

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE MATO GROSSO DO SUL
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO *STRICTU SENSU* EM
ADMINISTRAÇÃO**

JACYARA DE SOUZA

**DETERMINANTES DA CRIAÇÃO DE VALOR DAS
COOPERATIVAS AGROPECUÁRIAS DE MATO GROSSO DO
SUL**

**CAMPO GRANDE – MS
2017**

JACYARA DE SOUZA

**DETERMINANTES DA CRIAÇÃO DE VALOR DAS COOPERATIVAS
AGROPECUÁRIAS DE MATO GROSSO DO SUL**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação *strictu sensu* em Administração da Escola de Administração e Negócios da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, como requisito para obtenção do título de Mestre em Administração

Área de concentração em Gestão do Agronegócio e Organizações.

Orientadora Prof. Dra. Rosamaria Cox Moura-Leite Padgett

Coorientador Prof. Dr. Matheus Wemerson Gomes Pereira

CAMPO GRANDE – MS

2017

JACYARA DE SOUZA

**DETERMINANTES DA CRIAÇÃO DE VALOR DAS COOPERATIVAS
AGROPECUÁRIAS DE MATO GROSSO DO SUL**

Esta dissertação foi julgada adequada para obtenção do título de Mestre em Administração na área de concentração em Gestão do Agronegócio e Organizações do Programa de Pós-Graduação strictu sensu em Administração da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul e aprovada, em sua forma final em.

Prof^a. Dr^a. Denise Barros de Azevedo
Coordenadora de Curso

Apresentada à Comissão Examinadora composta pelos professores:

Prof^a. Dr^a. Rosamaria Cox Moura Leite Padgett
Universidade Federal de Mato Grosso do Sul

Prof^a. Dr^a. Marcia Maria dos Santos Bortolucci Espejo
Universidade Federal de Mato Grosso do Sul

Prof. Dr. José A. Moura Aranha
Universidade Federal de Mato Grosso do Sul

AGRADECIMENTOS

A realização desta dissertação contou com importantes apoios e incentivos sem aos quais não teria se tornado realidade e aos quais serei sempre grata.

À Professora Rosamaria, pela sua orientação, total apoio, disponibilidade, críticas e sobretudo, sua paciência em todos os momentos.

Ao professor Matheus, por sua dedicação e pelas contribuições tão pertinentes durante o desenvolvimento do trabalho.

A todos os professores do programa que de alguma forma contribuíram para minha formação

À minha família, em especial meu marido e filho, pelo apoio incondicional, pela compreensão quanto às minhas ausências e incentivo nessa jornada.

RESUMO

Souza, Jacyara. **Determinantes Da Criação De Valor Das Cooperativas Agropecuárias De Mato Grosso Do Sul**. Dissertação (Mestrado em Administração) – Curso de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, Campo Grande, 2017.

Orientadora: Rosamaria Cox Moura Leite Padgett
Coorientador: Matheus Wemerson Gomes Pereira

Defesa: 30/03/2017

As cooperativas são organizações importantes na promoção do desenvolvimento local, pois visam satisfazer as necessidades econômicas e sociais de seus cooperados, essas entidades apresentam dupla natureza, econômica e social. Assim, para cumprir a sua função é necessário que a cooperativa não apenas gere riqueza, ou seja, agregue valor econômico aos bens produzidos, como também a distribua. Portanto, analisar o desempenho de uma cooperativa somente por meio do modelo tradicional de avaliação de desempenho das organizações pode não ser o mais adequado, pois leva-se em consideração apenas o lucro. Estudos realizados atentam para necessidade de aperfeiçoamento no tratamento contábil das organizações cooperativas tendo em vista a sua singularidade, objetivando poder demonstrar o efetivo impacto econômico e social causado por essas entidades. Nesse contexto, este trabalho busca examinar os fatores determinantes na geração de riqueza das cooperativas agropecuárias do Estado de Mato Grosso do Sul. Uma forma de evidenciar o desempenho econômico e social das organizações ocorre por meio da Demonstração de Valor Adicionado, que consiste na mensuração do valor da riqueza gerada pela empresa e a sua distribuição entre os elementos que participaram do processo. Através de um estudo quantitativo, utilizando técnicas de estatística descritiva e análise de dados em painel, foram analisadas as Demonstrações contábeis e as DVAs para os anos de 2011 a 2013 de 17 cooperativas agropecuárias. Os resultados demonstram que as cooperativas são responsáveis pela geração da própria riqueza, em média 94% da criação de valor é realizada pelas entidades. Quanto a distribuição da riqueza, a maior parte é destinada aos empregados, em média 43%, quase na mesma proporção está a contribuição designada ao governo, em média 42%. Cerca de 31% da riqueza gerada é distribuída aos associado e apenas 6% para terceiros. Para entender relação entre desempenho econômico-financeiro das cooperativas e a criação de riqueza, utilizou-se a análise de dados em painel, os resultados indicam que o tamanho da organização é positivamente relacionado a geração de riqueza, enquanto que a alavancagem da cooperativa demonstrou relação negativa em relação a criação de riqueza. Pretende-se contribuir para a geração de conhecimento sobre as cooperativas sul-mato-grossenses, como também ajudar a entender a criação e distribuição de riquezas realizadas por estas. Ressalta-se a necessidade de dar continuidade a pesquisa da DVA, em cooperativas, estabelecendo uma metodologia uniforme para elaboração, apresentação e análise, pois dessa forma será possível ampliar o nível de confiabilidade e comparabilidade da demonstração.

Palavras-chave: Valor Adicionado, Cooperativas, Desempenho.

ABSTRACT

Cooperatives are important organizations in the promotion of local development, since they are aimed at satisfying the economic and social needs of their cooperative, these entities have dual nature, economic and social. Thus, in order to fulfill its function, it is necessary for the cooperative not only to generate wealth, that is, to add economic value to the goods produced, but also to distribute it. Therefore, to analyze the performance of a cooperative only through the traditional model of performance evaluation of the organizations may not be the most appropriate, since only profit is taken into account. Studies carried out look at the need for improvement in the accounting treatment of cooperative organizations in view of their uniqueness, in order to demonstrate the effective economic and social impact caused by these entities. In this context, this work seeks to examine the determining factors in the generation of wealth of agricultural cooperatives in the State of Mato Grosso do Sul. One way to highlight the economic and social performance of organizations is through the Value Added Demonstration, which consists of measuring the Value of the wealth generated by the company and its distribution among the elements that participated in the process. Through a quantitative study, using descriptive statistics techniques and panel data analysis, we analyzed the Accounting Statements and the DVAs for the years 2011 to 2013 of 17 agricultural cooperatives. The results show that cooperatives are responsible for generating their own wealth, on average 94% of value creation is carried out by entities. As for the distribution of wealth, the majority is allocated to employees, on average 43%, almost the same proportion is the contribution assigned to the government, on average 42%. About 31% of the wealth generated is distributed to members and only 6% to third parties. In order to understand the relationship between economic and financial performance of cooperatives and the creation of wealth, we used panel data analysis, the results indicate that the size of the organization is positively related to wealth generation, while the cooperative's leverage showed a relation Negative in relation to wealth creation. It is intended to contribute to the generation of knowledge about cooperatives of Mato Grosso do Sul, as well as helping to understand the creation and distribution of riches made by these. It is necessary to continue the research of the DVA, in cooperatives, establishing a uniform methodology for elaboration, presentation and analysis, because in this way it will be possible to increase the level of reliability and comparability of the demonstration.

Key words: Value Added, Cooperatives, Performance.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Indicadores econômico-financeiros cooperativas agropecuárias.....	40
Quadro 2 - Modelo da Demonstração do Valor Adicionado segundo CPC 09.....	45
Quadro 3 - Características das cooperativas.....	54
Quadro 4 - Participação no valor adicionado	55
Quadro 5 - Grau de retenção do valor adicionado	56
Quadro 6 - Grau de Capacidade de Produzir Riqueza	57
Quadro 7 - Grau de Riqueza Recebida em Transferência.....	57
Quadro 8 - Grau de Contribuição na Formação de Riqueza de Outras Entidades	57
Quadro 9 - Grau de Participação dos Empregados na Riqueza Gerada.....	58
Quadro 10 - Grau de Contribuição dos Ativos na Geração de Riqueza	58
Quadro 11 - Grau de Contribuição do Patrimônio Líquido na Geração de Riqueza	59

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Número de cooperativas registradas na OCB/MS.....	31
Tabela 2 – Participação do Cooperativismo na Economia Sul-mato-grossense	32
Tabela 3 - Distribuição das cooperativas por região.....	69
Tabela 4 - Valor adicionado e características das cooperativas.	70
Tabela 5 - Valor adicionado e índices econômico-financeiros	72
Tabela 6 - Classificação das cooperativas por tamanho	74
Tabela 7 – Análise da Distribuição do Valor Adicionado	79
Tabela 8 – Participação e contribuição do Valor Adicionado.....	83
Tabela 9- Matriz de Correlação	85
Tabela 10 - Fator de Inflação da Variância	86
Tabela 11 - Seleção de variável.	86
Tabela 12 - FIV - Variáveis selecionadas	87
Tabela 13 - Testes dados em painel	88
Tabela 14 - Resultado da regressão de dados em painel, modelo pooled.....	89

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Evolução do Valor Adicionado 2011-2013.....	71
Gráfico 2 - Volume de vendas.....	73
Gráfico 3 - Ativo total.....	75
Gráfico 4 - Grau de endividamento	76
Gráfico 5 - Margem Líquida.....	77
Gráfico 6 - Giro do Ativo Total.....	78
Gráfico 7 - Distribuição do Valor adicionado 2011.....	79
Gráfico 3 - Distribuição do valor adicionado - 2012	80
Gráfico 4 - Distribuição do valor adicionado - 2013	81
Gráfico 5 - Capacidade de Produzir Riqueza.	84

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AGO – Assembleia Geral Ordinária

AT – Ativo Total

BP – Balanço Patrimonial

CAMPAI – Cooperativa do Projeto de Assentamento Iguatemi Ltda

CAMVA – Cooperativa Agrícola Mista de Varzea Alegre Ltda

CCLMS – Cooperativa Central de Leite de Mato Grosso do Sul

CFC – Conselho Federal de Contabilidade

COOAGRI – Cooperativa Agropecuária e Industrial Ltda

COOPEMARA – Cooperativa dos Produtores de Maracaju

COOPERJAL – Cooperativa Agropecuária Mista de Ponta Porã

COOP Grande – Cooperativa Agrícola de Campo Grande Ltda.

COOP-SUL – Cooperativa de Produtores Rurais de Mato Grosso do Sul

COPACENTRO – Cooperativa Agropecuária do Centro Oeste Ltda

COPASUL – Cooperativa Sul Matogrossense

COPERSUM – Cooperativa Agrícola Mista Sul Matogrossense

COTIA – Cooperativa Agrícola de Cotia

COTRIJUI – Cooperativa Agropecuária e Industrial

COTRISA – Cooperativa Tritícola Regional

CPC – Comitê de Pronunciamentos Contábeis

DRE – Demonstração de Resultado do Exercício

DVA – Demonstração do Valor Adicionado

FAO – Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação

FGTS – Fundo de Garantia por Tempo de Serviço

FIV – Fator de Inflação da Variância

GAT – Giro do Ativo Total

GCAGR - Grau de Contribuição dos Ativos na Geração de Riqueza

GCPLGR - Grau de Contribuição do Patrimônio Líquido na Geração de Riqueza

GCPR – Grau de Capacidade de Produzir Riqueza

GCROE - Grau de Contribuição na Formação de Riqueza de Outras Entidades

GPERG – Grau de Participação dos Empregados na Riqueza Gerada

GRVA – Grau de Retenção do Valor Adicionado

GRRT – Grau de Riqueza Recebida em Transferência
Grau_end – Grau de Endividamento
IAT – Insumos Adquiridos de Terceiros
ICA – International Co-operative Alliance
INCRA – Instituto Nacional Reforma Agrária
INM – Instituto Nacional do Mate
JAMIC – Japan Imigração e Colonização
LL – Lucro Líquido
LR – Lucro Retido
ML - Margem Líquida
OCB – Organização das Cooperativas Brasileiras
OCE – Organização Estadual de Cooperativas
OCEPAR – Organização das Cooperativas do Paraná
OTI – Organização Internacional do Trabalho
PAVA - Participação de Acionistas/Associado no Valor Adicionado
PEVA - Participação de Empregados no Valor Adicionado
PGVA - Participação de Governos no Valor Adicionado
PIB – Produto Interno Bruto
PL – Patrimônio Líquido.
PTVA - Participação de Terceiros no Valor Adicionado
QE – Quantidade de Empregados
Rc – Receita
RC – Riqueza Criada
Rt – Retenções
SAC – Sistema de Acompanhamento das Cooperativas
SEMADE – Secretaria de Estado de Meio Ambiente e Desenvolvimento Econômico do Estado de Mato Grosso do Sul
SESCOOP – Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo
VADA – Valor Adicionado Distribuído aos Associados
VADE – Valor Adicionado Distribuído aos Empregados
VADG – Valor Adicionado Distribuído aos Governos
VADT – Valor Adicionado Distribuído a Terceiros
VALPE – Valor Adicionado Líquido Produzido pela Entidade
VART – Valor Adicionado Recebido em Transferência

VAT – Valor Adicionado Total

VL – Vendas Líquidas

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	14
1.1 Problema de Pesquisa	16
1.2 Objetivos	18
1.2.1 Objetivo Geral.....	18
1.2.2 Objetivos Específicos.....	18
1.3 Justificativa.....	18
1.4 Delimitação do Estudo	19
1.5 Estrutura da Dissertação.....	19
2. REVISÃO DA LITERATURA.....	21
2.1 Cooperativismo	21
2.1.1 Conceitos e Princípios Cooperativistas	23
2.1.2 Cooperativas Agropecuárias	25
2.1.3 Cooperativas agropecuárias no MS.....	27
2.2 Avaliação de Desempenho	32
2.2.1 Desempenho econômico-financeiro de cooperativas.....	34
2.2.2 Balanço Social	36
2.2.3 Índices tradicionais de avaliação econômico-financeiros	39
2.3 Demonstração do Valor Adicionado (DVA).....	42
2.4 Estudo Anteriores e Hipóteses	47
3. PROCEDIMENTOS METODOLOGICOS	52
3.1 Amostra.....	53
3.2 Análise da Demonstração do Valor Adicionado	54
3.3 Modelo de Dados em Painel	59
3.3.1 Modelo Pooled	60
3.3.2 Efeitos fixos versus efeitos aleatórios	60
3.3.3 Escolha entre os modelos Pool, Efeitos Fixos e Efeitos Aleatórios.....	62
3.4 Modelo Proposto	64
4. APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	67
4.1 Análise descritiva	67
4.2 Índices do valor adicionado	78
4.3 Modelo de Dados em Painel	85
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS	93

REFERÊNCIAS.....	95
-------------------------	-----------

1. INTRODUÇÃO

As organizações cooperativas operam em todos os setores da economia, contam com mais de 800 milhões de associados e garantem 100 milhões de empregos no mundo, sendo este número 20% superior as empresas multinacionais, segundo a Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação - FAO. Em 2008, as 300 maiores cooperativas do mundo movimentaram cerca de US\$ 1,1 trilhão, cifra comparável ao PIB (Produto Interno Bruto) de muitas economias de grande porte. (FAO, 2012)

As cooperativas são consideradas entidades singulares por possuírem diferentes características das demais organizações inseridas no mercado, principalmente, pelo foco no associado e ênfase econômica alinhada à preocupação social, de acordo com a International Co-Operative Alliance (ICA, 2013)

Neste contexto, o cooperativismo agropecuário, definido por Staatz (1987), como organizações econômicas de propriedade coletiva constituída por produtores rurais para fazer frente às falhas de mercado. Apresentam-se como uma forma de organização da produção e coordenação dos sistemas agroindustriais, na busca de melhorar a eficiência, eficácia produtiva e inserção competitiva em mercados dinâmicos e exigentes.

Para alcançar a eficiência e inserção, o cooperativismo apresenta-se como uma alternativa para pequenos, médios e até mesmo grandes produtores. No entanto, para atingir tais objetivos as cooperativas também necessitam evoluir de acordo com os novos padrões produtivos e de mercado. Reavaliando seus produtos, suas estratégias e estruturas organizacionais Inter organizacionais, visando aumentar a eficácia e a competitividade dessas organizações (LAGO, 2009).

Segundo Schneider (1984), a maioria das organizações cooperativas preocupa-se em avaliar permanentemente e periodicamente apenas sua dimensão econômica, não considerando que é também uma sociedade de pessoas, que usa a própria organização econômica e a eficiência como instrumentos para melhor prestar serviços a seus associados e à comunidade.

Pinho (1986) ressalta o fato da cooperativa combinar os caracteres de associação e de empresa, que acarreta muitas dificuldades aos seus gestores. Se estes priorizarem o aspecto associativo, correrão o risco de encontrar problemas na gestão financeira da empresa; se considerarem apenas o aspecto empresarial, poderão distanciar-se dos

cooperados e esquecer as finalidades sociais da cooperativa. O equilíbrio entre ambos os enfoques, seria considerado o ideal para a atividade. Desta forma esse equilíbrio poderia ser verificado através da mensuração da atividade social e da atividade econômico-financeira (PINHO, 1986).

Oliveira Júnior (1996) ressalta que a importância do uso de indicadores, econômico-financeiro e social, uma vez que a cooperativa é uma empresa de prestação de serviços, onde o dono é também usuário, o que torna seu sucesso econômico dependente de seu sucesso social. Os conjuntos de fatores econômico-financeiros e socioeconômicos são, portanto, interdependentes e o equilíbrio no seu desenvolvimento é que definirá a eficiência global das cooperativas (OLIVEIRA JÚNIOR, 1996).

Diante da necessidade de mensurar o desempenho das cooperativas de forma eficiente e de acordo com suas características surgem abordagens sociais como metodologia da pesquisa da contabilidade. Como De Luca (1991) apresenta, o objetivo da contabilidade em um âmbito social, é fornecer informação para permitir uma avaliação do efeito de determinada organização econômica sobre a sociedade.

Para Medina (2013), no caso das cooperativas a evidenciação do enfoque econômico voltado ao cooperado e a preocupação social existente, faz com que haja um diferencial competitivo que atrai potenciais cooperados, e com isso leva ao crescimento do movimento cooperativo. Por essa razão, torna-se necessária a evidenciação de tal contribuição por parte das cooperativas, e em virtude disso os demonstrativos contábeis devem ser melhor explorados e adaptados a tal necessidade. (LONDERO, 2015)

Dentre as demonstrações contábeis tidas como tradicionais, de acordo com Londero (2015), à única que é explorada sob um enfoque social é a Demonstração do Valor Adicionado (DVA) observando que essa demonstração evidencia a distribuição do valor adicionado entre agentes que interagem para a formação da riqueza da entidade. A DVA considera as interações com os consumidores e fornecedores na formação do valor adicionado, uma vez que, os consumidores satisfazem suas necessidades por meio da compra de bens produzidos e serviços prestados, estes por sua vez são produzidos com base nos materiais e serviços proporcionados pelos fornecedores. (LONDERO, 2015)

O valor adicionado é obtido mediante a diferença entre o processo de vendas ou produção de determinada entidade, dependendo da ótica utilizada, e o total de aquisições ou compras realizadas para esse mesmo fim, representando a soma de toda a

remuneração de esforços consumidos nas atividades da companhia, segundo Cosenza (2003).

A elaboração e publicação da DVA tem como vantagem permitir a obtenção de uma dupla visão da realidade empresarial, uma econômica, relativa ao valor gerado, e uma social, correspondente às rendas distribuídas, tornando possível um sistema de avaliação efetivo dos gestores. A DVA apresenta uma linguagem compreensível a todos os seus destinatários, além de refletir a lucratividade e a eficiência das operações e atividades da organização, como também a evolução econômica, fornecendo dados para a tomada de decisão e o sistema de controle de desempenho (COSENZA, 2003).

É importante ressaltar, que segundo Barroso *et al.* (2007), as cooperativas agropecuárias são organizações de grande importância para o agronegócio brasileiro, por possibilitar aos produtores rurais a armazenagem e comercialização da produção, os ganhos de escala, o poder de barganha e a industrialização da matéria-prima. Permitem, dessa forma, a agregação de valor, bem como a difusão e a democratização do acesso à tecnologia e à assistência técnica.

1.1 Problema de Pesquisa

A DVA e seus índices fornecem as cooperativas uma possibilidade de análise de seu desempenho voltada para aspectos econômicos e também sociais, com ênfase no valor adicionado e não no lucro como os demais índices de rentabilidade considerados tradicionais. Entretanto, a DVA e seu poder informacional não são totalmente explorados, principalmente no que tange às cooperativas. (LONDERO; BIALOSKORSKI NETO, 2014)

De acordo com Cosenza (2003) pesquisadores, normalizadores e contadores ainda não despertaram para a utilidade da DVA e de índices gerados por tal demonstração como fonte de informação para o processo de análise econômica, financeira e social das organizações.

Segundo Cunha, Ribeiro e Santos (2005), a utilização do DVA como ferramenta pode ser resumida da seguinte forma: 1) como índice de avaliação do desempenho na geração da riqueza, ao medir a eficiência da empresa na utilização dos fatores de produção, comparando o valor das saídas com o valor das entradas; e, 2) como índice de avaliação do desempenho social à medida que demonstra, na distribuição da riqueza gerada, a participação dos empregados, do governo, dos agentes financiadores e dos

acionistas. O valor adicionado demonstra, ainda, a efetiva contribuição da empresa, dentro de uma visão global de desempenho, para a geração de riqueza da economia na qual está inserida, sendo resultado do esforço conjugado de todos os seus fatores de produção. (CUNHA; RIBEIRO; SANTOS, 2005).

De acordo com Tinoco (2006) 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 terceiro. Segundo De Luca (1991) o total de riqueza gerada pela economia de uma nação resulta da soma do valor adicionado das empresas, assim através da soma do valor adicionado evidenciado pela DVA seria possível verificar a riqueza nacional por meio de relatórios contábeis e aferir a contribuição de cada entidade a essa riqueza. (DE LUCA, 1991).

Através do valor adicionado a organização poderá avaliar seu desempenho, cuja as ações afetam o bem estar social e econômico de toda comunidade, uma vez reconhecidos os stakeholders que contribuem com o processo de geração de riqueza da entidade, evidenciando a parcela distribuída a cada um. Assim as informações fornecidas pela DVA revelam-se úteis para o planejamento estratégico das entidades, na análise de investimentos, aquisição de empréstimos e na introdução de projetos que possuem impacto social. (COSENZA, 2003)

Apesar da grande atenção dada a aferição do lucro, este se mostra menos informativo, pois mensura apenas a participação dos proprietários nos resultados das atividades das empresas, o valor adicionado por outro lado apresenta outra dimensão, pois determina a remuneração aos funcionários, fornecedores, associados, governo, ou seja, ao esforço coletivo de capital administração e funcionários. (GOSWAMI, 2008)

Para que os índices propiciados pela DVA sejam utilizados, é necessário verificar a influência que as características das cooperativas causam sobre eles, bem como de que forma a influência deve ser tratada e o possível impacto na utilização desses índices. (LONDERO; BIALOSKORSKI NETO, 2014)

Sendo assim, questiona-se: quais as características que influenciam na geração de riqueza criada pelas cooperativas agropecuárias de Mato Grosso do Sul?

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo Geral

Examinar os fatores determinantes da geração de riqueza criada das cooperativas agropecuárias de Mato Grosso do Sul.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Relacionar as características das cooperativas agropecuárias de Mato Grosso do Sul com os indicadores de valor adicionado;
- Analisar a relação entre o valor adicionado produzido e os índices econômico-financeiros relevantes na avaliação de desempenho das cooperativas agropecuárias.

1.3 Justificativa

A DVA, vem sendo utilizada por diversos autores em estudos em várias regiões do país. Como Scherer (2006), que analisou o desempenho, por meio da DVA, de empresas de capital aberto listadas na Bolsa de Valores de São Paulo. E em estudos que visam as cooperativas, como nos trabalhos de: Fagundes *et al.* 2008, que avaliou o desempenho de uma cooperativa de crédito rural Rio Grande do Sul; Santos (2002), que estudou as Cooperativas Agroindustriais de Minas Gerais; Felden e Salla (2006), utilizou a DVA e a forma de distribuição do valor adicionado na análise de uma Cooperativa Rio Grande do Sul; Pinto (2014), utilizou a DVA como ferramenta de análise das maiores cooperativas do Brasil, apresentadas no Ranking da Revista Exame e Londero (2015), ao estudar as Cooperativas Agropecuárias Rio Grande do Sul.

