estratégias**. Viçosa: UFV, p. 77-97, 2002.

_____. A nova geração de cooperativas e a coordenação dos sistemas agroindustriais. *In*: II Workshop Brasileiro de Gestão de Sistemas Agroalimentares, 1999. **Anais do II Workshop Brasileiro de Gestão de Sistemas Agroalimentares**, Ribeirão Preto, 1999.

BIALOSKORSKI NETO, Sigismundo; PINTO, Anelise Krauspennhar. Evolução do Agronegócio e do Cooperativismo Agropecuário: uma análise comparativa de desempenho e impacto econômico. *In*: ENCONTRO BRASILEIRO DE PESQUISADORES EM COOPERATIVISMO, 2, 2012, Porto Alegre. **Anais...** Porto Alegre, 2012.

BIALOSKORSKI NETO, Sigismundo; GOMES, Acad Caio Botelho. Um ensaio sobre os desafios da intercooperação entre cooperativas. Coletânea de artigos apresentados no I Encontro Brasileiro de Pesquisadores em Cooperativismo (EBPC). Brasília. 2010.

BIALOSKORSKI NETO, Sigismundo; NAGANO, Marcelo Seido; MORAES, Marcelo Botelho da Costa. Utilização de redes neurais artificiais para avaliação sócio-econômica: uma aplicação em cooperativas. **Revista de Administração (USP),** São Paulo, v. 41, n. 1, p. 59-68, 2006.

BIDDLE, G.C *et al*. Does EVA beat earnings? Evidence on associations with stock returns and firm values. **Journal of Accounting and Economics.** v.24, n.3, p.301-336, dec. 1997.

BRASIL. Lei n.º 5.764 de 16 de dezembro de 1971. Define a Política Nacional de Cooperativismo, institui o regime jurídico das sociedades cooperativas, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília (DF), 16 dez. 1971.

BRASIL. Lei n.º 11.638 de 27 de dezembro de 2007. Altera os arts. 176 a 179, 181 a 184, 187, 188, 197, 199, 226 e 248 da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976. **Diário Oficial da República Federativa do Brasil**, Brasília (DF), 28 dez.2007.

BURCHELL, Stuart; CLUBB, Colin; HOPWOOD, Anthony G. Accounting in its social context: towards a history of value added in the United Kingdom. **Accounting, Organizations and Society**. Oxford, v.10, n.4, p. 381-413, 1985.

BURNS, John; SCAPENS, Robert W. Conceptualizing management accounting change: na institutional framework. **Management Accounting Research,** v. 11, n. 1, p. 3-25, 2000.

CANÇADO, Airton Cardoso; SOUZA, Maria de Fátima Arruda; CARVALHO, Jacqueline

Elisa Furtado Barreto de; IWAMOTO, Helga Midori. Desfazendo um mal entendido: Discutindo a diferença entre lucros e sobras. **Administração Pública e Gestão Social.** Viçosa, v. 5, n. 1, p. 56-69, 2013.

CARVALHO, Flávio Leonel de. **Indicadores de avaliação de desempenho de cooperativas agropecuárias: um estudo em cooperativas paulistas**. 2008. 115 f. Dissertação (Mestrado) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, São Paulo.

CARVALHO, José Ribamar Marques *et al*. Uma análise dos fatores de desempenho financeiro: O Caso das Lojas Americanas S.A. **Qualitas Revista Eletrônica.** Paraíba, vol. 9, n.1, 2010.

CATELLI, Armando. **Controladoria: uma abordagem de gestão econômica.** São Paulo: Atlas, 2001.

CENTRO DE ESTUDOS AVANÇADOS EM ECONOMIA APLICADA – ESALQ/USP. 2012. **Exportações batem novo record.** Disponível em: <https://www.google.com.br/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0CCwQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.cepea.esalq.usp.br%2Fcomunicacao%2FCepea_ExportAgro_2012.doc&ei=Q3J5U-qGBvLhsATv-YC4Bg&usg=AFQjCNFRDy4hhK3ocFwxk2nBxWrF_Z4MVg&sig2=gRvX2T6RB7vJdvQpQ9Gfrw&bvm=bv.66917471,d.cWc>. Acesso em: 10/05/2014.

