

**EMPREGO DE INDICADORES SÓCIO-ECONÔMICOS
NA AVALIAÇÃO FINANCEIRA
DE COOPERATIVAS AGROPECUÁRIAS**

ALEXANDRE HATTNER MENEGÁRIO

Engenheiro Agrônomo

Orientador: Prof. Dr. **PAULO FERNANDO CIDADE DE ARAÚJO**

Dissertação apresentada à Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz", da Universidade de São Paulo, para obtenção do Título de Mestre em Ciências, Área de Concentração: Economia Aplicada.

P I R A C I C A B A

Estado de São Paulo – Brasil

Setembro – 2000

Ofereço

a meus pais, Roberto e Maria Salette,
por tudo que fizeram em benefício dos filhos
(no caso de minha mãe, pelo que faz no presente
e, antecipadamente, pelo que ainda fará no futuro).

Dedico

a minha esposa, Fernanda,
pela compreensão, dedicação e carinho,
os quais espero poder retribuir, eternamente.

AGRADECIMENTOS

Agradeço

a Deus, por conceder-me esse pequeno, mas grandioso dom que é a vida;

ao Banco do Brasil, especialmente à Diretoria de Negócios Rurais, Agroindustriais e com o Governo, na pessoa do Diretor Ricardo Alves da Conceição; à Diretoria de Recursos Humanos, Crédito e Recuperação de Créditos; à Unidade Estratégica de Negócios Rural e Agroindustrial, na pessoa do Superintendente Executivo Biramar Nunes de Lima; e à Unidade de Função Recursos Humanos, que, através do Programa de Formação e Aperfeiçoamento em Nível Superior, permitiram a realização desse projeto de pesquisa e a consequente qualificação profissional;

ao Gerente Executivo José Branisso, da Gerência de Negócios Agroindustriais e com Cooperativas, do Banco do Brasil, não somente pelo apoio, como Orientador Técnico do referido Programa, mas principalmente pelo conhecimento que detém sobre o cooperativismo, do qual tive a oportunidade de participar, por ocasião das visitas técnicas;

a meu orientador, Prof. Dr. Paulo Fernando Cidade de Araújo, do Departamento de Economia, Administração e Sociologia, da ESALQ / USP, pelas significativas contribuições, no sentido de aprimorar a qualidade do trabalho e pela oportunidade de compartilhar ao menos parte de seu conhecimento, fruto de vasta experiência nas áreas de economia e política agrícola;

ao Prof. Dr. Sigismundo Bialoskorski Neto, da FEA / USP - Ribeirão Preto (SP), pela enorme disposição em colaborar e contribuir para o aperfeiçoamento desse projeto de pesquisa, sempre preocupado em compartilhar sua experiência na área do cooperativismo;

aos professores do Departamento de Economia, Administração e Sociologia, da ESALQ / USP, em particular ao Prof. Adriano J. B. V. Azevedo Filho e à Profa. Dra. Mirian R. P. Bacchi, pela atenção e paciência com que atenderam às minhas solicitações e, principalmente pela maneira completa através da qual o fizeram;

à Divisão de Negócios com Cooperativas de Produção Rural, do Banco do Brasil, em nome de seus funcionários, pelas sugestões e disponibilização de dados;

à Superintendência Estadual do Paraná, do Banco do Brasil, pelo estímulo ao ingresso no Programa de Formação e Aperfeiçoamento e, ainda, pelo importante trabalho realizado nas áreas de coleta, sistematização e análise de dados referentes ao segmento cooperativista agropecuário paranaense, sem os quais esse estudo não se concretizaria;

à Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB) e ao Sindicato e Organização das Cooperativas do Estado do Paraná (OCEPAR), pela gentileza em fornecer os dados necessários à pesquisa. Um agradecimento especial deve ser feito à OCEPAR, pelo excelente trabalho de sistematização de dados de suas filiadas, que em muito contribuiu para a realização desse estudo;

a todos os funcionários do Departamento de Economia, Administração e Sociologia, mas, em especial, a Maria Aparecida Maielli Travalini, pela maneira cordial e eficiente, através da qual atendeu não somente às minhas demandas,

mas às de todos os alunos de pós-graduação do referido Departamento, os quais tive a gratificante experiência de representar, durante os dois anos de estudos;

à Superintendência Regional de Piracicaba e Agência Piracicaba (SP), do Banco do Brasil, em nome de seus administradores e funcionários, pela maneira atenciosa com que me receberam e por disponibilizar toda a infraestrutura necessária à minha permanência nessa cidade;

às novas amizades adquiridas em Piracicaba, Bernardo, Giovanni, Leopoldo, Marcelo e, em particular, a Dalton Rodrigues da Silva Leite, pela preciosa ajuda nos momentos mais difíceis. Aos velhos amigos, pelos momentos de descontração e, em especial, a Ernest Sícoli Petty, pelo apoio e incentivo, seja no campo pessoal ou profissional;

a todos os colegas do curso de pós graduação, mas, em particular, a Rossana Lott Rodrigues, pelo auxílio na busca de material para a pesquisa e pelas inúmeras e oportunas sugestões;

aos familiares, meus e de minha esposa, que de alguma forma contribuíram para a realização desse trabalho e à minha irmã, Adriana e minha segunda mãe, Maria, pelo apoio durante todos meus anos de estudos;

a meu tio-pai Roque, não só pela paciência em ouvir meus lamentos e reclamações, mas principalmente pela preocupação constante em orientar meus passos, no longo caminho que ainda tenho pela frente;

a minha primeira professora, Dna. Ruth Scott Sevalli, que deu início a um longo processo de aprendizado, formação e capacitação que espero não ter, aqui, encontrado seu fim.

SUMÁRIO

	Página
LISTA DE FIGURAS.....	ix
LISTA DE QUADROS.....	xi
LISTA DE TABELAS.....	xii
RESUMO.....	xiii
SUMMARY.....	xv
1 INTRODUÇÃO.....	1
1.1 Importância do problema.....	1
1.2 Objetivos geral e específicos.....	6
2 EVOLUÇÃO DO COOPERATIVISMO.....	8
2.1 Breve histórico do cooperativismo no mundo.....	8
2.1.1 Doutrina cooperativista.....	14
2.1.2 Evolução dos princípios doutrinários do cooperativismo.....	17
2.2 Cooperativismo no Brasil.....	20
2.2.1 Legislação cooperativista brasileira.....	23
2.2.2 Tributação e contribuintes no cooperativismo.....	27
2.3 Cooperativismo no Estado do Paraná.....	29

3	IMPORTÂNCIA DO COOPERATIVISMO AGROPECUÁRIO.....	33
4	COMPARAÇÃO ENTRE EMPRESAS DE CAPITAL E COOPERATIVAS.....	45
4.1	Vantagens e desvantagens das cooperativas frente às empresas de capital.....	47
5	ENDIVIDAMENTO DAS COOPERATIVAS AGROPECUÁRIAS.....	52
5.1	Breve histórico da situação paranaense.....	52
5.2	Programa de Revitalização das Cooperativas de Produção Agropecuária (RECOOP).....	56
6	COOPERATIVISMO E TEORIA ECONÔMICA.....	66
6.1	“Escola de Münster”.....	68
6.2	Teoria da Agência.....	70
6.2.1	Custos de agenciamento.....	71
6.2.2	Separação entre propriedade e controle.....	74
6.2.3	Seleção adversa e risco moral.....	75
6.2.4	Divisão de riscos, assimetria de informações e incentivos.....	78
7	METODOLOGIA.....	81
7.1	Hipóteses.....	83
7.2	Obtenção dos dados.....	85
7.3	Modelo econométrico.....	86

8	RESULTADOS E DISCUSSÃO.....	94
8.1	Análise qualitativa.....	94
8.2	Análise quantitativa.....	100
9	CONCLUSÕES.....	108
10	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	111
11	ANEXO: <i>sites da internet</i> sobre cooperativas e cooperativismo.....	120

LISTA DE FIGURAS

	Página
1 Participação das cooperativas na comercialização da produção agropecuária brasileira, 1995.....	39
2 Distribuição percentual das cooperativas agropecuárias por região brasileira, 1997.....	40
3 Distribuição percentual dos associados das cooperativas agropecuárias por região brasileira, 1997.....	41
4 Distribuição percentual dos funcionários das cooperativas agropecuárias por região brasileira, 1997.....	41
5 Participação das cooperativas na comercialização da produção agropecuária do Estado do Paraná, 1997.....	43
6 Evolução do endividamento das cooperativas agropecuárias paranaenses, 1995 - 1998.....	54
7 Evolução da participação do capital de terceiros das cooperativas agropecuárias paranaenses, 1995 - 1998.....	54
8 Liquidez corrente das cooperativas agropecuárias paranaenses analisadas, 1996.....	94
9 Endividamento interno nas cooperativas agropecuárias paranaenses analisadas, 1996.....	95

10	Passivo oneroso das cooperativas agropecuárias paranaenses analisadas, 1996.....	96
11	Variação da participação dos cooperados nas AGO's das cooperativas agropecuárias paranaenses analisadas, 1996 - 1997.....	97
12	Existência de sobras líquidas nas cooperativas agropecuárias paranaenses analisadas, 1996.....	98
13	Índice de concentração das atividades desenvolvidas pelas cooperativas agropecuárias paranaenses analisadas, 1996.....	99

LISTA DE QUADROS

	Página
1 Evolução dos princípios doutrinários do cooperativismo.....	19
2 Princípios cooperativistas e valores.....	20
3 Distinções entre empresas de capital e cooperativas.....	46

