

Desempenho econômico-financeiro de cooperativas: o caso do programa de monitoramento da autogestão das cooperativas agropecuárias do Paraná

Economic and financial performance of cooperatives: the self-management monitoring program of the Paraná State agribusiness cooperatives

Resumo

Este artigo apresenta as contribuições do Programa de Monitoramento ao processo de autogestão das cooperativas do estado do Paraná. Apresenta-se o histórico do programa e descrevem-se suas principais características. Trata-se de um programa promovido pela Organização das Cooperativas do Paraná (OCEPAR) que, considerando os aspectos legais e operacionais específicos a este tipo de organização, adaptou alguns indicadores de desempenho econômico-financeiro. Destacam-se as adaptações efetivadas nos indicadores de estrutura de capital, no termômetro de Kanitz e a criação do indicador de liquidez interna. Trata-se de uma pesquisa descritiva quanto ao seu objetivo; de exemplos hipotéticos quanto à estratégia de abordagem do problema; de manipulação de dados secundários quanto ao processo de coleta de dados; de corte longitudinal quanto à abrangência do estudo (Balanços de cooperativas agropecuárias de 1998-2013) e qualitativa quanto aos métodos de análise. Uma contribuição desse programa foi o suporte, com dados técnicos, para a construção do cenário estadual que originou os programas de apoio às cooperativas, destacando-se os programas de Revitalização de Cooperativas de Produção Agropecuária (RECOOP); de Desenvolvimento Cooperativo para Agregação de Valor à Produção Agropecuária (PRODECOOP) e de Capitalização de Cooperativas Agropecuárias (PROCAP-AGRO).

Palavras-chave: desempenho econômico financeiro, indicadores financeiros, gestão de cooperativas agropecuárias.

Abstract

This article presents the contributions of the Monitoring Program of self - management process of cooperatives in the state of Paraná - Brazil. This is a program promoted by the Organization of Cooperatives of Paraná (OCEPAR), which, considering the specific legal and operational aspects of this type of organization, has adapted some indicators of economic and financial performance. It is presented its history and described its main characteristics as well as the adjustments made in the capital structure indicators, the Kanitz thermometer and the creation of the internal liquidity indicator. This is a descriptive research on its purpose; of hypothetical examples regarding the strategy approach to the problem; secondary data regarding the data collection process; longitudinal study regarding the temporal amplitude of data collection (Balance sheets of agricultural cooperatives from 1998 to 2013) and qualitative regarding the methods of analysis. A contribution of this program was the support, with technical data, for constructing the state scenario that originated the programs of support to the cooperatives, highlighting the Program of Revitalization of Cooperatives of Agricultural and Livestock Production (RECOOP), Cooperative Development Program for Value Aggregation Agricultural Production (PRODECOOP) and the Capitalization Program of Agricultural Cooperatives (PROCAP-AGRO).

Key-words: economic-financial performance, financial indicators, management of agribusiness cooperatives.

Recebido: 26/09/2016 Aceito: 08/12/2016

Gerson José Lauermann¹, Alfredo Kugeratski Souza², Vilmar Rodrigues Moreira³, Alceu Souza⁴

¹Pontifícia Universidade Católica do Paraná, Mestre em Gestão de Cooperativas - ge.lau50@gmail.com - Av. Cândido de Abreu, 501- Curitiba-PR - CEP: 80530-000

²Pontifícia Universidade Católica do Paraná, Mestre em Administração - alfredo.souza@sistemaocepar.coop.br

³ FGV-EAESP Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Doutor em Administração - vilmar.moreira@pucpr.br

⁴FGV-EAESP Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Doutor em Administração - alceu.souza@pucpr.br

1. INTRODUÇÃO

O cooperativismo no Paraná teve início no começo do século XX com os esforços das comunidades de imigrantes europeus que procuraram organizar suas estruturas comuns de compra e venda. A partir de 1969 o movimento cooperativista paranaense evoluiu em grandes proporções, impulsionado pela implantação dos projetos regionais de integração e, posteriormente, em 1971, com a criação da Organização e Sindicato das Cooperativas do Estado do Paraná (OCEPAR). A integração possibilitou uma participação mais efetiva das cooperativas na atividade econômica, em função da agregação dos interesses dos produtores para a economia de mercado. Este aspecto foi de fundamental importância no processo de agro industrialização. Assim, a partir da organização da produção agrícola, as cooperativas agropecuárias tiveram como estratégia a estruturação de complexos agroindustriais com o objetivo de agregar valor à produção e, dessa forma, ampliar o modelo de negócio para além do repasse de matéria-prima às indústrias.

Com o objetivo de desenvolver e monitorar as cooperativas filiadas, alguns representantes da

OCEPAR foram conhecer o programa de autogestão alemã. Esse programa iniciou-se em 1889 naquele país. No Paraná as primeiras discussões iniciaram-se em 1973, após visita técnica à Alemanha com o objetivo de conhecer a iniciativa alemã. Em 1980 foi realizado o congresso brasileiro de cooperativismo para discutir as demandas do setor. Em 1988 a Assembleia Nacional Constituinte aprovou a nova constituição que trouxe uma das principais mudanças para o cooperativismo: o encerramento do processo de fiscalização que o governo exercia na gestão. A partir desse período iniciou-se o processo de formalização do programa de autogestão paranaense, o qual foi aprovado em assembleia na OCEPAR em 1990 e implementado nas cooperativas a partir de 1991 (Kaick, 2004; Koslovski, 2005).

O processo de monitoramento e acompanhamento das cooperativas desenvolveu-se rapidamente e muitas cooperativas tornaram-se grandes complexos agroindustriais, com expressiva participação no mercado nacional e com suas exportações alcançando mais de 100 países. Na Tabela 1 é possível verificar a evolução dos principais números das cooperativas agropecuárias do Paraná no período de 2002 a 2012.

Tabela 1 – Evolução das cooperativas agropecuárias do Paraná – 2002 a 2012

| | 2002 | 2012 | Varição % |
|------------------------|-----------|------------|-----------|
| Cooperativas | 65 | 77 | 18,5% |
| Receitas (R\$ mil) | 9.338.838 | 32.357.620 | 246,5 % |
| Resultado (R\$ mil) | 356.512 | 1.135.410 | 218,5% |
| Cooperados | 90.183 | 129.514 | 43,6% |
| Empregados diretos | 29.162 | 56.137 | 92,5% |
| Exportações (US\$ mil) | 644.000 | 2.100.000 | 226,1% |

Fonte: OCEPAR (2013)

Com a estruturação do suporte a autogestão das cooperativas, a entidade responsável pela representação do cooperativismo paranaense, a OCEPAR, consegue defender as demandas das cooperativas perante o governo nas esferas estadual e nacional, demonstrando sua importância na geração de renda e emprego, desenvolvimento regional, entre outros benefícios para a sociedade que as organizações cooperativistas desenvolvem. O Programa de Monitoramento da Autogestão, executado pelo Serviço Nacional de Aprendizagem

do Cooperativismo (SESCOOP-PR), acompanha a evolução dos indicadores econômico-financeiros dando suporte à autogestão das cooperativas e evidenciando o desempenho satisfatório ou não em termos econômicos, financeiros e sociais.

