

Uma análise da contribuição econômica e social das cooperativas agropecuárias brasileiras pela Demonstração do Valor Adicionado

Paola Richter Londero

<https://orcid.org/0000-0003-2059-9949> | E-mail: paolarlondero@gmail.com

Lívia Maria Lopes Stanzani

<https://orcid.org/0000-0001-8776-879X> | E-mail: stanzanilivia@gmail.com

Ariovaldo dos Santos

<https://orcid.org/0000-0003-0388-6284> | E-mail: arisanto@usp.br

Resumo

Objetivo: Avaliar a criação de riqueza pelas cooperativas agropecuárias brasileiras e a sua distribuição aos agentes econômicos que ajudaram a criá-la, comparando o processo com as empresas de finalidade lucrativa.

Método: As análises realizadas são baseadas em dados secundários obtidos do banco de dados do anual “Melhores e Maiores”, sendo a pesquisa classificada como *archival*. A amostra compreende 1.368 observações, distribuídas entre o período de 2010 a 2016, contendo cooperativas e empresas com finalidade lucrativa listadas no Ranking das 400 maiores do agronegócio brasileiro. Para a verificação das hipóteses, foi utilizado o teste estatístico *Mann-Whitney*.

Resultados: As cooperativas contribuem, significativamente, para a criação de riqueza no setor agropecuário brasileiro. No que tange à distribuição da riqueza criada, tanto as cooperativas quanto as demais empresas têm os colaboradores como principal grupo de destinação do valor adicionado. Ao contrário do esperado, a carga tributária suportada pelas cooperativas é estatisticamente similar à das demais organizações. Por fim, os cooperados recebem uma porcentagem do valor adicionado estatisticamente superior à recebida pelos investidores nas empresas, de modo consistente com o propósito da cooperativa.

Contribuições: As cooperativas contribuem para a economia do setor agropecuário criando e distribuindo riqueza, principalmente em momentos que as demais organizações se encontram em estagnação.

Palavras-chave: Riqueza criada; contabilidade; econômico-social; cooperativas agropecuárias.

Editado em Português e Inglês. Versão original em Português.

Recebido em 21/1/2019. Pedido de Revisão em 23/3/2019. Resubmetido em 17/4/2019. Aceito em 9/6/2019 por Dr^a. Márcia Martins Mendes De Luca (editora associada) e por Dr. Gerlando Augusto Sampaio Franco de Lima (Editor). Publicado em 1/10/2019. Organização responsável pelo periódico: Abracicon.

1. Introdução

Em vista da crescente pressão da sociedade para que as empresas assumam a responsabilidade e aumentem a competitividade, há uma demanda significativa por ferramentas empresariais que mensurem e demonstrem os impactos gerados pelas organizações, tanto no âmbito econômico quanto social e ambiental (Server & Capo, 2011).

Nesse sentido, Duguid (2017) destaca que há ferramentas de avaliação de impacto disponíveis. Os instrumentos contábeis tradicionais, tais como Balanço Patrimonial e Demonstração de Resultados, são utilizados em conjunto a instrumentos complementares, como, por exemplo, Balanço Social, para auxiliar nesse processo. A necessidade de utilizar esses instrumentos complementares é intensificada nas sociedades cooperativas, que são entidades que objetivam tanto a ênfase social quanto a econômica. Para assegurar o alcance do objetivo social e econômico, as cooperativas promovem iniciativas de inclusão e desenvolvimento sustentável, que visam fortalecer os cooperados, a comunidade e o movimento cooperativista. Assim, reconhecer, mensurar e comunicar essas iniciativas se torna cada vez mais primordial, pois auxilia a garantir a fidelização dos cooperados, assegurar transações econômicas e demonstrar as contribuições que as cooperativas promovem.

Contudo, muitas vezes, tais ferramentas não estão padronizadas, o que não permite a comparação entre empresas e, conseqüentemente, que os *stakeholders* percebam o diferencial originado por cada tipo de organização. Webb (2017) destaca que há a necessidade de que os instrumentos contábeis reflitam as particularidades de cada arranjo organizacional, uma vez que somente assim será possível perceber realmente o impacto de tais organizações.

É claro, a métrica utilizada por esses instrumentos deve permitir a comparabilidade entre as diferentes entidades. Diante da necessidade e da importância de se mensurar o desempenho das organizações, a Demonstração do Valor Adicionado (DVA), componente integrante do Balanço Social, mostra-se um instrumento extremamente útil ao evidenciar como a entidade gera e distribui a riqueza criada entre os agentes econômicos que contribuíram para a sua geração (Ribeiro & Santos, 2004; Santos, 2005). Assim, devido a sua finalidade social e econômica, a DVA é um demonstrativo que permite a análise de desempenho econômico das empresas de forma comparativa, além de evidenciar o relacionamento da entidade com a sociedade na qual ela está inserida (Evraert & Riahi-Belkaoui, 1998; Santos & Hashimoto, 2003; Cunha, Ribeiro, & Santos, 2005).

Nesse contexto, inserem-se as sociedades cooperativas, consideradas entidades singulares no mercado (Ménard, 2011), com objetivos econômicos e sociais (International Co-operative Alliance [ICA], 2013). Torna-se necessário explorar e compreender como as sociedades cooperativas interagem com os seus ambientes socioeconômicos, interno e externo, principalmente no que tange à forma com que tais entidades criam e distribuem valor, visto que são tidas como meras intermediárias de mercado e, não, objetivo-fim (Bialoskorski Neto, 2012).

Duguid (2017, p.42) expõe que, “em geral, há um entendimento dentro do movimento cooperativo de que, por causa dos sete princípios subjacentes, deve haver resultados observáveis e previsíveis que diferem dos resultados observados em outras formas organizacionais”.

Assim, a questão norteadora desta pesquisa é: **A geração e distribuição de riqueza aos agentes econômicos nas cooperativas agropecuárias são comparáveis às das entidades de fins lucrativos do mesmo setor?** Portanto, a pesquisa tem como objetivo: avaliar a criação de riqueza pelas cooperativas agropecuárias brasileiras e a sua distribuição aos agentes econômicos que ajudaram a criá-la, comparando o processo ao das empresas de finalidade lucrativa que atuam no agronegócio. Para tanto, esse estudo apresenta, além dessa introdução, uma discussão teórica; em seguida, o método de investigação empregado, os resultados da pesquisa realizada e as considerações finais.

2. Referencial Teórico

2.1 Cooperativas e o seu compromisso com as partes interessadas

As cooperativas são tidas como organizações econômicas intermediárias de mercado, formadas para atender às aspirações econômicas e sociais de seus membros (ICA, 2013, Chaddad & Iliopoulos, 2013; Bialoskorski Neto, 2012). Tais organizações são consideradas singulares em função da ausência de finalidade lucrativa, estrutura de funcionamento, objetivo e influência da doutrina cooperativista, por meio de seus valores e princípios norteadores (Schneider, 2012). Os princípios do cooperativismo são: (1º) adesão livre e voluntária; (2º) gestão e controle democrático por parte dos sócios; (3º) participação econômica dos membros; (4º) autonomia e independência; (5º) educação, treinamento e informação cooperativa; (6º) cooperação intercooperativa e a integração cooperativa; e (7º) preocupação com a comunidade.

Para Hueth e Reynolds (2011), a cooperativa tem importante papel econômico e social de transformação na comunidade onde se encontra inserida. Tal organização gera oportunidades no mercado para um grupo de produtores que, anteriormente, eram desfavorecidos e permite uma distribuição de renda mais equitativa do que as demais organizações.

De acordo com a International Co-operative Alliance (ICA, 2013), essa distribuição de renda equitativa está vinculada ao 3º princípio do cooperativismo e à participação econômica dos membros, que determina a distribuição de retornos gerados baseada na participação econômica do cooperado e, não, na detenção do capital. Nesse sentido, segundo Michie (2011), os impactos econômicos gerados pelas cooperativas ainda podem ser ampliados devido à diversidade de indivíduos que detém a propriedade da cooperativa e à forma pela qual são beneficiados por sua existência.