LISTA DE TABELAS

	Página
1 Cooperativas agropecuárias: retrato da situação mundial, 1990 - 1994..	34
2 Cooperativas agropecuárias: retrato da situação brasileira, 1940 - 1997.....	37
3 Cooperativas agropecuárias: retrato por região brasileira, 1997.....	40
4 Cooperativas agropecuárias: retrato da situação paranaense, 1976 - 1997.....	42
5 Resultados do modelo 1 – indicadores econômico-financeiros.....	100
6 Resultados do modelo 2 – introdução da variável “AGO”.....	101
7 Resultados do modelo 3 – introdução da variável “SOB”.....	103
8 Resultados do modelo 4 – introdução da variável “CON”.....	104
9 Teste de multicolinearidade – resultados da matriz de correlação.....	105

EMPREGO DE INDICADORES SÓCIO-ECONÔMICOS NA AVALIAÇÃO FINANCEIRA DE COOPERATIVAS AGROPECUÁRIAS

Autor: ALEXANDRE HATTNER MENEGÁRIO

Orientador: Prof. Dr. PAULO FERNANDO CIDADE DE ARAÚJO

RESUMO

A maioria das cooperativas brasileiras preocupa-se em avaliar periodicamente apenas sua dimensão econômico-financeira, esquecendo-se de considerar que esse tipo de empresa é também uma sociedade de pessoas que tem, como objetivo principal, a prestação de serviços a seus associados.

A introdução de indicadores sócio-econômicos, entendido como aqueles que refletem o desempenho social das cooperativas, visa justamente aprimorar os modelos, hoje existentes, de avaliação financeira de cooperativas agropecuárias.

O presente estudo adquire importância na medida em que se fundamenta no elevado volume de crédito alocado no segmento cooperativista agropecuário brasileiro, acima de 3 bilhões de reais, em 1997, somente através de seu maior credor, o Banco do Brasil, onde cerca de 50% encontravam-se, à época, em situação de inadimplência.

Utilizou-se, como embasamento teórico para este estudo, a Teoria da Agência, enfocando a relação entre administradores da cooperativa e associados como uma típica relação “agente-principal”. Partindo-se dessa

teoria, foram escolhidos três indicadores sócio-econômicos e um modelo *logit* foi ajustado com a finalidade de testar a influência dos mesmos na previsão de inadimplência de cooperativas agropecuárias paranaenses.

Os resultados mostram que esses indicadores realmente interferem na previsão de inadimplência das cooperativas analisadas e que sua introdução num modelo que tem, como variáveis independentes, apenas indicadores econômico-financeiros, melhora o índice de acerto, expresso pelo número de casos classificados corretamente.

Futuros estudos relacionados à avaliação financeira de cooperativas agropecuárias devem, portanto, considerar a inclusão de indicadores sócio-econômicos.

APPLICATION OF SOCIAL INDICATORS ON FINANCIAL EVALUATION OF RURAL COOPERATIVES

Author: ALEXANDRE HATTNER MENEGÁRIO

Adviser: Prof. Dr. PAULO FERNANDO CIDADE DE ARAÚJO

SUMMARY

Most of the Brazilian cooperatives are concerned with evaluating periodically only its economical and financial dimension, forgetting to consider that this kind of enterprise is also a society of people which have one main purpose: the assistance to its membership.

The social indicators, which reflect the social performance of cooperatives, were introduced to improve the existent models of financial evaluation, developed for rural cooperatives.

The importance of this study is based on the high amount of credit allocated on the Brazilian rural cooperativist segment. Only within the Banco do Brasil, its major creditor, this amount exceeded, in 1997, the sum of US\$ 2,6 billion, with a default rate of about 50%.

Using the theoretical basis of the "Agency Theory", this dissertation focused the relation between the managers of the cooperative and their membership, as a typical principal-agent relation.

Starting with this theory, three social indicators were chosen and a logit model was adjusted to test the influence of the selected indicators on default prediction of rural cooperatives.

The results indicated that these social indicators actually interfere on default prediction of rural cooperatives and that their introduction in a model which have only economic indicators, increase the number of events correctly classified.

Therefore, future studies related to the financial evaluation of rural cooperatives should consider the introduction of social indicators.

1 INTRODUÇÃO

1.1 Importância do problema

As cooperativas agropecuárias brasileiras, com raras exceções, encontram-se em situação de elevado endividamento, notadamente em operações de longo prazo contraídas junto ao sistema financeiro.

As alegações são várias: começam com o descasamento dos preços de produtos agrícolas em relação à inflação, provocado por sucessivos planos econômicos, passam pelo exagerado crescimento de seus imobilizados, e terminam com o acirramento da competição em um mercado cada vez mais globalizado.

A título de exemplo, as dívidas das cooperativas agropecuárias brasileiras junto a seu maior credor do sistema financeiro (Banco do Brasil S.A.), em 1997, ultrapassavam a casa dos 3 bilhões de reais. Cerca de 50% desse total encontrava-se, à época, em situação de inadimplência, o que agravava sobremaneira a situação (Banco do Brasil S.A., 1998b).

Devido ao elevado risco de não-retorno dos créditos, as instituições financeiras deixaram de emprestar ou diminuíram significativamente suas aplicações junto ao segmento. O Programa de Revitalização das Cooperativas

de Produção Agropecuária (RECOOP) surgiu, então, como solução diante dessa situação de elevado endividamento, aliado à dificuldade na obtenção de crédito junto ao sistema financeiro.

A importância de se aprofundar os estudos de avaliação financeira, especificamente direcionados à previsão de inadimplência, para cooperativas agropecuárias, deve-se ao simples fato de que, após alcançados os objetivos do Programa, as operações de concessão de crédito por parte das instituições financeiras devem ser retomadas em direção à normalidade.

Na tentativa de se evitar que essa grave situação, pela qual as cooperativas agropecuárias vêm passando, torne a se repetir, essa concessão de novos créditos deverá ser precedida de cuidados redobrados, o que vem justificar o presente estudo.

A utilização de indicadores econômico-financeiros provenientes de dados de balanço para se avaliar a situação financeira ou, até mesmo, para se determinar a eficiência empresarial das cooperativas tem sido bastante comum nos últimos anos. Nessa linha, merecem destaque os trabalhos de Tord & Amat (1981), Pinho (1986), Bialoskorski Neto (1994), Cruz Filho (1995), Araújo (1996), OCEPAR (1996b) e Oliveira Júnior (1996).

Dados econômico-financeiros são mais facilmente quantificáveis e, por serem operacionalizáveis, foram mais rápida e amplamente introduzidos do que outros tipos de indicadores, que se situam num plano mais qualitativo (Schneider, 1984).

Trabalhos que utilizam, além dos indicadores econômico-financeiros, outros indicadores, que tenham como base os aspectos sociais da cooperativa, são escassos. De todos os citados no parágrafo anterior, apenas os de Pinho

(1986) e Oliveira Júnior (1996) introduzem tais indicadores, nomeando-os, no entanto, como “cooperativos” e “político-sociais”, respectivamente e, mesmo assim, com restrições, já que não estimam parâmetros ideais para os mesmos.

Enquanto os indicadores econômico-financeiros possibilitam a análise do desempenho econômico, centrando seu enfoque no aspecto empresarial da cooperativa, os indicadores sócio-econômicos buscam medir o desempenho social, enfocando a cooperativa como associação de pessoas (Pinho, 1986).

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

A importância do uso desses indicadores advém do fato da cooperativa ser uma empresa de prestação de serviços, onde o dono é também usuário, o que torna seu sucesso econômico dependente de seu sucesso social. Os conjuntos de fatores econômico-financeiros e sócio-econômicos são, portanto, interdependentes e o equilíbrio no seu desenvolvimento é que definirá a eficiência global das cooperativas (Oliveira Júnior, 1996).

Pinho, também justificando a relevância desses indicadores, relata:

“O fato da cooperativa combinar os caracteres de associação e de empresa acarreta muitas dificuldades aos seus administradores. Se estes priorizarem o aspecto associativo, correrão o risco de encontrar problemas na gestão financeira da empresa; se considerarem apenas o

aspecto empresarial, poderão distanciar-se dos cooperados e esquecer as finalidades sociais da cooperativa. O ideal será, evidentemente, o equilíbrio entre ambos os enfoques. Esse equilíbrio poderá ser verificado através da mensuração da atividade social e da atividade econômico-financeira” (Pinho, 1986, p.12).

Entende-se, pois, como indicadores sócio-econômicos, aqueles que refletem o desempenho social da empresa cooperativada. Estão, portanto, intimamente ligados aos princípios doutrinários do cooperativismo e a algumas características peculiares das cooperativas, que as diferem das empresas de capital, notadamente aquela que se refere a seu objetivo primordial: a prestação de serviços a seus cooperados.¹

Como indicadores sócio-econômicos, pode-se citar o nível de participação dos associados², sobras ou faturamento por cooperado, capital integralizado por associado, crescimento do quadro social ou do nível de participação, eficiência dos serviços prestados³, entre outros.

A participação, segundo Oliveira Júnior (1996), é, talvez, o principal fator de eficiência político-social nas cooperativas. Apesar do processo de tomada de decisão em cooperativas ser mais difícil e complexo, o

¹ Os princípios doutrinários serão tratados com maior detalhe no item 2.1.2, enquanto os aspectos que diferem cooperativas de empresas de capital serão vistos no capítulo 4.