CENTRO DE ESTUDOS AVANÇADOS EM ECONOMIA APLICADA – ESALQ/USP. **PIB do Agronegócio – dados de 1994 a 2011.** 2012. Disponível em: <http://www.cepea.esalq.usp.br/pib/>. Acesso em: 11/09/2012.

CHADDAD, Fábio Ribas. Advancing the theory of the cooperative organization: the cooperative as a true hybrid. **Annals of Public and Cooperative Economics**, v. 83, p. 445-461, 2012.

CICHELERO, Mônica. **Medidas de desempenho de empresas e avaliação de pessoas: a contribuição da controladoria.** 2004. 97 f. Dissertação (Mestrado) – Programa de Pós Graduação da Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.

COASE, Ronald H. The nature of the firm. **Economica**, **New Series**, v. 4, n. 16, p. 386-405, 1937.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS (CPC), Pronunciamento Técnico 9. Disponível em: <http://www.cpc.org.br/pdf/CPC_09.pdf> Acesso em: 20/06/2013.

COOK, Michael L. The future of U.S. agricultural cooperatives: a neo-institutional approach. **American Journal of Agricultural Economics**, v. 77, p. 1153-1159, 1995.

COOK, Michael L. BURRESS, Molly J. A Cooperative Life Cycle Framework. Working paper (2009). Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/228545021_A_Cooperative_Life_Cycle_Framework>. Acesso em: 10/01/2014.

COOK, Michael L.; CHADDAD, Fábio R. Redesigning Cooperative Bounderies: The

Emergence of New Models. **American Journal of Agricultural Economics,** Oxford, vol. 86, n. 5, p. 1249-1253, 2004.

COOK, Michael L.; ILIOPOULOS, Constantine. Ill-defined property rights in collective action: the case of US agricultural cooperatives. In: MÉNARD, Claude. **Institutions, contracts and organizations**: perspectives from new institutional economics, London, UK: Edward Elgar Publishing, p.335-348, 2000.

CONSOLI, Matheus Alberto; MARINO, Matheus Kfouri. **Distribuidores e Cooperativas: análises e impressões (parte 1).** 2013a. Disponível em: <http://www.agrodistribuidor.com.br/up_arqs/pub_20130401144732_01deabril.pdf> Acesso em: 20/07/2013.

CONSOLI, Matheus Alberto; MARINO, Matheus Kfouri. **Distribuidores e Cooperativas: análises e impressões (parte 2).** 2013b. Disponível em: <http://www.agrodistribuidor.com.br/up_arqs/pub_20130408152754_08deabril.pdf > Acesso em: 20/07/2013.

CORRAR, Luiz J. *et al*. **Análise Multivariada: para os cursos de Administração, Ciências Contábeis e Economia.** São Paulo: Editora Atlas, 3. ed., 2011.

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Contabilidade Gerencial.** 4. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

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, Márcia Martins Mendes. **Demonstração do valor adicionado**. 1991. Dissertação (Mestrado). Programa de Pós Graduação em Controladoria e Contabilidade, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.

DE LUCA, Márcia Martins Mendes. **A Contribuição da Demonstração do Valor Adicionado no Processo de Mensuração do PIB e em Algumas Análises Macroeconômicas**. 1997. Tese (Doutorado). Programa de Pós Graduação em Controladoria e Contabilidade, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.

DE LUCA, Márcia Martins Mendes. **Demonstração do Valor Adicionado: do cálculo da riqueza criada pela empresa ao valor do PIB.** São Paulo: Atlas, 1998.

DIEHL, Astor Antonio. Pesquisa em ciências sociais aplicadas: métodos e técnicas. São Paulo: Prentice Hall, 2004.

DIAS, Alexandre Teixeira. **Competição, Orientação Estratégica, e Desempenho em Ambiente Turbulento.** 2004. Dissertação (mestrado). Universidade Federal de Minas Gerais.

DIAS, Alexandre Teixeira *et al.* Fatores Estratégicos e Desempenho da Empresa em Ambientes Turbulentos: o Caso das Companhias Abertas no Período 1996-2001. **Revista de Administração Contemporânea.** United States, vol. 1, n. 3, art. 6, p.86-106, 2007.

DUARTE, Patrícia Cristina; LAMOUNIER, Wagner Moura; TAKAMATSU, Renata Turola. Modelos econométricos para dados em painel: Aspectos teóricos e exemplos de aplicação à pesquisa em Contabilidade e Finanças. *In:* Congresso USP de Iniciação Cientifica em

Contabilidade, 4, 2007, São Paulo. **Anais.** Fea-USP, 2007.