Nesse sentido, a primeira hipótese do trabalho é proposta, H_1 : *As sociedades cooperativas contribuem significativamente para a criação de riqueza no setor agropecuário brasileiro.*

Ademais, segundo Michie (2011), em uma empresa de capital, os recursos são direcionados ao grupo que detém maior capital e, não, necessariamente, aos que interagem com a organização, como é o caso das cooperativas. Schneider (2012, p. 263) corrobora expondo que, na opinião de vários especialistas, o princípio da participação econômica é “um dos preceitos mais característicos e elemento chave para o futuro do movimento cooperativo. Por meio desse princípio, o cooperativismo contribui para a solução do problema da justa distribuição da riqueza e da renda”.

Tendo como base o seu papel em uma distribuição de riqueza e renda mais justa, a Constituição Federal de 1988 prevê o tratamento tributário adequado para o ato cooperado, ou seja, o ato “que não implica operação de mercado, nem contrato de compra e venda de produto ou mercadoria” (Art. 79, Lei n.º 5.764/1971). Assim, o resultado das transações com cooperados, denominado de sobras, não sofre a incidência de imposto de renda e contribuição social, conforme a Lei n.º 5.764/1971 e Lei n.º 10.865/2004, Art. 39. Nesse sentido, a segunda hipótese do trabalho é proposta, H_2 : *A parcela da riqueza criada destinada para impostos, taxas e contribuições pelas sociedades cooperativas é estatisticamente inferior à destinada pelas demais organizações.*

Outra singularidade das cooperativas brasileiras é a estrutura de financiamento. As cooperativas brasileiras são principalmente dependentes de capital de terceiros (Carvalho & Bialoskorski Neto, 2008), tendo em vista a dificuldade de atrair aportes complementares de capitais de seus cooperados, já que as cotas do capital não asseguram o direito do cooperado aos ativos líquidos da entidade. Além disso, destaca-se a inacessibilidade das cotas do capital a terceiros, estranhos à sociedade, o que reduz a sua liquidez, e também a limitação dos juros pagos sobre o capital próprio, conforme previsto na Lei n.º 5.764/1971. Com base nesse perfil de estrutura de financiamento, a terceira hipótese do trabalho é formulada, H_3 : *A parcela da riqueza criada destinada para remunerar capitais de terceiros é estatisticamente superior à das demais organizações.*

Além disso, a cooperativa estabelece um vínculo forte com a comunidade, tendo em vista o 7º princípio do cooperativismo, que determina que as cooperativas trabalhem para o desenvolvimento sustentável de suas comunidades por meio de políticas aprovadas pelos seus membros. De acordo com a ICA (2013), existe um vínculo de autoajuda e autorresponsabilidade entre a cooperativa e todos os seus *stakeholders*, uma vez que as cooperativas surgem da demanda e estão enraizadas nas comunidades.

Assim, é necessário que a cooperativa trabalhe em prol do desenvolvimento econômico e social do seu cooperado, mas também de todos as partes envolvidas no negócio. Contudo, para que a cooperativa seja capaz de se perpetuar no mercado, além de gerar benefícios, torna-se necessário mensurá-los e evidenciá-los, a fim de fortalecer a sua imagem como cooperativa e modelo de negócio sustentável (ICA, 2013). Para Duguid (2017), muito pouco ainda é comunicado sobre as externalidades positivas e negativas que são geradas pelas sociedades cooperativas, o que reflete problemas de governança em tais entidades e acentua a assimetria de informação entre todos os envolvidos com a organização.

Nesse sentido, propostas, como as de Rixon (2013) e Beaubien e Rixon (2012), tentam trabalhar com indicadores voltados para evidenciação dos impactos gerados pelas cooperativas, no caso da amostra do estudo, cooperativas de crédito, com o objetivo de demonstrar com base nos princípios cooperativistas os diferenciais gerados em comparação às organizações de finalidade lucrativa. Novkovic (2006) também propõe a evidenciação dos impactos gerados pelas cooperativas por meio de métricas financeiras e não financeiras, contudo, destaca que poucas informações são divulgadas para o público externo.

De acordo com Duguid (2017), com o objetivo de evidenciar as contribuições e externalidades que as cooperativas proporcionam para a economia e região onde se encontram inseridas, novas ferramentas gerenciais estão ganhando força, tais como o Co-op Index, proposto por Hough (2015), o *Scorecard* de Sustentabilidade (Brown, Hicks & Leclerc, 2015) e outros relatórios tidos como mais tradicionais na literatura, mas que ainda são timidamente explorados pelas cooperativas, como o *Global Reporting Initiative* (GRI), o *International Integrated Reporting Framework* (IIRC) e o Balanço Social.

Dentre os últimos instrumentos citados, destaca-se o conceito de valor como norteador do seu desenvolvimento. Entre outros aspectos, tais relatórios têm o objetivo de demonstrar o que agrega valor à organização e como ela o distribui entre as partes interessadas.

2.2 Demonstração do Valor Adicionado (DVA)

Desde a década de 1970, o conceito de valor adicionado passou a ser bastante utilizado pela literatura como instrumento de análise de desempenho e eficiência das companhias. Muitos estudos utilizaram a informação sobre a geração e distribuição da riqueza pelas empresas como forma de analisar a eficiência na gestão dos ativos, a dimensão da carga tributária, a distribuição da remuneração do capital investido e os impactos gerados para a sociedade (Bannister & Riahi-Belkaoui, 1991; Santos & Hashimoto, 2003; Ribeiro & Santos, 2004; Chan, Silva & Martins, 2007; Santos, Cunha, De Luca & Ribeiro, 2013; Esnard, Lyne & Old, 2017).

No Brasil, a geração e a distribuição da riqueza, ou valor adicionado, são evidenciadas na Demonstração de Valor Adicionado (DVA). Até 2007, a DVA era apresentada de forma voluntária por algumas empresas. No entanto, a partir da aprovação da Lei n.º 11.638/2007, a divulgação da DVA se tornou obrigatória para as companhias abertas brasileiras, resultando na emissão do pronunciamento técnico CPC 09 (2008) pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis. A norma emitida pelo órgão normatizador brasileiro surgiu da necessidade de definição de critérios padronizados para elaboração e divulgação da DVA pelas companhias.

Vale ressaltar que, apesar de a DVA não estar no escopo das demonstrações obrigatórias requeridas pelas normas internacionais de contabilidade, emitidas pelo *International Accounting Standards Board* (Iasb), o valor adicionado representa um indicador de desempenho muito próximo ao requerido pelas diretrizes do GRI - Valor Econômico Gerado e Distribuído (EVG&D) -, o que evidencia a sua relevância em nível internacional (Machado, Macedo & Machado, 2015). Assim, no escopo do CPC 09 (2008), destaca-se o fato de a demonstração do valor adicionado ser, também, um dos elementos componentes do Balanço Social.

De acordo com Santos e Hashimoto (2003, p. 155), a DVA pode ser entendida como “uma forma ordenada de apresentação da riqueza criada e distribuída pela empresa aos vários agentes econômicos que colaboram para a sua geração”. Nesse ponto, a DVA diferencia-se da Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), tendo em vista que esta evidencia, apenas, a parcela da riqueza criada que é destinada aos sócios- representada pelo lucro líquido- enquanto a DVA apresenta, também, a parcela atribuível aos credores, empregados e governo (Santos & Hashimoto, 2003; Santos, 2005). Dessa forma, a DVA traz uma informação complementar em relação ao lucro, mostrando a alocação da riqueza criada pela empresa entre os seus diversos *stakeholders*.

A geração de riqueza é evidenciada na DVA pelo valor agregado pela companhia, que é calculado pela diferença entre receita e insumos adquiridos de terceiros, representando o quanto a entidade agrega de valor a esses insumos que são vendidos ou consumidos durante determinado período (Evraert & Riahi-Belkaoui, 1998; CPC 09, 2008). A elaboração da DVA está fundamentada no conceito econômico de valor adicionado, que é utilizado para a apuração do PIB do país. Existem, porém, diferenças temporais entre os modelos contábil e econômico no cálculo do valor adicionado, resultantes do regime de competência utilizado para fins contábeis. Enquanto o PIB está relacionado diretamente à produção, o valor adicionado contábil é gerado apenas no momento em que ocorre a venda do produto (De Luca, 1996; CPC 09, 2008).