Tendo em vista a importância a atividade agropecuária para o Estado de Mato Grosso do Sul e baseado no entendimento de que as cooperativas agropecuárias são importantes aos produtores rurais do Estado do Mato Grosso do Sul, agregando valor no processo, gerando riqueza não apenas aos associados, mas à sociedade de uma forma geral, há a necessidade de mensurar adequadamente o desempenho econômico e financeiro das cooperativas agropecuárias, bem como explorar as características que estão relacionadas à criação da riqueza dessas organizações.

O presente trabalho é inédito, tendo em vista que não foram encontradas outras pesquisas relacionadas a criação de riqueza das cooperativas no Estado de Mato Grosso do Sul. Os estudos envolvendo o tema têm utilizado como objeto as maiores cooperativas do Brasil, principalmente aquelas presentes na região sul do país. Assim, pretende-se contribuir para a geração de conhecimento geral sobre as cooperativas sul-mato-grossenses, como também ajudar a entender a criação e distribuição de riquezas realizadas pelas cooperativas agropecuárias do Estado.

1.4 Delimitação do Estudo

A delimitação é o limite espacial e temporal de uma pesquisa, dando recorte de modo que se demonstre seu prazo, assim como a área geográfica e conceitual a qual se aplica. Segundo Vergara (2004), delimitação do estudo refere-se a aplicação do limite, onde se explicita para o leitor o que fica dentro do estudo e o que fica fora do estudo.

No que diz respeito à delimitação conceitual, o estudo utilizou uma revisão da literatura de modo a contemplar: o conceito e características do objeto de estudo, uma breve descrição da história e da doutrina do cooperativismo, especificidades da contabilidade voltada para esse tipo de empreendimento e metodologias de avaliação de desempenho e seus problemas e, por fim, são abordados os estudos anteriormente desenvolvidos que tenham utilizado a DVA e que tenham discorrido sobre a avaliação de desempenho de cooperativas, tendo como objetivo os principais estudos relacionados à avaliação de desempenho econômico-financeiro por meio de indicadores.

Em termos de delimitação espacial e temporal, a pesquisa contempla as cooperativas agropecuárias do Estado de Mato Grosso do Sul, cuja análise documental realizada compreendeu o período de 2011, 2012 e 2013.

1.5 Estrutura da Dissertação

Este trabalho encontra-se organizado em cinco capítulos:

O primeiro capítulo consiste na introdução do trabalho, contextualizando e apresentando a importância do tema proposto, além exposição 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

devido a sua estrutura. Apresenta os conceitos e a evolução da mensuração do desempenho financeiro e econômico, a riqueza gerada pelas organizações e, por fim, a origem da DVA, o conceito, sua estrutura.

O terceiro capítulo, os Procedimentos Metodológicos, descrevem os métodos científicos utilizados no trabalho, a estatística descritiva e a regressão de dados em painéis.

O quarto capítulo apresentará e discutirá os resultados encontrados na regressão do modelo proposto.

E, por fim, o quinto capítulo apresentará as considerações finais da pesquisa.

2. REVISÃO DA LITERATURA

2.1 Cooperativismo

Uma sociedade cooperativa é uma associação autônoma de pessoas que se unem voluntariamente para atender às suas necessidades e objetivos comuns, econômicos, sociais e culturais, por meio da iniciativa de propriedade partilhada e de gestão democrática, contribuindo igualmente para o capital demandado, concordando com os riscos e benefícios dos negócios, nos quais os associados devem participar ativamente, conforme Recomendação n.º 193, de junho de 2002, da Organização Internacional do Trabalho. (OTI, 2002)

Há uma infinidade de registros de cooperativas que iniciaram como pequenas organizações de base na Europa Ocidental, América do Norte e Japão, em meados do século XIX, porém, são os Pioneiros de Rochdale que são geralmente considerados como o protótipo do cooperativismo moderno e os fundadores do Movimento Cooperativo. (ICA, [20--])

De acordo com a International Co-operative Alliance (ICA), em 1844, os 28 artesãos da cidade de Rochdale, no norte da Inglaterra, estabeleceram a primeira empresa cooperativa moderna, a Rochdale Pioneers Equitable Society. Com o objetivo de proporcionar uma alternativa acessível para aquisição de alimentos e bens domésticos. Inicialmente havia apenas quatro itens para venda: farinha de trigo, aveia, açúcar e manteiga. Qualquer excedente era utilizado para beneficiar a comunidade. Desde então, o movimento cooperativo tem-se desenvolvido, estendendo-se por todo o mundo e abrangendo todos os setores da economia. (ICA, [20--])

Segundo a Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (FAO), as cooperativas estão presentes em todos os setores da economia e proporcionam mais de 100 milhões de empregos, diretos e indiretos, em todo o mundo, calcula-se que esse número seja 20% maior que as empresas multinacionais. Cerca de 1 bilhão de pessoas em todo o mundo são membros de cooperativas. Em 2008, o faturamento das 300 maiores cooperativas foi de US\$ 1,1 trilhão, esse número equivale ao tamanho da décima maior economia, Canadá. (FAO, 2012)

A doutrina cooperativista é universal, para tanto foi criada em 1895, a Aliança Cooperativa Internacional, atualmente sediada em Genebra, Suíça, essa associação não-governamental e independente reúne, atualmente 289 organizações em 95 países, com o

intuito de representar e prestar apoio às cooperativas e suas correspondentes organizações, com a finalidade de integração, autonomia e desenvolvimento do cooperativismo. (ICA, [200--])

As cooperativas se diferenciam das empresas, segundo Irion (1997), pois uma cooperativa é uma sociedade de pessoas que não tem como objetivo principal o lucro. O capital é meio e não finalidade e o poder é pessoal, unitário e independente da soma de capitalização de cada participante. Outra característica que diferencia fortemente de uma empresa de capital é a sua dupla natureza: de um lado, os cooperados e, do outro, a atividade cooperativa, a empresa, destinada aos serviços individuais. Os associados não são somente co-proprietários, mas também seus usuários. (IRION, 1997)

A cooperativa é uma entidade formada pelo agrupamento de pessoas com interesses semelhantes, enquanto a empresa é a unidade econômica criada para produzir bens e/ou serviços requeridos pelos acionistas. (PEREIRA, *et al.*, 2009)

Analisando outras linhas teóricas do estudo de cooperativas apresentadas por Cook, Chaddad e Iliopoulos (2004), podemos descrever a cooperativa como uma firma, assim como a extensão da propriedade do cooperado. Dessa forma, pode-se afirmar que é um vínculo de contratos entre os produtores que decidiram cooperar.

Em sua natureza, a cooperativa tem objetivos sociais e econômicos, incorporando pessoas na busca de uma vida melhor (ABRANTES, 2004). Para que esta missão seja de fato cumprida, é necessário dar-lhe um caráter profissional desde seu planejamento. É de grande importância planejar, criar legalmente, organizar, dirigir e controlar uma organização cooperativa. Com a forte concorrência interna e externa, torna-se fundamental administrar de forma eficiente e eficaz esse tipo de organização para a consecução de seus objetivos.

Em relação à gestão, as cooperativas desempenham o papel de intermediador na complexa relação entre cooperativa/mercados e cooperativa/cooperados. Dessa forma, a gestão destes empreendimentos deve garantir a participação dos cooperados nas instâncias deliberativas, proporcionando acesso às informações para o melhor conhecimento dos mercados. A composição dos cooperados como parceiros no negócio cooperativo e, simultaneamente, a inclusão estratégica da cooperativa em mercados competitivos, alcançando o crescimento e desenvolvimento organizacional. (FREITAS, 2010)

De acordo com Valadares (1995), as cooperativas que têm que conciliar sua atividade econômica empresarial com a concretização de forma participativa e

controladora da parte de seus cooperados. O paradoxo da ação cooperativa em uma economia de mercado, expressa na divergência entre direção e gestão do negócio cooperativo.

Zylbersztajn (1995) mostra que no sistema cooperativista fatores como a gerência competitiva, a legislação e a interferência política e econômica do estado são determinantes. Isto exige que a teoria do cooperativismo investigue as condições necessárias à estabilidade econômico-financeira e do poder competitivo destas instituições. (PEREIRA, *et al.* 2009)

2.1.1 Conceitos e Princípios Cooperativistas

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.

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; BIALOSKORSKI NETO; CHADDAD 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 o 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; BIALOSKORSKI NETO; CHADDAD 1999)

De acordo com Presno (2001), a necessidade de 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 (2006), 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; BIALOSKORSKI NETO; CHADDAD 1999)

Conciliar decisão eficiente com objetivos organizacionais e interesses pessoais tem exigido que os gestores destas organizações sejam “líderes políticos”. Um conflito surge entre princípios cooperativistas e as exigências de comportamento advindas das forças de mercado, tanto por parte da cooperativa quanto de seus cooperados. Sobre o assunto, Pinho (1966, p. 84) destaca que “[...] o ambiente, além de exercer pressão contrária ao desenvolvimento do cooperativismo, influi também de modo profundo, no seu funcionamento interno”.

2.1.2 Cooperativas Agropecuárias

No Brasil, o movimento cooperativista iniciou-se na área urbana, com a criação da primeira cooperativa de consumo de que se tem registro, em Ouro Preto (MG), no ano de 1889, denominada Sociedade Cooperativa Econômica dos Funcionários Públicos de Ouro Preto. Depois, se expandiu para Pernambuco, Rio de Janeiro, São Paulo, Rio Grande do Sul, além de se espalhar em Minas Gerais, de acordo com a Organização das Cooperativas Brasileiras. (OCB, 2008)

Em 1902, surgiram as cooperativas de crédito no Rio Grande do Sul, por iniciativa do padre suíço Theodor Amstadt. A partir de 1906, emergiram e se desenvolveram as cooperativas no meio rural, idealizadas por produtores agropecuários, muitos deles de origem alemã e italiana. Os imigrantes trouxeram de seus países de origem a cultura, o trabalho associativo e a experiência de atividades familiares comunitárias, que os motivaram a organizar-se em cooperativas. (OCB, 2008)

Na década de 1930, o cooperativismo constitui-se em um importante instrumento de política agrícola. No final dos anos 1950, com o objetivo de modernizar a agricultura, o forte estímulo estatal e a promulgação da lei básica do cooperativismo brasileiro de 1932, transformou-o em um dos principais indutores do desenvolvimento rural e de uma melhor inserção do país no mercado internacional. (PINHO, 1996)

As cooperativas são organizações constituídas legalmente e regidas por legislação própria. Segundo a Lei nº. 5.764/71, que define a Política Nacional do Cooperativismo e o sistema jurídico das cooperativas. Estruturada em 18 capítulos, contendo 117 artigos. A lei delimita o conceito de cooperativa como “sociedades de pessoas, com forma e natureza jurídica próprias, de natureza civil, constituídas para prestar serviços aos cooperados” e atos cooperativos como sendo “os praticados entre as cooperativas e seus associados, entre estes e aqueles e pelas cooperativas entre si quando associados, para a consecução dos objetivos sociais”. (BRASIL, 1971)

A norma exige um número mínimo de 20 sócios para a sua constituição, o lucro nas cooperativas é denominado sobre, o capital social é subdividido em quotas-partes e os sócios (donos) são chamados de associados/cooperados, e é representada, formalmente, pela Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB) em nível nacional e da Organização Estadual de Cooperativas (OCE), em nível de cada Unidade da Federação. (OCB, 2008)

No Brasil, as cooperativas atuam em 13 setores da economia. Um dos ramos de grande importância e representatividade econômica e social na realidade brasileira, destacamos as cooperativas agropecuárias. Atualmente estão cadastradas na OCB 1.597 cooperativas agrícolas, somando 1.007.675 cooperados e gerando cerca de 161.701 empregos diretos. (OCB, 2013)

A OCB, define a cooperativa agropecuárias como uma associação autônoma de pessoas que se unem voluntariamente, para satisfazer aspirações e necessidades econômicas, sociais e culturais comuns, por meio de uma empresa de propriedade coletiva e democraticamente gerida. Essas pessoas baseiam-se em valores de ajuda mútua e responsabilidade, democracia, igualdade, equidade e solidariedade. (OCB, 2008)

As cooperativas agropecuárias se dividem conforme os tipos dos produtos com os quais trabalham. Muitas são mistas, ou seja, têm mais de uma seção: a de compras em comum (para compra de insumos, adubos, sementes, instrumentos, etc.) e a de vendas em comum (venda dos produtos dos cooperados), além de prestar um enorme leque de serviços - desde assistência técnica, armazenamento, industrialização e comercialização dos produtos, até a assistência social e educacional aos cooperados. (OCB, 2008)

Entretanto, produzir é apenas um estágio do complexo cooperativo agropecuário. A estrutura exigida pelas cooperativas vai muito além da produção, que precisa ser

transportada, armazenada, beneficiada, comercializada e industrializada. Assim depende de todo o sistema a remuneração dos produtores cooperados. Para poder competir e ter segurança, o sistema cooperativo mantém, hoje, uma rede de armazéns em todo o Brasil, terminais portuários e dezenas de indústrias que processam a produção para agregar mais valor aos produtos primários. (GONÇALVES, 2005)

Para manter uma postura mais competitiva exige-se das organizações cooperativas, além da revisão de seus processos e estratégias, a adoção de “estruturas organizacionais” adequadas aos objetivos da organização e às condições do seu ambiente. Isto se deve ao fato de as crescentes mudanças econômicas, políticas e sociais no cenário atual exigirem revisão das configurações, de maneira a adequá-las ao atual ambiente turbulento e mutável. (PEREIRA, *et al.* 2009)

Por exemplo, nos Estados Unidos (EUA), as cooperativas agropecuárias optam por modelos de governança em que os proprietários são separados da gestão. No Brasil, ocorre o oposto, os estudos realizados (COSTA; CHADDAD; AZEVEDO, 2012) apontam que essas organizações adotam disposição onde os proprietários concentram as decisões de gestão, portanto, ainda é incipiente a profissionalização da gestão em cooperativas (ANTONIALLI; FISCHMANN, 2011). Em razão da definição do modelo de governança, que nada mais é do que o fruto das decisões dos proprietários, através das suas instituições formais internas. (COSTA, 2010)

Segundo Pereira *et al.* (2009) as organizações do tipo burocrática não parecem responder adequadamente aos novos valores que vêm sendo formados ao longo dos anos, demonstrando a necessidade de novas estruturas organizacionais sejam configuradas. Dessa forma, a busca pelo aperfeiçoamento de suas operações, tendo em vista tornarem-se mais competitivas frente aos concorrentes, força que as cooperativas, de maneira particular as cooperativas agropecuárias utilizem instrumentos que auxiliem na sua eficiência, mas mais que isso, que proponha sugestões de melhorias para as organizações. (PEREIRA, *et al.*, 2009)

2.1.3 Cooperativas agropecuárias no MS

O Estado de Mato Grosso do Sul foi criado através da Lei Complementar n. 31 de 11 de outubro de 1977, o então presidente Ernesto Geisel, desmembrou o estado do Mato Grosso que, em primeiro de janeiro de 1979, foi transformado definitivamente no Estado de Mato Grosso do Sul. (BRASIL, 1977)

O cooperativismo no Estado tem suas origens ainda no antigo Estado de Mato Grosso e ligadas a fatos importantes da história, destacando-se a imigração japonesa e o ciclo econômico da erva-mate (1883 – 1947). (TESSARI, 1999)

Segundo Piva (2001), em 5 de maio de 1935, foi constituída a Cooperativa Agrícola de Campo Grande Ltda – COOP Grande, exemplo da importância da colonização japonesa, formada por 152 imigrantes japoneses da região de Okinawa, objetivando a recepção, beneficiamento e comercialização de café, arroz, milho, feijão e batata (PIVA, 2001).

Outro momento importante da origem do cooperativismo sul mato-grossense está ligado ao ciclo da erva mate e a criação do INM – Instituto Nacional do Mate, através do Decreto-Lei n. 375 de 13 de abril de 1938, constituído pelos plantadores, cortadores, cancheadores, beneficiadores, comerciantes e exportadores de mate, com sede na capital da República, administrativamente e financeiramente autônomo. Com a descoberta do processo para o fabrico de mate solúvel, o INM adquiriu amostras e propagou o uso desse novo produto no Brasil e exterior. (TESSARI, 1999)

Em 1939, teve início o ciclo da erva-mate, assim são criadas as cooperativas de produtores de erva-mate nos municípios de Amambai, Dourados, Iguatemi e Ponta Porã e, como consequência, é constituída também a Federação de Produtores de Mate Amambaí Ltda (COPEMA). (DAL LAGO, 2014)

Assim observa-se que o movimento cooperativista em Mato Grosso do Sul teve sua origem no ramo Agropecuário, tendo a partir de 1953 com a implantação, por parte do governo federal, do Programa de Incentivo à Colonização e ao Povoamento da Região Centro-Oeste, uma a expansão significativa. (TESSARI, 1999)

Com base nos programas de colonização, em 1959 foi lançada a colonização da Fazenda Várzea Alegre pela Japan Imigração e Colonização (JAMIC) no município de Terenos. Assim em 1962 foi constituída a Cooperativa Agrícola Mista de Várzea Alegre Ltda – CAMVA, com atividade voltadas a fornecer matrizes poedeiras, frangas para reposição e ração aos seus cooperados. (TESSARI, 1999)

No início de 1966, devido ao aumento da produção e a pressão que há muito vinham os produtores fazendo contra a importação do mate brasileiro, a Argentina fechou o mercado passando a não importar mais o mate produzido no Brasil. Essa medida significou um colapso para o mate e teve assim o desmanche das organizações cooperativas e o mesmo ocorrendo com a Companhia Mate Laranjeira. (TESSARI, 1999)

O desenvolvimento e a expansão do cooperativismo só se consolidam com a colonização do Mato Grosso do Sul por agricultores da região sul do país, que trazem consigo grande cooperativas como COTRIJUI e a COTRISA. Atentos ao potencial que é a cooperação, os produtores se organizam e criam cooperativas de eletrificação rural e cooperativas de crédito rural. (PIVA, 2001)

As dificuldades para viabilização desse programa foram enormes, principalmente devido as péssimas condições das estradas. Mas os produtores contornavam os problemas através do trabalho associativo filiando-se a Cooperativa Agrícola de Cotia, visando apoio na compra de insumos e comercialização da produção. Assim, com a assessoria técnica da COTIA, em 1963 foi constituída da Cooperativa Agrícola Mista Sul mato-grossense – COPERSUM, filiada a COTIA, para operar em toda região Sul do Estado. A COPERSUM iniciou um projeto de expansão chegando a Nova Andradina em 1966 e Dois Irmãos do Buriti em 1970, ambas as regiões que estavam sendo colonizadas por famílias de descendência japonesa. (TESSARI, 1999)

Outra corrente do cooperativismo agropecuário sul-mato-grossense é a imigração dos produtores da região sul do país para o Centro Oeste e Norte em 1970, vindo a reforçar o desenvolvimento da agricultura, aliada à experiência em termos do cooperativismo. A primeira cooperativa constituída por esses produtores foi a Cooperativa dos Produtores de Maracaju – COOPEMARA, na região de Maracaju/MS.

Em 1970, o governo federal utilizando o cooperativismo para a implantação de projetos de assentamento a exemplo do que ocorreu no projeto de colonização, constituiu a Cooperativa do Projeto de Assentamento Iguatemi Ltda – CAMPAI. Em 1979 com a abundância de recursos subsidiados, alocados em programas especiais do governo federal, a COTRIJUI – Cooperativa Agropecuária e Industrial, começou a expandir no Estado, lançando a construção de 12 novas unidades armazenadoras em Anhanduí, Rio Brilhante, Douradinha, Vista Alegre, Indapolis, Itaum, Guaíba, Bonito, Caarapó e Itaporã, totalizando uma capacidade de armazenagem de 386.650 toneladas. (TESSARI, 1999)

De acordo com Tessari (1999), somente em 1980, após um período sob a gestão do INCRA, a CAMPAI realizou assembleia geral extraordinária, com o objetivo de reformar o Estatuto Social, passando a ser denominada Cooperativa de Produtores Rurais de Mato Grosso do Sul Ltda - COOP-SUL. Apesar de alguns períodos de prosperidade, em função de problemas administrativos, acabou paralisando suas atividades.

Na década de 80 a COTRIJUI, ainda incorporaria a Cooperativa Mista de Jardim – COOPERJAL, a Cooperativa Agropecuária Mista de Ponta Porã e também participaria da instalação da Cooperativa Central de Leite de Mato Grosso do Sul Ltda – CCLMS, em conjunto com outras cooperativas singulares; Em 1990, Ocorreria o desmembramento da COTRIJUI, passando a filial de Mato Grosso do Sul a ser denominada Cooperativa Agropecuária e Industrial Ltda – COOAGRI, propiciando maiores investimentos na industrialização da produção no Estado. (TESSARI,1999)

Mais tarde, na década de 1990, a COTIA entrou em processo de liquidação, o mesmo ocorrendo com a COPERSUM. Neste, porém, seus dissidentes constituíram outras cooperativas, a Cooperativa agropecuária do Centro Oeste Ltda – COPACENTRO em 1995 na cidade de Dois Irmãos de Buriti/MS. (TESSARI, 1999)

Podemos observar no quadro 3 que, de 1980 a 1990, ocorreu um crescimento de 110% em número de cooperativas ativas filiadas a OCB/MS, reflexo da disponibilidade de recursos federais para as cooperativas agropecuárias e de infraestrutura, além do surgimento de cooperativas de outros segmentos no final de 1990. (TESSARI, 1999)

Já no período de 1990 a 2000 o crescimento foi de aproximadamente 37%. Esse percentual menor é reflexo das diversas dificuldades que surgiram na década de 90, como plano econômicos, abertura de mercado, globalização das economias. Esse conjunto de fatores acabou levando várias cooperativas de mato Grosso do Sul à dificuldades, obrigando-as a paralisarem suas atividades, entrarem em processo de liquidação ou ainda sendo incorporadas e excluídas do quadro da OCB.(TESSARI, 1999)

De acordo com Tessari (1999), a COPASUL foi considerada uma das cooperativas expoentes na cultura e transformação do algodão em produto acabado para a indústria têxtil brasileira. Atualmente é responsável pelo beneficiamento de quase todo o algodão produzido no Estado, havendo inclusive, a necessidade de importação de matéria prima para suprir as necessidades de seu parque industrial, considerado um dos mais modernos do país e do mundo. A COPASUL, possuía 2.774 associados, 1999, atuando no fornecimento de insumos a seus associados, na armazenagem e pré-beneficiamento de milho e soja, contando também, com um projeto de suinocultura.

A seguir a Tabela 1 aponta o número de cooperativas registradas no OCB/MS e a variação no período de 1980 a 2016.

Tabela 1 - Número de cooperativas registradas na OCB/MS.

Período	Número de cooperativas	Variação
1980	33	0
1990	69	110%
2000	95	37,7%
2016	105	157,7%

Fonte: Atualizada, Terssai, 1999

O cooperativismo no Mato Grosso do Sul, tem apresentado, nos últimos anos, grande expansão, tendo em vista a evolução no número de cooperados e pelo crescimento no número de cooperativas, refletindo na participação da economia do Estado.

De acordo com a Secretaria de Estado de Meio Ambiente e Desenvolvimento Econômico do Estado de Mato Grosso do Sul, a participação da atividade primária (Agropecuária) no PIB sul-mato-grossense foi de 17,75% em 2013. A agricultura, em 2013, alcançou valor bruto de produção de R\$ 4,4 bilhões, sendo que a produção de soja corresponde a 48,76%, cana de açúcar 24,21% e milho 19,58%. Os três cultivos juntos representam 92,55% do valor bruto de produção do estado (SEMADE, 2015).

Dessa forma destaca-se o setor primário, com enorme participação das cooperativas agropecuárias, no fornecimento de insumos, comercializando e industrializando a produção gerada.

No Mato Grosso do Sul, de acordo com o OCB, possui 47 cooperativas agropecuárias cadastradas. (OCB, 2016)

Tabela 2 – Participação do Cooperativismo na Economia Sul-mato-grossense

Produtos	MS	Cooperativas	
Milho*	6.477.070	41%	2.627.614
Soja*	4.594.359	40%	1.819.138
Trigo*	23.919	26%	6.205
Algodão*	221.224	31%	68.888
Leite**	524.719	4%	20.002
Ovos galinha***	40.974	45%	18.559
Ovos Codorna***	2.425	98%	2.378
Suínos****	1.208.521	82%	994.895

Fonte OCB, 2012; SEMADE, 2015

*Toneladas

**Litro

*** mil dúzias

****cabeça

Conforme os dados da tabela acima fica evidente a importância econômica e do cooperativismo para o Estado de Mato Grosso do Sul, tendo em vista o percentual de participação das cooperativas no processo produtivo.