Este artigo tem por objetivo apresentar as contribuições do Programa de Monitoramento ao processo de autogestão das cooperativas do estado do Paraná. Esse programa é baseado no acompanhamento da evolução de indicadores econômicos e financeiros consagrados na literatura

relacionada a administração financeira. Entre eles destacam-se os conjuntos de indicadores de liquidez, tesouraria e capacidade operacional. Esses foram adaptados para levar em consideração as características peculiares de empresas formadas com base cooperativista.

Segundo Bialoskorski Neto (2012), devido à importância das cooperativas no contexto econômico e no desenvolvimento das comunidades onde estão inseridas e, ainda, por se constituírem em um empreendimento com características distintas das demais empresas de mercado, pois as cooperativas são sociedades civis de fins econômicos, mas não lucrativos, que apresentam particularidade quanto à sua função econômica e social, os indicadores de desempenho dessas sociedades devem ser tratados e analisados de forma particular. Nessa mesma linha de raciocínio, Ensslin et al. (2014) apontam que as cooperativas são organizações complexas e que, portanto, requerem a utilização de instrumentos que lhes auxiliem na gestão das atividades a fim de garantir a qualidade dos serviços prestados e beneficiar econômica e socialmente seus associados. Nesse sentido, a avaliação de desempenho emerge como uma possibilidade de identificar onde estão ocorrendo desalinhamento de atividades, quais aspectos podem ser melhorados, quais são as atividades consideradas mais importantes, em quais atividades os associados e a cooperativa devem investir esforços para obter melhores resultados e o nível de satisfação dessa parceria.

O presente artigo está estruturado em seis seções: introdução; caracterização das organizações cooperativas; metodologia; indicadores de desempenho tradicionalmente usados em organizações mercantis; Adaptações dos indicadores para uso em organizações cooperativas; resultados dos indicadores para um corte temporal de 1998 a 2013 e as conclusões do trabalho.

2. GESTÃO DE COOPERATIVAS

As cooperativas podem ser definidas, de forma geral, como sendo organizações pertencentes e controladas por pessoas que utilizam os seus serviços e possuem interesses comuns. Todavia, esta definição é bastante genérica para representar todas as variações e a complexidade deste tipo de organização, embora capture a questão central associada à principal diferença entre as cooperativas e outros

tipos de organizações: os proprietários das cooperativas são ao mesmo tempo fornecedores e clientes (Usda, 1993). Esta questão influencia diretamente a cultura organizacional, ou seja, a cultura cooperativista; que se diferencia substancialmente das características de outros tipos de organizações e reflete ao mesmo tempo os interesses individuais e coletivos dos cooperados. Esta diferença de cultura deve-se, entre outros fatores, à complexa relação existente entre o associado e a cooperativa (Ferreira, 2002). O associado é ao mesmo tempo cliente, fornecedor, usuário, proprietário e gestor da cooperativa. Neste contexto, o desafio da administração, sobretudo no planejamento e controle, é aumentado devido às características culturais e políticas inerentes à reunião de produtores com interesses comuns e, frequentemente, ao mesmo tempo conflitantes (Moreira, 2009). Segundo Bialoskorski Neto (2001), diferentemente das sociedades de capital que buscam a maximização de seu resultado financeiro, as cooperativas estão fundamentalmente voltadas para a satisfação das necessidades (financeiras ou não) de seus cooperados.

As cooperativas são sociedades de indivíduos que se unem visando à satisfação de necessidades comuns. Barroso (2001) identifica este objetivo como sendo a primeira fase do ciclo de vida das cooperativas. Nesta fase os produtores unem esforços e criam a cooperativa com o objetivo de enfrentar as práticas oligopolistas dos fornecedores de insumos, processadores e armazenadores. A cooperativa apresenta neste momento um foco bem definido e um alto grau de comprometimento de seus associados. Na segunda fase, a cooperativa necessita de um redirecionamento dos objetivos iniciais por conta, sobretudo, de questões e demandas mercadológicas. Na terceira fase, devido a pressões externas e/ou internas, a cooperativa começa a perder a sua identidade inicial. Externamente as pressões são causadas por mudanças ambientais no contexto mercadológico que a cooperativa está inserida. Internamente as mudanças são consequências do conflito de interesses entre os associados.

Verifica-se que as cooperativas enfrentam um problema de dupla complexidade. Isto porque uma cooperativa, além de ter que seguir os princípios do cooperativismo no relacionamento com os cooperados, ainda deve seguir algumas estratégias de gestão alinhadas com a lógica de mercado, o que obriga a gestão a organizar a cooperativa como uma

empresa privada (Jerônimo, Maraschin, e Silva, 2006).

As cooperativas são organizações com personalidade jurídica própria, regidas por lei específica (Lei nº 5.764/71) e que tem por fim satisfazer as necessidades individuais dos cooperados, proporcionando uma melhoria econômica e social por meio da prestação de serviços, sem objetivar o lucro. Portanto, as cooperativas estão inseridas no mercado competitivo, concorrendo com organizações mercantis e outras cooperativas (Silva, 2005).

Para Cook et al. (2004), há um crescente reconhecimento da importância de assuntos ligados à gestão no estudo de cooperativas agropecuárias. Segundo Pinho (1986), considerando a importância e relevância do equilíbrio social e econômico, o fato da cooperativa apresentar duas dimensões combinadas entre as características associativista e empresarial gera um ambiente complexo para os administradores. Assim, o desafio é encontrar o equilíbrio, pois a cooperativa além de ser uma associação de pessoas, também é ao mesmo tempo uma organização econômica.

2.1 Importância das cooperativas no estado do Paraná

As sociedades cooperativas agropecuárias e agroindustriais apresentam grande importância econômica e social no Estado do Paraná e concorrem com outras grandes empresas do agronegócio. Para o adequado posicionamento estratégico em mercados altamente concorrenciais, cujos preços dos produtos derivam de commodities agropecuárias, as cooperativas sentem necessidade de profissionalização na sua gestão (Martins et al, 2014).

Todo o cooperativismo paranaense congrega, aproximadamente 1,09 milhões de cooperados, 78,8 mil colaboradores e 2,2 milhões de postos de trabalho gerados, com faturamento em 2014 de R\$ 50,9 bilhões em 223 cooperativas dos seguintes ramos: agropecuário, crédito, trabalho, educacional, saúde, habitacional, consumo, transporte, infraestrutura e turismo e lazer. Segundo dados da OCEPAR o principal ramo das cooperativas do estado do Paraná é o agropecuário, que conta com 77 cooperativas distribuídas por todo o território paranaense. As cooperativas agropecuárias representam em torno de 55% da economia agrícola do estado (Ocepar, 2015).

Essas organizações constituem-se, em muitos municípios do Paraná, nos mais importantes empreendimentos de natureza econômica e maiores empregadores e geradores de renda, atendendo cerca de um terço da população rural do Estado. O faturamento do segmento cooperativista agropecuário paranaense em 2014 foi superior a R\$ 45 bilhões. Na produção pecuária do estado, por exemplo, as cooperativas representaram 28% das aves para corte, 40% do leite para beneficiamento e 34% do suíno para corte. Em relação a produção agrícola, os principais produtos foram: cevada (77%), soja (74%), trigo (64%) e milho (61%).