Assim, em sua maior parte, a DVA é resultante da reestruturação das informações apresentadas pela própria DRE (CPC 09, 2008). Na primeira parte da demonstração contábil, devem ser apresentados os principais componentes da riqueza criada pela entidade, enquanto na segunda parte é apresentada a distribuição dessa riqueza e a remuneração destinada aos diversos agentes econômicos: pessoal, governo, capital de terceiros e capital próprio.

Atualmente, não há um modelo específico, regulamentado, para sociedades cooperativas. Apenas estão indicados no CPC 09 os modelos para empresas em geral, instituições financeiras bancárias e seguradoras. Nesse sentido, Londero e Bialoskorski Neto (2016) destacam que é necessário ter cuidado na análise das informações da DVA. As sociedades cooperativas são entidades singulares e, por essa razão, a evidenciação pela DVA tradicional pode gerar distorções na análise dos valores gerados e distribuídos, principalmente em função da dupla atuação do cooperado na cooperativa (Londero & Bialoskorski Neto, 2016).

3. Metodologia

Para alcançar o objetivo de pesquisa, o estudo apresenta abordagem consistente com o paradigma funcionalista. De acordo com Silva e Neto (2010), a partir dessa perspectiva de análise, a realidade é tida como concreta, objetiva e, normalmente, construída sob análise de dados de natureza quantitativa extraídos do fenômeno estudado. De acordo com Burrell e Morgan (1979), estudos sob essa orientação buscam analisar a regularidade dos fenômenos durante determinados períodos e observar relações causais entre seus elementos constituintes.

Seguindo a lógica do paradigma funcionalista, a pesquisa apresenta caráter exploratório-descritivo, aplicando a metodologia *archival* com utilização de dados secundários. O estudo baseia-se em informações obtidas no banco de dados da Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras (Fipecafi), utilizado para a edição do anuário “Melhores e Maiores”. O banco de dados reúne as informações dos elementos componentes da Demonstração do Valor Adicionado, seguindo o padrão do CPC 09 – Modelo I Empresas em Geral, do período de 2010 a 2016. Os dados fornecidos já estavam atualizados para moeda de 31/12/2017, permitindo a comparação entre os períodos analisados, e foram convertidos para dólar com utilização da taxa de 31/12/2017 (R\$ 3,308 por US\$ 1,00). Ademais, também foram fornecidas informações sobre o número de cooperados, empregados e a classificação setorial da empresa no sistema agroindustrial brasileiro.

3.1 A amostra da pesquisa

A amostra explorada compreende as cooperativas e demais organizações com finalidade lucrativa que enviaram a Demonstração do Valor Adicionado para a Fipecafi e estão listadas no Ranking das 400 entidades maiores do agronegócio brasileiro, no período de 2010 a 2016.

Da amostra fornecida, foram excluídas as entidades que apresentaram valor adicionado distribuído (VAD) negativo nos períodos de análise, 1 cooperativa e 23 empresas de finalidade lucrativa, uma vez que, nesse caso, tais entidades não estão em um processo de criação de riqueza, e sim de consumo dessa riqueza. O VAD negativo ocorre quando o valor dos insumos adquiridos é superior à receita.

Com esse ajuste, a amostra totaliza 1.368 observações entre o período de 2010 a 2016. A Tabela 1 apresenta o número de cooperativas e demais organizações que compõe a amostra da pesquisa.

Tabela 1

Amostra da pesquisa dividida em cooperativas e demais entidades.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Cooperativas	44	54	51	45	53	58	56
Demais Entidades	144	145	154	147	146	148	141
Total da Amostra	188	199	201	190	193	204	193

Fonte: Fipecafi (2018).

O conjunto das demais entidades reúne o grupo elencado como organizações de finalidade lucrativa e é formado por meio da exclusão das sociedades cooperativas da amostra total. Cabe ressaltar que, como parte do processo para participação do *Ranking* das 400 entidades maiores do agronegócio brasileiro, cada organização deve enviar as suas demonstrações contábeis para a Fipecafi. Outra forma de participação é a disponibilização dessas demonstrações por meio de publicações. Assim, nesse *ranking* não estão incluídas todas as maiores cooperativas agropecuárias do Brasil, mas pode-se afirmar que dele faz parte um conjunto das mais representativas.

No que tange à representatividade da amostra, no ano de 2016, último ano analisado, as cooperativas alcançaram a marca de US\$4,7 bilhões em valor adicionado distribuído, enquanto as demais organizações somaram US\$32,7 bilhões, sendo que, nesse período, para efeito de participação econômica, o Produto Interno Bruto Brasileiro do setor agropecuário foi de US\$431,9 bilhões (Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada [Cepea], 2018). Apesar de a amostra conter somente as cooperativas que enviam as suas demonstrações de forma voluntária, ela abrange grande parte das cooperativas de maior faturamento no Brasil, sendo principalmente localizadas nos estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo e Minas Gerais, considerados os estados berços e mais desenvolvidos do cooperativismo brasileiro (Pinho, 2004).

A Tabela 2 apresenta a estatística descritiva da amostra, expondo a média dos principais elementos de análise da pesquisa.

Tabela 2

Média dos principais elementos da amostra, em milhões de dólares de 31/12/2017.

Média	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Ativo	779,1	740,7	689,9	821,0	699,2	781,3	817,1
PL	363,9	339,5	303,2	340,1	267,7	268,4	281,7
Riqueza Criada	134,7	135,6	125,3	160,2	142,5	123,4	118,5
VA Distribuído	185,8	178,6	163,6	206,6	182,3	210,5	194,1
Amostra	188	199	201	190	193	204	193

Legenda: PL – Patrimônio Líquido; VA – Valor Adicionado.

Fonte: Elaborado pelos autores (2018).

Por meio da estatística descritiva, é possível perceber que, de forma geral, as entidades da amostra são financiadas, em boa parte, por capital de terceiros. Como se vê, a participação do PL no valor do ativo, que em 2010 era de 46,7%, chega, em 2016, a 34,5%. Assim, é de se esperar que parcela significativa da riqueza criada deva ser distribuída para remunerar capital de terceiros. Em uma análise detalhada das sociedades cooperativas, o mesmo cenário é verificado. Em média, 63% do ativo dessas entidades é financiado por capital de terceiros, enquanto nas demais organizações a média é de aproximadamente 58%. Ademais, é possível observar que há um aumento médio de 40% sobre a riqueza criada por meio de valores recebidos em transferências, que engloba o valor adicionado distribuído, sugerindo certa dependência das organizações desse tipo de recurso para realizar a distribuição de valores entre as partes interessadas.

3.2 Variáveis de análise do valor adicionado e hipóteses da pesquisa

Com base no referencial teórico e no objetivo de avaliar a criação de riqueza pelas cooperativas agropecuárias brasileiras e a sua distribuição aos agentes econômicos que ajudaram a criá-la, comparando-se o processo ao das empresas de finalidade lucrativa, a pesquisa parte de três hipóteses. A primeira hipótese é relacionada à criação de riqueza pelas cooperativas agropecuárias brasileiras:

- H_1 : As sociedades cooperativas contribuem significativamente para a criação de riqueza no setor agropecuário brasileiro.

Essa hipótese tem como base os estudos e dados apresentados por Londero e Bialoskorski Neto (2016), ICA (2013), Bialoskorski Neto (2012), Michie (2011), Organização das Cooperativas Brasileiras (2015) e Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento Brasileiro (2017), que justificam que as cooperativas agropecuárias contribuem, significativamente, para a economia do setor agropecuário, sendo que boa parte da produção do setor passa por tais entidades.

As demais hipóteses avaliam a distribuição do valor adicionado pelas cooperativas entre seus agentes econômicos, em comparação às demais entidades.

- H_2 : A parcela da riqueza criada destinada para impostos, taxas e contribuições pelas sociedades cooperativas é estatisticamente inferior à destinada pelas demais organizações.

Essa hipótese é alicerçada no fato de as cooperativas brasileiras não pagarem imposto de renda e contribuição social sobre o lucro no ato cooperado. Assim, como seria normal que tais entidades realizem mais o ato cooperado, em função de seu objetivo e natureza, espera-se que, devido a esse benefício fiscal concedido às cooperativas, a parcela de repasse do valor adicionado a esse grupo de interesse seja inferior, se comparada ao repasse feito pelas demais organizações.