Por possuir uma grande extensão territorial, observa-se que a expansão está sendo limitada pela grande ocupação da fronteira agrícola. Nesse sentido, o crescimento da produção dependerá da melhoria da produtividade com investimentos em novas tecnologias e na agroindustrialização da produção agropecuária, agregando valores e transformando o Estado, de exportador de matérias primas em exportador de bens de consumo.

Diante disso pode-se afirmar que as cooperativas do Estado constituem um elemento fundamental para implantar novos projetos, resultando na agregação de valores sobre os produtos primários retornando ao produtor, que por sua vez poderá reinvestir na atividade produtiva, garantindo oferta de matérias primas, permanentemente, ao mesmo tempo, o meio rural.

2.2 Avaliação de Desempenho

Para Kaplan e Norton (1997, p.21), "O que não é medido não é gerenciado", uma forma de avaliar o desempenho empresarial ocorre quando informações são expressas através de indicadores, os quais são numericamente quantificados e mensurados, a fim de conferir eficiência e objetividade à medição do desempenho das atividades das organizações (CARVALHO, 2008).

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. Segundo Merchant, (2006), os indicadores contábeis possuem "vantagens" sobre os demais, pois respondem a critérios de mensuração, possuem comparabilidade, são precisos e compreensíveis.

A avaliação de desempenho tem como base as informações financeiras da organização, obtidas a partir da Contabilidade Fiscal. Essa 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 (IUDÍCIBUS, 2008).

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

Na evolução na avaliação do desempenho empresarial, num primeiro momento, tinha como o mais importante elemento o volume de vendas e faturamento, ou seja, o desempenho estava vinculado apenas à boa atuação da área comercial. Na seguida, as atenções passaram a se as margens bruta e operacional, com um avanço em termos de controle dos custos e despesas. Na próxima fase, o foco foi o lucro líquido, em que a organização passa a preocupar-se com a geração de resultado para poder distribuí-lo aos acionistas. Posteriormente, passou a ser o retorno sobre o investimento; os gestores percebem que o controle não deve ser feito apenas sobre as operações, mas também sobre os recursos financeiros que a tornam exequível. Atualmente, o foco está na criação de valor. A empresa, além de preocupar-se com o resultado e os recursos, preocupa-se com o impacto das variáveis internas e externas no valor da organização (FREZATTI, 2003).

Um dos trabalhos empíricos pioneiros em utilizar índices contábeis para a elaboração de um modelo de avaliação de empresas, foi desenvolvido por Beaver em 1966, o autor demonstrou a eficiência na relação entre indicadores financeiros e a previsão de falência. Altman (1968) utilizou conjuntamente um grupo de índices com a capacidade de separar empresas solventes de insolventes, ou seja, prevendo a probabilidade de uma empresa falir, tendo em vista a avaliação da realidade financeira

por meio de índices.

No Brasil, um modelo de previsão de insolvência foi desenvolvido por Kanitz (1976). Através de técnicas estatísticas, o autor desenvolveu um indicador conhecido como "Termômetro de Insolvência de Kanitz", utilizando como base de dados o ranking da Revista Exame "Melhores e Maiores Empresas". Esse indicador é considerado pelo Sistema de Acompanhamento das Cooperativas (SAC) referência para mensuração de desempenho, no entanto há alguns problemas inerentes à sua estrutura. Os autores citam como problema o tratamento dado às cooperativas que é semelhante àquele de empresas de capital que objetivam o lucro, não sendo considerados como variáveis relevantes os aspectos da organização do quadro social das cooperativas. (BIALOSKORSKI NETO *et al.*, 2006).

As cooperativas têm como objetivo econômico atingir a eficácia cooperativista que incorporam os conceitos de produtividade, eficácia e bem-estar do cooperado. Dessa forma, o desempenho econômico da cooperativa é alcançado através dos pontos fortes característicos das empresas cooperativistas, ou seja, por meio da adesão livre, da gestão democrática, da distribuição das sobras líquidas, taxa limitada de juros ao capital, da constituição de um fundo para educação dos cooperados e do público em geral e de uma ativa intercooperação. (PINHO, 1986)

2.2.1 Desempenho econômico-financeiro de cooperativas

No tocante às cooperativas, o desempenho econômico-financeiro, tem despertado crescente atenção de pesquisadores de estudos organizacionais como Bialoskorski Neto (2002), Silva Filho (2002) e Pinho (1986) que defendem o uso dos tradicionais indicadores de desempenho econômico-financeiro para mensurar o desempenho de cooperativas. Por sua vez, os trabalhos de Pinho (1986), Menegário (2000), Bialoskorski Neto, Nagano e Moraes (2002) também recomendam, além dos tradicionais, o uso de outros indicadores, com base nos aspectos sociais.

Na análise econômica e financeira, segundo Santos (1986) há aspectos que dizem respeito exclusivamente às cooperativas e que devem ser vistos sob enfoque diferenciado da aptidão aplicada às demais organizações. Um aspecto considerável é a produtividade, uma vez que as sobras serão distribuídas em função do volume de produção, assim, a rentabilidade em sociedades cooperativas, sob a ótica do proprietário não é ponderado, pois o lucro não é o objetivo da cooperativa. Dessa

forma, o desempenho, deve ser visto e medido sob o enfoque da produtividade, entendido como articulação das variáveis, investimento, material e mão-de-obra.(SANTOS, 1986)

As cooperativas agropecuárias apresentam duas dimensões consideráveis, a econômica e a social. 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)

Na teoria financeira tradicional, assume-se que a organização deve atender aos objetivos dos seus *shareholders* (FRIEDMAN, 1970; SILVEIRA, 2004). No caso de cooperativas os *shareholders* são os associados. Como o desempenho significa a maximização da orientação do grupo, a estrutura de propriedade difusa de uma cooperativa, em contraste com uma corporação com direito de propriedade definida, coloca a avaliação do desempenho de formas organizacionais cooperativas como uma tarefa das mais complexas.

Os aspectos sócio-econômicos, a gestão empresarial, social/educacional e de participação e financeiros (classificação de risco) são considerados por Bialoskorski Neto, Nagano e Moraes (2002), como importantes para completar a análise do sistema organizacional cooperativo. Sugerem como medidas de desempenho o *share* social do empreendimento, a rotação do quadro de associados, o diferencial do capital do associado, os benefícios econômicos gerados nas atividades dos associados, a transferência de endividamento, a participação nas assembleias, a participação dos associados, a fidelidade nas transações e a evolução econômica dos associados. Também relevando tanto aspecto social como econômico, Menegário (2000) utilizou três indicadores socioeconômicos: a participação dos cooperados nas AGOs - Assembleia Geral Ordinária (princípio de ‘a cada homem um voto’), a existência de sobras líquidas (princípio de ‘participação econômica dos sócios’) e a diversificação das atividades desenvolvidas pelas cooperativas (prestação de serviços a seus associados).

Considerando o exposto, verifica-se que o desempenho de cooperativas não se restringe apenas ao aspecto econômico, mas deve relevar também o aspecto social. Há uma lógica diferente no funcionamento, e fato de não ter a finalidade de lucro, pode reverter-se em produtos e serviços com preço e qualidade melhores aos associados. Desta forma não estariam sendo gerados resultados para a cooperativa, mas sim diretamente nas atividades econômicas dos seus associados. A evolução da atividade

econômica dos associados e a organização do quadro social, por exemplo, são importantes padrões de desempenho e eficiência.

O desempenho econômico e financeiro, de uma organização cooperativa, não é o único parâmetro a ser avaliado numa empresa; outros componentes precisam ser avaliados, para que se possa determinar a eficiência da empresa, que, por não ser uma sociedade de capital, e sim uma sociedade de pessoas, possui suas características próprias, quanto à exigência de resultados. (OLIVEIRA JUNIOR, 1996)

Como as cooperativas são um tipo de empresa que conta com uma função objetivo mais difusa, pois têm que atender as necessidades dos seus proprietários não apenas pelo resultado econômico, mas também pela qualidade dos produtos e serviços oferecidos aos seus usuários, o desempenho do gestor não pode ser avaliado simplesmente pelos resultados contábeis da cooperativa. (SERIGATI, 2008)

2.2.2 Balanço Social

O Balanço Social pode ser definido como um relatório, um novo instrumento, destinado a refletir os resultados da empresa sob o aspecto socioeconômico, evidenciando os fatos sociais relevantes da empresa também sob o enfoque dos fatos econômicos, que já vinham sendo apresentados nas demonstrações contábeis tradicionais. (SANTOS; HASHIMOTO, 2003)

O primeiro balanço social foi elaborado na França, obrigatório para as empresas que tivessem no mínimo 300 empregados, segundo Cunha, Ribeiro e Santos (2005). A riqueza gerada e acumulada pelas empresas, têm o potencial para mudar e melhorar o ambiente social. Agregam valores ao Estado com o recolhimento de tributos; aos trabalhadores com o pagamento de salários; aos investidores, acionistas e sócios com a distribuição dos lucros; e aos financiadores com o pagamento dos juros; ao ambiente com a manutenção dos elementos essenciais à vida e a si mesma, garantindo a sua continuidade (CUNHA; RIBEIRO; SANTOS, 2005)

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

áreas, abrangendo aspectos econômicos e sociais, conforme complementa Pinto e Ribeiro (2004).

Para De Luca *et al.* (2009), o Balanço Social surgiu para atender as necessidades de informação relacionadas ao âmbito social das entidades, permitindo a verificação da situação da empresa no campo social e possibilita a avaliação das relações ocorridas entre o resultado da empresa e a sociedade. As informações divulgadas podem ter caráter qualitativo e/ou quantitativo. O caráter qualitativo se refere a aspectos discursivos contemplados no Balanço Social, já o caráter quantitativo refere-se ao conjunto de índices monetários e não monetários utilizados para que junto as demais informações revelem as ações das empresas relacionadas ao meio ambiente, colaboradores e à sociedade, bem como seus impactos internos.

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

No caso das cooperativas o Balanço Social pode ser visto como um canal de discussão entre os stakeholders relacionados ao desenvolvimento da cooperativa. O Balanço Social é visto como um meio para as cooperativas anunciarem o alcance ou não do seu propósito organizacional, a prestação de serviços a seus cooperados, ou seja, o suprimento das suas necessidades sociais e econômicas. (SANTOS; GOUVEIA; VIEIRA, 2012)

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

A extensão da informação social evidenciada em um relatório social, ou Balanço Social, pode variar de uma entidade para outra, entretanto, as principais informações apresentadas se referem: evolução dos empregos, relações profissionais, formação profissional, treinamentos, condições de higiene e segurança, práticas de proteção ao meio ambiente e utilização do lucro da empresa (DE LUCA, 1991).

Pinto e Ribeiro (2004) afirmam que o Balanço Social mesmo sem a obrigatoriedade de elaboração e um modelo padronizado de divulgação, deve

contemplar aspectos sobre recursos humanos, meio ambiente, DVA, e benefícios e contribuições realizadas em prol da sociedade de forma geral, bem como uma uniformidade de indicadores sociais e econômicos apresentados.

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

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

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

Assim, segundo Iudícibus, Martins e Gelbcke (2000), o Balanço Social pode ser dividido em quatro vertentes que contemplam os aspectos ambientais, de recursos humanos, benefícios e contribuições à sociedade em geral, e, a DVA. Dentre tais vertentes, destaca-se a DVA, que tem por objetivo demonstrar a contribuição da empresa para o desenvolvimento social e econômico, por meio da evidênciação da criação e distribuição da riqueza criada pela organização (SANTOS; HASHIMOTO, 2003).

Segundo De Luca (1991), o valor adicionado é uma boa ferramenta gerencial, pois é afetado por todos os esforços que são desenvolvidos pela empresa. No caso das cooperativas, os indicadores relacionados à análise do valor adicionado demonstraram ser uma ferramenta complementar por demonstrar o esforço organizacional e sua

distribuição, sem interferir em sua natureza como a análise de índices tradicionais, os quais tendem a privilegiar a visão do lucro.

Nesse mesmo sentido, Santos, Gouveia e Vieira (2012), explica que a DVA fornece informações úteis e necessárias para análises de investimentos, concessões de empréstimos, avaliação de subsídios dentre outras decisões relevantes para a entidade. Cosenza (2003, p.20), corrobora com os autores citados quando afirma que “a elaboração de indicadores econômico-financeiros, a partir do valor adicionado, resulta em um instrumento de indubitável utilidade e relevância para a avaliação da gestão econômica da empresa em geral e de seu processo produtivo em particular”.

Assim devido a carência de ferramentas adequadas as características singulares das cooperativas, a DVA surge com a perspectiva de auxiliar na compreensão do desempenho dessas organizações.

2.2.3 Índices tradicionais de avaliação econômico-financeiros

Tradicionalmente, os índices de avaliação econômico-financeiros são os de Liquidez Corrente, Liquidez Seca, Liquidez Geral, Rotação dos Estoques, Grau de Endividamento, Capital de Terceiros/Capital Próprio, Quociente de Imobilização, Margem Bruta, Margem Operacional, Margem Líquida, Giro do Ativo Operacional, Giro do Ativo Total, Retorno sobre o Ativo e Retorno sobre o Patrimônio Líquido (MATARAZZO, 2010; CARVALHO, 2008).

O quadro 13, abaixo descreve os índices tradicionais de desempenho econômico e financeiros mais amplamente utilizados em estudos relacionados. Foram selecionados os principais índices, sendo assim considerados por utilizarem somente contas estáticas no balanço patrimonial, os mesmos possuem posicionamento financeiro da empresa, conforme Matarazzo (2010). Os índices foram divididos em:

- Índices de estrutura, pois demonstram as principais linhas de decisões financeiras, tratando-se de obtenção e aplicação de recursos, são esses: índices de Capital de Terceiros em relação ao Capital Próprio, Composição do Endividamento, Imobilização de Recursos Próprios e de Recursos Não Correntes, Índices de Grau de Endividamento e Endividamento Total.

- Índices de Liquidez ou Solvência, avaliam a capacidade de pagamento da empresa, são eles: Índices de Liquidez Geral, Liquidez Corrente e Liquidez Seca.
- Índices Econômicos, o objetivo desse grupo é demonstrar o retorno ou rentabilidade do capital investido e a eficiência administrativa, são eles: Giro do Ativo, Margem Bruta, Margem Operacional, Margem Líquida, Retorno sobre o Patrimônio Líquido e Retorno sobre o Ativo.

Quadro 1 - Indicadores econômico-financeiros cooperativas agropecuárias

	Índices	Fórmulas	Descrição
Índice de Estrutura	Índice de Capital de Terceiro/Capital Próprio	$End = \frac{(PC + PNC)}{PL} \times 100$	Indica quanto a empresa tomou de capitais de terceiros para cada R\$ 100 de capital próprio investido
	Grau de Endividamento	$End = \frac{(PC + PNC)}{(PC + PNC + PL)}$	Expressa quanto o endividamento da empresa representa em relação aos recursos totais
	Índice de Endividamento Total	$End\ total = \frac{(PC + PNC)}{(AT)}$	Indica qual a dependência dos negócios em relação aos recursos de terceiros
	Índice da Composição do Endividamento	$Comp\ End = \frac{PC}{(PC + PNC)} \times 100$	Apresenta a porcentagem de concentração das obrigações a curto prazo
	Índice de Imobilização de Recursos Próprios	$Imob\ Rec\ Prop = \frac{(Inv + Imob + Int)}{PL} \times 100$	Apresenta quanto a organização aplicou em ativos de caráter permanente para cada R\$ 100 de Patrimônio Líquido
	Índice de Imobilização de Recursos não Correntes	$Imob\ Rec\ Não\ Cor = \frac{(Inv + Imob + Int)}{PL + ELP} \times 100$	Mostra quanto a empresa aplicou em ativos permanentes ¹ para cada R\$ 100 de recursos não correntes
Índices de liquidez (Solvência)	Índice de Liquidez Geral	$ILG = \frac{(AC + RLP)}{(PC + PNC)}$	Indica quanto a empresa possui em dinheiro, bens e direitos realizáveis a curto e longo prazo, para fazer face às suas dívidas totais
	Índice de Liquidez Corrente	$ILC = \frac{AC}{PC}$	Apresenta a capacidade da empresa em honrar com seus compromissos no curto prazo
	Índice de Liquidez Seca	$ILS = \frac{(AC - Estoque)}{PC}$	Analisa a capacidade de a empresa pagar compromissos de curto prazo sem depender dos estoques (das vendas).
Índices Econô	Giro do Ativo	$GA = \frac{VL}{ATm}$	Evidencia a rotação de todos os ativos da empresa

Margem Bruta	$MB = \frac{LB}{VL}$	Evidencia a margem bruta proporcionada por unidade monetária de vendas
Margem Operacional	$MO = \frac{LO}{VL}$	Indica quanto a empresa lucrou após a dedução das despesas operacionais
Margem Líquida	$MV = \frac{LL}{VL}$	Indica quanto a empresa lucrou após a dedução de todas as despesas
Retorno sobre o Patrimônio Líquido	$RPL = \frac{LL}{PL}$	Representa o nível de remuneração do capital investido pelos sócios
Retorno sobre o Ativo	$RA = \frac{LL}{AT}$	Analisa o quanto a empresa obteve de lucro líquido em relação a quantidade de aplicação de recursos

Fonte: Carvalho e Bialoskorski Neto (2007), Pinto (2014)

De acordo com Santos (1986), dadas as peculiaridades das cooperativas, provocadas por seus princípios doutrinários, é necessário que, ao avaliar a situação econômica desses empreendimentos, sejam consideradas as intenções específicas da empresa cooperativa. Objetivo esse que, não é o lucro e tão pouco a remuneração do capital dos associados (rentabilidade), mas a produtividade e os serviços que são oferecidos aos cooperados. Considerando esses aspectos, o referido autor, sugere a utilização de quatro indicadores básicos para a avaliação da "performance" econômica de cooperativas:

- Margem de ganho - calculado por meio da relação entre sobra operacional e receita operacional líquida (receitas líquidas) multiplicado por 100 - que representa o percentual de ganho contido em cada 100 unidades monetárias de venda.
- Giro do ativo operacional - receita operacional líquida dividida pelo ativo operacional - tem como objetivo medir a eficiência da gestão, ou seja, mede a capacidade do investimento operacional para gerar vendas.
- Retorno sobre o ativo operacional - sobra operacional por ativo operacional multiplicado por 100 - essa medida quantifica percentualmente o desempenho da administração. É, pois, uma taxa técnica que compara a sobra obtida nas operações com o investimento feito para o fim específico da empresa cooperativa.
- Desempenho por cooperado - receita operacional líquida por cooperado - mostra o faturamento líquido alcançado para cada associado.

Para as organizações econômicas com fins lucrativos, a utilização de tais índices parece estar de acordo com a sua natureza e auxiliar no acompanhamento econômico financeiro da entidade. Entretanto, Lazzarini, Bialoskorski Neto e Chaddad (1999) ressaltam que em cooperativas, as decisões econômico-financeiras são notadamente mais complexas, já que as mesmas possuem natureza diferenciada das demais organizações.

Em se tratando de cooperativas os indicadores tradicionais deveriam ser ajustados à realidade, à natureza e à estrutura de capital das organizações antes da análise dessas entidades. A análise tradicional de avaliação de desempenho financeiro é considerada um padrão na mensuração do desempenho dos empreendimentos cooperativos, apesar de apresentar alguns problemas inerentes a sua estrutura. (BIALOSKORSKI NETO; NAGANO; MORAES, 2006)

Índices tradicionais como Kanitz, Retorno do investimento, Retorno dos ativos, entre outros, são os indicadores comumente empregados nas análises de empresas e presente na maioria dos livros textos de Análise de Balanços, a exemplo de Matarazzo (2010), que os classifica como sendo os principais indicadores de avaliação de desempenho econômico- financeiro.

2.3 Demonstração do Valor Adicionado (DVA)

A DVA, conforme expresso anteriormente, tem por objetivo demonstrar a contribuição da empresa para o desenvolvimento social e econômico, por meio da evidenciação da criação e distribuição da riqueza criada pela entidade (SANTOS; HASHIMOTO, 2003).

A contabilidade fornece demonstrações financeiras com a finalidade de diminuir a assimetria de informação existente entre a organização e seus stakeholders. Dentre essas demonstrações, a DVA permite a identificação e a divulgação, de forma concisa, da riqueza gerada por uma entidade e a forma pela qual essa riqueza foi distribuída entre os diversos setores que contribuíram, direta ou indiretamente, para a sua geração (CUNHA; RIBEIRO; SANTOS, 2005).

De acordo com Cunha, Ribeiro e Santos (2005) a DVA é uma das peças formadoras do Balanço Social, mas em muitos casos sua apresentação realiza-se de maneira dissociada, ou seja, essa demonstração também pode ser vista como uma demonstração contábil isolada.

A DVA pode ser entendida como um conjunto de informações de caráter econômico, normalmente apresentado com informações do Balanço Social. É um relatório contábil que tem por objetivo demonstrar o valor da riqueza criada pela entidade e a sua respectiva distribuição

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

O objetivo da demonstração é o de transmitir a informação contábil sobre a forma e a riqueza criada de forma simples e, objetiva para o entendimento de qualquer tipo de usuário conhecedor ou não de contabilidade. (COSENZA, 2003)

Nigai (2012) aponta que, a DVA é um instrumento complementar na análise da atuação econômico-financeiras das organizações, uma vez que, além de demonstrar a formação de riqueza criada pelas entidades ela pode evidenciar a distribuição por meio de diversos fatores produtivos. De acordo com Pinto e Ribeiro (2004), não se tratando, portanto, de uma contradição a demonstração tradicional do resultado do exercício, mas uma visão diferenciada voltada para determinado público.

Pesquisas empíricas como Bao e Bao (1998) e Scherer (2006) sinalizam para a relevância da utilização da informação do valor adicionado, dando respaldo a divulgação da DVA por parte das organizações.

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

obter informações sobre o valor adicionado, no entanto a distribuição desse valor não pode ser visualizada a partir desse documentos.

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

$$S - B - Dep = W + I + Div + T + R \quad (1)$$

Equação 1 - Estrutura resumida da DVA.

Onde o S representa o total de vendas, B o valor correspondente a aquisição de materiais e serviços, Dep é a depreciação do período, W simboliza salários pagos, I reflete os juros, Div descreve os dividendos, T equivale aos tributos e R exprime os lucros retidos.

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

A DVA é estruturada em duas partes: a primeira parte apresenta a Formação da Riqueza; a segunda parte mostra a Distribuição da Riqueza. O Modelo I, apresentado a seguir, é para empresas em geral e mais comumente utilizadas por cooperativas:

Quadro 2 - Modelo da Demonstração do Valor Adicionado segundo CPC 09.

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

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

A riqueza gerada é composta pelos seguintes elementos:

- Receitas: São as vendas de mercadorias, produtos e serviços prestados (excluídos devoluções, abatimentos e descontos comerciais) inclusos valores dos impostos incidentes sobre essas operações (ICSM, IPI, ISS, PIS e Cofins). A provisão para créditos de liquidação duvidosa (tanto constituição quanto reversão) e suas respectivas despesas são incluídas nesse grupo. Outras receitas, como ganhos de avaliação dos ativos e passivos a valor justo, resultados de

venda de Ativo Imobilizado, Intangível e Investimentos, são acrescentadas nas Receitas;

- Insumos adquiridos de terceiros: Compreende os custos dos produtos, das mercadorias e dos serviços prestados que foram adquiridos e consumidos no período. Assim como nas receitas, os tributos incidentes devem ser incluídos, sendo recuperáveis ou não na compra dos itens vendidos. Os gastos com materiais, energia e serviços adquiridos de terceiros que foram consumidos no período também são lançados nesse grupo.
- Depreciação, amortização e exaustão: aponta o consumo de ativos imobilizados e intangíveis contabilizados no período.
- Valor adicionado recebido em transferência: indica valores recebidos de terceiros, que não foram gerados internamente (Resultado de equivalência patrimonial, Receitas Financeiras e Outras Receitas).

A diferença entre as Receitas e os Insumos é o Valor Adicionado Bruto. Deduzindo dessa diferença o valor de Depreciação, Amortização e Exaustão, é obtido o Valor Adicionado Líquido pela Entidade. Esse valor é a riqueza gerada pela atividade principal da empresa, pois desconsidera os valores recebidos em transferências, que decorrem de resultados externos.

A combinação de todos os elementos (Receitas, Insumos, Depreciação, Amortização e Exaustão e Valor recebido em transferências), resulta no Valor Adicionado Total a Distribuir. Esse valor adicionado pode ser distribuído a quatro esferas: ao pessoal, ao governo e em forma de remuneração a capitais de terceiros e capitais próprios, conforme modelo.