2.2 Os programas de apoio ao desenvolvimento das cooperativas e o monitoramento da autogestão

Durante a década de 1990 as cooperativas de produção agropecuária tiveram que assumir o passivo da inadequação da política agrícola que sustentava a política monetária naquele período. As cooperativas enfrentaram grandes dificuldades financeiras e estruturais. Esse processo desencadeou a formulação do projeto que visava o alongamento de dívidas, financiamento e reorganização das cooperativas. A medida provisória do Governo Federal nº 2.168-40, de agosto de 2001, dispõe sobre o Programa de Revitalização das Cooperativas de Produção Agropecuária (RECOOP) e autoriza a criação do SESCOOP.

No projeto RECOOP era necessário apresentar um estudo de viabilidade econômico-financeira da cooperativa, projeto de capitalização, projeto de profissionalização da gestão, projeto de organização e profissionalização dos cooperados e o projeto de monitoramento do plano de desenvolvimento. O programa previa a liberação de aproximadamente 3 bilhões de reais, conforme a medida provisória do Governo Federal nº 1.715/98, com o objetivo de reestruturar e capitalizar as cooperativas, ampliar sua competitividade, gerar empregos e dar possibilidades para novos investimentos. Em todo o país, 439 cooperativas de produção agropecuárias tiveram seus projetos aceitos e enquadrados, renegociando dívidas com prazos de até 15 anos, dessa forma, ganharam fôlego para se reorganizar e crescer.

Além do RECOOP, foram aprovados dois projetos específicos para as cooperativas de produção agropecuária: o Programa de Desenvolvimento Cooperativo para Agregação de Valor à Produção

Agropecuária (PRODECOOP) e o Programa de Capitalização de Cooperativas Agropecuárias (PROCAP-AGRO). Ambos foram aprovados após a mensuração dos resultados e impactos na estrutura das cooperativas participantes do RECOOP. O PRODECOOP, constituído em 2002, tem como objetivo incrementar a competitividade do complexo agroindustrial das cooperativas brasileiras, por meio da modernização dos sistemas produtivos e comercialização. O PROCAP-AGRO, constituído em 2009, tem como objetivo promover a recuperação ou a reestruturação patrimonial das cooperativas de produção agropecuária, agroindustrial, aquícola ou pesqueira, permitir o saneamento financeiro por meio da integralização de quotas-parte das cooperativas e financiar capital de giro visando atender as necessidades imediatas operacionais das cooperativas. De acordo dados do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, o PRODECOOP e o PROCAP-AGRO aplicaram em financiamento rural mais de 12 bilhões de reais, desde a aprovação das respectivas resoluções pelo Banco Central e inclusão na Política Agrícola (Mapa, 2014).

O SESCOOP teve origem com a aprovação do projeto RECOOP de acordo com a medida provisória do Governo Federal nº 1.715-1/1998, com o objetivo de desenvolver as cooperativas em todo o território nacional. Além dos objetivos de formação profissional e promoção social, o SESCOOP também ficou responsável pelo monitoramento econômico-financeiro das cooperativas. Essa atividade deu suporte ao projeto RECOOP, fornecendo dados históricos da situação econômica e financeira do período.

No estado do Paraná o sistema de representação do cooperativismo, com base nos resultados contábeis das cooperativas, sensibilizou as entidades governamentais em nível federal para a criação de um programa específico para reestruturar essas organizações, o RECOOP. Em 1998 com base nos números, especialmente do estado do Paraná, deu-se início a estruturação desse programa, com a formulação do cenário nacional que refletiu a situação de dificuldade que encontravam-se as cooperativas de produção agropecuária. Essa situação agravou-se na década de 90 com grandes impactos em suas estruturas devidos aos planos e mudanças econômicas, o baixo desempenho operacional, estrutura de capital desfavorável, alto endividamento a taxa de juros e prazos incompatíveis com as

atividades. No total 39 cooperativas paranaenses foram atendidas pelo RECOOP, representando para o estado um marco histórico para o desenvolvimento e crescimento do cooperativismo.

O resultado alcançado em 2013 em relação ao ano de 1998 é expressivo. Em 1998 as cooperativas agropecuárias do Paraná apresentaram uma movimentação financeira de 3,6 bilhões de reais e déficit de tesouraria de 23,3% dos ativos, ou R\$ 743,2 milhões. As cooperativas que tiveram seus projetos aprovados no RECOOP passaram por um processo de choque de gestão, desde a reestruturação organizacional, profissionalização e cooperação técnica de responsabilidade da área de monitoramento. Em 2013 a movimentação financeira ultrapassou os 38 bilhões de reais, a geração de sobras foi de 1,3 bilhão de reais e houve crescimento dos ativos e do patrimônio líquido. Nesse processo, o SESCOOP-PR pode ser considerado como um dos principais agentes que influenciou as mudanças organizacionais, por meio das áreas de capacitação e monitoramento.

3. METODOLOGIA

Trata-se de uma pesquisa aplicada quanto à sua natureza porquanto está voltada para utilização imediata e prática do conhecimento gerado; descritiva quanto ao seu objetivo porquanto busca apenas mostrar duas séries de indicadores obtidos por meio de adaptações e parametrizações de valores; de exemplos hipotéticos quanto a estratégia de abordagem do problema; de manipulação de dados secundários quanto ao processo de coleta de dados posto que as informações foram extraídas dos balanços consolidados de 39 cooperativas agropecuárias do estado do Paraná; de corte longitudinal quanto a abrangência do estudo posto que abrange o período 1998 a 2013 e qualitativa quanto aos métodos de análise visto que as conclusões foram extraídas a partir das séries de indicadores gerados sem a utilização de análise estatística.

Para efeito de confrontação de resultados optou-se por apresentar cada um dos indicadores de desempenho (Capital de Giro; Necessidade de Capital de Giro; Tesouraria; Índice de Liquidez Interna e Termômetro de Kanitz) em sua forma tradicional seguido da forma adaptada tal como sugerido no corpo do trabalho. Gráficos da evolução temporal

(1998 – 2013) de cada um dos indicadores complementam a apresentação dos resultados.

4. INDICADORES DE DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

Os métodos de avaliação ou medição de desempenho das empresas buscam uma avaliação adequada de sua situação, em diversos níveis organizacionais, com o objetivo de auxiliar a tomada de decisão. A avaliação é feita por meio de indicadores e a análise deve ser efetuada com base no conjunto deles e não apenas em um indicador ou grupo específico (Assaf Neto, 2002).

Os principais grupos de indicadores utilizados na avaliação do desempenho econômico-financeiro de uma organização são os indicadores de capacidade de pagamento, representados pelos índices de liquidez, os indicadores de atividade, que permitem a avaliação do ciclo financeiro por meio da análise dos prazos médios de recebimento, estoque e pagamento, e os indicadores de estrutura de capital que avaliam o capital de giro e a sua necessidade. Outro indicador relevante é o de insolvência, que permite avaliar o risco de uma organização entrar em processo de falência.

Os indicadores classificados no grupo de capacidade de pagamento buscam evidenciar a condição da empresa de saldar seus compromissos, operacionais e financeiros, e são considerados estáticos (Padoveze, 2000). São utilizados para verificar a capacidade de pagamento das obrigações de curto e longo prazo, compostos por liquidez corrente, liquidez seca e liquidez geral (ou total) (Marion, 2012).