EDWARDS, E; BELL, P. **The Theory and Measurement of Business Income**. Berkeley, C A: University of California Press, 1961.

EVRAERT, Serge; RIAHI-BELKAOUI, Ahmed. Usefulness of Value Added Reporting: a review and synthesis of the literature. **Managerial Finance**. Patrington, v. 24, n. 11, p. 1-15, 1998.

EXAME. Anuário Melhores e Maiores. São Paulo: Abril, edição especial, 07/2011.

EXAME. Anuário Melhores e Maiores. São Paulo: Abril, edição especial, 07/2012.

EXAME. Anuário Melhores e Maiores. São Paulo: Abril, edição especial 40 anos, 07/2013.

FENG, Li. On the nature of cooperatives: a system of attributes perspective. ***In***: FENG, LI Motivation, Coordination and Cognition in Cooperatives. Thesis Erasmus University, 136 f, 2010.

FERREIRA, Jansen de Queiroz. **Lucro: Primeira e maior contribuição social das empresas. O que o RH tem haver com isso.** 2013. Disponível em: <http://www.innovia.com.br/comunicacao/lucro:-primeira-e-maior-contribuicao-social-das-empresas.o-que-o-rh-tem-haver-com-isso.php>. Acesso em: 15/01/2014.

FERREIRA, Marco Aurélio Marques; BRAGA, Marcelo José. Diversificação e Competitividade nas Cooperativas Agropecuárias. **Revista de Administração Contemporânea.** [Online], vol.8, n.4, p. 33-55, 2004.

FREGONESI, Mariana Simões Ferraz do Amaral. **Investimentos socioambientais na Demonstração do Valor Adicionado: formação ou distribuição de valor adicionado?** 2009. Tese (Doutorado). Programa de Pós Graduação em Ciências Contábeis, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Departamento de Contabilidade e Atuária, Universidade de São Paulo, São Paulo.

FREZZATI, Fábio. **Gestão de valor na empresa: uma abordagem abrangente do valuation a partir da contabilidade gerencial**. São Paulo: Atlas, 2003.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa.** São Paulo: Atlas, 1999.

GIMENES, Régio Márcio Toesca; GIMENES, Fátima Maria Pegorini. Agronegócio cooperativo: A transição e os desafios da competitividade. **Revista Ciências Empresariais da UNIPAR**, Umuarama, vol.7, n.1, 2006a.

GIMENES, Régio Márcio Toesca; GIMENES, Fátima Maria Pegorini. Um ensaio sobre o desempenho econômico de cooperativas agropecuárias a partir do *economic value added*. **Enfoque Reflexão Contábil.** Vol. 25, n. 2, p. 26-40, 2006b.

GONÇALVES, José Sidnei; VEGRO, Celso Luis Rodrigues. Crise Econômica e Cooperativismo Agrícola: Uma discussão sobre os condicionantes das dificuldades financeiras da cooperativa agrícola de Cotia (CAC). **Revista de Agricultura em São Paulo,** São Paulo, vol. 41, n. 2, p. 57-87, 1994.

GUERREIRO, Reinaldo; PEREIRA, Carlos Alberto; FREZATTI, Fábio. Aplicação do modelo de Burns e Scapens do processo de institucionalização da Contabilidade Gerencial. **Organizações e Sociedades,** v. 15, n. 44, p. 45-62, 2008.

GUJARATI, Damodar N. **Econometria Básica.** 4. ed. Rio de Janeiro: Editora Campus, 2006.

HAIR, Joseph F. *et al.* **Análise Multivariada de dados.** 6. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

HALLER, Alex; STOLOWY, Hervé. Value added in financial accounting. **Advances in Internacional Accounting**. Burlington, v. 11, p. 23-51, 1998.

HAUSMAN, J.A. Specification tests in econometrics. **Econometrica.** New York, v. 46, n. 6, p. 1251-1271, 1978.

HENDRIKSE, George; JIANG, Tao. An Incomplete Contracting Model of Dual Distribution in Franchising. **Journal of Retailing**, vol. 87, n.3, p. 332-344, 2011.