- H_3 : A parcela da riqueza criada destinada para remunerar capitais de terceiros é estatisticamente superior à das demais organizações.

As cooperativas brasileiras são dependentes de capital de terceiros (Carvalho & Bialoskorski Neto, 2008) e, por essa razão, é esperado que elas apresentem volume significativo de despesa financeira. A partir da estatística descritiva realizada na presente pesquisa, pôde-se perceber que o nível de endividamento das cooperativas é superior ao das demais organizações. Assim, espera-se que a parcela distribuída para remuneração de capital de terceiros seja maior nas sociedades cooperativas do que nas demais empresas.

Para testar tais hipóteses, assim como explorar o processo de distribuição de riqueza das organizações da amostra, a análise da pesquisa foi baseada nos índices de criação do valor adicionado e distribuição desse valor entre os agentes que contribuíram para a sua geração. Os quocientes selecionados que estão vinculados ao desenvolvimento das hipóteses de pesquisa e à proposta apresentada por Santos (2007) são apresentados na Tabela 3.

Tabela 3

Quocientes de análise do valor adicionado.

Classe	Índice	Fórmula
Geração	Produtividade da mão de obra	Valor adicionado líquido / número de empregados
Geração	Produtividade das vendas	Valor adicionado líquido / faturamento
Geração	Quociente entre VA e ativo total	Valor adicionado líquido / ativo total
Geração	Quociente entre VA e PL	Valor adicionado distribuído / PL
Distribuição	Partic. dos empregados no VA	$(\text{VAD aos empregados} / \text{VAD}) \times 100$
Distribuição	Partic. do governo no VA	$(\text{Impostos, taxas e contribuições} / \text{VAD}) \times 100$
Distribuição	Partic. de terceiros no VA	$(\text{Remuneração de capital de terceiros} / \text{VAD}) \times 100$
Distribuição	Partic. do capital próprio no VA	$(\text{Remuneração do capital próprio} / \text{VAD}) \times 100$

Legenda: Partic. – Participação; VA – Valor Adicionado; VAD – Valor Adicionado Distribuído; PL – Patrimônio Líquido.

Fonte: Adaptado de Santos (2007).

Como procedimentos metodológicos, foram realizados testes de média com a finalidade de verificar a existência de diferenças significativas entre o grupo total de entidades da amostra e a amostra sem as sociedades cooperativas. Para a seleção adequada do teste, a amostra foi submetida a um teste de normalidade conhecido como *Kolmogorov-Smirnov*, com correção de *Lilliefors*, onde ficou evidenciada a distribuição não normal dos dados. Isso indicou que deveria ser empregado teste não paramétrico, que é utilizado em amostras de livre distribuição, sendo que o teste foi orientado para variáveis de mensuração ordinal. O teste utilizado foi o *Mann-Whitney* para duas amostras independentes. O software utilizado para a análise dos testes foi o *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS).

4. Resultados

Os resultados da pesquisa são desdobrados de acordo com a estrutura da Demonstração de Valor Adicionado e, conseqüentemente, com as hipóteses apresentadas. Assim, o item 4.1 apresenta a análise da geração do valor adicionado, enquanto o item 4.2 evidencia a distribuição do valor adicionado entre as partes interessadas.

4.1 Análise da geração do valor adicionado

Os dois primeiros itens que compõem a DVA correspondem ao agrupamento das receitas e insumos adquiridos de terceiros, sendo que a diferença entre os dois grupos resulta no valor adicionado bruto, que representa a riqueza criada pela entidade sem considerar as retenções que ocorrem em função da depreciação, amortização e exaustão. A Tabela 4 apresenta os valores dos itens, considerando a totalidade da amostra.

Tabela 4

Constituição do valor adicionado bruto, em valores atualizados para 31/12/2017. Em bilhões de dólares.

Soma	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Receitas	109,1	120,8	106,2	128,4	112,6	123,2	116,7
Insumos adquiridos de terceiros	80,1	90,3	77,1	92,8	80,4	92,8	88,8
Valor adicionado bruto	29,0	30,4	29,0	35,6	32,2	30,4	27,9
% variação VAB		5%	-5%	23%	-10%	-6%	-8%

Legenda: VAB - Valor adicionado bruto.

Fonte: Elaborado pelos autores (2018).

Os anos de 2012, 2014, 2015 e 2016 foram considerados críticos para a economia brasileira, em especial para o setor agropecuário, que pode ter sido impactado por eventos climáticos e político-econômicos. Como possível consequência, tais eventos acarretaram a diminuição do valor adicionado produzido pelas entidades de finalidade lucrativa nesse período. Nos anos de 2012, 2014 e 2016, as reduções podem ser explicadas pela queda das receitas. Contudo, no ano de 2015, a redução do VAB é explicada pelo aumento dos insumos adquiridos de terceiros, que não foi acompanhado na mesma magnitude pelo aumento das receitas.

Em uma análise estratificada por tipo de entidade, conforme pode ser visualizado no Gráfico 1, as cooperativas somente apresentaram redução no valor adicionado bruto no ano de 2012, sendo que, nos demais anos analisados, tais organizações foram responsáveis por aumentar o crescimento de valor adicionado, enquanto as demais entidades apresentaram reduções. Por exemplo, destaca-se que em 2014, enquanto o crescimento das cooperativas no VAB foi de 14%, passando de US\$3 bilhões para US\$3,4 bilhões, as demais empresas tiveram redução de 12%, passando de US\$32,5 bilhões para US\$28,7 bilhões no mesmo período. Nesse sentido, os dados corroboram a afirmação de que em períodos críticos para o cenário econômico geral, as cooperativas se destacam apresentando crescimento do valor adicionado, demonstrando resiliência em ambientes adversos (ICA, 2016).

O Gráfico 1 apresenta a geração do valor adicionado bruto por período, considerada a estratificação da amostra em cooperativas e demais organizações com finalidade lucrativa.



Gráfico 1. Constituição do valor adicionado bruto com amostra estratificada, em valores atualizados para 31/12/2017. Em milhares de dólares.

Fonte: Elaborado pelos autores (2018).

Por meio da análise do gráfico, é possível perceber que a margem entre as receitas e os insumos adquiridos de terceiros pelas sociedades cooperativas é inferior à praticada pelas demais empresas analisadas. Esse aspecto pode estar relacionado com a forma com que as cooperativas são capazes de gerar retorno aos seus proprietários, característico e alinhado com o 3º princípio do cooperativismo, o da participação econômica. Além da remuneração por sua atuação como proprietário, por meio da figura da distribuição de sobras e juros sobre capital próprio, a cooperativa também pode gerar retornos diretos pela participação do cooperado como cliente ou fornecedor da cooperativa.

Nesse caso, quando essas estratégias de distribuição em curto prazo são selecionadas pela cooperativa, a receita da cooperativa pode reduzir, uma vez que a mesma oferece produtos e serviços mais baratos ao cooperado do que para o mercado, ou ainda os custos dos insumos adquiridos aumentam, pois já possibilita o retorno no pagamento do preço do produto ou insumo entregue pelo cooperado à cooperativa. Assim, mesmo com menor valor adicionado bruto, as sociedades cooperativas que praticam tais estratégias de distribuição em curto prazo estão cumprindo o seu papel, uma vez que já estão maximizando o retorno para o seu “investidor”, o cooperado. Essa é uma das razões pelas quais autores como Londero e Bialoskorski Neto (2016) sugerem maior cuidado na análise da DVA divulgada pelas cooperativas.

Por meio de uma análise de teste de médias, comparou-se a riqueza criada por todas as entidades da amostra, composta por empresas com finalidade lucrativa e cooperativas do setor agropecuário, e a riqueza criada pelo mesmo grupo de empresas após a exclusão das cooperativas da amostra. O objetivo foi verificar se as cooperativas contribuem, significativamente, para a geração de riqueza no setor agropecuário. A Tabela 5 evidencia os resultados encontrados na análise da primeira hipótese de pesquisa.

Tabela 5

Teste de média para verificação do impacto das cooperativas na criação de riqueza do setor agropecuário, considerando as entidades da amostra. Em bilhões de dólares.