A análise dos resultados dos indicadores de liquidez é feita com base no valor de referência igual a 1. Se o indicador for no mínimo 1,0 a empresa tem liquidez. Quando o resultado for inferior a 1,0 a empresa naquele momento não tem capacidade de pagamento se realizar todos os ativos, necessitando complementar as fontes de recursos.

Os indicadores de atividade permitem avaliar os prazos médios de estocagem, recebimento e pagamento, e conseqüentemente a velocidade em que as contas circulantes são convertidas em dinheiro (Gitman, 2010). Quanto menor o resultado do prazo médio dos estoques, menor a necessidade de capital de giro para sua manutenção. Em relação ao prazo médio de recebimento, quanto menor o resultado,

melhor, pois menor será o tempo para realizar os valores do contas a receber. Quanto ao resultado do prazo médio de pagamento, quanto maior melhor, pois a necessidade de capital de giro será menor. Quanto ao ciclo financeiro quanto menor melhor, pois a necessidade de capital de giro, sobretudo de fonte de terceiros, será conseqüentemente menor.

Os indicadores de análise da estrutura de capital permitem avaliar a composição dos ativos e as aplicações de recursos de giro. Os principais indicadores deste grupo são os de capital de giro (CDG) e necessidade de capital de giro (NCDG). O CDG é determinado pela diferença entre as fontes de recursos próprios e de longo prazo (patrimônio líquido e passivo não circulante) e as aplicações dos recursos de longo prazo (ativo não circulante). O cálculo permite analisar de forma desmembrada as fontes e as aplicações de recursos de giro. O cálculo da NCDG é feito por meio das contas circulantes ligadas a atividade operacional da empresa. Nesse processo são desconsiderados os ativos e passivos financeiros. O ativo operacional são os valores do contas a receber, estoques e outros. O passivo operacional são os valores a pagar. O resultado da apuração da NCDG é um valor monetário que apresenta o saldo de tesouraria. Sendo positivo significa que empresa tem capital de giro (CDG) superior à necessidade de capital de giro (NCDG). Quando negativo indica que a empresa terá de suprir o déficit com empréstimos externos.

O termômetro de insolvência de Kanitz, desenvolvido na década de 70, é um instrumento para prever a possibilidade de falência de empresas (Kanitz, 1976). Para a determinação da fórmula foi utilizado análise discriminante com um conjunto de indicadores de empresas em estágios conhecidos de solvência. Os indicadores são ponderados de modo a obter um padrão que relaciona os índices com o estágio de solvência da empresa. Se o resultado for de -3, está caracterizada uma situação que poderá ao longo do tempo, levar a organização à falência. E, quanto menor este valor, mais próximo da falência se encontrará a empresa. Caso o resultado seja superior a zero, os riscos para os administradores serão considerados baixos. Se o resultado for entre zero e -3, verifica-se que a empresa encontra-se na faixa de penumbra ou alerta. O termômetro de insolvência de Kanitz pode ser calculado de acordo com a expressão abaixo.

Termômetro de Kanitz = $(0,05.RP + 1,65.LG + 3,55.LS) - (1,06.LC + 0,33.GE)$

Onde RP = rentabilidade do patrimônio, LG = liquidez geral, LS = liquidez seca, LC = liquidez corrente, GE = grau de endividamento.

O termômetro de insolvência de Kanitz foi o primeiro modelo testado nas empresas nacionais e, segundo Matarazzo (2003), apresenta um índice de acerto de 80% nas empresas solventes e apenas 68% nas insolventes.

5. ADAPTAÇÃO PARA A ANÁLISE DE DESEMPENHO DAS COOPERATIVAS

A análise do desempenho das cooperativas agropecuárias monitoradas pelo programa de autogestão das cooperativas no estado do Paraná, teve como base os indicadores econômicos e financeiros consagrados na literatura e amplamente utilizados por organizações empresarias e instituições financeiras. Entre eles destacam-se os indicadores de liquidez,

endividamento, tesouraria, capacidade operacional e avaliação de resultados.

Conforme Padoveze (2000), a análise de balanço constitui-se num processo de reflexão sobre os demonstrativos contábeis, objetivando uma avaliação da empresa em seus aspectos operacionais, econômicos, patrimoniais e financeiros. Para possibilitar a análise de balanço das cooperativas agropecuárias de forma a refletir suas peculiaridades, efetuou-se adaptações em alguns indicadores e foi desenvolvido um indicador complementar de liquidez.

5.1 Análise da tesouraria

Na análise dos indicadores de tesouraria a adaptação se deu pela transformação das informações financeiras de capital de giro (CDG) e da necessidade de capital de giro (NCGD) em índice. Esta transformação objetivou o acompanhamento e a evolução do comportamento deste índice no tempo. Abaixo são apresentadas a forma adaptada de cada indicador.

$$CDG = \left[\frac{((PL+PNC)-ANC)}{AT} \right] \times 100 \quad (1)$$

Onde AT = ativo total.

$$NCDG = \left[\frac{(\text{ativo operacional} - \text{passivo operacional})}{AT} \right] \times 100 \quad (2)$$

Onde ativo operacional = ativo circulante – caixa e equivalentes de caixa ; passivo operacional = passivo circulante – empréstimos e financiamento.

No processo de adaptação os resultados monetários obtidos pela aplicação das fórmulas tradicionais são divididos pelo Ativo Total e multiplicados por cem. Desta forma transforma-se este resultado em um índice percentual que representa a proporcionalidade em relação ao tamanho da empresa. Esta transformação em índice percentual sobre o ativo permite o acompanhamento da evolução destes indicadores no longo do tempo, estando os mesmos vinculados ao crescimento da empresa cooperativa pela evolução de seu ativo total, sem a necessidade da atualização monetária.

No exemplo a seguir são demonstradas as diferenças de aplicação das fórmulas em dois períodos. Na tabela 2 é apresentada uma estrutura patrimonial que servirá como base para o desenvolvimento do exemplo.

Tabela 2 – Estrutura patrimonial hipotética

| Ativo | | | Passivo e PL | | |
|----------------------|--------------|--------------|----------------------|--------------|--------------|
| | Ano 1 | Ano 2 | | Ano 1 | Ano 2 |
| Ativo Circulante | 750 | 960 | Passivo Circulante | 420 | 520 |
| Caixa e Equivalentes | 200 | 320 | Financiamentos | 90 | 140 |
| Contas a Receber | 400 | 340 | Fornecedores | 100 | 90 |
| Estoques | 150 | 300 | Contas a Pagar | 230 | 290 |
| Não Circulante | 620 | 630 | Não Circulante | 270 | 340 |
| Valores a Realizar | 100 | 80 | Financiamentos | 230 | 310 |
| Investimentos | 10 | 10 | Contas a Pagar | 40 | 30 |
| Imobilizado | 510 | 540 | Patrimônio Líquido | 680 | 730 |
| Total Ativo | 1.370 | 1.590 | Total Passivo | 1.370 | 1.590 |

Fonte: Elaborado pelos autores

Considerando os cálculos com o método tradicional, cujos resultados são apresentados na tabela 3 e, verifica-se que o capital de giro (CDG) sofreu um acréscimo nominal de 33,33% do ano 1 para o ano 2, enquanto que a necessidade de capital de giro (NCDG) teve acréscimo nominal de 18,18% do ano 1 para o ano 2. A Tesouraria variou 63,64%. No entanto, a evolução tanto do CDG como da NCDG, e por consequência da Tesouraria, não levam em consideração a evolução do crescimento da empresa, que neste caso, representado pelo ativo total de 1.370 no ano 1 e 1.590 no ano 2, apresentou um crescimento nominal de 16,06%.