HENDRIKSEN, Eldon S.; VAN BREDA, Michael F. **Teoria da contabilidade**. São Paulo: Atlas, 1999.

HOLLAND, Márcio; CHAVIER, Clésio Lourenço. Dinâmica e competitividade setorial das exportações brasileiras: uma análise de painel para o período recente. **Revista Economia e Sociedade**, Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP), v. 24, p. 85-108, 2005.

HOPWOOD, Anthony G.; BURCHELL, Stuart; CLUBB, Colin. Value-added accounting and national economic policy. *In*: **Accounting as social and institutional practice**. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE. **Série Relatórios Metodológicos.** Brasil, 2. ed., vol. 24, 2008. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/contasnacionais/2008/SRM_contasnacionais.pdf>. Acesso em: 23/07/2013.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. **Censo Agropecuário 2006**. [online] Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/>. Acesso em: 15/05/2012.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE. Listagem especial do Censo Agropecuário 2006. CD-Rom. 2012.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Teoria da Contabilidade.** 10. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

IUDÍCIBUS, S. **Análise de Balanços**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

IUDICIBUS, Sérdio de *et al*. Contabilidade: Aspectos Relevantes da Epopeia de sua Evolução. **Revista Contabilidade & Finanças.** São Paulo, n. 38, p. 7-19, mai/ago 2005.

IUDÍCIBUS, Sérgio de; LOPES, Alexandro Broedel. **Teoria avançada da contabilidade.** São Paulo: Atlas, 2004.

JENSEN, Michael C., MECKLING, Willian H. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. **Journal of Financial Economics**, vol. 3, n. 4, p. 305-360, 1976.

KALOGERAS, Nikos *et al*. Is the Ownership Structure Model a Decisive Determinant of Co-operatives' Financial Sucess? A Financial Assesment. *In:* AAEA & NAREA JOINT ANNUAL MEETING, 2011, Pittsburgh. **Anais.**

KALOGERAS, Nikos *et al*. Evaluating the Financial Performance of Agri-food Firms: a Multicriteria Decision-aid Approach. **Journal of Food Engineering**, vol. 70, n. 5, p. 365-371, 2005.

KASSAI, Silvia. **Utilização da Análise Envoltória de Dados na Análise das Demonstrações Contábeis.** 2002. Tese (Doutorado). Programa de Pós Graduação em Controladoria e Contabilidade, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.

KROETZ, César Eduardo; COSENZA, José Paulo. 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, 2003, Gramado, RS. **Anais.**

LAGO, Adriano. **Fatores condicionantes do desenvolvimento de relacionamento intercooperativos no cooperativismo agropecuário**. 2010. 178 f. Tese (Doutorado). Programa de Pós-Graduação em Agronegócios, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.

LAZZARINI *et al*, Sérgio Giovanetti. Decisões Financeiras em Cooperativas: Fontes de Ineficiência e possíveis soluções. **Revista Gestão e Produção,** São Carlos, vol. 6, n. 3, p. 257-268, 1999.

LAUREANO, Wagner Deodato. Analisando a demonstração do valor adicionado. **Revista Brasileira de Contabilidade**, Brasília, n. 122, p. 38-43, mar./abr. 2000.

LOPES, Alexsandro Broedel. **A relevância da informação contábil para o mercado de capitais: o modelo de Ohlson aplicado à Bovespa.** 2001. 308f. Tese (Doutorado). 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.

MAGALHÃES, Luzia Eliana Reis; ORQUIZA, Liliam Maria. **Metodologia do trabalho científico:** elaboração de trabalhos. Curitiba: Fesp, 2002.

MALHOTRA, Naresh. **Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada**. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

MANDAL, Niranjan; GOSWAMI, Suvarun. Value Added Statement (VAS) – A critical analysis. **Great Lakes Gerald.** Chennai, v. 2, n. 2, p. 98-120, 2008.

MARION, José Carlos. **Análise das Demonstrações Contábeis: Contabilidade Empresarial.** 4. Ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MARION, José Carlos. **Contabilidade empresarial**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

MARTINS, Alex Sandro Rodrigues; QUINTANA, Alexandre Costa; JACQUES, Flávia Verônica Silva. Conselhos Regionais de Contabilidade: a evidenciação da responsabilidade social por meio da utilização do Balanço Social e da Demonstração do Valor Adicionado. **Revista Brasileira de Contabilidade**, Brasília, n. 196, p. 39-51, 2012.