Soma	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Cooperativas	1,99	2,54	2,30	2,80	3,16	3,65	3,69
Demais Empresas	23,33	24,43	22,88	27,64	24,35	21,52	19,17
Total	25,32	26,98	25,18	30,43	27,51	25,17	22,86
<i>p-value estatística t</i>	0,114	0,04125**	0,1047	0,1914	0,0839*	0,1284	0,2064

H1: As sociedades cooperativas contribuem significativamente para a criação de riqueza no setor agropecuário brasileiro. Legenda: * - Nível de Significância de 10%; ** - Nível de Significância de 5%.

Fonte: Elaborado pelos autores (2018).

Os resultados mostram que apenas, nos anos de 2011 e 2014, houve diferença significativa entre os dois grupos de entidades, sendo que no restante do período analisado a exclusão das cooperativas agropecuárias da amostra não impactou de forma significativa a geração de riqueza no setor.

Em 2011 e 2014, períodos em que as cooperativas contribuíram de forma significativa na geração de riqueza para a economia do setor agropecuário brasileiro, pôde-se perceber uma significativa diferença na variação da riqueza criada por cada grupo, considerando o período anterior. Enquanto as cooperativas, na comparação de 2010 para 2011, cresceram 25,6% em criação de riqueza, as demais empresas registraram um aumento mais discreto de 4,7%. Já, na análise do período de 2013 para 2014, as cooperativas registraram crescimento de 13,2% em riqueza criada, enquanto as demais organizações reduziram o seu potencial de criação de riqueza em 11,9%. Assim, a relevância da contribuição das sociedades cooperativas para a economia pode estar associada ao ritmo de crescimento das demais organizações. Quando as demais empresas apresentam períodos de estagnação ou redução, a participação das cooperativas ganha força.

A Tabela 6 evidencia os indicadores utilizados na análise da geração de riqueza pelas empresas e cooperativas do setor agropecuário. Nesse caso, o teste de Médias foi realizado comparando-se os índices apresentados pelas cooperativas e os apresentados pelas demais empresas. O objetivo foi verificar se existe diferença na forma de geração de riqueza pelas entidades e comparar alguns indicadores de eficiência.

Tabela 6

Diferença estatística entre os índices de análise de geração de riqueza das sociedades cooperativas e demais organizações.

Média	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Produtividade da mão-de-obra							
Cooperativas	31,11	34,64	36,04	34,56	32,75	31,76	36,74
Demais Empresas	66,64	71,25	80,08	66,76	73,59	75,02	68,30
<i>p-value estatística t</i>	0,0001***	0,0000***	0,0001***	0,0003***	0,0000***	0,0000***	0,0005***
Produtividade das vendas							
Cooperativas	0,1086	0,1066	0,1128	0,1126	0,1027	0,1100	0,1140
Demais Empresas	0,2759	0,3760	0,3687	0,3710	0,3959	0,4062	0,4195
<i>p-value estatística t</i>	0,0000***	0,0000***	0,0000***	0,0000***	0,0000***	0,0000***	0,0000***
Quociente entre VA e ativo total							
Cooperativas	0,1527	0,1584	0,1641	0,1667	0,1442	0,1538	0,1614
Demais Empresas	0,2973	0,3100	0,2974	0,2826	0,2988	0,2727	0,2697
<i>p-value estatística t</i>	0,0019***	0,0000***	0,0000***	0,0003***	0,0000***	0,0000***	0,0002
Quociente entre VA e patrimônio líquido							
Cooperativas	0,5231	0,5893	0,5852	0,5903	0,6154	0,6233	0,7053
Demais Empresas	1,0172	1,0970	1,1969	1,2319	0,9904	2,1733	1,8588
<i>p-value estatística t</i>	0,0117**	0,0010***	0,0007***	0,0152**	0,0004***	0,0007***	0,0092***

Legenda: ** - Nível de Significância de 5%; *** - Nível de Significância de 1%.

O primeiro indicador analisado comparou a produtividade da mão de obra entre os dois grupos de entidades. É possível perceber que houve diferença significativa entre os grupos em todos os anos analisados, sugerindo que a participação média de cada funcionário na riqueza criada é menor nas cooperativas quando estas são comparadas às demais empresas. Nesse sentido, cabe destacar que a média de empregados das cooperativas da amostra, no setor agropecuário, é aproximadamente 1,8 mil, enquanto nas demais empresas a média de empregados gira em torno de 3 mil. Mesmo com o aumento significativo no denominador do indicador nas organizações de finalidade lucrativa, o potencial de valor adicionado líquido é superior, como analisado na Tabela 5. Assim, é justificado que a produtividade da mão-de-obra seja superior, o que não exige a necessidade de as sociedades cooperativas buscarem aprimoramento da estrutura operacional para o aumento dessa produtividade.

O segundo indicador apresentado na tabela evidencia a produtividade de vendas das entidades. Observou-se que, na média, as cooperativas transformam uma menor parcela das vendas em riqueza quando comparadas às demais empresas da amostra. Essa diferença foi estatisticamente significativa em todos os anos analisados. Nota-se, ainda, que esse indicador tende a aumentar com maior expressividade entre os anos de 2010 e 2016 nas empresas com finalidade lucrativa, enquanto sofre apenas um tímido incremento nas cooperativas nesse mesmo período. Isso pode ser consequência do fato de as cooperativas também distribuírem riqueza aos seus proprietários por meio da venda de seus produtos por preços subsidiados, já que tal estratégia reduz o faturamento e a riqueza criada pela entidade pelo mesmo valor.

O terceiro indicador revela o volume de ativos aplicados na obtenção da riqueza criada pelas entidades. Esse índice também foi, significativamente, maior para as empresas com finalidade lucrativa, sugerindo maior eficiência na aplicação dos recursos dessas entidades em todos os anos analisados. Nesse aspecto, cabe destacar o caminho que as cooperativas estão trilhando para o processo da gestão profissionalizada, buscando implementar e consolidar estratégias que proporcionem uma gestão mais eficiente dos recursos dessas organizações (OCB, 2016).

Por fim, o quarto indicador apresentado mostra o volume de capital próprio aplicado na obtenção da riqueza criada pela entidade. Os resultados mostram que as cooperativas apresentam uma menor relação entre a riqueza criada e a quantidade de capital próprio aplicado na sua obtenção quando comparadas às empresas com finalidade lucrativa. Isso sugere que as cooperativas criam menos valor com a aplicação dos recursos dos proprietários do que as demais entidades. Porém, mais uma vez, vale ressaltar que parte desse resultado pode ser justificada pela forma de remuneração do capital próprio utilizada pelas cooperativas.

Assim, em um primeiro momento, a análise desses indicadores reflete uma menor eficiência das cooperativas na gestão dos seus recursos e na criação de valor para a sociedade, quando comparadas às empresas com finalidade lucrativa. No entanto, deve-se levar em consideração a peculiaridade na forma de remuneração do capital próprio apresentada pelas sociedades cooperativas. Essa característica pode ter influenciado no cálculo dos indicadores e mitigado uma parcela da riqueza gerada por essas entidades.

4.2 Análise da distribuição do valor adicionado

No que tange ao valor adicionado distribuído (VAD), ou seja, agregando-se os valores recebidos em transferência à riqueza criada pela entidade, pôde-se perceber que as empresas com finalidade lucrativa recebem maiores volumes de recursos advindos de transferências do que as cooperativas. No caso das cooperativas, ao se comparar a riqueza criada pela entidade com o VAD, conforme pode ser observado na comparação da Tabela 5 com a Tabela 7, o aumento médio no período analisado foi de 24,2%. Enquanto isso, nas demais entidades, a média de aumento de 2010 a 2014 foi de 32,3%, enquanto em 2015 e 2016 o aumento foi de 77,8% e 70,8%, respectivamente.

Em função desses recursos recebidos de terceiros, pôde-se verificar, por meio dos resultados do teste de Mann-Whitney, que as sociedades cooperativas contribuíram significativamente para o valor adicionado distribuído pelas entidades do setor agropecuário brasileiro nos anos de 2010, 2011, 2012 e 2014, considerando um nível de significância de 10%, conforme exposto na Tabela 7. Vale ressaltar que o teste foi realizado por meio da comparação entre o total de entidades da amostra (cooperativas e demais empresas) e as demais empresas.