Tabela 3 – Método de cálculo tradicional

| Indicador | ano 1 | ano 2 | variação % |
|------------|-------|-------|------------|
| CDG | 330 | 440 | 33,33% |
| NCDG | 220 | 260 | 18,18% |
| Tesouraria | 110 | 180 | 63,64% |

Fonte: Elaborado pelos autores

Legenda: CDG = capital de giro, NCDG = necessidade de capital de giro

Na Tabela 4, considerando os resultados da adaptação das fórmulas, o CDG que no ano 1 representava 24,09% do ativo total da empresa e que no ano seguinte foi para 27,67%, teve uma evolução de 14,87%. Da mesma forma a NCDG que no ano 1 representava 16,06% do ativo total foi para 16,35% no ano 2, representando um acréscimo de apenas 1,81%. Como consequência da evolução do CDG e da NCDG, a Tesouraria que no ano 1 era positiva em 8,03%, no ano 2 evoluiu para 11,32%, representando um crescimento de 40,97%.

Tabela 4 – Método de cálculo adaptado

| Indicador | ano 1 | ano 2 | variação % |
|------------|--------|--------|------------|
| CDG | 24,09% | 27,67% | 14,87% |
| NCDG | 16,06% | 16,35% | 1,81% |
| Tesouraria | 8,03% | 11,32% | 40,97% |

Fonte: Elaborado pelos autores

Legenda: CDG = capital de giro, NCDG = necessidade de capital de giro

Na Tabela 5 é apresentado um comparativo entre os resultados das variações dos indicadores calculados por meio do método tradicional (tabela 3) e por meio do método adaptado (tabela 4). É possível verificar as diferenças entre os resultados dos dois métodos.

Tabela 5 – Comparativo da evolução dos indicadores

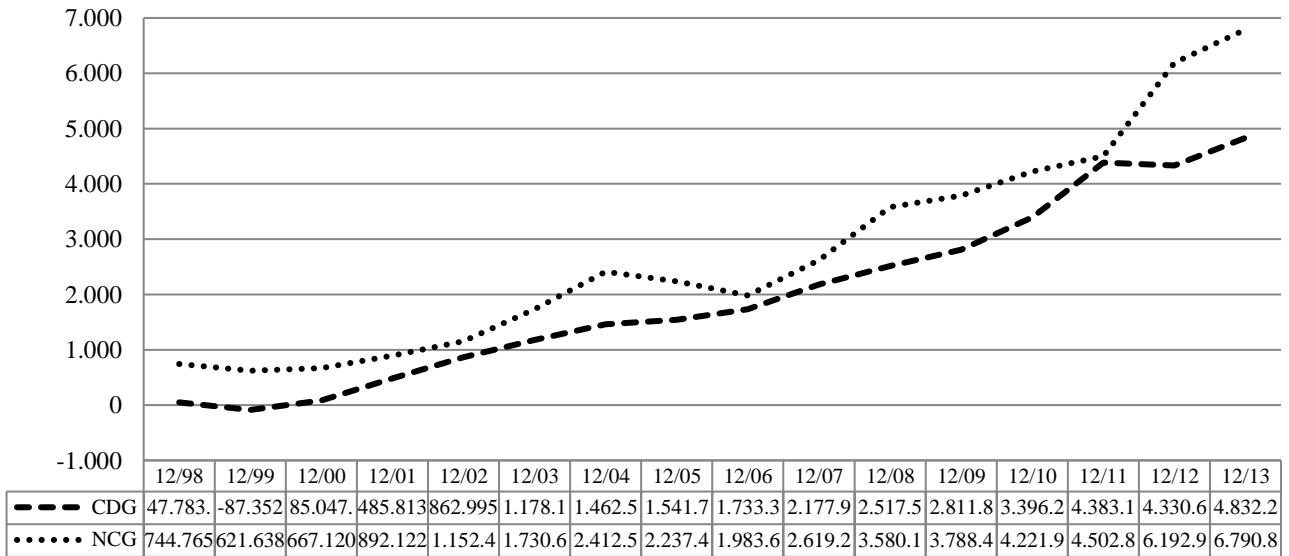
| Indicador | Método tradicional | Método adaptado | Variação |
|------------|--------------------|-----------------|----------|
| CDG | 33,33% | 14,87% | -55,39% |
| NCDG | 18,18% | 1,81% | -90,04% |
| Tesouraria | 63,64% | 40,97% | -35,62% |

Fonte: Elaboração própria

Legenda: CDG = capital de giro, NCDG = necessidade de capital de giro

Para ilustrar a evolução dos indicadores ao longo do tempo, foi considerado o histórico dos indicadores, de forma consolidada, de todas as cooperativas agroindustriais do Paraná no período de 1998 a 2013. Nos gráficos 1 e 2 são apresentadas as evoluções do CDG e NCDG. No gráfico 1 os resultados estão em valores nominais. No gráfico 2 os resultados encontram-se em percentuais relativos ao ativo total das cooperativas. Observa-se que no gráfico 1 a evolução dos indicadores no período é praticamente contínua, crescendo a cada ano.

Gráfico 1 – Evolução do CDG e NCDG (milhões de reais)