MARTINS, Eliseu. Normativismo e/ou positivismo em Contabilidade: qual o futuro. **Revista Contabilidade & Finanças.** São Paulo, vol. 16, n. 39, p. 3, 2005.

MARTINS, Gilberto de Andrade; LINTZ Alexandre. **Guia para elaboração de monografias e trabalhos de conclusão de curso.** São Paulo: Atlas, 2000.

MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise financeira de balanços: abordagem básica e gerencial**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

MATTAR, Fauze Najib. **Pesquisa de marketing:** metodologia, planejamento. São Paulo: Atlas, 1999.

MEEK, Gary K.; GRAY, Sidney J. The Value Added Statement: An Innovation for U.S. Companies? **Accounting Horizons.** Sarasota, v. 2, n. 2, p. 73-81, 1988.

MÉNARD, Claude. Plural Forms of Organization: Where do we stand? *In*: Research Workshop on Institution and Organizations, 7, 2012. São Carlos. **Anais.**

_____. The Economics of Hybrid Organizations. **Journal of Institutional and Theoretical Economics**. v. 160, n. 3, p. 345-376, 2004.

MERCHANT, K. A. Measuring General Managers' performances: Market, accounting and combination-of-measures systems. **Accounting, Auditing and Accountability Journal**, v. 19, n. 6, p. 893-917, 2006.

MILGROM, Paul Robert; ROBERTS John. **Economics, Organization and Management.** Englewood Cliffs : Prentice Hall, 1992.

MINISTÉRIO DA AGRICULTURA, PECUÁRIA E ABASTECIMENTO – MAPA. **Estatísticas.** [online] Disponível em: <http://www.agricultura.gov.br/acessoainformacao/estatistica> Acesso em: 11/10/2012.

MONTEBELLO, Adriana Estela Sanjuan; BACHA, Carlos José Caetano. Impactos da reestruturação do setor de celulose e papel no Brasil sobre o desempenho de suas indústrias. **Revista Estudos Econômicos,** São Paulo, v. 43, n.1, p. 109-137, 2013.

MORLEY, Michael F. The Value Added Statement in Britain. **The Accounting Review.** Sarasota, v.54, n.3, p. 618-629, 1979.

MORTON, Douglas C. ; et al. Cropland expansion changes deforestation dynamics in the southern Brazilian Amazon. **National Academy of the Sciences**. New York: v. 103, n. 39, jul. 2006.

MULLER, Aderbal N.; TELÓ, Admir Roque. Modelos de avaliação de empresas. **Revista da FAE.** Curitiba, vol. 6, n. 2, p. 97-112, 2003.

NEWBOLD, Paul. **Statistics for Business & Economics.** 5. ed. New Jersey: Prentice-Hall,

1995.

NILSSON, Jerker. Organizational principles for co-operative firms. **Scandinavian Journal of Management**, v. 17, n. 3, p. 329-356, 2001.

NORTH, Douglass C. Institutions. **Journal of Economic Perspective**. v. 5, n. 1, 2004.

ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS NO BRASIL - OCB. [online] Disponível em: <http://www.brasilcooperativo.coop.br/site> Acesso em: 11/01/2013.

ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO CAFÉ - OIC. **Porque o Brasil em um ciclo bienal de produção?** Disponível em: <http://www.cafepoint.com.br/cadeia-produtiva/giro-de-noticias/por-que-o-brasil-tem-um-ciclo-bienal-de-producao-66595n.aspx> Acessado em: 22/04/2014.

ORTMANN, Gerald F. KING, R. Peter. Agricultural Cooperatives: I History, Theory and Problems. **Agrekon: Agricultural Economics Research, Policy and Practice in Southern Africa.** Vol. 46, n. 1, p. 40-68, 2007.

OTT, Ernani. Contabilidade Gerencial Estratégica: Inter-relacionamento da Contabilidade Financeira com a Contabilidade Gerencial. **Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos,** v. 1, n. 1, p. 35-46, 2004.

PAULO, Edilson. **Manipulação das Informações Contábeis: Uma análise teórica e empírica sobre os modelos operacionais de detecção de Gerenciamento de Resultado**. 2007. Tese (Doutorado). 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.