² Medida através da relação “cooperados ativos/número total de associados” ou “cooperados presentes nas Assembléias Gerais Ordinárias/número total de associados”.

³ Medida através do número de funcionários do corpo de assistência técnica da cooperativa por cooperado ou, então, pelo grau de diversificação das atividades da cooperativa, que vem ao encontro de uma necessidade cada vez maior de diversificação por parte do produtor rural, devido ao aspecto tecnológico (rotação de culturas), econômico (redução de custos com o melhor aproveitamento de máquinas, implementos e, até mesmo, de resíduos provenientes de outras atividades) e financeiro (redução de riscos).

comprometimento com a decisão tomada e a solidez de todo o processo são infinitamente maiores.

Disseminação das informações, organização social e conscientização dos cooperados tornam-se, então, pré-requisitos fundamentais a uma participação mais efetiva do quadro social no processo decisório de sua cooperativa.

A opção pelas cooperativas agropecuárias está diretamente relacionada à sua importância frente ao setor agropecuário brasileiro como um todo. Devido ao grande número de informações que justificam tal importância, optou-se por incluí-las num capítulo à parte.

A escolha pelo Estado do Paraná, por sua vez, deve-se a dois fatores primordiais:

- 1) primeiro, pela representatividade das cooperativas agropecuárias frente aos demais segmentos presentes no Estado (crédito e eletrificação rural). O segmento agropecuário participava, em 1997, com 50% do número total de cooperativas do Paraná, 68% do número de associados (ao final do ano), 78% do número de funcionários e 84% do faturamento gerado pelas cooperativas dos diversos segmentos no Estado (OCEPAR, 1998);
- 2) em segundo lugar, pela existência da OCEPAR, órgão de representação do cooperativismo no Estado, especificamente no que se refere à sistematização e publicação de dados e aos serviços disponibilizados às suas filiadas.

Dentre os projetos desenvolvidos pela OCEPAR, podem ser citados:

- a) assessoramento na constituição de novas cooperativas, através da “Incubadora de Cooperativas”;
- b) direcionamento das atividades desenvolvidas pelos cooperados, com a ajuda do “Sistema de Acompanhamento de Propriedades” (SAP); e
- c) apoio à análise de *performance* das cooperativas, através do “Sistema de Acompanhamento de Cooperativas” (SAC).

Todos esses projetos são pioneiros no Brasil, em entidades representativas do cooperativismo nos estados, cabendo destacar o SAC, pela estreita relação existente com este trabalho de pesquisa.

1.2 Objetivos geral e específicos

O objetivo geral deste trabalho é avaliar a influência de indicadores sócio-econômicos na situação financeira, particularmente na previsão de inadimplência junto ao sistema financeiro, das cooperativas agropecuárias do Estado do Paraná.

Especificamente, pretende-se:

- a) caracterizar os indicadores sócio-econômicos a serem utilizados na avaliação financeira das cooperativas agropecuárias;

- b) estabelecer hipóteses com relação ao modo pelo qual esses indicadores influenciam a situação financeira dessas cooperativas, à luz da Teoria da Agência, também conhecida como Teoria do Agente e Principal;
- c) analisar como os indicadores sócio-econômicos interferem na situação financeira das cooperativas agropecuárias, através de um modelo de regressão logística, comparando os resultados com as hipóteses a serem testadas; e
- d) verificar qual a consequência da introdução de cada indicador sócio-econômico na previsão de inadimplência das cooperativas agropecuárias paranaenses, com base em um modelo que tem, como variáveis independentes ou explicativas, apenas indicadores econômico-financeiros.

2 EVOLUÇÃO DO COOPERATIVISMO

A cooperação sempre esteve presente na sociedade humana. Surgiu como resultado de necessidades de sobrevivência, promovendo o agrupamento de indivíduos que, com suas idéias e trabalho, buscavam concretizar seus objetivos.

2.1 Breve histórico do cooperativismo no mundo

Segundo Pinho (1965), as primeiras pré-cooperativas⁴, que se tem conhecimento, surgiram na Inglaterra e França no início do século XIX, apesar das primeiras tentativas de organização datarem do século anterior.

Foi na Inglaterra, sob a influência de dois dos maiores idealizadores do cooperativismo, William King (1786-1865) e Robert Owen (1772-1858), que se intensificou no meio operário um movimento incentivando a organização de cooperativas. Assim nasceu, em 1820, a Liga para a Propaganda da Cooperação. Sete anos depois, em 1827, William King organizou em Brighton, Inglaterra, a primeira pré-cooperativa de consumo.

⁴ São denominadas “pré-cooperativas” por apresentarem, de maneira vaga e imprecisa, alguns dos princípios cooperativistas formalizados posteriormente pelos pioneiros de Rochdale (Pinho, 1965).

Em 1832 já existiam aproximadamente 300 pré-cooperativas do gênero, que tiveram curta duração. As causas atribuídas a essa efemeridade são controversas. Segundo Benato (1995), foi devido ao fato de venderem seus produtos a preço de custo. Ballasteros (1967) cita, como causa, o número reduzido de membros por unidade, o que tornava seus ganhos insignificantes e acabou fazendo com que esses membros perdessem o interesse pela associação.

Poucos anos depois, mais especificamente em 1835, surgia na cidade de Lyon, França, uma sociedade semelhante àquelas encontradas na Inglaterra: a Associação Lionesa de nome Au Commerce Véristique.

Como outras sociedades da mesma época, sofreu perseguições policiais devido à suspeita de ser uma associação ilícita, simplesmente por se tratar de um tipo não usual de comércio. Tal fato resultou na sua extinção, três anos após sua fundação (Benato, 1995 e Pinho, 1965).

Contudo, foi em novembro de 1843, em Rochdale, distrito de Lancashire, próximo a Manchester, na Inglaterra, que 28 tecelões decidiram, após deliberação em assembléia, constituir formalmente uma cooperativa, baseada em princípios claros e definidos. A concretização ocorreu em 28 de outubro de 1844, com a fundação da então denominada Rochdale Equitable Pioneers Society Limited.⁵

⁵ A título de informação, a Rochdale Equitable Pioneers Society Limited ainda existe.

Foi a inspiração nos ideais de Owen⁶, o advento da Revolução Industrial e o liberalismo econômico que, juntos, propiciaram o surgimento das condições necessárias⁷ para a constituição formal dessa sociedade.

Para esses tecelões de Rochdale, a cooperação surgiria, então, como uma opção⁸ para se superar a miséria pelos seus próprios meios (auxílio-mútuo), ou seja, como uma alternativa para se tentar combater os baixos níveis de renda, os elevados custos de alimentação e a real possibilidade de desemprego (Benato, 1995 e Pinho, 1982).

Com o capital de uma libra cada, inauguraram em dezembro de 1844, na Toad Lane (Travessa do Sapo), Rochdale, um armazém para fornecer-lhes alimento. Pinho (1965) afirmou que, apesar da escassez de recursos, os planos dos Pioneiros de Rochdale não se limitavam apenas à construção do armazém, mas incluíam:

- a) construção de casas para fornecer alojamento a preço de custo;
- b) criação de estabelecimentos industriais e agrícolas com duplo objetivo: produzir direta e economicamente tudo o que fosse indispensável às necessidades da classe operária e assegurar

⁶ Dos 28 tecelões, seis eram discípulos de Owen e dois deles - Howarth e Cooper - tornaram-se a alma da Cooperativa de Rochdale (Pinho, 1965).

⁷ Para melhor entender tais condições deve-se lembrar que a Revolução Industrial trouxe os teares mecânicos e o liberalismo econômico, por sua vez, incorporou à economia da época algumas características importantes, entre elas: não intervenção do Estado, livre concorrência e liberdade contratual, expressos pelos *laissez-faire* e *laissez-passer* (Benato, 1995 e Pinho, 1982).

⁸ As outras opções seriam a emigração (considerada pelos tecelões como uma condenação pelo delito de pobreza), a proteção da lei dos indigentes (com a conseqüente perda da independência) e a abstinência de bebidas alcoólicas (considerada um sacrifício insano, pois era a única maneira de se aquecer nos rigorosos invernos ingleses).

trabalho aos operários desempregados e àqueles com salários insuficientes;

c) educação e a luta contra o alcoolismo; e

d) cooperação integral, isto é, a criação paulatina de pequenos núcleos nos quais a produção e a repartição seriam reorganizados e a multiplicação desses núcleos através da propaganda e do exemplo.

Com o tempo, a Sociedade de Rochdale foi incorporando novas adesões ao seu quadro social, aumentando seu capital e também seu volume de vendas. Sobreviveu às duas Grandes Guerras e, em 1963, exatamente 120 anos após a primeira assembléia, detinha em seu quadro social mais de 44 mil associados, totalizando um capital de aproximadamente 512 mil libras esterlinas (Pinho, 1966).

“A cooperação não nasce em Rochdale mas toma aí a forma que a consagrará, aparece aí como a gota de óleo que irresistivelmente alastra - idéia que se propaga indiferente a todas as barreiras erguidas entre os homens, ignorando fronteiras, raças e religiões. Já não é cooperação de raiz patriarcal ou religiosa, que fizera a força da tribo, do clã ou da família, mas a cooperação de essência igualitária, associação de homens livres, livremente unidos face a um objetivo comum” (Cardoso, citado por Crochet, 1962, p.19).

A partir de 1843, surgiram, na Europa, as primeiras cooperativas de crédito. Nomes como Schulze, Raiffeisen e Haas, na Alemanha, além de Luzzatti e Wollemborg, na Itália, tiveram, por muito tempo, suas teorias e princípios considerados como modelo na constituição de cooperativas de crédito.