Despesas com Pessoal engloba os valores distribuídos aos funcionários das cooperativas, que são: Remuneração Direta (salário), adicionais de salário, 13º salário e férias; Benefícios (vale-transporte, vale-alimentação, seguro de saúde, etc); e o FGTS (Fundo de Garantia por Tempo de Serviço). O FGTS é considerado como riqueza distribuída ao funcionário, pois retorna integralmente a ele. Os gastos com pessoal são considerados despesas na Demonstração das Sobras e Perdas, entretanto são diferentemente tratados na DVA. A mão de obra é tratada como fator de produção remunerado que agrega valor à produção.

O valor devido ao Governo compreende: Impostos, taxas e contribuições. São

considerados tributos de esfera federal, estadual e municipal. O governo é considerado participante na criação da riqueza, visto que a estrutura social, política e econômica propicia operações da empresa.

A remuneração de capitais de terceiros, são os valores pagos na forma de juros (despesas financeiras), aluguéis, royalties, direitos autorais entre outros. São valores compensatórios pelo uso de recursos externo, como forma de remunerar o dinheiro emprestado, o investimento na empresa.

Remuneração de capitais próprios é o valor residual, que remunera o capital próprio, o Patrimônio Líquido da cooperativa. Ele pode ficar retido na cooperativa na forma de lucros/prejuízos do exercício ou ser distribuído aos sócios (cooperados). Nessa última possibilidade, pode ser distribuído na forma de Juros sobre Capital Próprio ou Dividendos.

O Valor Adicionado Total a Distribuir deve ser integralmente distribuído e evidenciado na DVA. Cada empresa determina a forma e o percentual, conforme suas necessidades. O Valor de Lucros Retidos (ou prejuízos) deve ser igual ao lucro apurado na Demonstração de Sobras e Perdas.

2.4 Estudos Anteriores e Hipóteses

A utilização de indicadores econômico-financeiros provenientes de dados de balanço para se avaliar a situação financeira ou, até mesmo, para se determinar a eficiência empresarial das cooperativas tem sido bastante comum nos últimos anos. Nessa linha, merecem destaque os trabalhos de Menegário (2000), Carvalho e Bialoskorski Neto (2007), e Oliveira Júnior (1996).

Oliveira Júnior (1996) desenvolveu um padrão de análise de eficiência para as organizações cooperativas, em parceria com a OCEPAR, utilizando indicadores econômico-financeiros e sociais. Subdividido em dois módulos interdependentes: primeiro abrangendo a avaliação da eficiência econômico-financeira, e no segundo a avaliação da eficiência político-social. Para o autor a eficiência global ocorrerá quando houver equilíbrio entre a eficiência econômica e social. O primeiro módulo engloba cinco grupos de indicadores que podem ser extraídos de resultados e demonstrativos contábeis, são eles: “Autofinanciamento”, avaliado como a capacidade que a cooperativa tem de crescer e

sustentar suas operações com capital de giro próprio, desenvolve uma relação direta com a liquidez; o indicador de “Endividamento”, normalmente revela falta de capital de giro próprio; “Capacidade operacional”, demonstra a situação do desempenho das vendas; “Avaliação de Resultados”, apesar de não visar lucro as cooperativas dependem dos resultados econômicos positivos; “Desempenho dos produtos/negócios”, avaliando os prazos médios de estoque, capacidade de domínio de mercado e preços pagos ao produtor. A conclusão do estudo afirma que os resultados satisfatórios para organização são por consequência positivos para os associados.

Na mesma linha de estudos proposta por Oliveira Junior (1996), Menegário (2000) desenvolve seu estudo sobre o emprego de indicadores sócio econômicos na avaliação financeira de 31 cooperativas agropecuárias. Nesse estudo, ele afirma que os indicadores socioeconômicos, interferem na previsão de inadimplência de cooperativas e que sua inclusão em modelos que utilizam apenas indicadores econômico-financeiros, como índices de estrutura e de liquidez, melhora o nível de acerto.

Um estudo mais recente também se propõe a estudar as relações entre o desenvolvimento econômico financeiro e social das cooperativas, utilizando-se de uma ferramenta diferente dos estudos citados anteriormente Pinto (2014) apresenta seu trabalho com o objetivo de identificar a relação entre o valor adicionado produzido pela cooperativa e os índices econômico-financeiros relevantes na avaliação de desempenho das cooperativas agropecuárias, através da regressão de dados em painel. Considerando 34 cooperativas agropecuárias durante 5 anos consecutivos, a autora utilizou variáveis de tamanho, rentabilidade e network, os resultados apontam que os índices econômico-financeiros contribuem para explicar a riqueza gerada pelas cooperativas.

Portanto, percebe-se que para a mensuração do desempenho econômico-financeiro das cooperativas, deve-se considerar os indicadores que apontem para o tamanho da organização, dessa forma:

Hipótese 1 – O valor adicionado criado pela cooperativa é positivamente associado ao tamanho da cooperativa.

Gimenes e Uribe-Opazo (2001) tratam da descrição e da análise comparativa de modelos de previsão de insolvência para sociedades cooperativas agropecuárias. Para a construção dos modelos de previsão de insolvência, utilizaram as técnicas estatísticas multivariadas, especificamente as análises discriminante e de probabilidade condicional.

Os resultados da referida pesquisa revelaram que os demonstrativos contábeis podem fornecer informações relevantes sobre o processo de deterioração dos índices financeiros e, conseqüentemente, da situação financeira das organizações, que apresentaram uma tendência ao desequilíbrio.

Ainda assim, outro estudo importante para a mensuração de desempenho em cooperativas foi realizado por Carvalho e Bialoskorski Neto (2007), o ensaio elaborado sobre a análise de desempenho em cooperativas agropecuárias, no Estado de São Paulo, identificou, por meio de análise fatorial, os indicadores contábeis mais significativos na avaliação e no acompanhamento do desempenho das mesmas. Os autores analisaram os dados do balanço do ano 2000 e, assim, concluíram que os indicadores mais significativos foram: liquidez corrente, liquidez seca, liquidez geral, capital de terceiros/ativo total, grau de endividamento, capital de terceiros/capital próprio, margem bruta, margem operacional, margem líquida e quociente de retorno do patrimônio líquido. Os três fatores criados a partir desses 10 indicadores foram: liquidez, margem e rentabilidade, endividamento. A partir desses fatores, os autores conseguiram determinar um ranking de desempenho das cooperativas agropecuárias, bem como um efetivo padrão de comparação entre as mesmas.

O grau de endividamento, foi inserido para mensurar a alavancagem das cooperativas, visando demonstrar que quanto maior a quantia de capital de terceiros, maior será a geração de riqueza pelas cooperativas. (OLIVEIRA JUNIOR, 1996; PINTO, 2014). Dessa forma:

Hipótese 2 – O valor adicionado criado pelas cooperativas é positivamente associado ao grau de endividamento.

Magro *et al.* (2015), com o objetivo de estabelecer um *ranking* das cooperativas agropecuárias com base nos indicadores econômico-financeiros e a relação com atributos de governança corporativa, os autores desenvolveram um estudo com 25 cooperativas agropecuárias da região sul do país, utilizando-se de dados de 2013. Foram analisados 3 grupos de indicadores econômico-financeiros: “Estrutura de Capital”, “Liquidez” e “rentabilidade”. Os resultados indicaram o rol de cooperativas que apresentaram melhores posicionamentos com base nos indicadores de desempenho econômico-financeiro, os autores concluem que a separação de propriedade e controle está relacionada com o desempenho econômico-financeiro.

Bialoskorski Neto *et al.* (2006), obtiveram classificações financeira e de risco das cooperativas agropecuárias próxima ao obtido pelo índice de Kanitz. Ao mensurar o desempenho socioeconômico de 45 cooperativas agropecuárias do estado do Paraná, por meio da utilização de Redes Neurais Artificiais (RNA). Partindo de 123 variáveis disponíveis, foram selecionadas 28 para cinco diferentes modelos: Classificação socioeconômica; Classificação de gestão empresarial; Classificação social, educacional e participação; Classificação de Risco e Classificação de profissionalização. De acordo com os resultados obtidos, os autores concluíram que as variáveis econômico-financeiras foram mais importantes para explicar o desempenho social das cooperativas agropecuárias do que as variáveis sociais.

A utilização de indicadores de rentabilidade conforme observado nos estudos de Magro *et al.* (2015), Pinto (2014) e Bialoskorki Neto *et al.* (2006), foram aplicados para explicar a relação do desempenho econômico-financeiro com os aspectos sociais das organizações e para tanto podem ser utilizados para explicar a criação de riqueza nas cooperativas. Assim:

Hipótese 3 – O valor adicionado é positivamente relacionado a rentabilidade da cooperativa.

Os índices de atividade, segundo Matarazzo (1998), demonstram o desempenho operacional, em outras palavras, o ciclo financeiro da empresa representando quanto tempo em média a empresa leva para receber suas vendas, pagar suas compras e renovar seus estoques, estudos que visam a avaliação de desempenho econômico-financeiro utilizam os índices de atividade principalmente para medir a eficácia com que os ativos das organizações são geridos.

Medeiros, Andrade e Faria (2015), analisaram a rentabilidade e a criação de valor de uma empresa brasileira de capital aberto, utilizando-se de indicadores de liquidez, rentabilidade, endividamento e atividade. O objetivo do estudo foi verificar quais foram as políticas e estratégias financeiras utilizadas por uma empresa brasileira de capital aberto inserida no setor de cosméticos que influenciaram em sua rentabilidade e criação de valor. Como principal resultado, aponta que mesmo diante a crise financeira instalada, os administradores da empresa conseguiram compensar um menor giro dos ativos, por meio de políticas e estratégias financeiras voltadas à gestão do valor, demonstrando a importância do acompanhamento dos indicadores de atividade,

uma vez que os resultados foram negativos houve a adoção de medidas visando a alavancagem sem que houvesse comprometimento na criação de valor aos proprietários.

O estudo de Carvalho e Bialoskorski Neto (2007) apontam que o “Fator Atividade” foi responsável por 22% de explicação nas variações totais dos indicadores utilizados na pesquisa, com o mesmo objetivo de analisar o desempenho gerencial das cooperativas Pinto (2014) também utiliza um indicador de atividade, analisando o impacto da atividade no desempenho econômico-financeiro das entidades. Assim:

Hipótese 4 – O valor adicionado é positivamente relacionado à atividade da cooperativa.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Este capítulo busca caracterizar a pesquisa de acordo com os procedimentos metodológicos.

Segundo Martins e Teóphilo (2007) a metodologia trata de como se pode alcançar e captar a realidade em função da ciência. É também o aperfeiçoamento dos procedimentos e critérios utilizados na pesquisa com a finalidade de se chegar a um determinado objetivo.

Para Creswell (2010) a seleção do projeto de pesquisa, ou abordagem da pesquisa, é baseada na natureza do problema ou na questão de pesquisa que está sendo tratada, nas experiências pessoais dos pesquisadores e no público ao qual o estudo se dirige. Desta forma define-se esta como Pesquisa Aplicada, pois objetiva gerar conhecimentos para aplicação prática, dirigidos à solução de problemas específicos que envolvem verdades e interesses locais.

Vergara (2004) propõe que o pesquisador defina o tipo de pesquisa com relação aos fins e aos meios de investigação. Quanto aos fins, neste projeto, definiu-se a pesquisa exploratória, ao utilizar mecanismos estatísticos, de modo a aprofundar as buscas para além dos aspectos descritivos. Isto a partir da análise de relatórios de pesquisa, de caráter financeiro, mas também descritiva pois pretende descrever os fatos e fenômenos de determinada realidade. (TRIVIÑOS, 1987)

Neste contexto, optou-se pela abordagem quantitativa de pesquisa. Assim, o método quantitativo quantifica as informações e possibilita a precisão dos resultados, evitando distorções de análise e de interpretação. “É frequentemente aplicado nos estudos descritivos, naqueles que procuram descobrir e classificar a relação entre variáveis” (RICHARDSON, 1999, p.70).

A parte quantitativa deste trabalho consiste em examinar os fatores determinantes na criação de valor e a relação entre o valor adicionado produzido pela cooperativa e os índices econômico-financeiros relevantes na avaliação de desempenho das cooperativas agropecuárias.

Logo, esta pesquisa caracterizou-se como dedutiva ao partir de um comportamento geral visualizado na teoria, na busca por comportamentos específicos oriundos dos aspectos financeiros das cooperativas agropecuárias de Mato Grosso do Sul.

Assim, para viabilizar essa pesquisa, assumindo-se as especificidades tratadas, estes procedimentos metodológicos contaram com tais fases de pesquisa: coleta de dados, análise de dados e interpretação de dados.

3.1 Amostra

O ramo agropecuário, objeto de estudo deste trabalho, é composto de cooperativas agropecuárias. A característica dessas organizações são 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, 2012).

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. (SESCOOP, 2012).

O trabalho limitou-se às cooperativas agropecuárias localizadas no Estado de Mato Grosso do Sul. Atualmente de acordo com a OCB/MS, existem 47 cooperativas agropecuárias cadastradas.

A partir do banco de dados do Observatório de Cooperativas FEA/USP, foram disponibilizados documentos de 22 cooperativas do MS. Procurou-se as cooperativas que apresentavam informações de pelo menos dois períodos e que dispusessem de todas as informações financeiras necessárias a realização da análise proposta. Assim, foram eliminadas da amostra inicial 5 organizações, sendo a amostra final composta por 17 cooperativas agropecuárias do Estado de Mato Grosso Sul. Desta forma a análise documental das demonstrações contábeis permitirão obter as informações necessárias ao preenchimento da DVA.

O Quadro 3 apresenta algumas características da amostra, como a cidade, idade, número de cooperados no ano de 2015 e quais os produtos comercializados.

Quadro 3 - Características das cooperativas.

Cooperativa	Município Sede	Tipo	Área de Atuação	Ano de Fundação	Principais produções
Coop A	Campo Grande	Singular	Regional	1962	ovos de galinha, ovos de codorna, milho e soja
Coop B	Campo Grande	Singular	Estadual	1935	frutas, hortaliças, legumes e leite
Coop C	Paranaíba	Singular	Estadual	1989	milho, soja, sorgo, suínos
Coop D	Dourados	Singular	Regional	1996	milho, soja, sorgo, feijão
Coop E	Nova Andradina	Singular	Estadual	1998	leite, milho, soja, trigo
Coop F	Água Clara	Singular	Nacional	1996	milho, soja, sorgo, feijão
Coop G	Nova Andradina	Singular	Estadual	1998	milho, soja, sorgo, suínos
Coop H	São Gabriel do Oeste	Singular	Nacional	2002	milho, soja, algodão, sorgo
Coop I	Amambai	Singular	Estadual	1993	miho, soja, sorgo, suínos
Coop J	Maracaju	Singular	Regional	2004	milho, soja, sorgo, suínos
Coop K	Dourados	Singular	Estadual	1995	milho, soja, algodão, sorgo
Coop L	Glória de Dourados	Singular	Estadual	1995	leite, milho, soja, sorgo
Coop M	Chapadão do Sul	Singular	Estadual	1991	leite, milho, soja, sorgo
Coop N	Naviraí	Singular	Nacional	1979	algodão, milho, soja, trigo
Coop O	Costa Rica	Singular	Estadual	2011	milho, soja, sorgo, suínos
Coop P	Chapadão do Sul	Singular	Nacional	2005	algodão, milho, soja, sorgo
Coop Q	Chapadão do Sul	Singular	Nacional	2005	algodão, milho, soja, sorgo

Elaborado pela autora, de acordo com dados da pesquisa.

3.2 Análise da Demonstração do Valor Adicionado

Ao relacionar as características das cooperativas com valor adicionado, Santos (1999) destaca a importância na realização do estudo de empresas em sua inserção regional, uma vez que a análise

Para análise da DVA, foram utilizados índices, identificados através da pesquisa bibliográfica, permitindo uma visão mais ampla dessa demonstração. De acordo com Dalmácio (2004), os índices também permitem estabelecer uma inter-relação entre várias contas das demonstrações contábeis, proporcionando uma análise sob diversos ângulos. Matarazzo (2010) afirma que, o índice é a relação entre contas ou grupo de contas das Demonstrações Financeiras, com o objetivo de evidenciar determinada perspectiva da situação econômica ou financeira de uma organização. Os índices financeiros visam fornecer informações que não são fáceis de serem visualizadas de forma direta nas demonstrações financeiras. (SILVA, 2001).

Após o cálculo dos indicadores para a amostra sendo possível realizar o comparativo entre um exercício e outro, conforme Santos (2003) o resultado desse

quociente é entendido como indicador do acréscimo ou decréscimo do nível de atividade econômica da empresa (SANTOS, 2003). No entanto, a apuração desse quociente, pode não expressar com exatidão os fatos ocorridos. Uma vez que ao se comparar o valor adicionado de um ano com o do ano anterior, o resultado reflete acréscimo ou decréscimo da atividade da empresa na produção e distribuição de riquezas. A possibilidade de avaliação da evolução do valor adicionado, propiciada por este quociente, oportuniza condições de buscar esclarecimentos para entender o que ocorreu com a atividade da empresa nos anos analisados. (SANTOS, 2003).

De um modo geral, os índices buscam evidenciar alguns aspectos relevantes da DVA e assim pode-se extrair dela um número cada vez maior de informações. Para a análise da DVA das Cooperativas, optou-se, inicialmente, pelos 8 índices apresentados no trabalho de Dalmácio (2004): Participação no valor Adicionado; Grau de Retenção do Valor Adicionado; Grau de Capacidade de Produzir Riqueza; Grau de Riqueza Recebida em Transferência; Grau de Contribuição na Formação de Riqueza de Outras Entidades; Grau de Participação dos Empregados na Riqueza Gerada; Grau de Contribuição dos Ativos na Geração de Riqueza; Grau de Contribuição do Patrimônio Líquido na Geração de Riqueza.

a) Participação no valor Adicionado

Quadro 4 - Participação no valor adicionado

	Fórmula	Descrição
Participação dos Empregados no Valor Adicionado	$PEVA = \frac{V_{ADE}}{V_{AT}} \times 100$	é a relação entre o Valor Adicionado distribuído aos empregados sobre o valor adicionado a distribuir
Participação do Governos no Valor Adicionado	$PGVA = \frac{V_{ADG}}{V_{AT}} \times 100$	é a relação entre o Valor Adicionado Distribuído aos Governos sobre o Valor Adicionado total a Distribuir
Participação de Terceiros no Valor Adicionado	$PTVA = \frac{V_{ADT}}{V_{AT}} \times 100$	é a relação entre o Valor Adicionado Distribuído a Terceiros sobre o Valor Adicionado Total a distribuir.
Participação de Acionistas/Associado no Valor Adicionado	$PAVA = \frac{V_{ADA}}{V_{AT}} \times 100$	é a relação entre o Valor Adicionado Distribuído aos associados sobre o Valor Adicionado Total a distribuir.

Fonte: Dalmacio, 2004.

PEVA - Participação de Empregados no Valor Adicionado

PGVA - Participação de Governos no Valor Adicionado

PTVA - Participação de Terceiros no Valor Adicionado

PAVA - Participação de Acionistas/Associado no Valor Adicionado

VADE – Valor Adicionado Distribuído aos Empregados

VADG – Valor Adicionado Distribuído aos Governos

VADT – Valor Adicionado Distribuído a Terceiros

VADA – Valor Adicionado Distribuído aos Associados

VAT – Valor Adicionado Total

Através dos indicadores de participação, potenciais usuários da DVA, como funcionários, governos, terceiros (fornecedores) e associados podem verificar o percentual de suas participações no total do valor adicionado a distribuir pelas empresas. O cálculo desses indicadores permite às empresas analisar os percentuais de distribuição da sua riqueza, no entanto, os acréscimos ou decréscimos desses indicadores, ao longo dos exercícios, interessarão a cada usuário em particular. (DALMACIO, 2004)

b) Grau de Retenção do Valor Adicionado

O índice de grau de retenção do valor adicionado indica qual o percentual de retenção do valor adicionado sob a forma de lucro/sobra retido, pode indicar também o percentual de riqueza gerada que será agregado ao capital próprio.

Quadro 5 - Grau de retenção do valor adicionado

	Fórmula	Descrição
Grau de Retenção do Valor Adicionado	$GRVA = \frac{LR}{VAT} \times 100$	É a relação entre o lucro retido e o valor adicionado total a distribuir

Fonte: Dalmacio, 2004.

GRVA – Grau de Retenção do Valor Adicionado

LR – Lucro Retido

VAT – Valor Adicionado Total

c) Grau de Capacidade de Produzir Riqueza

Este índice aponta a real capacidade da entidade em produzir riqueza.

Quadro 6 - Grau de Capacidade de Produzir Riqueza

	Fórmula	Descrição
Grau de Capacidade de Produzir Riqueza	$GCPR = \frac{VALPE}{VAT} \times 100$	É a relação entre o valor adicionado líquido produzido pela entidade e o valor adicionado total a distribuir

Fonte: Dalmacio, 2004.

GCPR – Grau de Capacidade de Produzir Riqueza

VALPE – Valor Adicionado Líquido Produzido pela Entidade

VAT – Valor Adicionado Total

d) Grau de Riqueza Recebida em Transferência

Este índice demonstra o percentual de riqueza recebida em transferência pela entidade.

Quadro 7 - Grau de Riqueza Recebida em Transferência

	Fórmula	Descrição
Grau de Riqueza Recebida em Transferência	$GRRT = \frac{VART}{VAT} \times 100$	É a relação entre o valor adicionado recebido em transferência pela entidade e o valor adicionado total a distribuir

Fonte: Dalmacio, 2004.

GRRT – Grau de Riqueza Recebida em Transferência

VART – Valor Adicionado Recebido em Transferência

VAT – Valor Adicionado Total

e) Grau de Contribuição na Formação de Riqueza de Outras Entidades

O percentual de contribuição de uma entidade na formação de riqueza de outras entidades, ou seja, indicará quanto a riqueza gerada pela entidade está sendo transferida para outras, é demonstrado através deste do índice.

Quadro 8 - Grau de Contribuição na Formação de Riqueza de Outras Entidades

	Fórmula	Descrição
Grau de Contribuição na Formação de Riqueza de Outras Entidades	$GCFROE = \frac{IAT + Rt}{Rc} \times 100$	É a soma do valor dos insumos adquiridos de terceiros e as retenções divididos pela receita

Fonte: Dalmacio, 2004.

GCROE - Grau de Contribuição na Formação de Riqueza de Outras Entidades

IAT – Insumos Adquiridos de Terceiros

Rt – Retenções

Rc - Receita

f) Grau de Participação dos Empregados na Riqueza Gerada

Este índice indica qual a contribuição per capita dos empregados de uma entidade na riqueza gerada por ela.

Quadro 9 - Grau de Participação dos Empregados na Riqueza Gerada

	Fórmula	Descrição
Grau de Participação dos Empregados na Riqueza Gerada	$GPERG = \frac{VALPE}{QE}$	É a relação entre o valor adicionado líquido produzido pela entidade e a quantidade de empregados.

Fonte: Dalmacio, 2004.

GPERG – Grau de Participação dos Empregados na Riqueza Gerada

VALPE – Valor Adicionado Líquido Produzido pela Entidade

QE – Quantidade de Empregados

g) Grau de Contribuição dos Ativos na Geração de Riqueza

Indica o percentual de contribuição dos ativos na geração da riqueza da organização, evidenciando o quanto a empresa obteve de valor adicionado total em relação ao seu ativo.

Quadro 10 - Grau de Contribuição dos Ativos na Geração de Riqueza

	Fórmula	Descrição
Grau de Contribuição dos Ativos na Geração de Riqueza	$GCAGR = \frac{VAT}{AT} \times 100$	É a relação entre o valor adicionado total a distribuir e o ativo total.

Fonte: Dalmacio, 2004.

GCAGR - Grau de Contribuição dos Ativos na Geração de Riqueza

VAT – Valor Adicionado Total

AT – Ativo Total

h) Grau de Contribuição do Patrimônio Líquido na Geração de Riqueza

Este índice qual o potencial do capital próprio para geração de riqueza de uma organização, ou seja, demonstra o quanto a empresa obteve de valor adicionado total em relação ao capital próprio investido.

Quadro 11 - Grau de Contribuição do Patrimônio Líquido na Geração de Riqueza

	Fórmula	Descrição
Grau de Contribuição do Patrimônio Líquido na Geração de Riqueza	$GCPLGR = \frac{VAT}{PL} \times 100$	É a relação entre o valor adicionado total a distribuir e o patrimônio líquido.

Fonte: Dalmacio, 2004.

GCPLGR - Grau de Contribuição do Patrimônio Líquido na Geração de Riqueza

VAT – Valor Adicionado Total

PL – Patrimônio Líquido.