Tabela 7

Verificação do impacto das cooperativas no valor adicionado distribuído pelas entidades do setor agropecuário brasileiro. Em bilhões de dólares.

Soma	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Cooperativas	2,46	3,14	2,87	3,32	3,90	4,68	4,71
Demais Empresas	32,46	32,40	30,02	35,94	31,29	38,27	32,75
Total	34,93	35,54	32,89	39,25	35,19	42,94	37,46
<i>p-value estatística t</i>	0,0916*	0,0367**	0,0969*	0,1351	0,09361*	0,12	0,1751

Legenda: * - Nível de Significância de 10%; ** - Nível de Significância de 5%.

Fonte: Elaborado pelos autores (2018).

Contudo, quando ocorre um aumento significativo dos valores recebidos em transferência pelas demais empresas, como houve em 2015 e 2016, o potencial de agregação de valor das cooperativas é reduzido, perdendo significância estatística.

Com relação aos índices de distribuição do valor adicionado, para verificar a diferença estatística entre a forma de distribuição por tipo de organização, comparou-se a amostra de cooperativas com a das demais empresas em cada período de análise. Os trabalhadores formam o primeiro grupo de distribuição do valor adicionado evidenciado na DVA. Assim, a Tabela 8 evidencia a parcela de distribuição do VAD para pessoal, englobando tanto a remuneração direta quanto os benefícios recebidos pelos funcionários.

Tabela 8

Comparação do índice de distribuição do valor adicionado aos colaboradores.

Participação dos empregados no valor adicionado							
Média	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Cooperativas	36,35%	33,89%	34,54%	34,55%	34,83%	36,00%	33,64%
Demais Empresas	33,65%	32,37%	32,85%	36,71%	35,06%	38,61%	35,14%
<i>p-value estatística t</i>	0,0636*	0,1024	0,2149	0,3424	0,6144	0,3686	0,1765

Legenda: * - Nível de Significância de 10%.

Fonte: Elaborado pelos autores (2018).

Pela análise de distribuição de Mann-Whitney, não foi possível encontrar diferenças entre a parcela de valor adicionado distribuída aos funcionários pelas sociedades cooperativas e pelas empresas, a não ser no ano de 2010, a um nível de significância de 10%, onde as cooperativas distribuíram significativamente uma parcela maior de sua riqueza criada quando comparada às outras entidades. No caso das cooperativas, esse grupo foi o que recebeu a maior parcela da riqueza criada em todos os anos, totalizando US\$8,42 bilhões no período analisado.

Já para as empresas com finalidade lucrativa, esse também foi o grupo que recebeu a maior parcela da riqueza criada até o ano de 2014; após esse período, os valores repassados a terceiros superaram a parcela destinada ao pessoal. De 2010 a 2016, em valores de 31/12/2017, tais entidades empresariais distribuíram US\$ 58,1 bilhões aos seus colaboradores. É claro que, em termos absolutos, a expressividade das entidades empresariais é superior à das sociedades cooperativas. Entretanto, relativizando-se o potencial de distribuição de valor de cada entidade, a parcela distribuída aos seus funcionários não é significativamente diferente quando se analisam os dois grupos de entidades.

Com relação ao segundo grupo de distribuição do valor adicionado, o governo, em função da ausência de tributação sobre a sobra - o resultado econômico proveniente do ato cooperado -, a pesquisa investigou se a parcela da riqueza criada destinada para impostos, taxas e contribuições pelas sociedades cooperativas é estatisticamente inferior à destinada pelas demais organizações. A Tabela 9 demonstra a parcela de distribuição do VAD destinada ao pagamento de impostos, taxas e contribuições, considerando-se as esferas municipal, estadual e federal.

Tabela 9

Comparação do índice de distribuição do valor adicionado ao governo.

Participação do governo no valor adicionado							
Média	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Cooperativas	21,38%	23,14%	20,69%	20,12%	19,19%	19,18%	19,17%
Demais Empresas	26,95%	24,62%	23,00%	24,21%	22,67%	16,26%	22,40%
<i>p-value estatística t</i>	0,0115**	0,1625	0,2771	0,3132	0,0835	0,6749	0,4769

Legenda: * - Nível de Significância de 10%; ** - Nível de Significância de 5%; *** - Nível de Significância de 1%.
 H₂: A parcela da riqueza criada destinada para impostos, taxas e contribuições pelas sociedades cooperativas é estatisticamente inferior à das demais organizações.

Fonte: Elaborado pelos autores (2018).

Ao contrário do esperado, não foi encontrada diferença estatística entre a parcela da riqueza criada destinada para impostos, taxas e contribuições pelas sociedades cooperativas e pelas empresas, na maioria dos anos de análise. Esse resultado demonstra que, apesar do benefício fiscal de isenção de tributos sobre as sobras, concedido às sociedades cooperativas, a parcela do valor adicionado consumida pelo governo nessas organizações é tão expressiva quanto nas demais organizações. Esses achados podem ser justificados pela alta carga tributária incidente sobre a receita, onde não há diferenciação expressiva entre cooperativas e organizações de finalidade lucrativa, bem como pelo pagamento do tributo sobre o lucro no caso do ato não cooperado, assim como ocorre nas empresas.

Em valores absolutos, medidos em moeda de 31/12/2017, durante o período analisado, o repasse das cooperativas consideradas na amostra, a título de impostos, foi de US\$4,6 bilhões, enquanto nas demais organizações esse valor totalizou US\$58,7 bilhões.

O terceiro grupo de distribuição do valor adicionado evidencia a parcela de riqueza criada pela entidade que é destinada à remuneração do capital de terceiros. Em função da dependência de capital de terceiros apresentada pelas cooperativas, que se mostrou superior à encontrada nas empresas pela estatística descritiva, a pesquisa investigou se a parcela da riqueza criada destinada para remunerar capitais de terceiros é estatisticamente superior à das demais organizações. A Tabela 10 demonstra a parcela de distribuição do VAD para remuneração do capital de terceiros, considerando-se juros e aluguéis.

Tabela 10

Comparação do índice de distribuição do valor adicionado para remuneração de capital de terceiros.

Participação de terceiros no valor adicionado							
Média	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Cooperativas	22,34%	21,54%	22,72%	21,42%	21,83%	25,07%	27,70%
Demais Empresas	27,48%	33,19%	32,81%	31,86%	33,43%	45,34%	37,09%
<i>p-value estatística t</i>	0,6784	0,2676	0,2579	0,10167	0,0549*	0,0002***	0,0619*

Legenda: * - Nível de Significância de 10%; *** - Nível de Significância de 1%.

H₃: A parcela da riqueza criada destinada para remunerar capitais de terceiros é estatisticamente superior à das demais organizações.

Fonte: Elaborado pelos autores (2018).

Na análise da distribuição de Mann-Whitney não se pôde aceitar H_3 , isto é, não há diferença entre os grupos no que tange à parcela da riqueza criada destinada para remunerar capitais de terceiros, sendo que nos anos de 2014, 2015 e 2016 foram encontradas diferenças, porém, ao contrário do esperado, a parcela da riqueza criada destinada para remunerar capitais de terceiros nas cooperativas foi estatisticamente inferior à das demais organizações.

Nos anos de 2015 e 2016, o grupo de terceiros foi distribuição do VA que recebeu a maior parcela de remuneração, demonstrando a sua expressividade para as empresas de finalidade lucrativa. Durante o período de análise, tais entidades repassaram para esse grupo o montante de US\$95,4 bilhões, em valores de 31/12/2017, o maior volume repassado, sendo que, em média, 72,6% desse valor corresponde a juros. No caso das cooperativas, no mesmo período, o valor adicionado distribuído alcançou o montante de US\$5,5 bilhões, em valores de 31/12/2017. Na análise da constituição desse valor, no caso das cooperativas, 89,9% correspondem a juros, ou seja, uma parcela superior à das demais organizações, o que é condizente com o cenário de dependência de capital de terceiros revelado pela análise descritiva.