Ainda no século XIX, começaram a aparecer as primeiras cooperativas de produção (agrícolas e industriais). Associam-se a esse fato os nomes de Saint-Simon, que preconizou a exploração dos fatores trabalho, terra e capital através de organizações comunitárias; François Marie Charles Fourier (1772-1837), com os falanstérios (associações de produção agrícola); Louis Blanc (1812-1882), idealizador das oficinas sociais e Philippe Joseph Benjamin Buchez (1796-1865), que combinou os sistemas anteriores (Pinho, 1966).

Mas foi com a Escola de Nimes, nome que faz referência a uma pequena cidade ao Sul da França e atribuído ao grupo de intelectuais composto por Gide, De Boyve e Fabre, que o pensamento cooperativo rochdaleano foi realmente sistematizado.

Foram eles, inclusive, os responsáveis pela organização dos dois primeiros Congressos das Cooperativas de Consumo, na França, o primeiro realizado no ano de 1885, em Paris e o segundo em 1886, na cidade de Lyon.

A Charles Gide (1847-1932) cabe a frase: “as sociedades cooperativas servem para conferir à classe operária conhecimentos e virtudes sem os quais não conseguiria ela ocupar o lugar a que aspira e ao qual tem direito” (Pinho, 1982, p.35).

Passados mais de 100 anos, o cooperativismo resistiu ao tempo: sobreviveu a guerras e a mudanças profundas na economia, política e, também, na sociedade, sem alterações significativas em sua doutrina. O crescimento vigoroso do número de cooperativas e cooperados⁹ acabou fomentando a criação de uma entidade internacional que representasse a classe cooperativista.

Teve início antes mesmo da fundação da Sociedade de Rochdale, num projeto de Robert Owen, de 1835, denominado Associação de Todas as Classes de Todas as Nações e que tinha como objetivo a constituição de uma cooperativa central com sucursais em todas as partes do mundo.

A idéia não se concretizou, mas deu início a vários projetos e acabou resultando na fundação, em Londres, no ano de 1895, da Aliança Cooperativa Internacional (ACI) ou International Co-operative Alliance (ICA).

Hoje, a ACI é uma organização não-governamental independente que congrega, representa e presta assistência às organizações cooperativas do mundo todo. Ela conta com mais de 230 organizações filiadas em mais de 100 países e que representam mais de 730 milhões de pessoas de todo o mundo.

Em 1946, a ACI foi a primeira organização não-governamental a quem as Nações Unidas concedeu status de órgão consultivo. Atualmente, é uma das 41 organizações que figuram na Categoria I da lista de organizações que gozam do status de órgão consultivo perante o Conselho Econômico e Social das Nações Unidas (ECOSOC), sendo a única estabelecida no século XIX.¹⁰

⁹ Em 1936, segundo OCB (1995), já existiam 238.517 cooperativas e mais de 70 milhões de cooperados em todo o mundo.

¹⁰ Dados obtidos junto ao *site* da própria ACI na *internet*: www.coop.org.

De acordo com OCB (1995), no ano de 1980, o cooperativismo mundial, já contava com mais de 740 mil empresas, reunindo cerca de 355 milhões de associados¹¹ e atuando em diversos setores da economia, tais como: agropecuária, consumo, crédito, educação, eletrificação, financeiro, habitação, mineração, pesca, saúde, serviços, trabalho, transporte, entre outros.

2.1.1 Doutrina cooperativista

Pinho (1966) afirma que a doutrina¹² cooperativista tem como objetivo principal a correção do meio econômico e social, utilizando as cooperativas como instrumento.

Ela se enquadra, no conjunto das doutrinas econômicas, entre as denominadas “doutrinas intervencionistas”, ou seja, entre aquelas em que a iniciativa privada submete-se ao controle e à supremacia de uma entidade que poderá ser o Estado (intervencionismo estatal), grupos representativos de interesses variados, tais como os grupos confessionais (catolicismo social e protestantismo social), grupos profissionais (sindicatos e corporações) ou associações cooperativas (cooperativismo).

¹¹ Em 1993, o número de cooperados no mundo ultrapassava a marca dos 705 milhões, mas não há dados disponíveis sobre o número de cooperativas.

¹² A palavra doutrina é definida, segundo Ferreira (1986), como um conjunto de princípios que servem de base a um sistema, seja ele religioso, político, econômico, filosófico ou científico.

A doutrina cooperativista define-se, portanto, como intermediária entre a doutrina liberalista, também chamada individualista, e a doutrina socialista, já que consegue realizar equitativa repartição dos ganhos, mantendo, ao mesmo tempo, a liberdade dos indivíduos.

Daí, conclui-se que o cooperativismo representa nos países de estrutura capitalista, um refúgio para os indivíduos economicamente fracos, permitindo-lhes, através do auxílio-mútuo, oporem-se tanto ao meio competitivo, como às imposições de grupos monopolísticos ou oligopolísticos. E, nos países de estrutura socialista, representa uma defesa contra os excessos da intervenção estatal.

Contudo, segundo Pinho (1966), não existe uma convergência de idéias com relação à penetração do cooperativismo na economia.

Charles Gide e outros estudiosos que seguiram seus ideais, tais como Lavergne, Poisson e Lassere, acreditavam na cooperativização integral da sociedade, processo esse que levaria à formação da República Cooperativa. Lavergne, por exemplo, afirmava que o cooperativismo representa uma “terceira via” entre o coletivismo do Estado e o capitalismo de nossos dias, onde predomina a hegemonia do consumidor sobre a do produtor.

No entanto, um outro estudioso, de nome G. Fauquet (1873-1953), por volta de 1935, opôs-se a essa cooperativização integral da sociedade. Ele afirmava que nenhuma forma de cooperativa conseguiria invadir toda a economia, podendo ocupar apenas o chamado Setor Cooperativo, cuja extensão variaria segundo a natureza das forças econômicas, a política do ambiente e as qualidades dos próprios cooperados.

Fauquet acreditava, ainda, que as cooperativas poderiam dominar os extremos inicial e final do processo econômico, ou seja, a agricultura e o consumo, de modo que na “zona central” (indústrias de transformação) apareceriam somente empresas capitalistas.

Apesar dessa restrição, ele confiava no valor moral e educativo do cooperativismo. Por ser um movimento de qualidade e não de quantidade, poderia expandir-se além de suas fronteiras materiais e de suas dimensões econômicas, renovando os valores da civilização.

Voltando ao principal objetivo da doutrina cooperativista, a correção do meio econômico-social, Pinho (1965) afirma que nem sempre ele é atingido e destaca as razões:

- a) o cooperativismo nem sempre elimina a concorrência, pois, na prática, as cooperativas disputam o mercado juntamente com empresas de capital, no geral muito mais eficientes, ou até mesmo com outras cooperativas;
- b) o cooperativismo nem sempre consegue abolir o lucro, apenas muda a terminologia empregando “sobras líquidas” e as distribui aos associados proporcionalmente ao volume de operações realizadas; e
- c) o cooperativismo nem sempre consegue abolir os interesses pessoais, pois, na prática, nem sempre os associados colocam o interesse da sociedade em primeiro lugar.

2.1.2 Evolução dos princípios doutrinários do cooperativismo

O sucesso da experiência dos Probos Pioneiros de Rochdale foi transformado em símbolo do cooperativismo e os princípios¹³ elaborados pelos seus fundadores permanecem, na sua grande maioria, até os dias de hoje, independentemente da localização e do setor de atuação de cada cooperativa.

Os princípios dessa Sociedade, descritos a seguir e conforme citado por Pinho (1966), estavam contidos em seus estatutos e referiam-se à estrutura e ao funcionamento da cooperativa de consumo:

- 1) governo da sociedade estabelecido mediante eleição, em assembléias gerais, dos representantes dos associados;
- 2) livre adesão e demissão dos sócios;
- 3) direito de um só voto por associado (“um homem, uma voz”);
- 4) pagamento de juros limitados sobre o capital;
- 5) distribuição dos ganhos proporcionalmente às compras efetuadas pelos associados, deduzidas as despesas de administração, os juros correspondentes às quotas-partes, a porcentagem de depreciação das mercadorias inventariadas, a quota de reserva para o aumento do capital destinado à extensão das operações e a porcentagem para a educação; e

¹³ Princípios, segundo Ferreira (1986), são proposições diretoras de uma ciência, às quais todo o desenvolvimento posterior dessa ciência deve estar subordinado.

6) vendas efetuadas a dinheiro.

Alterações concretas nesses princípios começaram a ser delineadas em 1930, durante o Congresso da Aliança Cooperativa Internacional, em Viena, Áustria. Foi quando se nomeou uma comissão especial encarregada de examinar as condições em que os princípios de Rochdale eram aplicados nos diversos países e de dar a esses princípios sua expressão exata (Pinho, 1965). Mas foi apenas em 1937 que a ACI, no Congresso realizado em Paris, França, voltou a enunciar os princípios que deveriam assentar todo o movimento cooperativista (Crochet, 1962 e Utumi et al., 1974).

Novamente, em outro Congresso da ACI, realizado no ano de 1963, na cidade de Bournemouth, Inglaterra, foi designada uma comissão para estudar a situação dos princípios cooperativistas aprovados em 1937, na França. Após dois anos, a Comissão concluiu seus trabalhos propondo novas alterações que foram aprovadas por um congresso posterior da ACI, sediado em Viena, Áustria e ocorrido em 1966 (Benato, 1995; Utumi et al., 1974). A última revisão ocorreu no Congresso da ACI realizado em 1995, em Manchester, Inglaterra, resultando nos princípios que permanecem em vigor até a presente data (Irion, 1997).