Através do conhecimento desses indicadores, pode-se avaliar as informações contidas nas demonstrações, no caso do presente trabalho compará-los ao longo de uma série temporal, evidenciando em termos gerenciais e econômicos a evolução das riquezas geradas, controlando e avaliando a empresa na utilização de seus fatores de produção e insumos. E avaliando também o desempenho social como a participação dos empregados, dos Órgãos Governamentais e dos acionistas/associados.

3.3 Modelo de Dados em Painel

A técnica estatística 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 (GUJARATI; PORTER, 2011). 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

O *software* utilizado para aplicar os testes necessários e a regressão dos dados em painel será o *Stata 13.0. Software* que compila e interpreta dados econométricos.

Dados em painel é um tipo de dado combinado, "nos quais a mesma unidade de corte transversal (uma família, um a empresa, um Estado) é acompanhada ao longo do tempo." (GUJARATI; PORTER, 2011, p. 46), o que fornece uma dimensão espacial e temporal à análise simultaneamente.

Os dados em painel ou 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. (WOOLDRIDGE, 2006).

Foram inseridas no programa 17 (cooperativas) unidades de corte transversal e, para cada unidade de corte transversal, há pelo menos 2 anos de observações, 2011 e 2012. Para 12 dessas organizações há dados referentes a 2013, resultando em um total de 46 observações.

O modelo geral para dados em painel:

$$\gamma_{it} = \beta_{0it} + \beta_{1it} x_{1it} + \dots + \beta_{nit} x_{kit} + e_{it} \quad (2)$$

Nessa notação, o subscrito i denota os diferentes indivíduos e o subscrito t denota o período de tempo que está sendo analisado. β_0 refere-se ao parâmetro de intercepto e β_k ao coeficiente angular correspondente à k -ésima variável explicativa do modelo. O elemento x_{nit} refere-se à k -ésima variável explicativa para o indivíduo i no instante de tempo t . Desta forma, 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 (WOOLDRIDGE, 2006).

3.3.1 Modelo Pooled

Os modelos agregados “pooled” trabalham com um processo de estimação que presume que os parâmetros a e b são comuns para todos os indivíduos. Há duas hipóteses auxiliares que embasam este modelo: a de homogeneidade na parte constante e no coeficiente angular, conforme equação abaixo:

$$\gamma_{it} = \alpha + \beta_{1it} x_{1it} + \dots + u_{it} \quad (3)$$

Onde γ_{it} é a variável dependente, x_{1it} é a variável ou conjunto de variáveis independentes, α é o intercepto, u_{it} é o termo de erro e β é o coeficiente angular. Tanto α , quanto β variam conforme as unidades de corte transversal “ i ” e as unidades temporais “ t ”. (GUJARATI; PORTER, 2011)

3.3.2 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. 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. (GUJARATI; PORTER, 2011)

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:

$$\gamma_{it} = \alpha + \beta_{1it} x_{1it} + \dots + \beta_{nit} x_{nit} + e_{it} \quad (4)$$

O elemento α 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 Gujarati e Porter (2011), 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.

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. (GUJARATI; PORTER, 2011)

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

$$\gamma_{it} = \alpha + \beta_{1it} + u_{it} + e_{it} \quad (5)$$

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 características. (GUJARATI; PORTER, 2011)

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.

3.3.3 Escolha entre os modelos Pool, Efeitos Fixos e Efeitos Aleatórios

Para realizar a escolha entre os modelos, utilizam-se os testes a seguir:



Teste de Chow

Para Gujarati e Porter (2011), o teste Chow (1960) permite uma avaliação geral da equação, assegurando apenas se duas regressões lineares são iguais ou diferentes. De acordo com Wooldridge (2006), o teste possui as seguintes hipóteses:

H_0 : modelo *pooled* e

H_1 : modelo de efeitos fixos (irrestrito).

A aplicação do teste de Chow apenas permite testar se parte ou a totalidade dos parâmetros do modelo de regressão diferem ou não entre dois conjuntos de observações, mediante a não rejeição da hipótese nula. (WOOLDRIDGE, 2006)

Uma limitação importante do teste de Chow, independentemente do método usado para implementá-lo, e a hipótese nula não permitir qualquer diferença entre os grupos. Dessa forma, Wooldridge (2006), sugere considerar uma diferença nos interceptos entre os grupos e depois verificar as diferenças das inclinações.

Teste de Hausman

Ao se comparar os resultados do efeito fixo e as regressões de efeito aleatório, perceberá que há diferenças substanciais entre os dois. Para definição de quais resultados serão confiáveis ou qual dos modelos deveria ser escolhido, conforme descrito por Gujarati e Porter (2011), poderá ser aplicado o teste de Hausman.

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.

Teste LM de Breusch-Pagan

Baseado no teste multiplicador de Lagrange, o teste de Breusch-Pagan é bastante utilizado para testar a hipótese nula de que as variâncias dos erros são iguais (homoscedasticidade) versus a hipótese alternativa de que as variâncias dos erros são uma função multiplicativa de uma ou mais variáveis, sendo que esta(s) variável(eis) pode(m) pertencer ou não ao modelo em questão. É indicado para grandes amostras e quando a suposição de normalidade nos erros é assumida. (GUJARATI; PORTER, 2011)

A estatística de teste neste caso é obtida da seguinte maneira:

Inicialmente, ajustamos o modelo de regressão linear (simples ou múltiplo) e encontramos os resíduos $e = (e_1, \dots, e_n)$ e os valores ajustados $\hat{y} = (\hat{y}_1, \dots, \hat{y}_n)$. Em seguida, consideramos os resíduos ao quadrado e os padronizamos de modo que a média do vetor de resíduos padronizados, que denotaremos por u , seja 1. Esta padronização é feita dividindo cada resíduo ao quadrado pela SQE/n em que SQE é a Soma de Quadrados dos Resíduos do modelo ajustado e n é o número de observações. Desta forma, temos que cada resíduo padronizado é dado por:

$$u_i = \frac{e_i^2}{SQE/n}, i = 1, \dots, n,$$

Em que:

$$SQE = \sum_{i=1}^n e_i^2$$

(6)

Por fim, a regressão entre $u=(u_1, \dots, u_n)$ (variável resposta) e o vetor \hat{y} (variável explicativa) e obtemos a estatística do teste X^2BP calculando a Soma de Quadrados da

Regressão de u sobre \hat{y} e dividindo o valor encontrado por 2. Sob a hipótese nula, esta estatística tem distribuição qui-quadrada com 1 grau de liberdade.

Resumidamente, se não existe heteroscedasticidade, é de se esperar que os resíduos ao quadrado não aumentem ou diminuam com o aumento do valor predito, \hat{y} e assim, a estatística de teste deveria ser insignificante.

Teste de Wooldridge (autocorrelação)

Usou-se o teste de Wooldridge (2006) para detectar autocorrelação entre os resíduos da regressão com dados em painel.

H0: Não existe autocorrelação de primeira ordem

Sendo assim, caso o p-valor seja maior que 0,05 pode-se considerar a não existência de autocorrelação entre os resíduos da regressão.

3.4 Modelo Proposto

A análise de dados em painel é uma técnica estatística que identifica a relação entre duas ou mais variáveis quantitativas: uma variável dependente, cujo valor deverá ser previsto e uma variável (ou variáveis) independentes ou explicativas, sobre as quais existe conhecimento teórico disponível.

Buscou-se a relação entre a riqueza criada e tamanho, rentabilidade, alavancagem e desempenho gerencial. Como proxy para tamanho, inicialmente, selecionou-se as variáveis, volume de vendas e ativo total, utilizadas também no estudo de Pinto (2014).

Como proxy para alavancagem, foi selecionado o índice grau de endividamento, por ser um dos índices definidos por Carvalho (2008) e utilizado também por Pinto (2014), sendo delimitado como sendo um dos índices indispensáveis para análise do desempenho de cooperativas agropecuárias.

$$\text{Grau_end} = \frac{\text{PC} + \text{PNC}}{\text{PC} + \text{PNC} + \text{PL}} \quad (7)$$

O índice de grau de endividamento corresponde à relação entre o capital de

terceiro (PC+PNC) e o capital total (PC+PNC+PL). Expressa quanto o endividamento da empresa representa em relação aos recursos totais. Carvalho (2008), considerou esta como uma variável de alavancagem, pois está relacionado à intensidade em que uma cooperativa utiliza recursos de terceiros em vez de recursos próprios.

Como proxy de rentabilidade, optou-se pela Margem Líquida, por ser o índice utilizado por Carvalho (2008), ao analisar 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 e por Pinto (2014), ao analisar a DVA das maiores cooperativas brasileiras apresentadas no ranking da Revista Exame: Maiores e Melhores de 2008 a 2012. Este índice é calculado da seguinte forma:

$$ML = \frac{LL}{VL} \quad (8)$$

A margem líquida (ML) ou margem de vendas, corresponde à relação entre o lucro líquido (LL) e as vendas líquidas (VL), conforme Santos, Schimdt e Martins (2006) indica quanto a empresa lucrou após a dedução de todas as despesas.

Para melhor visualizar como as atividades da cooperativa estão sendo desenvolvidas, conta-se com o índice do giro total do ativo total, que indica a eficiência com que a empresa usa seus ativos para gerar vendas, definida assim como a Proxy de desempenho gerencial. Este índice é calculado da seguinte forma:

$$GAT = \frac{VL}{AT} \quad (9)$$

Onde o Giro Ativo total é definido pela relação entre as Vendas líquidas e o ativo total. Esse é um dos índices a estar presente na análise de desempenho efetuada pelos gestores das cooperativas agropecuárias, conforme Carvalho (2008), visa informar aos gestores e tomadores de decisão, a velocidade com que as empresas desenvolvem o giro de ativo em relação às vendas. (SABADIN, 2006)

Busca-se, então, a relação entre a Riqueza Criada e os demais índices de avaliação de desempenho financeiro, conforme relacionados na definição das variáveis, assim obteve-se o seguinte modelo:

$$RC. = \beta_0 + \beta_1 VV_{it} + \beta_2 AT_{it} + \beta_3 G. end_{it} + \beta_4 Marg. Liq_{it} + \beta_5 GAT_{it} + e_{it} \quad (10)$$

Onde:

RC = Riqueza criada;

β_0 = valor da constante que não é explicado pelas variáveis;

I: unidade de observação;

T: unidade de tempo;

RC: Riqueza criada por associado

VV: Volume de vendas

AT: Ativo total

G.end : Grau de endividamento

Marg. Liq.: Margem líquida

GAT: Giro do ativo total

E: termo de erro

Através dessas análises pode-se relacionar o valor adicionado produzido e os índices econômico-financeiros, considerados relevantes na avaliação de desempenho das cooperativas agropecuárias sul-mato-grossenses.

4. APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

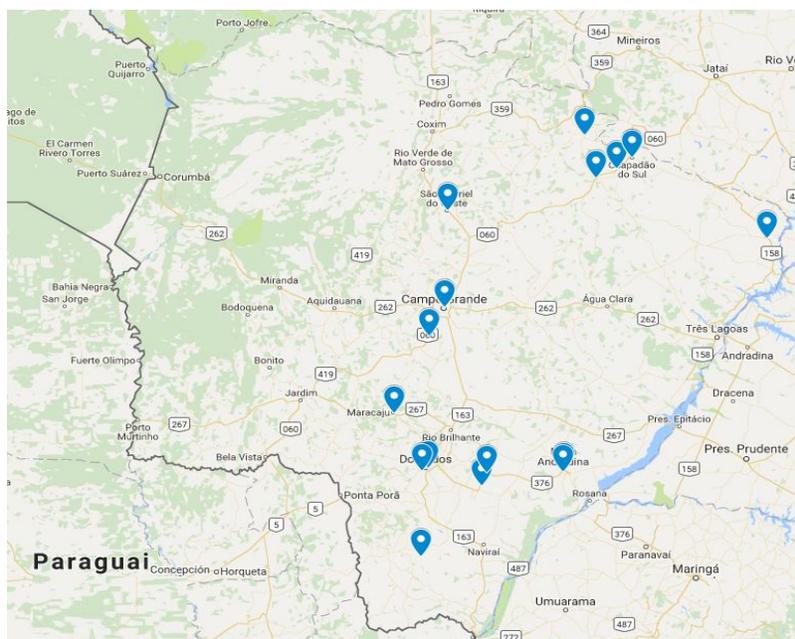
O capítulo 4 apresenta e discute os resultados da pesquisa, estatística descritiva; índices do Valor Adicionado e Modelo de Análise em painel. A análise descritiva, explora as cooperativas e suas características, o Valor adicionado e os índices de desempenho econômico-financeiro definidos anteriormente. Em seguida, são apontados os índices do valor adicionado demonstrando as formas de geração e distribuição da riqueza criada e por último são apresentados os resultados da análise do modelo de dados em painel, onde é demonstrada a relação entre os índices econômico-financeiros com a criação de valor das cooperativas agropecuárias.

4.1 Análise descritiva

De acordo com a Organização de Cooperativas Brasileiras, no último censo realizado em 2012, a amostra representou cerca de 41% da população de cooperativas do ramo no estado, abrangendo 79% dos cooperados. A amostra apresentou um faturamento de aproximadamente de R\$ 1 bilhão de setecentos milhões no ano de 2012, do total de faturamento das cooperativas agropecuárias do estado (OCB, 2013). Sendo assim, pode-se dizer que a amostra de cooperativas é representativa com relação a população de cooperativas do ramo agropecuário do estado de Mato Grosso do Sul.

A Figura 1 apresenta a distribuição das cooperativas da amostra pelo Estado, observa-se que a maioria das organizações se concentram no centro sul.

Figura 1 - Localização das Cooperativas



Fonte: Elaborado através da inserção da localização utilizando a ferramenta Google Maps.

Como informação complementar a figura 1, a Tabela 3 apresenta as cooperativas que compõem a amostra, de acordo com a regionalização proposta pela SEMADE através do “Estudo da Dimensão Territorial do Estado de Mato Grosso do Sul: Regiões de Planejamento”. São apontadas nove Regiões de Planejamento, convergindo para nove polos urbanos regionais com dimensões diversificadas. São demonstrados para cada região o número de cooperativas, empregados e cooperados. Os valores correspondem às médias para os 3 anos de abrangência da pesquisa, apontando ainda os produtos comercializados pelas organizações.

Tabela 3 - Distribuição das cooperativas por região.

Região	N.Coop.	N. Empregados	N. Cooperados	Produto
1.Região de Campo Grande	2	206	146	Frutas, hortaliças, legumes, milho, leite, soja, ovos de galinha e codorna.
2.Região da Grande Dourados	4	45	765	Milho, soja, sorgo, leite, feijão, algodão e suínos.
3.Região do Bolsão	5	38	1060	Milho, soja, sorgo, leite, feijão, algodão e suínos.
4.Região Cone-Sul	1	343	602	Algodão, milho, soja e trigo
5. Região do Pantanal	0		0	-
6. Região Leste	2	88	871	Milho, soja, sorgo, leite, trigo e suínos
7. Região Norte	2	32	140	Algodão, milho, soja, sorgo e suínos.
8. Região Sudoeste	0		0	-
9. Região Sul-Fronteira	1	18	145	Milho, soja, sorgo e suínos
Total	17	770	3729	

Elaborado pela autora de acordo com dados da pesquisa.

Em média as cooperativas possuem cerca de 189 cooperados, a entidade com menor número de associados possui 25 inscritos e a maior 882. Todas produzem pelo menos 4 produtos, 94% da amostra produz milho e soja, 76,4% sorgo, 29,4% algodão e suínos, 23,5% leite, 12% feijão e trigo.

A tabela a seguir apresenta os valores médios de cada cooperativa para o período 2011 a 2013, para o valor adicionado, número de funcionários, associados, idade (de acordo com o último ano 2013) e região onde estão inseridas e produção.

Tabela 4 - Valor adicionado e características das cooperativas.

COOP	Valor Adicionado	Funcionários	Associados	Idade	Região	Produtos
Coop N	R\$ 53.292.532,48	145,3	602	34	Cone Sul	algodão, milho, soja, trigo
Coop P	R\$ 9.858.653,50	4	42,5	8	Bolsão	algodão, milho, soja, sorgo
Coop Q	R\$ 8.139.266,33	19,3	40	8	Bolsão	algodão, milho, soja, sorgo
Coop A	R\$ 7.702.224,57	61	25	51	CG	ovos de galinha, ovos de codorna, milho e soja
Coop H	R\$ 3.984.291,01	12,7	96	11	Norte	milho, soja, algodão, sorgo
Coop E	R\$ 2.046.838,90	12,3	826	15	Leste	leite, milho, soja, trigo
Coop J	R\$ 1.861.408,68	343	86,6	9	Gde Dour.	milho, soja, sorgo, suínos
Coop I	R\$ 1.589.144,81	10,3	145	20	Sul Front.	miho, soja, sorgo, suínos
Coop B	R\$ 937.325,50	10,3	121	78	CG	frutas, hortaliças, legumes e leite
Coop D	R\$ 921.519,25	7	42	17	Gde Dour.	milho, soja, sorgo, feijão
Coop G	R\$ 830.124,30	25,7	45	15	Leste	milho, soja, sorgo, suínos
Coop K	R\$ 362.379,82	77,7	122	18	Gde Dour.	milho, soja, algodão, sorgo
Coop F	R\$ 328.717,89	2	88,3	17	Bolsão	milho, soja, sorgo, feijão
Coop M	R\$ 241.946,74	8	55	22	Bolsão	leite, milho, soja, sorgo
Coop O	R\$ 204.090,18	8,7	44	2	Norte	milho, soja, sorgo, suínos
Coop L	R\$ 155.477,09	5	524,3	18	Gde Dour.	leite, milho, soja, sorgo
Coop C	R\$ 146.427,88	18	834	24	Bolsão	milho, soja, sorgo, suínos

Elaborada pela autora de acordo com dados da pesquisa.

A Cooperativa “N”, única presente na região do Cone Sul e a terceira mais antiga e em número de cooperados, alcançou maior valor adicionado. A produção da entidade é diversificada, são comercializados milho e soja, algodão e trigo. Ressalta-se o Milho e soja, são os produtos com maior inserção junto as cooperativas, o algodão é produzido por 30% das entidades e trigo é o produto com menor abrangência junto às organizações.

O gráfico a seguir apresenta o Valor Adicionado das 17 cooperativas no período de 2011 e 2012. Em 2011 o maior valor foi de R\$ 47.941.559,05, lançado pelo cooperativa N e o menor R\$ -100.557,49, apontado pela cooperativa F, o valor médio foi de R\$ 5.310.282,25.

No ano seguinte, o valor adicionado médio foi de R\$ 5.536.724,42, o maior R\$ 58.643.505,90, lançado novamente pela cooperativa N e o menor R\$ 18.951,12, relatado pela cooperativa M.

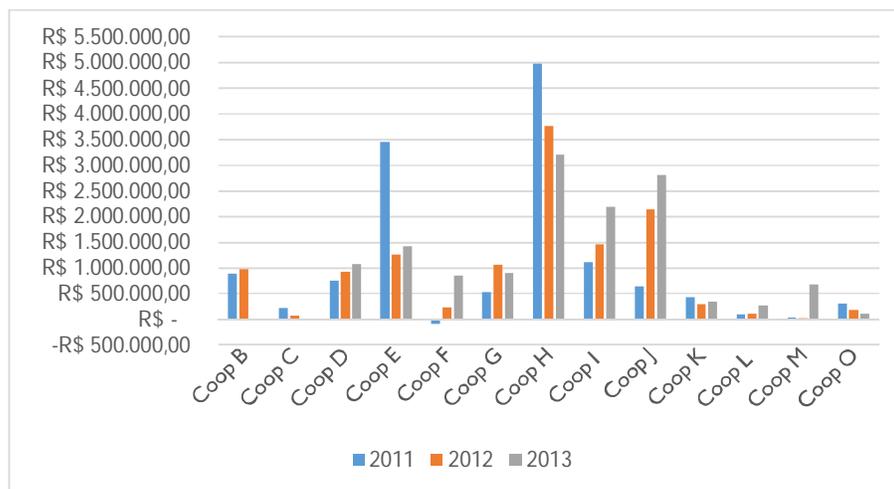
Do primeiro para o segundo ano, 9 cooperativas apresentam decréscimo no valor adicionado em média de 37%, a maior perda foi anotada pela cooperativa C (-66%) a menor pela cooperativa P (-4%), em contraponto a cooperativa F teve acréscimo de 333%, passando de R\$ -100.557,49 para R\$ 233.830,79, enquanto a cooperativa B anotou apenas 8% de acréscimo, a média geral do período foi positiva alcançando 27% de acréscimo.

Em 2013, foram apontados os valores de 12 cooperativas, o valor adicionado médio foi de R\$ 1.789.235,78, maior R\$ 7.607.575,00 lançado pela cooperativa Q, o menor foi de R\$ 110.070,26, anotado pelo cooperativa O. Ressaltando que as cooperativas N, P e A, não possuem dados para este ano e nos anos anteriores estiveram entre as 4 com maior VA em 2011 e entre as 3 de 2012, por isso é evidente a redução no valor médio.

Em 2013 a maior evolução foi a lançada pela cooperativa M que passou de R\$ 18.951,12 para R\$ 672.812,59, 3 cooperativas apontaram decréscimos que foram de -14% a -41%, no entanto o total deste exercício obteve média positiva.

Segue o Gráfico 1, apresentando a evolução do valor adicionado de 13 cooperativas, no período:

Gráfico 1 - Evolução do Valor Adicionado 2011-2013



Fonte: Elaborado pela autora de acordo com os dados da pesquisa.

Foram excluídas do gráfico 1 as cooperativas N, P, Q e A, pois possuem valores muito acima da média, dificultando a visualização da evolução das demais cooperativas.

Na tabela a seguir observa-se a evolução da geração de riqueza das cooperativas através do valor adicionado apurado ao final de cada exercício, bem como dos índices

econômico-financeiros: volume de vendas, ativo total, grau de endividamento, margem líquida e giro do ativo total.

Tabela 5 - Valor adicionado e índices econômico-financeiros

		2011				
	Obs.	Mínimo	Máximo	Média	Mediana	Desvio Padrão
Valor Adicionado	17	-100557,49	47941559,05	5310282,251	757851,16	11570045
Volume de Vendas	17	680737,92	397127418,2	45797741,02	12532572,14	95873504
Ativo Total	17	433081,41	290805000	24843594,55	6864064,55	68865218
Grau de endiv	17	6,64	95,75	50,17	55,17	26,02
Margem líquida	17	0,00	0,12	0,02	0,01	0,03
Giro do Ativo Total	17	0,63	5,53	2,27	1,58	1,40
		2012				
	Obs	Mínimo	Máximo	Média	Mediana	Desvio
Valor Adicionado	17	18951,12	58643505,90	5536724,42	1053169,59	4413314,26
Volume de Vendas	17	744779,80	445804044,27	49715207,38	17342585,00	53645489,78
Ativo Total	17	447975,04	343602068,29	29033950,94	5502055,47	2837190,98
Grau de endiv	17	8,22	91,62	49,64	57,90	51,08
Margem líquida	17	-0,03	0,09	0,01	0,00	0,02
Giro do Ativo Total	17	0,00	15,67	2,53	1,44	11,08
		2013				
	Obs	Mínimo	Máximo	Média	Mediana	Desvio
Valor Adicionado	12	110070,26	7607575,00	1789235,78	993612,98	2084612,80
Volume de Vendas	12	1101537,75	67414926,00	22361291,95	15789578,70	23439193,08
Ativo Total	12	708848,06	33797000,00	11773200,51	8703397,89	11043221,69
Grau de endiv	12	11,42	90,95	49,49	53,30	29,29
Margem líquida	12	0,00	0,18	0,05	0,024	0,06
Giro do Ativo Total	12	0,64	5,25	2,00	1,19	1,54

Elaborada pela autora, de acordo com os dados da pesquisa.

Conforme observa-se na tabela no período de 3 anos são apresentados os índices, para 2011 e 2012 de 17 cooperativas e para 2013 os dados de 12 organizações.