Por fim, o último grupo evidenciado pela DVA apresenta a participação do capital próprio no valor adicionado e é composto tanto pela parte diretamente distribuída ao investidor, quanto pela parcela retida na entidade para continuidade de suas atividades. A Tabela 11 apresenta os resultados obtidos por meio da comparação dos índices de análise vinculados à remuneração de capital próprio.

Tabela 11

Comparação do índice de distribuição do valor adicionado para remuneração de capital próprio.

Média	Participação do capital próprio no valor adicionado						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Cooperativas	19,92%	21,43%	22,05%	23,91%	24,16%	19,75%	19,49%
Demais Empresas	11,92%	9,82%	11,33%	7,21%	8,84%	-0,21%	5,37%
<i>p-value estatística t</i>	0,0131**	0,0024**	0,0005***	0,0000***	0,0000***	0,0000***	0,0206**

Legenda: ** - Nível de Significância de 5%; *** - Nível de Significância de 1%.

Fonte: Elaborado pelos autores (2018).

Em todos os anos analisados, foi possível verificar a existência de diferença estatística entre os grupos no que tange à participação do capital próprio no valor adicionado. A parcela de riqueza criada destinada à remuneração do capital próprio é potencialmente superior nas sociedades cooperativas, sendo que, em 2013 e 2014, esse grupo foi o que recebeu a maior parcela da riqueza criada por essas entidades. No caso das empresas, esse grupo foi sempre o quarto na proporção de participação do valor adicionado. De 2010 a 2016, em valores de 31/12/2017, o repasse das cooperativas da amostra foi de US\$5,9 bilhões, enquanto nas demais organizações o repasse total foi de US\$20,9 bilhões. Cabe ressaltar que no ano de 2015, 43 empresas com finalidade lucrativa apresentaram prejuízos no exercício, o que resultou em indicadores médios negativos no período.

5. Considerações finais

Conquistar o mercado e aumentar a rentabilidade do negócio são preocupações frequentes das organizações. De forma complementar, as demais partes interessadas no negócio também buscam compreender como as organizações criam riqueza para os seus investidores e a comunidade onde estão localizadas e a forma como distribuem esse valor (Server & Capó, 2011).

Para que essa comunicação sobre as externalidades geradas, tanto no âmbito econômico quanto social e ambiental, seja possível, é essencial o aprimoramento dos instrumentos contábeis. A ótica puramente econômica voltada para o proprietário não é mais suficiente para suprir a necessidade de informações das partes interessadas. Esse incômodo é intensificado quando se observam as sociedades cooperativas, que possuem em seu objetivo os compromissos econômicos e sociais alinhados, bem como a preocupação com a comunidade evidenciada em seus princípios.

Atualmente, a análise tradicional baseada em indicadores e demonstrações contábeis voltadas para o interesse econômico com ênfase nos acionistas não atende à necessidade de evidenciação do impacto econômico-social das entidades na sociedade, especialmente das cooperativas. Nesse sentido, a DVA se mostra um excelente instrumento de análise dos meios de geração e distribuição da riqueza pelas organizações, viabilizando a obtenção de informações comparáveis sobre o desempenho das entidades e que são de interesse não somente dos proprietários do negócio, mas de todos os que contribuíram para o processo de criação dessa riqueza.

Nesse cenário, por meio da utilização da DVA como instrumento de análise, foi possível verificar como as sociedades cooperativas, dadas as suas peculiaridades, contribuem para a economia no setor em que atuam, por meio da criação e distribuição da riqueza entre os agentes econômicos, comparativamente às demais empresas, no setor agropecuário brasileiro.

Os resultados mostraram que as sociedades cooperativas contribuem para a economia do setor agropecuário criando e distribuindo riqueza, principalmente em momentos em que as demais organizações se encontram em estagnação ou em períodos de redução de atividade. Contudo, considerando a riqueza criada líquida pela entidade, na maioria dos períodos, as cooperativas da amostra não demonstraram significância estatística na sua contribuição para o setor agropecuário, visto que a riqueza líquida criada pelas cooperativas, quando adicionada e retirada da análise, não apresentou diferença estatística.

Em relação à forma de distribuição da riqueza criada, a parcela que é distribuída para pessoal, governo e remuneração de capital de terceiros não pôde ser considerada significativamente diferente da forma de distribuição das demais empresas, na maioria dos períodos analisados. Esse resultado é interessante, principalmente no que se refere à parcela distribuída ao governo na forma de impostos, taxas e contribuições, afinal, as cooperativas não pagam tributos sobre a sobra do ato cooperado. Logo, esperava-se que a parcela entregue ao governo fosse significativamente inferior, quando cooperativas e demais empresas foram comparadas, o que não foi verificado. Ademais, a parcela de riqueza direcionada para a remuneração do capital próprio nas cooperativas é estatisticamente superior à destinada pelas demais empresas, o que é condizente com a atuação das cooperativas como intermediárias de mercado e não como atividades-fim do processo.

Entretanto, como limitação do estudo, é importante ressaltar que a análise dos índices de geração do valor adicionado pode ser prejudicada em função de as cooperativas apresentarem a possibilidade de retorno ao cooperado por sua atuação como usuário da cooperativa. Nesse caso, os repasses em curto prazo, realizados por meio da oferta de um maior preço no insumo adquirido do cooperado ou um menor preço no produto oferecido pela cooperativa, podem ter impactado a riqueza criada pela entidade. Nesse sentido, destaca-se a importância de se aprimorar os instrumentos contábeis que possam captar tais singularidades e melhor permitir a comparabilidade entre os diferentes tipos de organizações.

Referências

- Bannister, J. W. & Riahi-Belkaoui, A. (1991). Value added and corporate control in the US. *Journal of International Financial Management & Accounting*, 3(3), pp. 241-257. doi: <https://doi.org/10.1111/j.1467-646X.1991.tb00097.x>
- Beaubien, L. & Rixon, D. (2012). Direction in the development of KPIs in Cooperatives. *Journal of Co-operative Studies*, 45(2), pp. 5-15.
- Bialoskorski Neto, S. (2012). *Economia e gestão de organizações cooperativas*. 2ª ed. São Paulo: Atlas.
- Brown, L., Hicks, E. & Leclerc, A. (2015). *The Sustainability and planning scorecard: A tool designed for and with local retail food co-operatives*. In L. Brown, C. Carini, J. Gordon Nembhard, L. Hammond Ketilson, E. Hicks, J. McNamara, . . . R. Simmons, *Co-operatives for Sustainable Communities: Tools to Measures Co-operative Impact and Performance*. Ottawa: Co-operatives and Mutuals Canada, pp. 87-117.
- Burrell, G. & Morgan, G. (1979). *Sociological paradigms and organizational analysis: elements of sociology of corporate life*. London: Heinemann.
- Carvalho, F. L. de. & Bialoskorski Neto, S. (2008). Indicadores de avaliação de desempenho de cooperativas agropecuárias: um estudo em cooperativas paulistas. *Revista de Organizações Rurais & Agroindustriais*, Lavras, 10(3), pp. 420-437.
- Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea). (2018). *Departamento de Economia, Administração e Sociologia*. Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz. USP - Universidade de São Paulo. Recuperado em 19 junho, 2018, de <https://www.cepea.esalq.usp.br/br/pib-do-agronegocio-brasileiro.aspx>
- Chaddad, F. & Iliopoulos, C. (2013). Control Rights, Governance, and the Costs of Ownership in Agricultural Cooperatives. *Agribusiness: An International Journal*, 29(1), pp. 3–22. doi: <https://doi.org/10.1002/agr.21328>
- Chan, B. L., Silva, F. L. D. & Martins, G. D. A. (2007). Destinação de riqueza aos acionistas e aos empregados: comparação entre empresas estatais e privadas. *Revista de Administração Contemporânea*, 11(4), pp. 199-218. doi: <http://dx.doi.org/10.1590/S1415-65552007000400010>
- CPC-Comitê, D. P. C. (2008). *Pronunciamento Técnico CPC 09: Demonstração do valor adicionado*. Recuperado em 19 junho, 2018, de http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/175_CPC_09.pdf.
- Constituição da República Federativa do Brasil de 1988 (1988, 5 de outubro). *Constituição Federal*. Brasília, DF: Senado Federal: Centro Gráfico.
- Cunha, J. V. A. D., Ribeiro, M. D. S. & Santos, A. D. (2005). A demonstração do valor adicionado como instrumento de mensuração da distribuição da riqueza. *Revista Contabilidade & Finanças*, 16(37), pp. 7-23. doi: <http://dx.doi.org/10.1590/S1519-70772005000100001>
- De Luca, M. M. M. (1996). *A contribuição da demonstração do valor adicionado no processo de mensuração do PIB e em algumas análises macroeconômicas*. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo.
- Duguid, F. (2017). Non-financial tools and indicators for measuring the impact of co-operatives. *Journal Of Co-Operative Accounting And Reporting*, 5(1), pp.40-54.
- Evraert, S. & Riahi-Belkaoui, A. (1998). Usefulness of value added reporting: a review and synthesis of the literature. *Managerial finance*, 24(11), pp. 1-15. doi: <https://doi.org/10.1108/03074359810765679>