O Quadro 1 apresenta, de maneira sintética, a evolução dos princípios doutrinários do cooperativismo, desde a fundação da primeira cooperativa em Rochdale, em 1844, até a última revisão, realizada em 1995.

QUADRO 1. Evolução dos princípios doutrinários do cooperativismo.

Rochdale, 1844	Paris, 1937	Áustria, 1966	Manchester, 1995
Livre adesão	Livre adesão	Livre adesão	Adesão livre e voluntária
Gestão democrática ("cada homem, um voto")	Gestão democrática ("cada homem, um voto")	Gestão democrática ("cada homem, um voto")	Controle democrático pelos sócios
Limitação dos juros sobre o capital	Limitação dos juros sobre o capital	Limitação dos juros sobre o capital	Independência e autonomia das cooperativas
Retorno proporcional das sobras	Retorno proporcional das sobras	Retorno proporcional das sobras	Participação econômica dos sócios
Governo da sociedade estabelecido mediante eleição	Neutralidade política, religiosa e racial	Neutralidade política, social, religiosa e racial	Preocupação com a comunidade
Vendas efetuadas a dinheiro	Desenvolvimento da educação	Educação cooperativista permanente	Educação, treinamento e formação
		Cooperação entre cooperativas	Cooperação entre cooperativas

Fonte: Benato (1995); Crochet (1962); Irion (1997); Pinho (1966); Utumi et al. (1974).

Irion (1997) explica que nesta nova formulação, para que o número de princípios fosse mantido¹⁴ e permitisse a introdução de dois novos ("independência e autonomia das cooperativas" e "preocupação com a comunidade"), duas alterações tiveram que ser realizadas.

Primeiro, ocorreu a fusão de dois dos princípios anteriores - limitação dos juros sobre o capital e o retorno proporcional das sobras - resultando no princípio da participação econômica dos sócios. E, segundo, houve a incorporação do princípio da neutralidade ao da adesão livre e voluntária.

¹⁴ A manutenção do número de princípios em sete deve-se à comparação dos mesmos com as cores do arco-íris, que hoje é um dos símbolos do cooperativismo. A luz branca, que é a união das demais, configura a cooperação.

O Quadro 2 mostra a relação existente entre os princípios cooperativistas e os valores¹⁵ a partir dos quais eles se originaram: “liberdade”, “equidade”, “solidariedade” e “fraternidade”.

QUADRO 2. Princípios cooperativistas e valores.

Valores	Princípios cooperativistas
Liberdade	- Adesão livre e voluntária - Independência e autonomia das cooperativas
Equidade	- Participação econômica dos sócios - Controle democrático pelos sócios
Solidariedade	- Cooperação entre cooperativas - Preocupação com a comunidade
Fraternidade	- Educação, treinamento e formação

Fonte: modificado de Irion (1997).

2.2 Cooperativismo no Brasil

A despeito de tentativas de organização anteriores¹⁶, o registro oficial da primeira cooperativa no Brasil data de 1891, com a fundação da Associação Cooperativa dos Empregados da Companhia Telefônica, em Limeira, Estado de São Paulo (Benato, 1995).

¹⁵ Segundo Ferreira (1986), valores são normas, princípios ou padrões sociais aceitos ou mantidos por indivíduo, classe ou sociedade.

¹⁶ A primeira tentativa, no Brasil, data de 1836, com a criação da Imperial Sociedade dos Artistas Mecânicos e Liberais de Pernambuco.

Nos anos seguintes surgem outras cooperativas, como a Cooperativa Militar de Consumo do Rio de Janeiro, então Distrito Federal (1894), a Cooperativa de Consumo de Camaragibe, em Pernambuco (1895) e a Cooperativa de Consumo dos Empregados da Companhia Paulista de Estradas de Ferro, em Campinas, Estado de São Paulo (1897).

O surgimento das primeiras cooperativas somente a partir de 1891 ocorreu, primordialmente, devido a dois fatores de estímulo: a promulgação da Constituição Republicana de 1891, assegurando a liberdade de associação, e os graves problemas que caracterizaram a crise estrutural do fim do Império e começo da República e que levaram à recomendação do cooperativismo (Pinho, 1982).

A partir de 1902, o padre jesuíta Theodoro Amstadt fundou as primeiras Caixas Rurais Raiffeisen, no Rio Grande do Sul. E, no ano de 1907, surgem as primeiras iniciativas de constituição de cooperativas agrícolas, em Minas Gerais, como resultado da propaganda do estadista João Pinheiro. No Estado do Rio de Janeiro, a campanha iniciada por Plácido de Melo, em 1908, resultou na criação de algumas cooperativas raiffeiseanas (Pinho, 1966).

Mas foi a partir do ano de 1932 que se verificou o aparecimento de um maior número de cooperativas, como consequência do Decreto nº 22.239/32 e de campanhas divulgadas pelo Governo Federal e por alguns estaduais. Na verdade, essas campanhas foram elaboradas por órgãos de assistência ao cooperativismo que, paulatinamente, iam sendo criados, sem que, no entanto, algum deles alcançasse abrangência nacional.

Apenas no ano de 1969, em Belo Horizonte, durante o IV Congresso Brasileiro de Cooperativismo, é que foi criado o órgão nacional de representação, a Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), atualmente

com sede em Brasília. Contudo, sua existência legal e institucional foi consagrada somente dois anos depois, através da Lei nº 5.764/71.

Além de representar o cooperativismo nacional, a OCB presta assessoria técnica ao Governo Federal, mantém serviços de apoio às Organizações Estaduais (OCE's) e às cooperativas, promove a integração e o fortalecimento do cooperativismo, além de fomentar e orientar a constituição de novas cooperativas.¹⁷

Em OCB (1997), a própria Organização das Cooperativas Brasileiras afirma que existiam, em setembro de 1997, 4.616 cooperativas no País, congregando cerca de 4 milhões de cooperados e gerando, aproximadamente, 150 mil empregos diretos.

A Universidade do Vale do Rio dos Sinos, por sua vez, indicava, já em 1992, a existência de 7.000 cooperativas, contra 3.548, segundo dados da OCB do mesmo ano, demonstrando claramente a dificuldade que existe na obtenção dos dados.¹⁸

Com relação à sua participação na economia, Irion (1997) estabeleceu, para o ano de 1992, que 6% do PIB brasileiro eram produzidos pelas cooperativas. Esse nível de participação torna-se ainda mais expressivo ao se considerar que os outros 94% são produzidos por cerca de 4 milhões de outras empresas.

Tomando-se, comparativamente no mundo e no Brasil, a proporção do número de cooperativas ou cooperados, citados acima, em relação às

¹⁷ Informações obtidas no *site* da OCB na *internet*: www.ocb.org.br.

¹⁸ Tal dificuldade advém do fato de que, desde a Constituição de 1988, as cooperativas não estão mais obrigadas a registros.

estimativas da população, percebe-se facilmente que o Cooperativismo, no Brasil, ainda permanece relativamente modesto. Tal percepção já havia sido constatada na década de 60 por Pinho (1966).

Entretanto, com o agravamento do desemprego que o país (e o mundo) vem atravessando nesse fim de século, o cooperativismo desponta como uma das alternativas, já que apresenta condições de contribuir com a solução deste grave problema social. E o faz de duas maneiras: por via indireta, através da criação de postos de trabalhos no quadro social das cooperativas e, pela via direta, criando oportunidades de trabalho para os próprios cooperados (Irion, 1997).

Irion (1997) demonstra, ainda, que a geração de um emprego exige investimentos da ordem de R\$ 80.000,00 em grandes empresas e de R\$ 12.000,00 nas pequenas empresas, contra apenas R\$ 2.788,00 em cooperativas.

“Além de abrigar parte significativa da população, é o cooperativismo uma forma de gerar empregos, exigindo investimentos compatíveis com os recursos escassos da poupança brasileira” (Irion, 1997, p.38).

2.2.1 Legislação cooperativista brasileira

Foi com a Constituição Republicana de 1891, através de seu Art.72, § 8º, que se assegurou a liberdade de associação, o que acabou contribuindo para o aparecimento das primeiras cooperativas no Brasil.

Segundo Irion (1997), a primeira lei brasileira que mencionou o cooperativismo foi o Decreto nº 979, de 1903, por facilitar aos profissionais da agricultura e de indústrias rurais a organização de sindicatos para defesa de seus interesses.

Mas foi com o Decreto nº 22.239/32 que se instalou legalmente o cooperativismo rochdaleano em nosso País. Sua vigência estendeu-se até 1966, tendo sido suspenso apenas durante o período de 1933 a 1938, quando se fez a tentativa de implantação do cooperativismo-sindicalista no Brasil.

As características rochdaleanas continuaram inseridas nas legislações posteriores: no Decreto nº 59/66 e na Lei nº 5.764/71, sendo que esta última ainda permanece em vigor (Pinho, 1982).