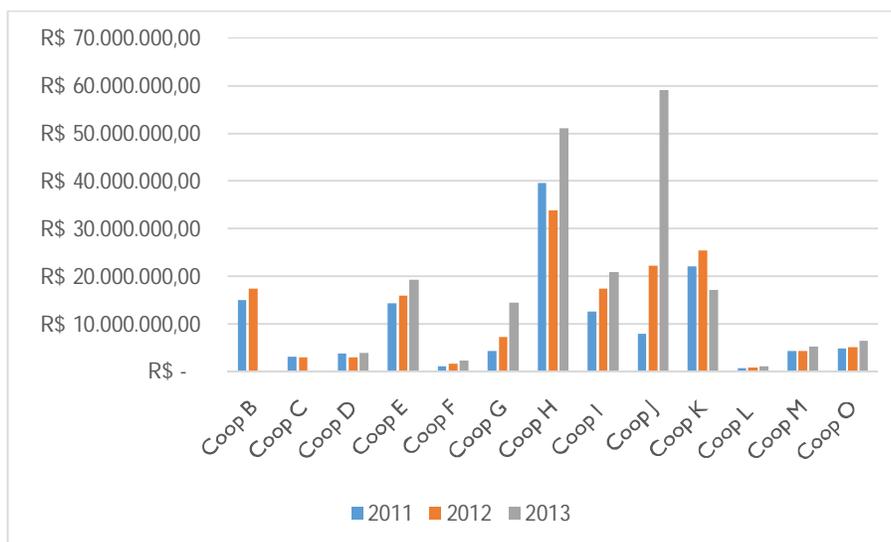
Em 2011, as cooperativas obtiveram valor adicionado a distribuir (riqueza gerada total) de R\$ 90.276.809,26, o que representou média de R\$ 5.310.282,25 por cooperativa. No entanto, neste caso a média pode não fornecer uma visão real tendo em vista a heterogeneidade em relação ao tamanho das entidades em estudo, pois em relação aos valores nominais apenas 4 cooperativas são responsáveis por 85% do valor total. Dessa forma o cálculo da mediana nos auxilia na compreensão do contexto, neste período o valor foi de R\$ 757.851,16.

Em 2012, o valor adicionado foi de R\$ 94.126.327,19, aumento de 4% em relação ao exercício anterior, a média foi de aproximadamente R\$ 5 milhões e meio e mediana de R\$ 1.053.169,59.

No exercício 2013, 12 cooperativas apresentaram as informações para a DVA, o valor adicionado total foi de R\$ 21.470.829,39, acréscimo de 17% em relação ao exercício anterior (considerando apenas as 12 cooperativas), o VA médio foi de R\$ 1.789.235,78 com mediana de R\$ 993.612,98.

Quanto ao volume de vendas, também acréscimo em relação de um ano a outro, conforme pode-se observa no gráfico a seguir:

Gráfico 2 - Volume de vendas



Fonte: Elaborado pela autora de acordo com os dados da pesquisa.

Para facilitar a observação foram excluídas do gráfico as cooperativas N, P, Q e A. Os valores dessa cooperativas são muito superiores (acima de 50 milhões) aos apresentados pelas demais organizações, 3 apresentaram acréscimo e apenas 1 redução no volume de vendas no período.

Em 2011, o maior valor para o volume de vendas foi apontado pela cooperativa N, o valor foi de R\$ 397.127.418,19 o menor foi apresentado pela cooperativa L de R\$ 680.737,92, com média de R\$ 45.797.741,02, em comparação ao ano seguinte houve decréscimo em apenas 3 casos. O maior percentual de acréscimo foi de 64%, apontado pelo cooperativa J e o menor foi 1% relatado pela cooperativa M.

Para o ano de 2013, 12 cooperativas apresentaram os dados financeiros, revelando, apenas duas apresentaram decréscimos. Em relação aos acréscimos em média foram 30%, superior ao do ano anterior que em média ficou em 20%, o maior valor foi apontado novamente pela cooperativa J, 62% de aumento, o menor aumento registrado foi lançado pela cooperativa E, sendo este de 17%.

Como um índice isolado demonstra apenas o tamanho das cooperativas, a amostra é bastante heterogênea, e como não há uma classificação das cooperativas em relação ao seu tamanho, para de ilustrar essa diversidade, utiliza-se a classificação empregada às empresas em geral, o porte em relação ao faturamento anual e o número de cooperativas que se encaixam aos perfis conforme demonstrada na tabela a seguir

Tabela 6 - Classificação das cooperativas por tamanho

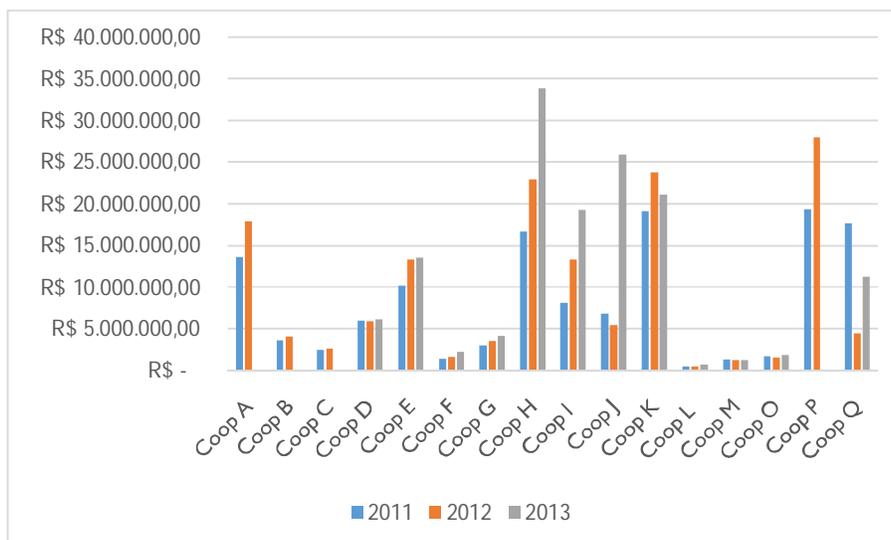
Porte	Faturamento anual	Cooperativas
Microempresa	Até R\$ 2,4 milhões	2
Pequena empresa	Acima de 2,4 milhões até R\$ 16 milhões	5
Média empresa	Acima de R\$ 16 milhões até R\$ 90 milhões	8
Empresa média-grande	Acima de R\$ 90 milhões até R\$ 300 milhões	1
Grande empresa	Acima de R\$ 300 milhões	1

Classificação de acordo com o Banco Nacional de Desenvolvimento (2015)

O próximo índice apresentado é o ativo total, este pode ser usado para verificar os impactos que o tamanho da instituição tem sobre sua capacidade financeira. Segundo Gaver e Pottier (2005), o tamanho da instituição pode ser considerado indicativo de boa situação financeira, uma vez que a economia de escala e escopo e outras eficiências operacionais resultam de instituições maiores.

O Grafico 3 , a seguir ilustra a evolução do ativo total para os 3 anos estudados:

Gráfico 3 - Ativo total



Fonte: Elaborado pela autora de acordo com os dados da pesquisa.

Para facilitar a observação foi excluída do gráfico a cooperativa N, os valores dessa cooperativa é muito superior (acima de 200 milhões) aos apresentados pelas demais organizações.

Em 2011, o valor médio do ativo total das cooperativas foi cerca de R\$ 45 milhões, o maior valor apresentado foi cerca de R\$ 291 milhões e o menor foi de R\$ 433.081,41. Para o ano seguinte, há redução média de 6,68% do ativo total, 5 cooperativas apresentaram decréscimos de até 295,43%, o aumento mais significativo foi de 38%. Em 2013, 2 cooperativas apresentam redução no valor dos ativos, os acréscimos foram em média 25%.

Esse índice pode demonstrar eficiência da cooperativa, pois trata da forma como a mesma utiliza seus recursos em busca de maiores vendas/receitas.

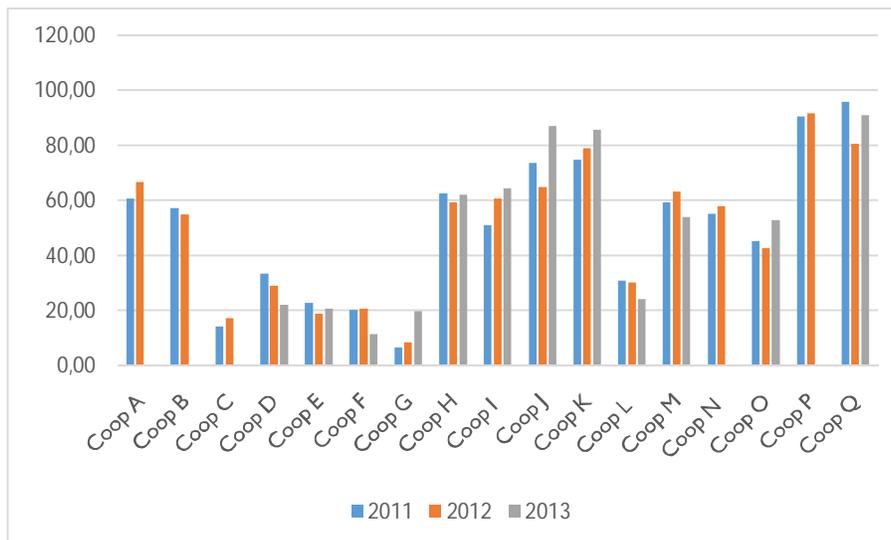
Em comparação ao volume de vendas observa-se que o acréscimo médio de 10% entre 2011-2012, foi acompanhado de decréscimo de quase 7% no ativo total, ocorrendo o contrário em 2012-2013, onde o acréscimo médio de 25% no ativo total é acompanhado de aumento 20% no volume de vendas.

A ideia de que quanto maior o ativo ou o crescimento deste, maior será a receita ou volume de vendas apresentado pela cooperativa, caso seja encontrada uma realidade diferente pode-se entender que os recursos das cooperativa não estão sendo utilizados de maneira eficiente, sendo necessário rever como estão sendo geridos pelos cooperados.

O próximo índice é grau de endividamento, sua finalidade é demonstrar quão dependente do capital de terceiros a empresa é para cada R\$ 100,00 de capital próprio investido. Segundo Matarazzo (2010) são relacionadas, portanto, as duas grandes fontes

de recursos da empresa, ou seja, capitais próprios e capitais de terceiros, dessa forma é um indicador de risco ou de dependência a terceiros. A seguir o gráfico 4 demonstra o índice de grau de endividamento e sua evolução no período 2011 a 2013:

Gráfico 4 - Grau de endividamento



Fonte: Elaborado pela autora de acordo com os dados da pesquisa.

Em 2011, as cooperativas apresentaram média de endividamento de 50%, 6 entidades apontaram percentuais acima de 60%, o maior grau foi de 96% e o menor 7%. Para 2012, houve leve redução com média de 49,5%, o maior valor lançado foi de 91,5% e o menor 8%, em 2013 o índice se mantém o mesmo.

Com o grau de endividamento a cooperativa poderá verificar se seu patrimônio está muito comprometido com capitais de terceiros, se a mesma tem capacidade para mais investimentos.

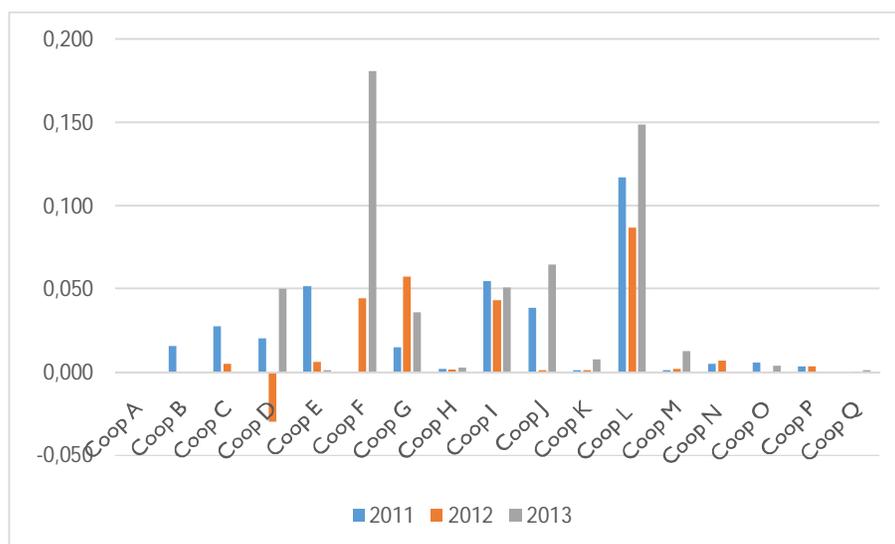
A cooperativa com maior alto grau de endividamento, apresenta nos três anos, endividamento muito próximo a 100%. Ou seja, para cada R\$ 100,00 de ativos apresentado em 2011, a organização possui R\$ 96,00 em dívidas, em 2012 apresentou R\$ 91,501 e em 2013 R\$ 91,00.

Pode ser vantajoso para a cooperativa trabalhar com capitais de terceiros, se a remuneração paga a esses capitais, for menor do que o lucro obtido com a sua aplicação nos negócios. Portanto, é importante ao abordar a participação de capitais de terceiros, a análise exclusivamente do ponto de vista financeiro, ou seja, do risco de insolvência. É

conveniente manter o equilíbrio financeiro não ignorando os problemas estruturais da cooperativa que levam ao risco.

O índice a seguir é a margem líquida, que de acordo com Matarazzo (2010) representa a eficiência de despesas em relação as vendas, dessa forma quanto menores as despesas maior será a margem de lucro. No gráfico 5 observa-se a evolução desse indicador:

Gráfico 5 - Margem Líquida



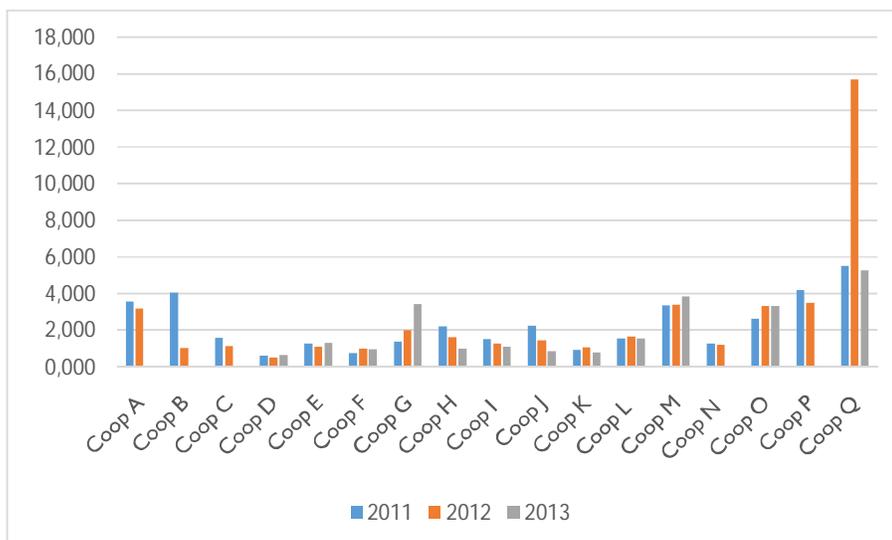
Fonte: Elaborado pela autora de acordo com os dados da pesquisa.

Este índice tem como função de apresentar a eficiência da empresa em obter lucro, ou seja, a capacidade que as cooperativas têm em transformar as receitas em lucros. A margem líquida demonstra quanto que a empresa conseguiu gerar de resultado para cada R\$ 100,00 de vendas líquidas realizadas.

Em 2010 o valor médio foi de 0,02%, o maior valor observado foi de 0,05%, no ano seguinte esse valor foi ainda menor, com média de 0,01%. O valor se altera um pouco em 2013 apresentando leve acréscimo chegando a 0,05%. Isto quer dizer que a em média em 2013 as cooperativas conseguiram transformar em lucro R\$ 0,05 de cada R\$ 100,00 de vendas efetuadas. Assim entende-se que quanto maior a margem líquida melhor a condição financeira da cooperativa.

O último índice apresentado é o giro do ativo total, que demonstra quantas vezes o Ativo Total renovou-se pelas vendas, durante o exercício. A seguir o gráfico 6, demonstra a evolução do indicador.

Gráfico 6 - Giro do Ativo Total



Fonte: Elaborado pela autora de acordo com os dados da pesquisa.

Em 2011, a média do Giro do ativo total foi de 2,27%, o maior valor foi de 5,5% o menor 0,6%, em 2012 a média aumentou para 2,59%, o maior percentual foi de 15% e o menor 0,5%. Em 2013 houve decréscimo a média chegou a 2%, a cooperativa Q obteve maior índice, nos 3 anos, alcançando 5% e o menor índice apurado foi de 0,6%.

O giro do ativo total é um índice que vai indicar aos cooperados e gestores quão eficazmente estão sendo geridos os ativos das cooperativas, quanto maior for o faturamento da empresa, maior será a rotação do ativo. Quanto maior for o giro do ativo, maior poderá ser o resultado, uma vez que pequenas margens de lucros, multiplicado por uma maior rotação, tendem a melhorar o resultado (GITMAN, 2005).

4.2 Índices do valor adicionado

A DVA segue os princípios fundamentais de contabilidade e é elaborada a partir dos registros realizados em demonstrações tradicionais. Enquanto a Demonstração do Resultado do Exercício evidencia o lucro, ou seja, apenas a parcela de riqueza que permanece na organização, a DVA é capaz de indicar o valor que a cooperativa está adicionando e a forma como o mesmo é distribuído. (DALMACIO, 2004)

A seguir a Tabela 5, informa a forma de distribuição da riqueza criada pelas cooperativas, são apresentados 4 índices: Participação dos empregados no valor

adicionado - PEVA; Participação do Governo no Valor Adicionado - PGVA; Participação de Terceiro do Valor adicionado - PTVA e Participação de Acionistas/Associado no Valor Adicionado – PAVA.

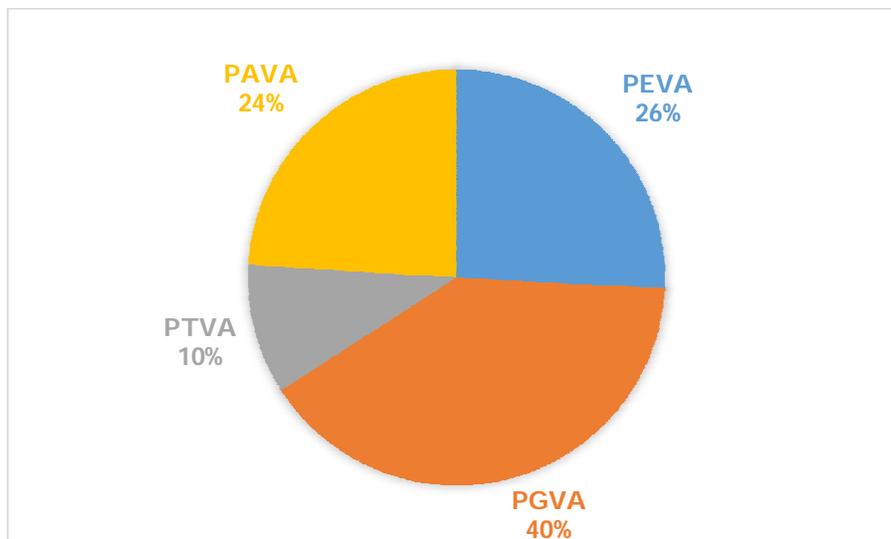
Tabela 7 – Análise da Distribuição do Valor Adicionado

	2011			
	PEVA	PGVA	PTVA	PAVA
Mínimo	1%	1%	0%	0%
Máximo	83%	100%	46%	96%
Média	46%	40%	10%	24%
Mediana	52%	27%	7%	15%
Desvio Padrão	30%	35%	12%	29%
	2012			
	PEVA	PGVA	PTVA	PAVA
Mínimo	1%	0%	0%	0%
Máximo	74%	100%	19%	94%
Média	38%	48%	7%	26%
Mediana	37%	41%	7%	20%
Desvio Padrão	27%	35%	7%	27%
	2013			
	PEVA	PGVA	PTVA	PAVA
Mínimo	7%	0%	0%	1%
Máximo	85%	99%	5%	92%
Média	45%	39%	1%	42%
Mediana	43%	31%	0%	46%
Desvio Padrão	35%	38%	2%	32%

Fonte: Elaborado pela autora de acordo com os dados da pesquisa.

O índice de Participação do Empregado no Valor Adicionado (PEVA), indica o percentual de participação de empregados no valor adicionado total a ser distribuído pela cooperativa. Para a apuração deste índice é preciso apurar o valor adicionado distribuído aos empregados que é o dividido pelo valor adicionado total a distribuir multiplicado por 100. Para o cálculo deste índice foram utilizados dados de 9 cooperativas para o ano de 2011, no gráfico 1, podemos observar a distribuição do valor adicionado no ano de 2011.

Gráfico 7 - Distribuição do Valor adicionado 2011.

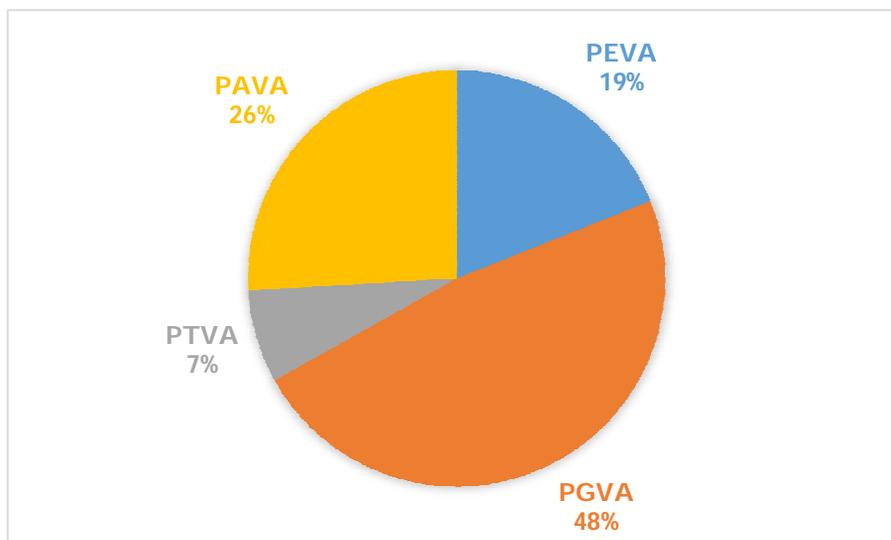


Fonte: Elaborado pela autora de acordo com os dados da pesquisa.

O percentual distribuído aos empregados em relação ao total do valor adicionado a distribuir foi de 26%, em média, em 2011. O índice de Participação do Governo no Valor Adicionado - PGVA, ou seja, o percentual de valor adicionado que foi destinado ao governo, foi calculado para as 17 cooperativas, o percentual distribuído ao governo foi de 40%. A participação de terceiro (PTVA) foi de 10% e a participação dos associados (PGVA) foi de 24%.

Abaixo o gráfico 2, traz a evolução da distribuição do valor adicionado para o ano de 2012:

Gráfico 8 - Distribuição do valor adicionado - 2012

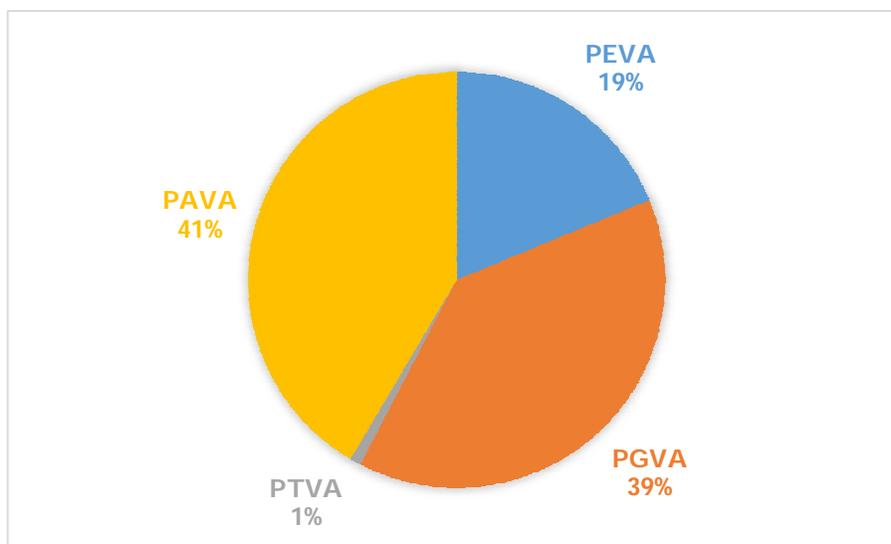


Elaborado pela autora, de acordo com os dados da pesquisa.

Em 2012, 8 cooperativas apresentaram os valores referentes a distribuição aos funcionários, tendo em vista que nas DVAs apenas estas possuíam valores diferentes de zero, o índice passou para 19%, redução de 7%. A participação do governo, com as 17 cooperativas, observa-se comportamento inverso ao PGVA, com aumento de 8%, passando a 48%, o valor distribuídos a terceiros foi reduzido a 7%, enquanto o valor repassado aos associados aumenta para 26%.

Em 2013, alguns índices oscilaram significativamente, conforme pode-se observar no gráfico 3, abaixo:

Gráfico 9 - Distribuição do valor adicionado - 2013



Elaborado pela autora, através dos dados da pesquisa.