PEREZ JÚNIOR, José Hernandez; BEGALLI, Glaucos Antonio. **Elaboração das Demonstrações Contábeis.** 2. Ed. São Paulo: Atlas, 1999.

PEREZ JÚNIOR, José Hernandez; PESTANA, Armando Oliveira; FRANCO, Sérgio Paulo Cintra. **Controladoria de Gestão: teoria e prática.** 2. Ed. São Paulo: Atlas, 1995.

POLONIO, Wilson Alves. **Manual das Sociedades Cooperativas.** 3. Ed. São Paulo: Atlas, 2001.

PONG, Chris; MITCHELL, Falconer. Accounting for a disappearance: a contribution to the history of the value added statement in the UK. **Accounting Historians Journal**. University Heights, v. 32, n. 2, p. 173-199, 2005.

PRESNO, Nora. **As cooperativas e os desafios da competitividade**. Estudos Sociedade e Agricultura, Rio de Janeiro, 2001, p. 119-144. Disponível em: <http://r1.ufrrj.br/esa/art/200110-119-144.pdf>. Acesso em: 05/07/2013.

RELATÓRIO DE GESTÃO DE DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS. Cooperativa Regional de Cafeicultores em Guaxupé – Cooxupé. Acesso em: 30/03/2014. Disponível em: https://www.cooxupe.com.br/index.php/institucional/relatorio-de-gestao.html

RITOSSA, Claudia Monica; FERREIRA, Jane Mendes; PREDEBON, Eduardo Angonesi. Estratégias e Indutores da Internacionalização das Cooperativas Agropecuárias: o caso

paranaense. **Revista Eletrônica de Ciência Administrativa,** v. 9, n. 2, p. 198-212, 2010.

ROCHA, Eliza Emília Rezende Bernardo. **O cooperativismo agrícola em transição: dilemas e perspectivas.** 1999. 221f. Tese (Doutorado). Instituto e Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas.

RODRIGUES, Jefferson José. **Elasticidade – PIB de longo prazo da Receita Tributária no Brasil: Abordagem do índice da divisia**. 1999. 81f. Dissertação (Mestrado). Programa de pós-graduação do Departamento de Economia d Universidade de Brasília, Brasília.

ROVER, Suliani *et al.* Explicações para a divulgação voluntária ambiental no Brasil utilizando a análise da regressão em painel. **Revista de Administração,** vol. 47, n. 2, pag. 217-230, 2012.

SABADIN, Anderson Léo. **Análise de indicadores contábeis para avaliação de desempenho favorável: um estudo nas cooperativas do Estado do Paraná**. 2006. 254f. Dissertação (Mestrado). Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, Universidade Regional de Blumenau, Blumenau.

SANTOS, Ariovaldo dos. **Demonstração contábil do valor adicionado – DVA.** 1999. Tese (Livre-Docência). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.

SANTOS, Ariovaldo dos. **Demonstração do Valor Adicionado: como elaborar e analisar a DVA.** São Paulo: Atlas, 2003.

SANTOS, Ariovaldo dos. DVA – uma demonstração que veio para ficar. **Revista de Contabilidade e Finanças USP.** São Paulo, vol. 16, n. 38, p. 3-6, 2005.

SANTOS, Ariovaldo dos; HASHIMOTO, Hugo. Demonstração do valor adicionado: algumas considerações sobre carga tributária. **Revista de Administração**, São Paulo, v. 38, n. 2, p. 153-164, 2003.

SANTOS, José Luiz dos; SCHMIDT, Paulo; MARTINS, Marco Antônio. **Fundamentos de Análise das Demonstrações Contábeis.** São Paulo: Atlas, 2006.

SANTOS, José Odálio dos; WATANABE, Roberto. Uma análise da correlação entre o EVA e o MVA no contexto das empresas brasileiras de capital aberto. *In:* IV Encontro Brasileiro de Finanças, 2004, Rio de Janeiro. **Anais** do IV Encontro Brasileiro de Finanças, 2004.

SCAPENS, Robert W. Never mind the gap: towards na institutional perspective on management accounting practice. **Management Accounting Research,** v. 5, n. 3-4, p. 301-321, 1994.

SCARPIN, Jorge Eduardo et al. Valor Adicionado e lucratividade das empresas listadas na Revista Exame Maiores e Melhores no período de 2007-2010. *In:* XXXVI Encontro da ANPAD, 2012, Rio de Janeiro. **Anais** do XXXVI Encontro da ANPAD, 2012.