Da Lei nº 5.764/71, deve-se ressaltar seu Art. 4º:

“As cooperativas são sociedades de pessoas, com forma e natureza jurídica próprias, de natureza civil, não sujeitas a falência, constituídas para prestar serviços aos associados, distinguindo-se das demais sociedades pelas seguintes características:

- I - *adesão voluntária, com número ilimitado de associados, salvo impossibilidade técnica de prestação de serviços;*
- II - *variabilidade do capital social, representado por quotas-partes;*
- III - *limitação do número de quotas-partes do capital de cada associado, facultado, porém, o estabelecimento de critérios de proporcionalidade,*

se assim for mais adequado para o cumprimento dos objetivos sociais;

- IV - *inacessibilidade das quotas-partes do capital a terceiros, estranhos à sociedade;*
- V - *singularidade de voto, podendo as cooperativas centrais, federações e confederações de cooperativas, com exceção das que exercem atividades de crédito, optar pelo critério de proporcionalidade;*
- VI - *quorum para funcionamento e deliberação da Assembléia Geral baseado no número de associados e não no capital;*
- VII - *retorno das sobras líquidas do exercício proporcionalmente às operações realizadas pelo associado, salvo deliberação em contrário da Assembléia Geral;*
- VIII - *indivisibilidade dos fundos de reserva e de assistência técnica, educacional e social;*
- IX - *neutralidade política e indiscriminação religiosa, racial e social;*
- X - *prestação de assistência aos associados e, quando prevista nos estatutos, aos empregados da cooperativa; e*
- XI - *área de admissão de associados limitadas às possibilidades de reunião, controle, operações e prestação de serviços” (Irion, 1997, p.182-183).*

Pinho (1982) ressalta que, apesar de manter as linhas doutrinárias anteriores, a Lei nº 5.764/71 apresenta uma adequada flexibilidade à renovação

e modernização estrutural das cooperativas brasileiras, o que vem permitir às cooperativas atuarem como empresas modernas e dinâmicas.

Entre as atividades possibilitadas por essa legislação, pode-se citar: operações com terceiros, atualização dos valores do ativo imobilizado, participação em sociedades não-cooperativas, públicas ou privadas.

A realização do X Congresso Brasileiro de Cooperativismo, em março de 1988, propiciou a emergência de uma frente parlamentar cooperativista¹⁹, que foi responsável, como grupo de pressão, por três avanços adicionais e que acabaram sendo introduzidos no processo constituinte da época (Bialoskorski Neto, 1998). São eles:

- 1) a garantia da autonomia, também denominada “autogestão”, que põe fim à intervenção do Estado, expressa no TÍTULO II – DOS DIREITOS E GARANTIAS FUNDAMENTAIS, Capítulo I – Dos direitos e deveres individuais e coletivos, Art. 5º, XVIII, da Constituição Brasileira de 1988: “A criação de associações e, na forma da lei, a de cooperativas independem de autorização, sendo vedada a interferência estatal em seu funcionamento”;
- 2) o apoio e estímulo ao cooperativismo de uma maneira geral, expresso no TÍTULO VII – DA ORDEM ECONÔMICA E FINANCEIRA, Capítulo I – Dos princípios gerais da atividade econômica, Art. 174, § 2º: “A lei apoiará e estimulará o cooperativismo e outras formas de associativismo”; e

¹⁹ Autodenominada FRENCOOP.

3) o adequado tratamento tributário (a ser detalhado no item seguinte), expresso pelo TÍTULO VI – DA TRIBUTAÇÃO E DO ORÇAMENTO, Capítulo I – Do sistema tributário nacional, Seção I – Dos princípios gerais, Art. 146: “Cabe à lei complementar: ... III – Estabelecer normas gerais em matéria de legislação tributária, especialmente sobre: ... c) adequado tratamento tributário ao ato cooperativo praticado pelas sociedades cooperativas”.²⁰

2.2.2 Tributação e contribuintes no cooperativismo²¹

O fato das cooperativas serem classificadas como entidades sem fins lucrativos, não significa que elas estão isentas de todos os impostos.

A sustentação das cooperativas origina-se do seu quadro social, sob a forma de retenções e de contribuições sociais, cujos excedentes são sobras ao invés de lucros. Tal “sustentação interna”, é que permite às cooperativas seu enquadramento como entidades sem fins lucrativos, por direito, uma vez que essas sobras não constituem fato gerador de impostos.

Essa classificação é feita em termos, pois todas as operações que uma cooperativa realiza fora de seus objetivos sociais (ato não-cooperativo) têm que ser contabilizadas em separado e, havendo resultados positivos, os mesmos são considerados lucros.

²⁰ Itens 1), 2) e 3) extraídos de Brasil (1995).

²¹ Fundamentado em Irion (1997).

Logo, a condição de entidade sem fins lucrativos das cooperativas ocorre tão somente nas sobras e está diretamente relacionada ao ato cooperativo.²²

Nas situações restantes, as cooperativas não gozam de nenhuma isenção e são contribuintes obrigatórias, como ocorre nos impostos e taxas (IPTU, IPVA, IOF, entre outros) e em contribuições previdenciárias de seus funcionários diretos.

Aliás, a Lei nº 5.764/71 é clara quando se refere ao assunto. No seu Art. 87 está descrito:

“Os resultados das operações das cooperativas com não-associados, mencionados nos arts. 85 e 86, serão levados à conta do ‘Fundo de Assistência Técnica, Educacional e Social’ e serão contabilizados em separado, de modo a permitir cálculo para incidência de tributos” (Irion, 1997, p.114).

Com relação aos cooperados, se a atividade cooperativa eleva seu padrão econômico, há incidência de tributos sobre a renda. Da mesma maneira, impostos incidentes sobre os produtos e serviços comercializados pelas cooperativas (ICMS, IPI e outros) continuam sendo pagos.

Portanto, a não-incidência de que gozam as cooperativas diz respeito unicamente aos resultados de atos cooperativos, sendo elas contribuintes dos demais tributos que incidem sobre os empreendimentos lucrativos.

²² Maiores detalhes sobre definição de ato cooperativo e não-cooperativo podem ser obtidos em Irion (1997).

2.3 Cooperativismo no Estado do Paraná²³

A primeira tentativa de organização no Estado data de 1847, com a fundação da Colônia Thereza Cristina, pelo médico francês Dr. Jean Maurice Faivre, seguidor das idéias de Fourier.²⁴

No entanto, as primeiras cooperativas datam do início deste século. Constituem experiências pioneiras, a Associação Beneficente 26 de Outubro²⁵, fundada em 1906 por um grupo de ferroviários no município de Ponta Grossa, a Cooperativa de Caixas de Curitiba, de 1907 e a Cooperativa Florestal Paranaense, fundada em 1909.

Também merece destaque o trabalho do agrônomo ucraniano Valentin P. Cuts junto às colônias de imigrantes implantadas no Estado a partir do final do século XIX, resultando na formação, sob sua orientação, de 14 cooperativas no Paraná, no período de 1918 a 1930.

Entre as cooperativas fundadas sob a orientação de Cuts está a Sociedade Cooperativista Svitlo (luz, em ucraniano), instalada em novembro de 1919 por um grupo de lavradores em Carazinho, comarca de União da Vitória, mas com registro datado de 15 de janeiro de 1920.

Cabe lembrar que Cuts foi também redator do jornal, editado em língua ucraniana, *Pracia e Lavrador*, destinado a campanhas doutrinárias do cooperativismo e assuntos relacionados a atividades agrícolas, em especial sobre a cultura do trigo.

²³ Este item está baseado em Bortoli (1984).

²⁴ Informação obtida no *site* da OCEPAR na *internet*: www.ocepar.org.br.

²⁵ Transformada posteriormente na Cooperativa Mista 26 de Outubro Ltda..

Outra fase importante do cooperativismo paranaense ocorreu após 1930, com a vinda e estabelecimento de imigrantes, na sua maioria alemães, holandeses, poloneses, russos e japoneses. Foram trazidos sob a responsabilidade de organizações privadas e, depois, por instituições internacionais de imigração.

Implantadas principalmente na região dos “campos gerais”, acabaram por exercer grande influência na economia da região, pela introdução do cultivo de cereais e de pastagens artificiais, além da melhoria do rebanho de gado leiteiro. Ainda hoje, essa região se destaca na produção de cereais e na criação de gado de leite, com produtividades superiores às médias nacional e paranaense.

Após a regulamentação da obrigatoriedade de registro para as cooperativas, através do Decreto-lei nº 581 de 1938, a Cooperativa Agrária de Consumo de Responsabilidade Limitada “Liberdade”, fundada em 1930, tornou-se, aos 19 de maio de 1942, a primeira cooperativa brasileira registrada.

Na década de 40, o ciclo da erva-mate no Paraná, juntamente com incentivos oficiais à organização dos produtores²⁶, propiciou o aparecimento de uma rede de cooperativas de mate. A formação dessas cooperativas trouxe resultados nunca antes alcançados, como por exemplo: elevação dos preços; garantia, durante a safra, de um preço mínimo fixado; financiamento no ato da entrega do produto, na base de 90% do preço fixado; armazenamento e escoamento da produção apropriados.

²⁶ Dentre os incentivos, destaca-se a criação da Comissão de Organização Cooperativa dos Produtores de Mate (COCPM).

A partir de 1947, no entanto, o cooperativismo do mate no Paraná entrou em fase de declínio e isso aconteceu devido à conjugação dos seguintes fatores: extinção da comissão que orientava a organização cooperativa do mate; excesso de produção, aliado aos grandes estoques; retração da demanda; e problemas internos de organização e funcionamento das próprias cooperativas.