Em 2013, 5 cooperativas apresentaram os valores distribuídos aos funcionários, dessa forma o índice se manteve em 19%, para o governo utilizando as 12 cooperativas, o valor foi de 39%, enquanto que a distribuição para terceiro obteve redução significativa chegando a 1%, em contraponto ao percentual distribuído aos associados chegou 42%.

Considerando a média para os 3 anos analisados, observa-se que o índice que reflete a distribuição do VA aos empregados, tem uma oscilação em 2012, no entanto essa alteração não é observada no número de funcionários das cooperativas que em média tiveram um aumento a partir de 2012, passando, em média, de 44 em 2011 para 46 em 2012/2013. Com base nos dados não é possível determinar a causa da redução,

pois deveria haver um acréscimo no índice e o comportamento foi contrário ao esperado. Essa redução pode ter sido devido a cortes de benefícios,

O índice de participação do Governo – PGVA, também oscilou positivamente em 2012 o aumento foi de 8%, acréscimo igual ao ocorrido com o volume de vendas do período, passando de R\$ 45.797.741,02, em 2011, para R\$ 49.715.207,38. Estas oscilações são constantes devido ao volume de vendas. Também se deve levar em consideração a própria economia do País, pois se a mesma estiver passando por uma crise, com certeza, as vendas vão baixar e os impostos arrecadados para o governo vão diminuir, como ocorre em 2013, onde o decréscimo foi de 11%, refletindo a redução no volume de vendas das cooperativas.

O índice de participação de terceiros – PTVA, reflete o quanto a cooperativa distribui o valor adicionado à terceiros, passando de 10% em 2011 a 1% em 2013, pode indicar a redução no pagamento de juros e aluguéis, por exemplo, no âmbito da pesquisa não foi possível a identificar com certeza essa alteração.

O índice de participação dos associados – PAVA, em 2011 foi de 24%, passou a 26% em 2012 e obteve um aumento significativo passando a 42%, lembrando que neste período os dados referem-se a 12 cooperativas. O objetivo e o papel socioeconômico das cooperativas é de distribuir lucro aos associados/cooperados, portanto espera-se que este sejam os maiores beneficiados.

A tabela 6 apresenta outros 5 índices de análise do valor adicionado: Grau de Capacidade de Produzir Riqueza - GCPR; Grau de Riqueza Recebida em Transferência - GRRT; Grau de contribuição na Formação de Riqueza de outras entidades – GCFROE e Grau de contribuição dos Ativos na Geração de riqueza – GCAGR.

Tabela 8 – Participação e contribuição do Valor Adicionado

2011				
	GCPR	GRRT	GCFROE	GCAGR
Mínimo	68%	0%	77%	-7%
Máximo	100%	32%	100%	61%
Média	93%	7%	91%	22%
Mediana	97%	3%	90%	17%
Desvio Padrão	9%	9%	7%	20%
2012				
	GCPR	GRRT	GCFROE	GCAGR
Mínimo	58%	0%	68%	1%
Máximo	100%	42%	100%	140%
Média	93%	7%	92%	26%
Mediana	97%	3%	93%	16%
Desvio Padrão	11%	11%	7%	32%
2013				
	GCPR	GRRT	GCFROE	GCAGR
Mínimo	57%	0%	75%	2%
Máximo	100%	43%	100%	67%
Média	95%	5%	93%	24%
Mediana	100%	0%	95%	15%
Desvio Padrão	12%	12%	7%	21%

Fonte: Elaborado pela autora de acordo com os dados da pesquisa.

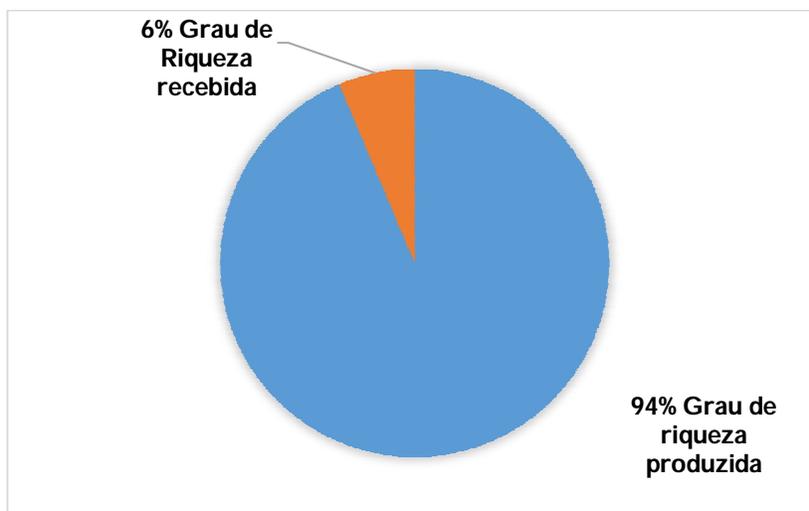
O primeiro índice apresentado na tabela é o GCPR – Grau de Capacidade de Produzir Riquezas, por meio deste pode-se demonstrar a capacidade da entidade em produzir riqueza, os valores de entrada e a forma como os gestores utilizam os recursos da cooperativa na geração de riqueza. Para efetuar-se o cálculo utiliza-se valor adicionado líquido produzido pela entidade dividido pelo valor adicionado total a distribuir multiplicado por 100. Observa-se que tanto a média quanto a mediana o variam pouco nos 3 anos, a média parte de 93% em 2011 e 2012 e chega a 95% em 2013, ou seja, capacidade da empresa em gerar sua própria riqueza aumenta.

A diferença do valor adicionado recebido em transferência que é dividido pelo valor adicionado total, resulta o índice GRRT – Grau de Riqueza Recebida em Transferência, em que se calcula o percentual recebido em transferência pela entidade. Analisando-se os cálculos, nota-se que o índice sofre uma leve queda, ou seja, a média passou de 7% em 2011 e 2012 para 5% em 2013. Em consequência disso, pode-se

concluir que em média as cooperativas aumentaram a sua capacidade de produzir riqueza.

Conforme ilustrado pelo gráfico as cooperativas, em média, geram 94% da riqueza internamente, apenas 6% são recebidos em transferência, o que evidencia a autonomia das organizações.

Gráfico 10 - Capacidade de Produzir Riqueza.



Fonte: Elaborado pela autora de acordo com os dados da pesquisa.

Em relação ao Grau de Contribuição na Formação de Riquezas de Outras Entidades – GCFROE, demonstrar o percentual de contribuição de uma entidade na formação de riquezas de outras entidades, em outras palavras, indica quanto da riqueza gerada pela Cooperativa está sendo transferida para outras entidades por meio da aquisição de insumos, por exemplo: valor repassado aos fornecedores de matéria-prima; mercadorias; serviços e outros. Para efetuar o cálculo desse índice utiliza-se o valor dos insumos adquiridos de terceiros multiplicado pelas retenções, dividido pelas receitas multiplicado por 100. Percebe-se que as cooperativas contribuem de forma significativa para a formação da riqueza das entidades, em 2011 o índice foi de 91% e teve leve aumento chegando a 93% em 2013, esses índices são semelhantes aos que indicam a capacidade de produzir riqueza., pois é a capacidade de geração de riqueza pela cooperativa, mas que está sendo transmitida aos fornecedores.

O valor adicionado total a distribuir dividido pelo valor do ativo total, informa o Grau de Contribuição dos Ativos na Geração de Riqueza - GCAGR. Pode-se constatar, que esse índice oscilou de 22% em 2011 para 26% em 2012, reduzindo para 24% em

2013, não apresentou alterações significativas durante os três anos analisados, pois ficou com uma média de 24%.

Segundo Dalmácio (2004) o grau de contribuição do ativo 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. Dessa forma a média, para os 3 anos de estudo, de contribuição do ativo total foi de 24%.

4.3 Modelo de Dados em Painel

Matriz de Correlação

Como pode ser observado na Tabela 7, na qual apresenta-se a matriz de correlação entre as variáveis selecionadas inicialmente, encontram-se em negrito a alta correlação entre as variáveis ativo total e volume de vendas. As variáveis com alta correlação, possuem multicolinearidade e, se inseridas ao mesmo tempo na regressão, podem interferir nos resultados.

Tabela 9- Matriz de Correlação

	Volume de Vendas	Ativo total	Grau de Endiv.	Margem Líquida	Giro do Ativo Total
Volume de Vendas	1				
Ativo total	0,9658	1			
Grau de Endiv.	0,2885	0,1382	1		
Margem Líquida	-0,1931	-0,1345	-0,3852	1	
Giro do Ativo Total	0,0742	-0,1047	0,3811	-0,2025	1

Fonte: resultados da pesquisa, elaborada pela autora com ajuda do Stata 13.

Os termos multicolinearidade e colinearidade são sinônimos e são utilizados quando há forte correlação entre as variáveis explicativas, fato este que dificulta a estimação correta dos parâmetros (GUJARATI; PORTER, 2011).

Assim, por meio da matriz de correlação, todas as variáveis definidas inicialmente foram inseridas no modelo. Observa-se que duas variáveis (volume de vendas e ativo total), apresentaram alto grau de correlação, de acordo com Gujarati e Porter (2011).

A alta correlação entre pares de regressores sugere que se o coeficiente de correlação entre dois regressores for alto, maior que 0,8, a multicolinearidade será um problema sério. (GUJARATI e PORTER, 2011). Uma outra forma para a correção da autocorrelação sugeridas por Gujarati e Porter (2011), é o fator de Inflação da Variância - FIV ou Variance Inflation Factor – VIF, mede o quanto a variância dos coeficientes de regressão estimados está inflada em comparação a quanto as variáveis preditoras não são relacionadas linearmente. Dessa forma teste foi realizado, conforme segue na tabela abaixo:

Tabela 10 - Fator de Inflação da Variância

Variável	FIV
VV	36,43
AT	35,07
G.end	1,89
ML	1,75
GAT	1,19
Média	15,27

Fonte: resultados da pesquisa, elaborada pela autora com ajuda do Stata 13.

Uma das regras para a interpretação quanto à existência da multicolinearidade na regressão o FIV para as variáveis não pode ser maior que 10. Para a correção desse problema foi realizada uma nova regressão entre as variáveis para realizar a seleção definindo assim deveria ser excluída do modelo.

Tabela 11 - Seleção de variável.

VV	Coefficiente	Erro Padrão	T	P>T
AT	1.03567	0,05288	24,69	0,000**
Cons	1.1e+07	3574017	3,11	0,003
Observações.	46			
R ²	0,9312			

Fonte: resultados da pesquisa, elaborada pela autora com ajuda do Stata 13.

** significativo a 5%

Conforme tabela 9, a relação demonstrada pela regressão revela que um aumento de R\$ 1,03 em volume de vendas para cada R\$ 1,00 em ativo total. Para a adequação do modelo é indicada a exclusão da variável Ativo total - AT. Após a exclusão da variável o FIV foi feito novamente para confirmação de que o problema de autocorrelação foi eliminado.

Tabela 12 - FIV - Variáveis selecionadas

Variável	FIV
VV	1,10
G.end	1,40
ML	1,19
GAT	1,18
Média	1,22

Fonte: resultados da pesquisa, elaborada pela autora com ajuda do Stata 13..

De acordo com os procedimentos descritos foi excluída do modelo a variável Ativo Total, permanecendo quatro regressores: Volume de Vendas, Grau de Endividamento, Margem Líquida e Giro do Ativo Total.

4.3.1 Estimação dos modelos de dados em painel

Para selecionar a melhor especificação dos modelos, primeiro estimou-se os modelos MQO agrupado (pooled) e efeitos fixos para testar, através do teste Chow (teste F), a hipótese nula de que o modelo pooled é preferível a efeitos fixos. No segundo passo, estima-se o modelo com efeitos aleatórios e, utilizando-se o teste BreuschPagan, testa-se a hipótese nula de que o modelo pooled é preferível ao modelo com efeitos aleatórios. O terceiro passo consiste em verificar pelo teste de Hausman a hipótese nula de que o estimador de efeitos aleatórios, é preferível ao estimador do modelo com efeitos fixos.

O quarto passo consiste em se testar para autocorrelação dos erros via teste proposto por Wooldridge (2006)

Os modelos pooled, efeitos fixos e aleatórios, foram testados, agora define-se qual entre eles é melhor. Para tanto foram realizados os testes: Chow, Hausman, LM de Breusch-Pagan e Wooldridge.

Tabela 13 - Testes dados em painel

Teste	ET	P-valor
Chow	1,67	0,124
Hausman	1.09	0,779
Breusch-Pagan	0,85	0,354
Wooldbridge	-0,83	0,405

Fonte: resultados da pesquisa, elaborada pela autora com ajuda do Stata 13.

Pelos resultados pode-se afirmar que:

- Teste de Chow: verifica se o modelo de efeitos fixos (H1) é melhor que o modelo pooled (H0), neste caso pode-se dizer que não se rejeita a hipótese nula do teste, ou seja, o modelo pooled é melhor que o modelo de efeitos fixos.
- Teste de Hausman: compara qual dos modelos, efeitos fixos e aleatórios, é o melhor. Pode-se dizer que a hipótese nula não é rejeitada, ou seja, o modelo de efeitos aleatórios é o melhor dos dois.
- Teste LM de Breusch-Pagan: testa se o modelo pooled (H1) é melhor que o modelo de regressão normal (sem considerar o fator tempo do painel, H0), neste caso também não se rejeita a hipótese nula, ou seja, o modelo de regressão normal é melhor que o modelo pooled.
- Teste de Wooldbridge: apura se existe autocorrelação nos resíduos, neste caso não é significativa a hipótese de autocorrelação.

O modelo considerado padrão pelos teste foi o Modelo Pooled, a seguir a tabela 8, aponta o resultado da regressão de dados em painel, onde serão demonstrando também os resultados para os modelos de efeito fixo e aleatórios apenas para comparar os estimadores, são apresentado os coeficientes, erro padrão, o teste T e o p-valor.

Tabela 14 - Resultado da regressão de dados em painel, modelo pooled

Variáveis	Pooled (Dados Empilhados /MQO)	Efeito Fixo	Efeito Aleatório
	Coeficientes (erro padrão)		
Volume de vendas	0,1282** (0,00215)	0,1280** (0,00211)	0,1282** (0,00492)
Grau de Endividamento	-31986,99** (8120,052)	-30856,19** (8296,25)	-31986,99** (8120,05)
Margem Líquida	-200361 ^{NS} (4746250)	1290545 ^{NS} (5078336)	-20036 ^{NS} (4746250)
Giro do Ativo Total	-46972,26 ^{NS} (80301,02)	-49759,37 ^{NS} (81001,43)	-46972,26 ^{NS} (80301,02)
Cons	905773,8*** (467896,3)	828203,70* (479372,9)	905773,8*** (467896,3)
R ²	0,9882	0,9892	0,9892
F (4, 41) =	942,73		
<i>Breusch Pagan</i>	0,85		
Teste <i>Chow</i>	1,67		
Teste de <i>Hausman</i> : χ^2	1,09		
Teste de <i>Wooldridge</i>	-0,83		

Fonte: resultados da pesquisa, elaborada pela autora com ajuda do Stata 13.

Nota: *Significativo a 1%; ** significativo a 5%; *** significativo a 10% e NS não significativo.

Relatório emitido pelo software Stata13.

O modelo tem um alto poder de explicação, uma vez que 98,82% da variabilidade da Riqueza criada pode ser explicada por variações conjuntas das variáveis independentes.

Observa-se que a relação positiva entre Riqueza Criada - RC e a variável Volume de Vendas, significativa ao nível de 5%, evidenciando que a cada aumento de R\$ 1,00 no Volume de vendas a Riqueza Criada aumenta em R\$ 0,12. Em comparação aos modelos de efeito fixo e aleatório, também constata-se alto poder de explicação, onde 98,82% da variação da criação de riqueza é explicada pelas variáveis inseridas nos modelos. Observa-se comportamento semelhante em relação ao volume de vendas e a criação de riqueza, dessa forma não rejeita-se a hipótese 1, de que o valor adicionado criado pela cooperativa é positivamente associado ao tamanho da cooperativa.

Resultado semelhante aos estudos de Pinto (2014), lembrando que a referida pesquisa tem como amostra as maiores cooperativas listadas pela revista Exame, enquanto o estudo de Dallabona; Kroetz; Mascarello (2014) buscou empresas listadas na BM&Bovespa, as variáveis definidas para mensurar o tamanho da cooperativa apresentaram relação positiva em relação a riqueza produzida.

No modelo pooled a variável grau de endividamento demonstra relação negativa, significativa ao nível de 5%, em relação a riqueza criada, dessa forma o aumento no endividamento reduz em R\$ 31.986,99, a criação de riqueza das cooperativas. O mesmo ocorre nos modelos de efeitos fixo e efeitos aleatórios. Assim rejeita-se a hipótese 2, de que o valor adicionado criado pelas cooperativas é positivamente associado ao grau de endividamento.

Nos estudos de Pinto (2014) e Dallabona; Kroetz; Mascarello (2014) as variáveis de alavancagem não foram significativas na explicação da riqueza criada pelas cooperativas.

Apesar da existência de diversas pesquisas com o objetivo de identificar a melhor estrutura de capital que gere para a empresa um equilíbrio no gerenciamento de suas fontes de capital, minimize os custos e maximize sua rentabilidade, não há um consenso entre os pesquisadores. No entanto, presume-se que a capacidade de investimento aumenta o potencial de retorno da empresa e a sua correspondente capacidade de endividamento, uma vez que ampliam o volume de ativos e a capacidade de geração de receitas, podendo apontar para maior rentabilidade ou lucros, no caso presente o valor adicionado das cooperativas, mas diferente do esperado a relação demonstrou-se negativa. Uma maneira de se analisar a alavancagem é verificar a tendência de suas dívidas em comparação a outros indicadores, como o Retorno sobre o patrimônio líquido, pois diferentemente dos índices de rentabilidade, apesar de aumentar o retorno sobre o patrimônio líquido, é preferível que o endividamento não seja alto nem crescente.

Ao explorar essa relação entre o endividamento e o patrimônio líquido, observa-se que a dívida alta mas com lucro alto, normalmente aponta para que a dívida tenha sido feita para melhorar a empresa, sendo considerada uma dívida boa, no entanto o alto endividamento acompanhado de baixo lucro, significam que a empresa está com algum problema ou que os investimentos são para o longo prazo, dessa forma pode-se apontar que no atual momento a dívida seja ruim.

Dessa forma para entender o fenômeno de forma mais clara seria necessário acesso a outros indicadores econômico-financeiros que explorem o comportamento desses índices comparativamente. Ressalta-se que os pressupostos aqui apontados foram colocados para empresas de mercado cujo objetivo principal é o lucro, no tocante as cooperativas essas relações ficam ainda mais complexas, sendo necessário o estudo aprofundado do comportamento observado nesta pesquisa.

Dentre as variáveis inseridas no modelo para mensurar a rentabilidade das cooperativas agropecuárias está a margem líquida e o giro do ativo total, que não demonstraram relação significativa com a variável dependente, portanto não exercem efeito na criação de riqueza das entidades. O mesmo comportamento é observado quanto ao modelo de efeitos aleatórios. Dessa forma rejeita-se a hipótese de que a Criação de riqueza é positivamente relacionada a rentabilidade da cooperativa.

No estudo de Pinto (2014) a relação entre a rentabilidade, especificamente utilizando a proxy de margem líquida, foi positiva, diferentemente com o resultado encontrado por Dallabona; Kroetz; Mascarello (2014) que revelou que essa variável não foi significativa no modelo desenvolvido.

A variável de atividade “Giro do Ativo Total”, também não demonstrou relação significativa, dessa forma também não tem influência na geração de riqueza das cooperativas em estudo, o mesmo ocorre nos demais trabalhos citados. Na pesquisa de Medeiros, Andrade e Faria (2015), o impacto negativo foi absorvido por meio de políticas e estratégias financeiras voltadas à gestão do valor, assim através do acompanhamento dos indicadores de atividade, os resultados foram negativos foram amenizados por medidas visando a alavancagem não comprometendo a criação de valor da empresa. O mesmo pode ter ocorrido com as cooperativas, ou seja, as políticas e estratégias financeiras voltadas para a gestão do valor pode ter contribuído para que a variável não tenha tido influência ou impactado na geração de riqueza das cooperativas.

A constante possui valor positivo, expressando a riqueza criada independe das variáveis contábeis, ou seja, mesmo que as variáveis contábeis tivessem valor igual a zero, as cooperativas teriam valor adicionado de R\$ 905.773,80. Esse comportamento pode ser explicado por outros índices econômico-financeiros que não foram abordados nesta pesquisa. Tendo em vista a natureza das organizações estudadas deve-se considerar que a simples associação de pessoas trabalhando juntas em prol de um objetivo comum pode ser considerado como gerador de valor para as organizações cooperativas, visto que seus objetivos não são de rentabilidade.

Verificou-se que as variáveis que apresentaram maior relação com criação de riqueza das cooperativas são: volume de vendas e grau de endividamento. Ressalta-se que apesar de ter sido excluída do modelo a variável ativo total contribui de forma indireta para a geração de riqueza.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A pesquisa ressalta a Demonstração do Valor Adicionado como um instrumento complementar de mensuração do desempenho das cooperativas agropecuárias. Essa demonstração contábil apresenta natureza econômico-social, e permite a divulgação das informações sobre a capacidade da entidade de gerar riqueza, e sua distribuição entre os diferentes agentes econômicos que interagem com a organização.

Com o objetivo de examinar os fatores determinantes da geração de riqueza pelas cooperativas agropecuárias de Mato Grosso do Sul, foram analisados os dados de 17 cooperativas, nos anos de 2011 à 2013. Através da análise de documentos como a DVA de cada unidade, o Balanço Patrimonial (BP), Demonstrativo de Resultado do Exercício (DRE), Notas Explicativas e Atas de Assembleias, a coleta de dados permitiu a formação dos índices necessários ao desenvolvimento da pesquisa.

Esta pesquisa almejou contribuir para a análise dos dados da Demonstração do Valor Adicionado e, assim, analisar a produção e a distribuição de riqueza entre os stakeholders das cooperativas agropecuárias. Para tanto foram sugeridos índices, os quais permitem ao usuário externo efetuar análises desta demonstração financeira e, assim, abstrair informações complementares para o seu processo decisório, principalmente relacionado com a riqueza criada pela entidade.

Por meio dos dados obtidos verificou-se que, quanto às fontes de riquezas, a capacidade de gerar riqueza é da própria cooperativa, sendo em média responsável por 94% da riqueza é produzida por essas entidades e, apenas, 6 % é recebida de transferências. Quanto à distribuição da riqueza, a maior parte da riqueza das cooperativas destinam-se aos empregados, com uma média nos três anos de 43%. Quase na mesma proporção está a contribuição das organizações ao governo, com média de 42% da riqueza. As cooperativas distribuem em média 31% da riqueza aos associados. E por fim, distribuem 6% de sua riqueza para terceiros.

Os índices de desempenho econômico-financeiro utilizados na pesquisa, foram selecionados devido a sua relevância na avaliação da performance das cooperativas agropecuárias, dessa forma buscou-se mensurar o tamanho, a alavancagem e rentabilidade das cooperativas agropecuárias e relacioná-los com a criação de riqueza. Assim, foi definida, como *proxy* para rentabilidade a variável margem líquida e giro do ativo total, como *proxy* para tamanho a variável volume de vendas e ativo total, como *proxy* para alavancagem a variável grau de endividamento.

Os resultados revelaram que relação entre o volume de vendas e a geração e riqueza é positiva, enquanto a relação ao endividamento é negativa, este último sendo diferente do que ocorre em estudos semelhantes, onde não houve relação entre o endividamento e a geração de riqueza.

Em relação às limitações do presente estudo, pode-se apontar sua validade somente para a situação analisada, não podendo haver uma generalização dos resultados, visto que cada cooperativa possui suas particularidades. Todavia, o modelo exposto pode ser de grande relevância e utilidade para as cooperativas, uma vez que assim, pode-se ter uma visão mais clara de como é originada a riqueza das cooperativas e de como as organizações direcionam esta riqueza aos seus stakeholders.

As cooperativas demonstraram aumento na distribuição da riqueza gerada para os funcionários, governos e associados, validando a sua importância financeira e social, pois através dos salários pagos aos funcionários gera-se um efeito imediato na sociedade local. Em relação ao recolhimento dos impostos ao governo (em ambos os níveis), há uma contribuição da cooperativa na redistribuição em forma de ações sociais para os cidadãos, e na distribuição das sobras aos associados, que têm a possibilidade de reinvestir estes valores no capital social da cooperativa, contribuindo para o seu fortalecimento.