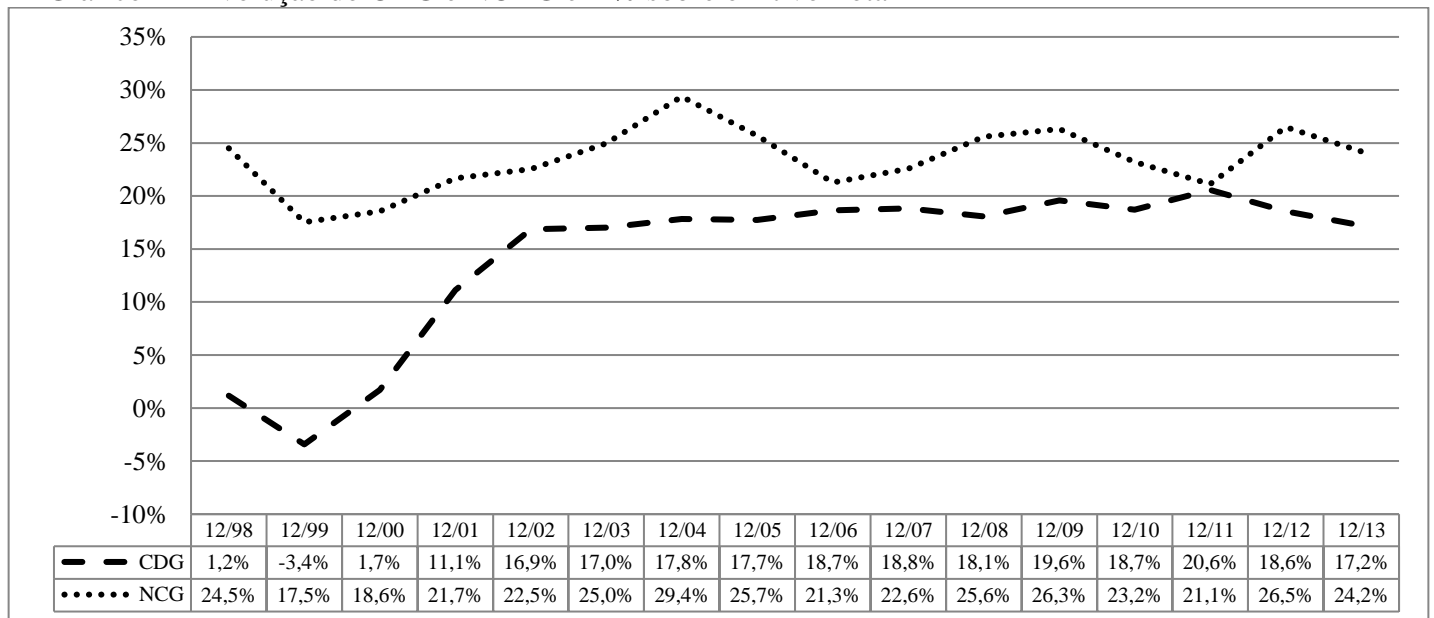


Fonte: Dados da pesquisa

No gráfico 2 são apresentados os resultados dos indicadores calculados com as fórmulas adaptadas. É possível verificar a evolução dos indicadores em

relação com a evolução do tamanho da empresa cooperativa.

Gráfico 2 – Evolução do CDG e NCDG em % sobre o Ativo Total



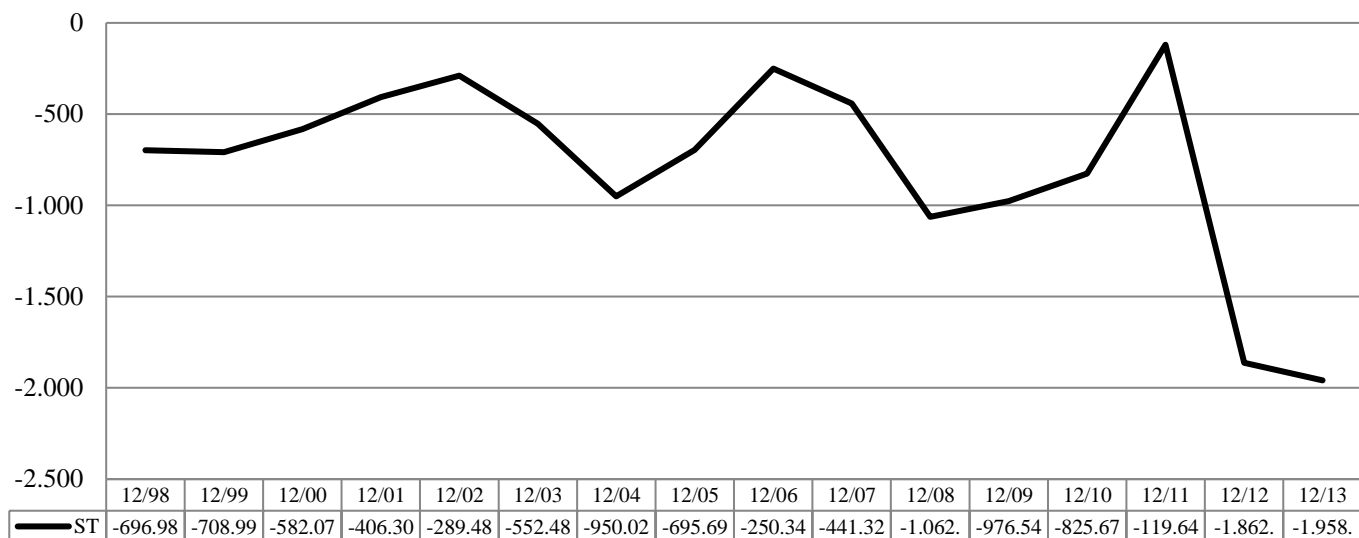
Fonte: Dados da Pesquisa

Nos gráficos 3 e 4, são demonstradas as informações de saldo de tesouraria, que por sua vez é a relação entre o Capital de Giro disponível e a

Necessidade de Capital de Giro. No gráfico 3 os valores são nominais e no gráfico 4 o saldo da

tesouraria é apresentado em percentual sobre o ativo total.

Gráfico 3 – Saldo de tesouraria (milhões de reais)

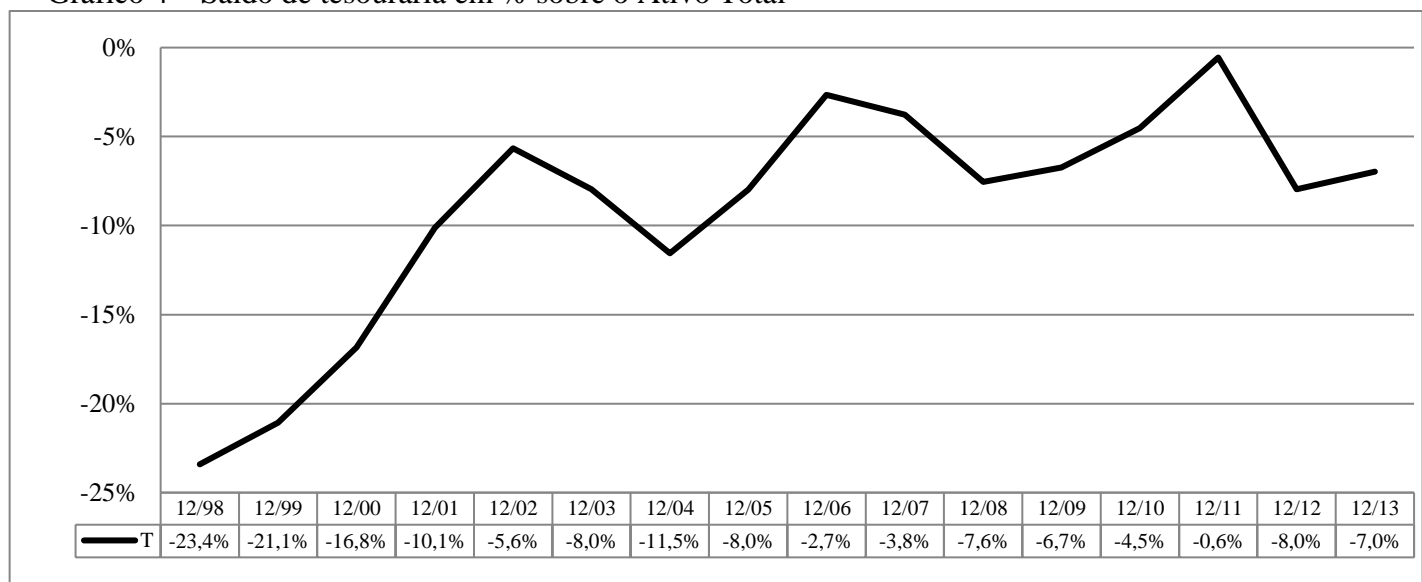


Fonte: Dados da pesquisa

No gráfico 4 é possível verificar um agravamento do déficit de tesouraria em alguns períodos entre 1998 a 2012. A análise do gráfico 3 evidencia uma evolução contínua que sugere um descontrole e agravamento da gestão financeira. No entanto no gráfico 4, com a aplicação da fórmula adaptada, a

evolução apresenta-se mais estável. Isso porque se levado em consideração o período de 2005 a 2012, o saldo de tesouraria situa-se no nível de 8% do ativo total. Os resultados demonstram que esse indicador acompanhou a evolução do crescimento das cooperativas.