No final da década de 50 e início dos anos 60 ocorreu a implantação do cooperativismo do café no Estado. Tal como no caso do mate, os incentivos governamentais, desta vez através do Instituto Brasileiro do Café (IBC), foram essenciais para a formação e crescimento dessas cooperativas. Dentre os incentivos, destacam-se: livre trânsito do café previamente vendido pelas cooperativas; retenção do produto nos armazéns próprios das cooperativas; possibilidade de despacho da produção durante todo o ano; e facilidades de crédito.

As causas para o declínio do cooperativismo do café, se não são as mesmas das cooperativas do mate, guardam uma enorme similaridade.

Apesar de todas essas tentativas, o grande impulso ao cooperativismo paranaense aconteceu nos anos 70, com a formação dos projetos de desenvolvimento cooperativo. Tais projetos nasceram em decorrência da mobilização de agricultores e da integração de órgãos ligados ao cooperativismo, como o Departamento de Assistência ao Cooperativismo (DAC), o Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (INCRA) e a Associação de Crédito e Assistência Rural do Paraná (ACARPA).

Surgiram, então, o Projeto Iguazu de Cooperativismo (PIC), em 1970, com 13 cooperativas agrícolas da região oeste e sudoeste do Estado; o Projeto de Cooperativismo Norte do Paraná (NORCOOP), no ano de 1974, como

resultado da integração de 22 cooperativas agropecuárias; e, por fim, o Projeto Centro-Sul de Cooperativismo (SULCOOP), em 1976, que agregava 23 cooperativas agropecuárias das regiões Centro e Sul do Estado.

Foi justamente por ocasião da execução do Projeto Iguaçu de Cooperativismo que, em 1971, nascia a entidade representativa no Estado, hoje denominada Sindicato e Organização das Cooperativas do Estado do Paraná (OCEPAR).²⁷

Lima (1974) ressalta que esses três projetos coincidem com as três ondas de colonização que ocorreram no Estado, a partir do século XVII. O PIC está relacionado com a vinda de colonos do Rio Grande do Sul, que, no início, praticavam uma agricultura de subsistência, plantando cereais e criando suínos. O NORCOOP está ligado à expansão do plantio de café, vinda do Estado de São Paulo. E o SULCOOP relaciona-se com a mais antiga onda de povoamento, que partiu de Paranaguá e Curitiba, pelas regiões dos “campos gerais”, em direção ao Centro do Estado, ligada à criação de gado e, posteriormente, a indústrias de erva-mate e de madeira de pinho.

Conforme dados da Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB, 1997), o Estado do Paraná possuía, em setembro de 1997, 196 cooperativas dos vários segmentos, congregando 223.686 associados. Cabe, ainda, ressaltar que os 34 mil empregos diretos gerados pelo segmento no Paraná, colocam o Estado na primeira posição, à frente de São Paulo, Minas Gerais, Rio Grande do Sul e Santa Catarina.

²⁷ Informação obtida no *site* da OCEPAR na *internet*: www.ocepar.org.br.

3 IMPORTÂNCIA DO COOPERATIVISMO AGROPECUÁRIO

Apesar de terem sido as cooperativas de consumo as primeiras a se registrarem, são as cooperativas de produção agrícola que vêm apresentando, nas últimas décadas, uma evolução mais dinâmica.

Segundo Côté et al. (1995), para os próximos 20 anos, espera-se um crescimento na população mundial de 1,4 bilhão de pessoas, o que representará um considerável aumento na demanda por alimentos. Sem contar o fato de uma boa parte dessa população ainda não ter atingido níveis adequados de consumo, tanto em termos qualitativos, como quantitativos.

Côté et al. (1995) afirmam ainda que, no ano de 1900, a população mundial era de aproximadamente 1,7 bilhão de pessoas e, na virada do século, espera-se uma população de mais de 5,7 bilhões de pessoas.

Esse crescimento populacional e o respectivo aumento na demanda por alimentos foram acompanhados por uma série de transformações na agricultura, não menos impressionantes. Desenvolvimento tecnológico, abertura de novas fronteiras agrícolas, aumentos expressivos de produtividade, abertura de mercados e diminuição da intervenção governamental são apenas alguns exemplos dessas transformações (Côté et al., 1995).

As cooperativas agropecuárias, estando obviamente inseridas nesse processo, deixaram de direcionar seus objetivos apenas à produção de alimentos e, mais recentemente, dedicam-se à industrialização da produção. Agregam, portanto, mais esta atividade ao enorme leque de serviços prestados, que vão desde assistência técnica, armazenamento e comercialização até assistência social e educacional aos cooperados.

A Tabela 1 mostra os números do cooperativismo agropecuário mundial, por continente. Vale destacar a Ásia, por deter o maior número de cooperativas agropecuárias e a Europa, por congregar o maior número de cooperados e apresentar o maior faturamento.

TABELA 1. Cooperativas agropecuárias: retrato da situação mundial, 1990 - 1994.

Continente	Cooperativas	%	Cooperados	%	Faturamento ^(a)	%
Europa	53.315	25,8	19.288.023	39,0	215,6	47,7
Ásia	118.365	57,4	17.463.748	35,3	118,2	26,1
África	22.226	10,8	6.649.180	13,4	8,6	1,9
Américas	12.249	5,9	6.001.492	12,1	104,5	23,1
Oceania ^(b)	151	0,1	100.090	0,2	5,3	1,2
Total	206.306	100,0	49.502.533	100,0	452,2	100,0

Fonte: Côté et al. (1995).

^(a) Em US\$ bilhões.

^(b) Dados da Oceania são parciais da Austrália.

Da Tabela 1, pode-se deduzir que a Oceania, apesar de ser o continente com o menor número de cooperativas agropecuárias, é o que

apresenta os maiores índices de associados por cooperativa (663), de faturamento por cooperativa (US\$ 35,6 milhões) e por associado (US\$ 53,7 mil). Por outro lado, os menores índices estão presentes na África e na Ásia.

As Américas situam-se, com relação aos índices acima, abaixo da Oceania, mas à frente da Europa, com 490 associados por cooperativa, faturamento de US\$ 8,5 milhões por cooperativa e US\$ 17,4 mil por associado.

No Brasil, até 1960, as cooperativas urbanas (de consumo, crédito, educação, habitação) eram mais numerosas e dinâmicas do que as cooperativas rurais (de produtores agrícolas, criadores, mineradores).

No entanto, após esse ano, a situação inverte-se de maneira paradoxal: as primeiras ou decaíram ou ficaram estagnadas²⁸, enquanto as segundas tiveram uma evolução surpreendente, principalmente a partir da década de 70 (Pinho, 1980).

Benetti & Frantz (1985) descrevem como as cooperativas agropecuárias passaram, em pouco mais de uma década, de estruturas produtivas similares àquelas dos pequenos armazéns, a formas empresariais complexas, somente através da venda da produção dos agricultores e de outras atividades vinculadas à esfera da circulação da produção.

A partir da década de 70, as cooperativas agropecuárias transformaram-se de maneira extraordinária: expandiram sua área de atuação, diversificaram suas linhas de produção e atividades, oferecendo serviços não

²⁸ As razões para o declínio ou estagnação das cooperativas ditas urbanas estão detalhadas em Pinho (1980, p.12).

tradicionalmente afetos às cooperativas de produção agropecuária, passando a atender, inclusive, não-associados (Benetti & Frantz, 1985).

Pinho (1980) argumenta que esse avanço, em grande parte foi devido ao apoio oficial ao setor agropecuário, e se justificou pela necessidade de equilíbrio no balanço de pagamentos, tal como nas crises do petróleo (1974 e 1979) e em face de frustrações generalizadas de safras, como nos anos de 1977 a 1979.

Foi através do III Plano Nacional de Desenvolvimento - PND (1980-1985), que o Governo Federal reconheceu a importância que o setor agropecuário tinha para a reativação da economia brasileira, incluindo sua participação no aumento dos níveis de oferta de emprego e na contenção dos preços internos, além de colaborar com a diminuição do déficit nas contas externas e com o programa energético (fontes renováveis).

As cooperativas agropecuárias, por estarem inseridas nesse contexto, foram igualmente beneficiadas com incentivos advindos desse plano, dentre os quais pode-se citar: revisão da política de garantia de preços mínimos (suficientes para cobrir os custos de produção), ampliação das negociações em bolsa, formação de estoques reguladores e integração dos transportes (Pinho, 1980).

Os planos econômicos, que se seguiram, provocaram e agravaram os problemas estruturais e conjunturais que existem na agricultura brasileira. O descasamento ocorrido entre os valores das dívidas e os preços agrícolas, aliado à falta de visão empresarial de boa parte dos produtores rurais são os exemplos mais nítidos.

O Plano Real, de julho de 1994, que trouxe a estabilização da economia, provocou, nas empresas cooperativadas do segmento agropecuário, o aumento acelerado da descapitalização com a conseqüente diminuição do capital de giro e de recursos para investimentos essenciais.

As dificuldades para as cooperativas reporem materiais e equipamentos, considerados indispensáveis, ocasionaram perdas, não somente na qualidade do atendimento aos associados, mas também na competitividade em relação a empresas capitalistas do mesmo setor.

A reação das cooperativas, desde então, tem-se concentrado na redução de custos, eliminação de desperdícios e melhora na qualidade de produtos e serviços oferecidos aos cooperados (Pinho, 1995/6).

Esse breve histórico está expresso em números, na Tabela 2, que retrata o cooperativismo agropecuário brasileiro desde 1940 até 1997.

TABELA 2. Cooperativas agropecuárias: retrato da situação brasileira, 1940 - 1997.