SERIGATI, Felippe Cauê; AZEVEDO, Paulo Furquim de. Comprometimento, características da cooperativa e desempenho financeiro: uma análise em painel com as cooperativas agrícolas paulistas. **Revista de Administração.** São Paulo, vol. 48, n. 2, p. 222-238, 2013.

SEXTON, Richard J. Cooperatives and the forces shaping agricultural marketing. **American Journal of Agricultural Economics**. Menasha, vol. 68, n. 5, p. 1167-1172, 1986.

SHIMAKURA, Silvia. **Estatística Descritiva – Medidas.** Disponível em: <http://leg.ufpr.br/~shimakur/CE055/node26.html> Acesso em: 25/06/2013

SILVA, José Pereira da. **Análise financeira das empresas**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

SILVEIRA, Alexandre Di Miceli; BARROS, Lucas Ayres; FAMÁ, Rubens. Estrutura de Governança e Desempenho Financeiro nas Companhias Abertas Brasileiras: Um Estudo Empírico. **Revista de Gestão - REGE**. São Paulo, vol. 10, n. 1, 2003.

SOBOH, Rafat A. M. E. *et al*. Performance Measurement of the Agricultural Marketing Cooperative: The Gap Between Theory and Practice. **Review of Agricultural Economics**, vol. 31, n. 3, p.446-469, 2009.

SPANEVELLO, Rosani Marisa. DAL'MAGRO, Glenio Piran. A diversificação das atividades nas cooperativas agropecuárias do norte gaúcho. **Organizações Rurais & Agroindustriais**, Lavras, vol. 14, n. 2, p. 199-211, 2012.

SYKUTA, Michael E.; COOK, Michael L. A New Institutional Economics Approach to Contracts and Cooperatives. **American Journal of Agricultural Economics**, vol. 83, n. 5, 2001.

TINOCO, João Eduardo Prudêncio. **Balanço Social: uma abordagem de transparência e da responsabilidade pública das organizações.** 3. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

ULIANA, Clóvis. GIMENES, Régio Márcio Toesca. Avaliando o desempenho econômico de cooperativas agropecuárias a partir do EVA – *economic value added:* resultados de uma investigação empírica. *In:* 18º Congresso Brasileiro de Contabilidade, 2008. Gramado, Rio Grande do Sul. **Anais** do 18º Congresso Brasileiro de Contabilidade, 2008.

VIEIRA, Patrícia dos Santos; SANTOS, Ariovaldo dos. Um estudo empírico sobre a carga tributária das sociedades cooperativas agropecuárias a partir da demonstração do valor adicionado. *In:* Congresso USP de Controladoria e Contabilidade. 7, 2007, São Paulo. **Anais...** IV Congresso USP de Controladoria e Contabilidade, São Paulo, 2007.

ZOPOUNIDIS, Constantin. Multicriteria decision aid in financial management. **European Journal of Operational Research**, vol. 119, n. 2, p. 404-415, 1999.

ZYLBERSTAJN, Décio. Administração de sistemas de base agrícola: análise de fatores críticos. **Revista de Administração.** São Paulo, vol. 48, n. 2, p. 203-207, 2013.

_____. **Quatro estratégias fundamentais para cooperativas agrícolas**. Working Paper, n. 02/017. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. São Paulo: Universidade de São Paulo, 2002.

_____. Organização de cooperativas: desafios e tendências. **Revista de Administração**, São Paulo, v. 29, n. 3, p. 23-32, 1994.

_____. Quatro estratégias fundamentais para cooperativas agrícolas. ***In:*** Agronegócio Cooperativo: reestruturação e estratégias (coletânea), 2002, Viçosa: SUPREMA, working

paper n. 07 /017, p. 55-75.

_____. **Estruturas de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da nova economia das instituições.** 1995. 238f. Tese Livre-Docência. Programa de Pós-Graduação em Administração, Departamento de Contabilidade e Atuária, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo.

WILLIAMSON, Oliver E. Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives. **Administrative Science Quarterly**. v. 36, n. 2, 1991.

_____. Oliver E. **The economic institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting**. New York: The Free Press, 1985.

_____. **Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications.** New York: Free Press, 1975.

YIN, Robert K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 4. ed. Porto Alegre: Bookman, 2010.