Gráfico 4 – Saldo de tesouraria em % sobre o Ativo Total



Fonte: Dados da pesquisa

5.2 Capacidade de pagamento

Em relação aos indicadores da capacidade de pagamento, além dos tradicionais e mais usados

indicadores de liquidez como liquidez Corrente, liquidez seca e liquidez total, foi criado o indicador de liquidez interna, que tem como objetivo medir o risco de crédito das cooperativas agropecuárias. O

indicador de liquidez interna é calculado segundo a expressão abaixo:

$$LI = \frac{AC - CR}{PC}$$

Onde LI = liquidez interna, AC = ativo circulante, CR = contas a receber, PC = passivo circulante.

A indicador de liquidez interna permite medir a capacidade de pagamento da cooperativa no curto prazo sem contar com os valores de contas a receber que, em última análise, dependem efetivamente do processo de cobrança para se transformar em recursos de caixa. Este indicador foi denominado de liquidez interna porque na sua composição, quando retirado do ativo circulante os valores referentes ao contas a receber, os valores que permanecem no cálculo da capacidade de pagamento são aqueles que já se encontram na empresa, ou seja, caixa e equivalente de caixa e estoques.

A introdução deste indicador na base de análises de desempenho das cooperativas agropecuárias paranaenses se deve pela compreensão de que o contas a receber nas cooperativas possui maior sensibilidade na capacidade de pagamento, uma vez que grande parte dos valores referem-se a débitos de cooperados com a cooperativa e, neste caso, se houver frustração de safra, os cooperados terão dificuldade de saldar seus compromissos com a cooperativa e por consequência a cooperativa terá também dificuldade em cumprir com as suas obrigações. Quanto menor a liquidez interna maior será o grau de dependência da cooperativa em relação aos valores que estão em contas a receber.

A interpretação da liquidez interna na avaliação da gestão financeira objetiva informar qual é a dependência da capacidade de pagamento de curto prazo da cooperativa em relação ao seu contas a receber. Quando o indicador de liquidez interna for menor que 1 significa que a cooperativa possui dependência do contas a receber para cumprir com suas obrigações de curto prazo. Tomando como base a estrutura patrimonial hipotética utilizada anteriormente tem-se os seguintes resultados:

$$\text{Ano 1} \\ LI = \frac{AC - CR}{PC} = \frac{750 - 400}{420} = 0,83 \quad (3)$$

Neste caso o indicador de Liquidez Interna informa que a cooperativa possui somente R\$ 0,83 para cada R\$ 1,00 de obrigações no curto prazo, demonstrando que a capacidade de pagamento depende do contas a receber para a sua concretização.

$$\text{Ano 2} \\ LI = \frac{AC - CR}{PC} = \frac{960 - 340}{520} = 1,1 \quad (4)$$

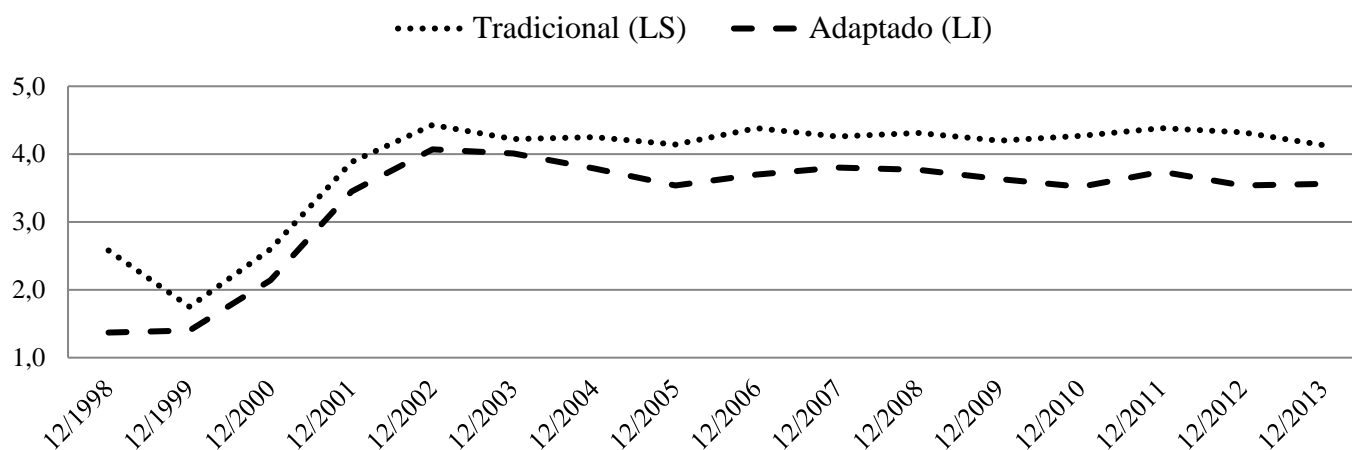
No Ano 2 a liquidez interna indica que a cooperativa possui capacidade de pagamento das obrigações de curto prazo sem a necessidade dos valores em contas a receber. Pois, contando apenas com estoque e caixa e equivalentes de caixa, sua relação é de R\$ 1,19 para cada R\$ 1,00 de obrigações.

5.3 Termômetro de Solvência

Com o objetivo de aprimoramento da análise do desempenho financeiro e ampliar o horizonte de análise das cooperativas agropecuárias do Paraná, outro indicador adaptado foi o Termômetro de Solvência de Kanitz. Este indicador que possui em sua composição original a ponderação de outros cinco indicadores: Liquidez Corrente, Liquidez Seca, Liquidez Total, Endividamento e Rentabilidade do Capital Próprio, tem como finalidade demonstrar a capacidade de solvência geral da empresa ou sua capacidade plena de saldar com as suas obrigações. O resultado desta ponderação se positivo indica capacidade de solvência e se negativo a empresa não possui capacidade de solvência.

A adaptação neste indicador foi a substituição da Liquidez Seca pela Liquidez Interna, que neste caso reflete maior risco em relação à capacidade de pagamento, conforme relatado no item anterior. No gráfico 5 é possível analisar os resultados computados pela análise dos indicadores referente ao termômetro de solvência pelo método tradicional, que considera a liquidez seca (LS), e os resultados pelo método adaptado, que considera a liquidez interna (LI). Os dados apresentados são referentes ao desempenho consolidado das cooperativas agropecuárias registradas na OCEPAR no período de 1998 a 2013.