- Esnard, R., Lyne, M. & Old, K. (2017). Factors affecting the value added by agricultural cooperatives in Saint Lucia: An institutional analysis. *Journal of Co-operative Organization and Management*, 5(2), pp. 73-79. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jcom.2017.10.003>
- Hough, P. (2015). Walking the talk: Putting co-operative principles and values into practice with the help of the Co-op Index. In L. Brown, C. Carini, J. Gordon Nembhard, L. ...R. Simmons, *Co-operatives for Sustainable Communities: Tools to Measure Co-operative Impact and Performance* (pp. 118 -128). Ottawa: Co-operatives and Mutuals Canada.
- Hueth, B. & Reynolds, A. (2011). A lyfe-cycle perspective on governing cooperative enterprises in agriculture. *Choices*, 26(3). Recuperado em 08 de junho, 2018, de <http://www.choicesmagazine.org/choices-magazine/theme-articles/critical-issues-for-agricultural-cooperatives/a-life-cycle-perspective-on-governing-cooperative-enterprises-in-agriculture->
- International Co-operative Alliance (ICA, 2013). *The Guidance Notes on the Co-operative Principles*. Recuperado 12 de junho, 2018, de https://www.ica.coop/en/media/library/research-and-reviews/the-guidance-notes-on-the-co-operative-principles?_ga=2.149288566.1336107640.1528822663-496140371.1524686934.
- International Co-operative Alliance (ICA, 2016). *Sustainability Reporting for Co-operatives*. Recuperado em 12 de junho, 2018, de https://www.ica.coop/en/media/library/publications/sustainability-reporting-co-operatives-guidebook?_ga=2.249427911.1336107640.1528822663-496140371.1524686934
- Lei nº 5.764, de 16 de dezembro de 1971. (1971, 16 de dezembro). *Define a política nacional do cooperativismo, institui o regime jurídico das sociedades cooperativas e dá outras providências*. Diário Oficial da União, Poder Legislativo, Brasília, DF. Recuperado em 05 de junho, 2018, de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l5764.htm
- Lei nº 10.865, de 30 de abril de 2004. (2004, 30 de abril). *Dispõe sobre a Contribuição para os Programas de Integração Social e de Formação do Patrimônio do Servidor Público e a Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social incidentes sobre a importação de bens e serviços e dá outras providências*. Diário Oficial da União, Poder Legislativo, Brasília, DF. Recuperado em 17 de junho, 2018, de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2004/lei/110.865.htm
- Lei nº 11.638, de 28 de Dezembro de 2007. (2007, 28 de Dezembro). *Altera e revoga dispositivos da Lei no 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e da Lei no 6.385, de 7 de dezembro de 1976, e estende às sociedades de grande porte disposições relativas à elaboração e divulgação de demonstrações financeiras*. Diário Oficial da União, Poder Legislativo, Brasília, DF. Recuperado em 12 de junho, 2018, de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2007/lei/l11638.htm
- Londero, P. R. & Bialoskorski Neto, S. (2016). Demonstração do Valor Adicionado como instrumento de evidenciação do impacto econômico e social das cooperativas agropecuárias. *Organizações Rurais & Agroindustriais*, 18(3), pp. 256-272.
- Machado, M. A. V., da Silva Macedo, M. A. & Machado, M. R. (2015). Análise da relevância do conteúdo informacional da DVA no mercado brasileiro de capitais. *Revista Contabilidade & Finanças*, 26(67), pp. 57-69. doi: <https://doi.org/10.1590/rcf.v26i67.98098>
- Ménard, C. (2011). Hybrid modes of organization. alliances, joint ventures, networks, and other 'strange' animals. In: R. Gibbons and J. Roberts (eds.), *Handbook of Organizational Economics*. Princeton: Princeton University Press (Forthcoming).
- Michie, J. (2011). Promoting Corporate Diversity in the Financial Services Setor, *Policy Studies*, 32(4), pp. 309-23. doi: <https://doi.org/10.1080/01442872.2011.571849>

- Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (2017). *Cooperativismo no Brasil*. Recuperado em 12 de junho, 2028, de <http://www.agricultura.gov.br/assuntos/cooperativismo-associativismo/cooperativismo-brasil>.
- Novkovic, S. (2006). Co-operative business: The role of co-operative principles and values. *Journal of Co-operative Studies*, 39(1), pp. 5-15.
- Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB, 2016). *Manual de Boas Práticas de Governança Cooperativa*. Recuperado em 12 de junho, 2018, de http://www.ocesc.org.br/documentos/manual_boas_praticas.pdf
- Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB, 2015). *Relatório de Gestão*. Recuperado em 25 de junho, 2018, de http://www.ocb.org.br/arquivos/RelatorioAnual/relatorio_de_gesta_ocb_2015_impreso.pdf
- Pinho, D. B. (2004) *O cooperativismo no Brasil: da vertente pioneira à vertente solidária*. São Paulo: Saraiva.
- Ribeiro, M. D. S. & Santos, A. D. (2004). A remuneração dos capitais utilizados para financiamento dos ativos de empresas distribuidoras de energia elétrica medida por meio da DVA. *Brazilian Business Review*, 1(1), pp. 17-30.
- Santos, A. D. (2005). DVA-Uma demonstração que veio para ficar. *Revista Contabilidade & Finanças*, 16(38), p. 3-3. doi: <http://dx.doi.org/10.1590/S1519-70772005000200001>.
- Santos, A. D. (2007). Demonstração do valor adicionado: como elaborar e analisar a DVA. São Paulo: Atlas.
- Santos, A., da Cunha, J. V. A., De Luca, M. M. M. & Ribeiro, M. D. S. (2013). A economia das empresas nos governos FHC e Lula: uma análise a partir da Demonstração do Valor Adicionado. *Revista Contabilidade e Controladoria*, 5(1). doi: <http://dx.doi.org/10.5380/rcc.v5i1.27758>
- Santos, A. & Hashimoto, H. (2003). Demonstração do valor adicionado: algumas considerações sobre carga tributária. *Revista de Administração da Universidade de São Paulo*, 38(2).
- Schneider, J. O. (2012). A Doutrina do Cooperativismo: Análise do Alcance, do Sentido e da Atualidade dos seus Valores, Princípios e Normas nos Tempos Atuais. *Revista do Centro Interdisciplinar de Desenvolvimento e Gestão Social*, 3(2), pp. 251-273.
- Server, R. & Capo, J. (2011). The interrelationship between the demands of Corporate Social Responsibility and co-operative principles and values. CIRIEC-Espana, *Revista de Economia*, 73(1), pp. 213-232.
- Silva, A. B. & Neto, J. B. (2010). Perspectiva multiparadigmática nos estudos organizacionais. In: Godoi, C. K.; Bandeira-de-Mello, R. & Silva, Anielson, B. (org). *Pesquisa Qualitativa em Estudos Organizacionais: Paradigmas, estratégias e métodos*. São Paulo: Saraiva.
- Rixon, D. (2013). Are co-operative principles reflected in performance reporting: A case study of insurance co-operatives. *International Journal of Co-operative Management*, 6(2), pp. 77-91.
- Webb, J. T. (2017). Accounting for Co-operation. *Journal of Co-Operative Accounting and Reporting*, 5(1), pp. 102-115.