Considerando a importância que a DVA tem em entidades como as cooperativas, nas quais os associados deveriam ser os usuários das informações, há pouca elaboração e divulgação dessa demonstração. Mesmo não sendo uma demonstração obrigatória, é uma forma simples de evidenciar os valores para que todos os usuários compreendam sua importância na geração da riqueza. Assim pretende-se contribuir para a conscientização dos gestores e de Organizações como a OCB do Estado para que as cooperativas elaborem e divulguem as DVA, até mesmo com forma de demonstrar o importante papel das cooperativas no desenvolvimento dos potenciais econômicos locais e direcionamento de políticas públicas para a categoria.

Como proposta final, salienta-se a necessidade de se continuar pesquisando a DVA, estendendo-se a abrangência do estudo a outros grupos. Também ressalta-se a relevância de se normatizar a metodologia de elaboração, apresentação e análise desta demonstração e uniformizando, assim, este processo, no intuito de ampliar o nível de confiabilidade e comparabilidade da DVA.

REFERÊNCIAS

- ABE, E. R., & FAMÁ, R.. A utilização da duration como instrumento de análise financeira: Um estudo exploratório do setor de eletrodoméstico. Caderno de pesquisas em administração, São Paulo, 1999, p. 1-12.
- ABRANTES, J. Associativismo e Cooperativismo: como a união de pequenos empreendedores pode gerar emprego e renda no Brasil. Rio de Janeiro: Interciência, 2004.
- ALTMAN, E. L. Financial rates, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. *Journal of Finance*, vol. 23, n. 4, p. 589-609, 1968
- ANTONIALLI, L. M., & FISHCMANN, A. A. Sucessão de Dirigentes e Continuidade das Estratégias Administrativas em uma Cooperativa Agropecuária. Organizações Rurais & Agroindustriais, 2011.
- BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO. Cartilha Micro, Pequenas e Médias Empresas, 2015. Disponível em : <https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/bitstream/1408/4261/1/Cartilha%20MPME%202015.pdf>. Acesso em 20 jan. 2017.
- BAO, B.; BAO, D.. Usefulness of value added and abnormal economic economic earnings: an empirical examination. *Journal of Business Finance & Accounting*, v. 25, issue 1-2, p. 251 264, jan./mar. 1998.
- BARROSO, M. F. G.; TOGGLER, S. P.; BIALOSKORSKI NETO, S.; TRINDADE, M. T.; RAIMUNDO, T. D. An essay about operational integrative strategies in São Paulo dairy cooperatives. In: INTERNATIONAL PENSA CONFERENCE, 6., 2007, Ribeirão Preto, SP. Proceedings... Ribeirão Preto, 2007. p. 1-15
- BEAVER, W. Financial ratios as predictors of failure: empirical search in accounting: selected studies. *Journal of Accounting Research*, Chicago, n. 4, p. 71-111, Jan. 1966. Supplement.
- BHUYAN, S. “The ‘people’ factor in cooperatives: The effect of attitudes on member participation and commitment.” *Canadian Jr. of Agricultural Economics*, vol. 55, 2007, p. 275-298.
- BIALOSKORSKI NETO, B. Cooperativismo é economia social: fortalecendo a identidade cooperativa. Um ensaio para o caso brasileiro, 2004. III Seminário - Tendências do Cooperativismo Contemporâneo – Cuiabá – MT – 6 a 9dez. 2004. Disponível em:. Acesso em: 14 mar 2016.
- BIALOSKORSKI NETO, S. . Member participation and relational contracts in agribusiness co-operatives in Brazil. *The International Journal of Co-operative Management*, v. 3, p. 20-26, 2006.
- BIALOSKORSKI NETO, S.; NAGANO, M. S.; MORAES, M. B. da C. Eficiência econômica de cooperativas agropecuárias: um modelo de análise utilizando-se redes

neurais. Anais... XL Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural. Passo Fundo. 2002. Disponível em <http://www.fearp.usp.br/~sig/publicacaoN.html>. Acesso em: 09 jul. 2016

BRASIL. Decreto-Lei n.º 5.764, de 16 de Dezembro de 1971 (Lei do Cooperativismo). Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L5764.htm>. Acesso em: 04 abr. 2016.

BRASIL. Lei Complementar n. 31, de 11 de outubro de 1977.(Cria o Estado de Mato Grosso do Sul e dá outras providências). Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp31.htm > Acesso em: 20 ago 2016.

CARVALHO, F. L. 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, F. L.; BIALOSKORSKI NETO, S. Identificação dos Principais Indicadores para Avaliação de Desempenho Financeiro de Cooperativas Agropecuárias. Londrina, 22 a 25 de julho de 2007, Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural, Brasil, 2007.

CARVALHO, J. R. M. 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.

CHADDAD, F.R.; M.L. COOK, "The Economics of Organization Structure Changes: A U.S. Perspective on Demutualization", *Ann. Public & Coop. Econ.*, 75(4), 2004, 575-594.

CICHELERO, M. 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.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS (CPC). Pronunciamento técnico CPC 09 - NBC TG 09: Demonstração do Valor Adicionado. Brasília, 30 de outubro de 2008. Disponível em: <http://static.cpc.mediagroup.com.br/Documentos/175_CPC_09.pdf> Acesso em: 08 ago. 2016.

COOK, M. L., CHADDAD, F. R., AND C. ILIOPOULOS. Advances in Cooperative Theory since 1990: A Review of Agricultural Economics Literature. In G.W.J. Hendrikse (ed.), *Restructuring Agricultural Cooperatives*, 2004, pp. 65-90, Haveka, The Netherlands.

COOK, M.L. The Future of U.S. Agricultural Cooperatives: A Neo-Institutional Approach. *American Journal Agricultural Economy*. v.77, p.1153-59, 1995.

- COSENZA, J. P. A eficácia informativa da Demonstração do Valor Adicionado. Revista Contabilidade & Finanças - USP, São Paulo, edição comemorativa, p. 7-29. 2003.
- COSTA, D. R. M.; CHADDAD, F. R.; AZEVEDO, P. F. Separação entre Propriedade e Decisão de Gestão nas Cooperativas Agropecuárias Brasileiras. XLVIII Congresso da Sociedade Brasileira de Administração, Economia e Sociologia Rural. Anais do XLVIII Congresso da Sociedade Brasileira de Administração, Economia e Sociologia Rural. Campo Grande. 2010.
- CRESWELL, J. W. Projeto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto. 3.ed. Porto Alegre: Artmed/Bookman, 2010.
- CUNHA, J. V. A. da; RIBEIRO, M. de S.; SANTOS, A. dos. A Demonstração do Valor Adicionado como instrumento de mensuração da distribuição da riqueza. Revista Contabilidade & Finanças - USP, São Paulo, n. 37, p. 7 23, jan./abr. 2005
- DA SILVA, S. S., DE SOUSA, A. R., & LEITE, E. T. Conflito de agência em organizações cooperativas: um ensaio teórico. Organizações Rurais & Agroindustriais, 2011.
- DAL LAGO, A. O. Programa de cooperação Nipo-Brasileira para o desenvolvimento dos cerrados (PROCEDER II) na cooperativa dos produtores agropecuários do Paraíso e região (COPPER), na conjuntura do desenvolvimento local – Paraíso das Águas – MS (1985 – 2012). 2014. P. 87. Dissertação de Mestrado. Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Local, Universidade Católica Dom Bosco
- DALLABONA, L. F.; KROETZ, M.; MASCARELLO, G. Relação entre os indicadores de desempenho e o valor adicionado distribuído aos agentes colaboradores de empresas listadas na BM&FBovespa. Revista Catarinense da Ciência Contábil, v. 13, n. 39, p. 49-63, 2014.
- DALMÁCIO, F. Z. Indicadores para Análise da Demonstração do Valor Adicionado. Revista Brasileira de Contabilidade, Brasília, DF, v. 1, n.1, p. 89-97, 2004.
- DE LUCA, M. M. M.. Demonstração do valor adicionado. 1991. Dissertação (Mestrado). Programa de Pós Graduação em Controladoria e Contabilidade, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo.
- DE LUCA, M. M. M.; DA CUNHA, J. V. A.; RIBEIRO, M. de S.; OLIVEIRA, M. C.. Demonstração do Valor Adicionado: do cálculo da riqueza criada pela empresa ao valor do PIB. 2º Ed. São Paulo: Atlas, 2009.
- FAGUNDES, J. A.; RODRIGUES, M. R.; CIUPAK, C.; ROSA, L. S. A Demonstração de valor adicionado – DVA como fonte de informações gerenciais: um estudo em uma cooperativa de crédito. Revista ABCustos Associação Brasileira de Custos, São Paulo, V. III, n. 1, p. 87-101, jan/abr. 2008.

- FELDEN, C. R.; SALLA, N. M. G. A Demonstração do Valor Adicionado e sua distribuição: um estudo de caso numa cooperativa de produção do noroeste do Estado do Rio Grande do Sul. II Seminário de Ciências Contábeis, Blumenau, SC, de 22 a 24 de agosto de 2006.
- FERNANDES, B. H. R. Competências e desempenho organizacional: o que há além do Balanced Scorecard. Saraiva, 2006.
- FREITAS, A. F. ; SAMPAIO, D. O. ; MÁXIMO, M. S. . Organização do Quadro Social (OQS): uma inovação institucional na gestão social de cooperativas. Administração Pública e Gestão Social , v. 2, p. 45-66, 2010.
- FREZZATI, F. Gestão de valor na empresa: uma abordagem abrangente do valuation a partir da contabilidade gerencial. São Paulo: Atlas, 2003.
- FRIEDMAN, M. The social responsibility of business is to increase its profits. New York Times Magazine, set, 1970.
- GAVER, J. J.; POTTIER, S. W.. The role of holding company financial information in the insurer-rating process: evidence from the propertyliability industry. Journal of Risk and Insurance, 72(1), 77-103. 2005.
- GIMENES, R. M. T.; GIMENES, F. M. P.. 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, 2006.
- GIMENES, R. M. T.; URIBE-OPAZO, M. A. Previsão de insolvência de cooperativas agropecuárias por meio de modelos multivariados. Revista FAE, Curitiba, v. 4, n. 3, p. 69-78, set./dez. 2001.
- GITMAN, L. Princípios da Administração Financeira. 10ª. Ed. SP: Pearson, 2005.
- GONÇALVES, J. E. Histórico do movimento cooperativista brasileiro e sua legislação: um enfoque sobre o cooperativismo agropecuário. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 43., 2005, Ribeirão Preto. Anais... Ribeirão Preto: Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural, 2005.
- GONÇALVES, J. S; VEGRO, C. L. R. 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.
- GUJARATI, D. N.; PORTER, D. C. Econometria básica. 5. ed. Porto Alegre: AMGH., 2011.
- HENDRIKSE, G. W.. Contingent control rights in agricultural cooperatives. Strategies for Cooperation. Aachen: Shaker Verlag. 2005, p. 385-394.

- INTERNATIONAL CO-OPERATIVE ALLIANCE. History of the co-operative movement, 20— Disponível em: <http://ica.coop/en/whats-co-op/history-co-operative-movement>, Acesso em 10 Abr. 2016
- IRION, J. E. Cooperativismo e economia social. São Paulo – Editora STS, 1997
- IUDÍCIBUS, S. Análise de Balanços. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2008.
- IUDÍCIBUS, S.; MARTINS, E.; GELBCKE, E. R. Manual de contabilidade das sociedades por ações. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2000.
- JENSEN, M. C.; MECKLING, W. H. [Rights and Production Functions: An Application to Labor-managed Firms and Codetermination](#). *The Journal of Business*, University of Chicago Press, vol. 52, 1976, p. 469-506.
- KANITZ, S. C. Indicadores contábeis e financeiros de previsão de insolvência: a experiência da pequena e média empresa brasileira. 1976. 187 f. Tese (Livre Docência) –Universidade de São Paulo, São Paulo, 1976.
- KAPLAN, S R. NORTON P. D. A estratégia em ação: balanced scorecard. 4 ed. Rio de Janeiro: Campus, 1997, p.344.
- KROETZ, C. E.; COSENZA, J. P.. Considerações sobre a eficácia do valor adicionado para a mensuração do resultado econômico e social. In: IX Convenção de Contabilidade do Rio Grande do Sul, 13 a 15 de agosto de 2003, Gramado. Disponível em: <http://www.ccontabeis.com.br/conv/t07.pdf>. Acesso em: 15 jul. 2016.
- LAGO, A.. Fatores condicionantes do desenvolvimento de relacionamento intercooperativos no cooperativismo agropecuário. 2009. 178 f. Tese (Doutorado). Programa de Pós-Graduação em Agronegócios, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.
- LAZZARINI S. G; BIALOSKORSKI NETO, S.; CHADDAD, F. R.. Decisões Financeiras em Cooperativas: Fontes de Ineficiência e possíveis soluções. *Revista Gestão e Produção*, São Carlos, vol. 6, n. 3, p. 257-268, 1999.
- LEATHERS, H. D. Are cooperatives Efficient when membership is voluntary? *Journal of Agricultural and Resource Economics*. 2006, vol. 31, p. 667-676.
- LONDERO, P. R. Demonstração do Valor Adicionado como instrumento de evidenciação do impacto econômico e social das cooperativas agropecuárias. 2015. 262 f. Dissertação (Mestrado) Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2015.
- LONDERO, P.R.; BIALOSKORSKI NETO, S. Identificação de Características das Cooperativas Agropecuárias que Influenciam a Geração de Valor Adicionado. *Revista de Gestão e Organização Cooperativas – RGC*, Santa Maria, RS, N.1, Vol. 1, 1 Sem. 2014.

- MACPHERSON, I. (2003). Princípios cooperativos para o século XXI. Tradução de Clarissa Ristoff. Porto Alegre: Lagoa, 73 p.
- MAGRO, C. B. D.; GORLA, M. C.; KROENKE, A.; HEIN, N. Ranking das Cooperativas Agropecuárias: um Estudo dos Indicadores de Desempenho e a Relação com Atributos de Governança Corporativa. *Organizações Rurais & Agroindustriais*, v. 17, n. 2, p. 253-268, 2015.
- MARTINS, G. de A.; THEÓPHILO, C. R. Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas. São Paulo: Atlas, 2007.
- MATARAZZO, D. C. Análise Financeira de Balanço. 7ª Edição. São Paulo: Atlas, 2010.
- MEDEIROS, N. C. D. de; ANDRADE, L. P. de; FARIA, E. R. de. Análise de rentabilidade e criação de valor: Um estudo de caso em uma empresa brasileira de capital aberto no setor de cosméticos. *Revista de Administração e Contabilidade da FAT*, v. 7, n. 2, p. 41-55, 2015.
- MEDINA, H. J. C.. Fatores de cooperação em redes horizontais de cooperativas agroalimentares. 2013. Tese (Doutorado) - Programa de Pós-Graduação em Contabilidade. Universidade do Vale do Rio dos Sinos - UNISINOS, Rio Grande do Sul.
- MENEGÁRIO, A. H. Emprego de indicadores sócio econômico na avaliação financeira de cooperativas agropecuárias. 2000. 121 f. Dissertação (Mestrado) – Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz, Piracicaba, 2000.
- 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.
- MORLEY, M. F.. The Value Added Statement in Britain. *The Accounting Review*. Sarasota, v. 54(3), p. 618-629, jul. 1979.
- NIGAI, C.. A Demonstração do Valor Adicionado como instrumento de transparência nas entidades do terceiro setor. 2012. Dissertação (Mestrado em Controladoria e – Contabilidade) Programa de Pós-graduação em Ciências Contábeis, Departamento de Contabilidade e Atuária, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo.
- NORTH, D. C. Institutions. *Journal of Economic Perspective*. v. 5, n. 1, 2004.
- OLIVEIRA JÚNIOR, C.C. DE. Avaliação da eficiência empresarial das cooperativas. 3 ed. Curitiba: OCEPAR, 1996.
- ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS BRASILEIRAS (OCB).2008 Cooperativismo: história. Disponível em: <http://www.ocb.org.br/site/cooperativismo/historia.asp> Acesso em: 20 jan 2016.

ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS BRASILEIRAS (OCB).2008

Cooperativismo: história. Disponível em:

<http://www.ocb.org.br/site/cooperativismo/historia.asp> Acesso em: 20 jan 2016.

ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS BRASILEIRAS. Cooperativismo: Evolução no Brasil. Disponível em

:http://www.ocb.org.br/site/cooperativismo/evolucao_no_brasil.asp. Acesso em 20 jan 2016.

ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS PARA AGRICULTURA E

ALIMENTAÇÃO 2012. Disponível em: <https://www.fao.org.br/cacrfp.asp> Acesso em 20 jan. 2016.

ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO. Recomendação no 193 sobre a Promoção de Cooperativas de 03 de junho de 2002. Disponível em:

<http://www.oitbrasil.org.br/content/sobre-promo%C3%A7%C3%A3o-de-cooperativas>.

Acesso em 14 Abr de 2016.

PEIXE, J. B.; PROTIL, R. M. Mensuração da Eficiência Econômica e Social de Cooperativas: Resultados e Perspectiva Frente à Busca por Indicadores de Bem-Estar. XLVII Congresso da Sociedade Brasileira de Administração, Economia e Sociologia Rural. Anais do XLVII Congresso da Sociedade Brasileira de Administração, Economia e Sociologia Rural. Porto Alegre. 2009.

PEREIRA, B. A. D., VENTURINI, J. C., CERETTA, P. S., & DUTRA, V. R. Análise da eficiência em cooperativas agropecuárias no estado do Rio Grande do Sul. Revista Universo Contábil, Vol. 5, n. 2, 2009, pp. 39-57.

PINHO, D. B. A doutrina cooperativa nos regimes capitalista e socialista. 2. ed. São Paulo: Pioneira, 1966.

PINHO, D. B. A empresa cooperativa: análise social, financeira e contábil. São Paulo: Cooperultura, 1986.

PINHO, D.B.. Lineamento da legislação cooperativa brasileira, Manual de Cooperativismo. v. 3. São Paulo, CNPq, 1996.

PINTO, A. K. 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.

PINTO, A. L.; RIBEIRO, M. de S.. Balanço social: avaliação de informações fornecidas por empresas industriais situadas no estado de Santa Catarina. Revista Contabilidade & Finanças - USP, São Paulo, v.15(36), p. 21-34, set./dec. 2004.

PIVA, R. A. J. N. Evolução dos ramos de cooperativas filiadas ao sindicato e organização das cooperativas de Mato Grosso do Sul - OCA/MS. Campo Grande: UCDB, 2001.

PRESNO, N. As cooperativas e os desafios da competitividade. Estudos Sociedade e Agricultura, Rio de Janeiro, 2001, p. 119-144. Disponível em: <http://r1.ufrj.br/esa/V2/ojs/index.php/esa/article/view/201/197>, acesso em 20 abr. 2016.

REIS, A. C. D. R. Demonstrações Contábeis: estrutura e análise. Saraiva, 2009.

RHODES, J. Cooperative Enterprise and organization Theory: Na Appraisal. 1987.

RICHARDSON, R. J. Pesquisa social: métodos e técnicas. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

RIOS, L. O.. Cooperativas brasileiras: manual de sobrevivência & crescimento sustentável. São Paulo: editora. STS, 1998.

SABADIN, A. L.. 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, A. dos; HASHIMOTO, H. Demonstração do valor adicionado: algumas considerações sobre carga tributária. Revista de Administração, São Paulo, v. 38, n. 2, p. 153-164, 2003.

SANTOS, A.; GOUVEIA, F. C. H.; VIEIRA, P. S.. Contabilidade das sociedades cooperativas: aspectos gerais e prestação de contas. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2012.

SANTOS, Ariovaldo dos. Demonstração contábil do valor adicionado - DVA - Um instrumento para medição da geração e distribuição de riqueza das empresas. 1999. Tese de Livre Docência - Faculdade de Economia e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo.

SANTOS, E. Criação de valor econômico em cooperativas agroindustriais. Organizações Rurais e Agroindustriais, Lavras, v. 4, n. 1, 2002.

SANTOS, H. S. A análise econômica e financeira da empresa cooperativa. In: PINHO, D. B. (Org.). Empresa cooperativa: análise social, financeira e contábil. São Paulo: Cooperultura, 1986. p. 19-36.

SANTOS, J. L. dos; SCHMIDT, P.; MARTINS, M. A.. Fundamentos de Análise das Demonstrações Contábeis. São Paulo: Atlas, 2006.

SCHERER, L. M. Valor Adicionado: análise empírica de sua relevância para as companhias abertas que publicam a Demonstração do Valor Adicionado. 2006. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade) Programa de Pós-graduação em Ciências Contábeis, Departamento de Contabilidade e Atuária, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo

SCHNEIDER, J.O. Uma proposta para o balanço social das cooperativas: avaliação do desempenho social das cooperativas. Perspectiva Econômica, v.14, n.45, ago/out. 1984. Série Cooperativismo, 14.

SECRETARIA DE MEIO AMBIENTE E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO DO ESTADO DE MATO GROSSO DO SUL. Perfil Estatístico, 2015. Disponível em: <http://www.semade.ms.gov.br/wp-content/uploads/sites/20/2015/12/Perfil-Estatistico-de-MS-2015-revisao.pdf>. Acesso em: 20 ago 2016.

SERIGATI, F. C. Governança corporativa em cooperativas e fidelidade: um estudo empírico com as cooperativas paulistas. Dissertação de Mestrado em economia. São Paulo. Fundação Getúlio Vargas, 2008.

SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM COOPERATIVA. Relatório de Gestão 2012. Disponível em: <http://www.brasilcooperativo.coop.br/site/transparenciasescoop/gestaoun/UN-2012.pdf>

SILVA FILHO, G. T. Avaliação de desempenho em cooperativas de crédito: uma aplicação do modelo de gestão econômica – GECON. Revista Eletrônica de Administração. Universidade Federal de Lavras – MG, v. 4, n.1, Jan/Jun 2002.

SILVA, J. P. da. Análise financeira das empresas. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

SILVA, S. R. A., GONÇALVES, M. A., SIQUEIRA, P. C., & SILVEIRA, C. A. C. (2008). As decisões de investimento na Fundação Hospitalar de Minas Gerais e seus reflexos nos indicadores de qualidade. RAHIS. Belo Horizonte, 2008, p. 46-57.

SILVEIRA, A. di M. da. Governança corporativa e estrutura de propriedade: determinantes e relação com o desempenho das empresas no Brasil. 2004. 250 p. Tese (Doutorado) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade – Departamento de Administração, Universidade de São Paulo, São Paulo.

SILVEIRA, A. Di M.; BARROS, L. A.; FAMÁ, R.. Estrutura de Governança e Desempenho Financeiro nas Companhias Abertas Brasileiras: Um Estudo Empírico. Revista de Gestão - REGE. São Paulo, vol. 10, n. 1, 2003.

SINGH, J. V.; TUCKER, D. J.; HOUSE, R. J. Organizational change and organizational mortality. Administrative Science Quarterly, v. 31, p. 587-611, 1986.

SPAREMBERGER, A.; ZAMBERLAN, L.; SAVOLDI, Z. A responsabilidade social em cooperativas agropecuárias do Rio Grande do Sul. Revista Capital Científico - Eletrônica, v. 8, n. 1, p. 107-120, 2010

TESSARI, O. A. Avaliação de desempenho econômico financeiro e social nas sociedades cooperativas agropecuárias. 1999. 132 p. Dissertação de Mestrado. Faculdade de Ciências Contábeis, Universidade de Marília, Marília, São Paulo.

TINOCO, J. E. P. Balanço Social: uma abordagem de transparência e da responsabilidade pública das organizações. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

TOLBERT, P. S.; ZUCKER, L. G. Institutional sources of change in the formal structure of organizations: the diffusion of civil service reforms, 1880-1935. Administrative Science Quarterly, v. 28, p. 22-39, 1983.

TRIVIÑOS, A. N. S. Introdução à pesquisa em ciências sociais: a pesquisa qualitativa em educação. São Paulo: Atlas, 1987.

ULIANA, C. GIMENES, R. M. T.. 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.

VALADARES, J. H. Participação e poder: o comitê educativo na cooperativa agropecuária. Lavras: UFLA, 1995. 81 p. (Tese – Mestrado em Administração Rural).

VERGARA, S. C. Projetos e relatórios de pesquisa em administração. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

VITALINO, P. Cooperative enterprise: an alternative conceptual basis for analyzing a complex institution. American Journal of Agricultural Economics, p.1078-1083, 1983.

WOOLDRIDGE, J. Introdução à econometria: uma abordagem moderna. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2006.

ZUCKER, L. G. Institutional theories of organization. Annual Review of Sociology, v. 13, p. 443-464, 1987.

ZYLBERSTAJN, D. Quatro estratégias fundamentais para cooperativas agrícolas. In: BRAGA, Marcelo José; REIS, Brício dos Santos (Org.) Agronegócio cooperativo: reestruturação e estratégias. Viçosa: UFV/DER, 2002. p.55-75.

ZYLBERSZTAJN, D. A estrutura de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da nova economia das instituições. 1995. 238 p. Tese (Livre-Docência) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1995