Gráfico 5 – Termômetro de solvência de Kanitz – tradicional e adaptado



Fonte: Dados da pesquisa

Na comparação entre os dois indicadores, percebe-se que a capacidade de solvência calculada pelo método adaptado produz resultados mais conservadores que o método tradicional, o que demonstra maior impacto da liquidez interna nesta avaliação. Considera-se que o método adaptado representa mais adequadamente o grau de solvência das cooperativas agropecuárias paranaenses, pois a liquidez interna representa melhor o risco relacionado à capacidade de pagamento da cooperativa. Entretanto, embora o termômetro de Kanitz apresente um índice de acerto de 80% nas empresas solventes e apenas 68% nas insolventes (Matarazzo, 2003), conforme comentado anteriormente, sugere-se estudos futuros com o objetivo de revisar os coeficientes do modelo e assim adapta-los as especificidades dos resultados financeiros das cooperativas.

6. CONCLUSÃO

O objetivo deste artigo foi apresentar as adaptações realizadas pelo Programa de Monitoramento da autogestão das cooperativas paranaenses em alguns indicadores de desempenho econômico financeiro. Estes indicadores são atualmente utilizados por analistas e/ou especialistas para avaliação do desempenho econômico financeiro das cooperativas. Essas adaptações foram necessárias para melhor representar a situação financeira e econômica das cooperativas agropecuárias. Para tanto, levou-se em consideração as peculiaridades das

organizações cooperativas na análise contábil e na aplicação dos indicadores para a medição de desempenho.

Uma evidência, a partir dos resultados emanados do exemplo hipotético é que os indicadores de desempenho obtidos pelo método adaptado apresentam valores mais conservadores. É possível verificar que a interpretação da situação econômica financeira das cooperativas agropecuárias é possível por meio de adaptações nos indicadores geralmente utilizados no processo de análise de empresas mercantis. As adaptações realizadas nos indicadores capital de giro, necessidade de capital de giro e termômetro de solvência, e a criação do indicador de liquidez interna, têm auxiliado os dirigentes e gestores na tomada de decisão e na definição de políticas e diretrizes de capitalização, investimentos e planejamentos operacionais. Destaca-se o Termômetro de Solvência de Kanitz que acende a luz de alerta antes que o método tradicional.

O programa de autogestão além de beneficiar o processo de gestão das cooperativas, teve importante contribuição para o sistema cooperativista paranaense ao longo do tempo. Com base nos números estruturados das cooperativas de produção agropecuária foi possível desenvolver projetos que foram decisivos para o avanço e desenvolvimento das cooperativas, destacando-se o RECOOP, o PRODECOOP e o PROCAP-AGRO.

REFERÊNCIAS

- Assaf Neto, A. (2002). *Estrutura e Análise de Balanços: um enfoque econômico financeiro* (7ª ed.). São Paulo: Atlas.
- Barroso, M. (2001). Ciclo de vida das cooperativas. *Preços Agrícolas – Mercados e Negócios Agropecuários*, 172, 11-15.
- Bialoskorski Neto, S. (2001). Agronegócio cooperativo. In Batalha, M. O. (Ed.) *Gestão Agroindustrial* (pp. 628-655). São Paulo: Atlas.
- Bialoskorski Neto, S. (2012). *Economia e gestão de organizações cooperativas*. 2. ed. São Paulo: Atlas.
- Cook, M. L., Iliopoulos, C., Chaddad, F. R. (2004). Advances in cooperative theory since 1990: a review of agricultural economics literature. In: Hendrikse, G. W. J. (Ed.), *Restructuring Agricultural Cooperatives* (pp. 65-88). Amsterdam: Rotterdam School of Management.
- ENSSLIN, S. R. et al. (2014). Processo de mapeamento das publicações de um tema: Portfolio bibliográfico e análise bibliométrica sobre avaliação de desempenho de cooperativas de produção agropecuária. *Revista de Economia e Sociologia Rural.* , 53 (3).
- Ferreira, L. C. (2002). *O dilema entre a especialização e a diversificação em uma cooperativa agrícola*. Dissertação de mestrado, Programa de Pós-graduação em Administração, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, Brasil.
- Gitman, L. J. (2010). *Princípios de administração financeira* (12ª ed.). São Paulo: Pearson.
- Jerônimo, F. B., Maraschin, A. F., Silva, T. N. (2006). A gestão estratégica de sociedades cooperativas no cenário concorrencial do agronegócio brasileiro: estudo de caso em uma cooperativa agropecuária gaúcha. *Teor. e Evid. Econ.*, 14 (26), 71-89.
- Kaick, G. van. (2004). Early milestone for cooperative self-management. In: *Brazilian cooperativism: the conquest of autonomy* (pp. 23-28). USAID: ACDI/VOCA. Recuperado em 30 de março, 2014, de <[http://www.acdivocacoopex.org/acdivoca/CoopLib.nsf/dfafe3e324466c3785256d96004f15a8/2ae7fd38dc94c50d8525754d005e78b8/\\$FILE/BrazilianCooperativism-TheConquestofAutonomy.pdf](http://www.acdivocacoopex.org/acdivoca/CoopLib.nsf/dfafe3e324466c3785256d96004f15a8/2ae7fd38dc94c50d8525754d005e78b8/$FILE/BrazilianCooperativism-TheConquestofAutonomy.pdf)>.
- Kanitz, S. C. (1976). *Indicadores contábeis financeiros - previsão de insolvência: a experiência da pequena e média empresa brasileira*. Tese de livre docência em contabilidade, Faculdade de Economia e Administração, Universidade de São Paulo, São Paulo, Brasil.
- Koslovski, J. P. (2004). *Autogestão nas cooperativas: liberdade com responsabilidade* (3ª ed.). Curitiba: SESCOOP-PR.
- MAPA - Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento. *Estatísticas e dados básicos da economia agrícola*. Recuperado em 2 de junho, 2014, de www.agricultura.gov.br/vegetal/estatisticas
- Marion, J. C. (2012). *Análise das demonstrações contábeis: contabilidade empresarial* (7ª ed.). São Paulo: Atlas.
- Martins, G., Mafioletti, R. L., Turra, F. E., Monteiro, A. A., Krinski, S. (2014). *Agro: conjuntura e cooperativismo*. Curitiba: OCEPAR-SESCOOP/PR.
- Matarazzo, D. C. (2003). *Análise Financeira de Balanços: Abordagem Básica e Gerencial* (6ª ed.). São Paulo: Atlas.
- Moreira, V. R. (2009). *Gestão dos Riscos do Agronegócio no Contexto Cooperativista*. Tese de doutorado, Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, Brasil.
- OCEPAR - Organização e Sindicato das Cooperativas do Paraná. (2013). *Revista Paraná Cooperativo*, 9 (12), pp. 137 – 152.

-
- Padoveze, C. L. (2000). *Contabilidade Gerencial: um enfoque em sistema de informação contábil* (3ª ed). São Paulo: Atlas.
- Pinho, D. B. (1986). A cooperativa: associação de pessoas e empresa econômica. In Pinho, D. B. (Ed.) *A empresa cooperativa: análise social, financeira e contábil*. São Paulo: Coopercultura.
- Silva, E. S. (2005). A eficiência econômica e social em cooperativas do setor pecuários em Pernambuco. *Custos e @agronegócio online*, 1 (2), jul/dez.
- USDA. United States Department of Agriculture. Agricultural Cooperative Service. (1993). *What are patronage refunds?* Recuperado em 22 de março, 2007, de Cooperative Information Report Web site: <http://www.rurdev.usda.gov>.