Anos	Cooperativas (C)	Associados (A)	A / C
1940	530	46.890	88
1950	1.191	145.142	122
1960	1.739	406.759	234
1970	1.160	759.133	654
1980	1.480	1.718.145	1.161
1990	1.400	994.086	710
1997 ^(a)	1.410	923.625	655

Fonte: Pinho (1980) para 1940-1980; OCB (1993) para 1990; OCB (1997) para 1997.

^(a) Os dados de 1997 referem-se ao mês de setembro.

A diminuição do número de cooperativas de 1980 para 1990 reflete um processo de fusão, incorporação, aquisição e, em alguns casos, de dissolução. Esse processo ocorreu devido à exigência de competitividade cada vez maior, imposta pela nova situação econômica de abertura dos mercados e, também, às possibilidades abertas pela legislação cooperativista de 1971.

A queda do número de associados no mesmo período, tanto em valores absolutos como em relação ao número de cooperativas, mostra, por um lado, a seletividade que as cooperativas estariam procedendo em seu quadro social e, por outro, o descrédito de alguns cooperados em relação à melhora na situação econômico-financeira de várias cooperativas.

Apesar da queda nesses números, outros índices vêm confirmar a importância das cooperativas no setor agropecuário brasileiro como um todo.

Em 1995, as cooperativas agropecuárias detinham, conforme OCB (1997), cerca de 28% da capacidade estática de armazenamento de grãos do País. Nas exportações, sua participação atingiu, no mesmo ano, 11,4% do café, 36,7% do complexo soja e 38,2% do açúcar de cana. Com relação à participação na comercialização da produção agropecuária brasileira, a Figura 1 ilustra a situação no ano de 1995, também segundo OCB (1997).

Cabe destacar que 55,27% dos seus associados, em 1995 possuíam propriedades de até 50 hectares. Isso evidencia a participação majoritária, em seus quadros sociais, de pequenos e médios proprietários rurais, que, aliás, são os menos favorecidos no relacionamento com as estruturas de mercado fortemente oligopolizadas (OCB, 1997).

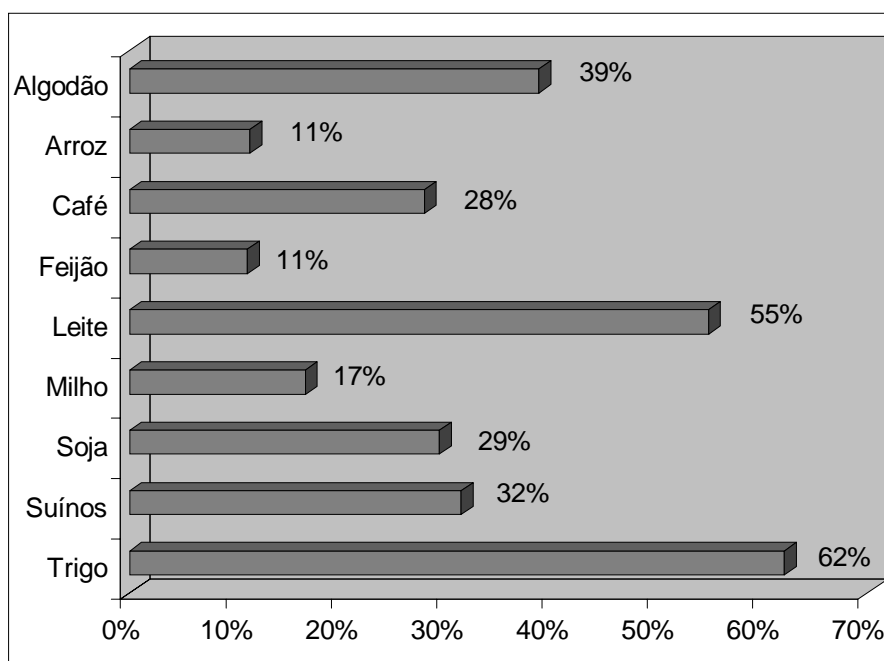


FIGURA 1 – Participação das cooperativas na comercialização da produção agropecuária brasileira, 1995.

Fonte: OCB (1997).

A Tabela 3 mostra a situação atual do cooperativismo agropecuário brasileiro, por região, em setembro de 1997.

Com a finalidade de permitir uma melhor visualização dos dados da Tabela 3, foram elaboradas três figuras: a Figura 2 ilustrando a distribuição percentual do número de cooperativas agropecuárias por região brasileira; a Figura 3 mostrando a distribuição do número de associados, também por região; e a Figura 4 apresentando a distribuição, por região, dos funcionários das cooperativas agropecuárias.

TABELA 3. Cooperativas agropecuárias: retrato por região brasileira, 1997.

Região	Cooperativas	%	Cooperados	%	Funcionários	%
Sul	313	22,2	468.277	50,7	65.219	57,8
Sudeste	433	30,7	305.720	33,1	36.220	32,1
Norte	69	4,9	9.961	1,1	973	0,9
Nordeste	468	33,2	94.409	10,2	3.202	2,8
Centro-Oeste	127	9,0	45.258	4,9	7.221	6,4
Total	1.410	100,0	923.625	100,0	112.835	100,0

Fonte: OCB (1997).

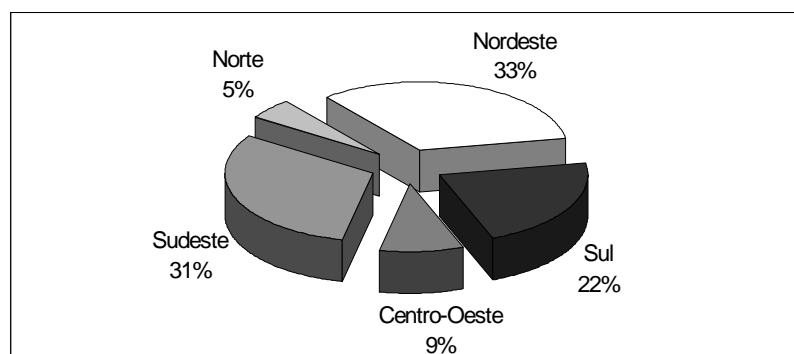


FIGURA 2 – Distribuição percentual das cooperativas agropecuárias por região brasileira, 1997.

Fonte: OCB (1997).

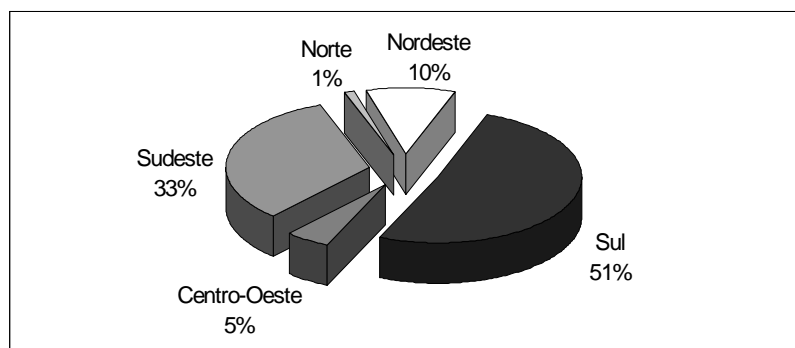


FIGURA 3 – Distribuição percentual dos associados das cooperativas agropecuárias por região brasileira, 1997.

Fonte: OCB (1997).

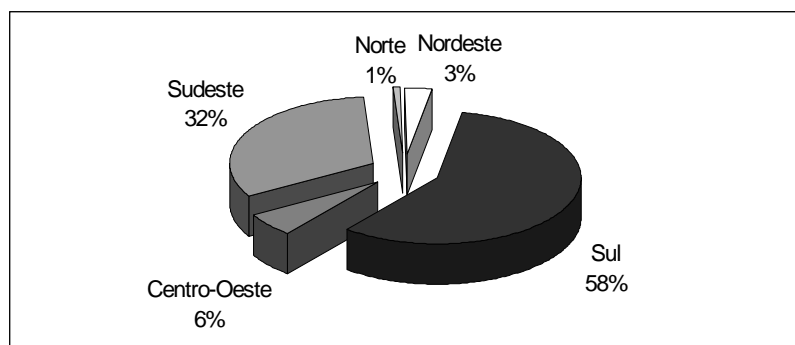


FIGURA 4 – Distribuição percentual dos funcionários das cooperativas agropecuárias por região brasileira, 1997.

Fonte: OCB (1997).

Fica claro que a região Sul, apesar de não contar com o maior número de cooperativas, apresenta o maior número de cooperados e onde o cooperativismo agropecuário gera mais empregos diretos. É também a região Sul que mostra o maior índice de associados por cooperativa (1.496) e o maior número de funcionários por cooperativa (208).

Contribuem para isso a predominância de pequenas e médias propriedades, a infra-estrutura e os serviços presentes na região (energia, transportes, educação), a relevância do mercado consumidor e o desenvolvimento da agricultura e pecuária. É preciso lembrar que grande parte dessas contribuições são decorrentes de fatores não menos importantes, como imigração e condições edafo-climáticas favoráveis, entre outros.

A Tabela 4 mostra a evolução do segmento agropecuário no Paraná, desde 1976, quando teve início a sistematização dos dados pela OCEPAR.

TABELA 4. Cooperativas agropecuárias: retrato da situação paranaense, 1976 - 1997.

Anos	Cooperativas	Associados	Funcionários
1976	68	66.936	5.961
1980	64	106.748	14.576
1985	72	188.901	29.085
1990	69	193.340	34.489
1997 ^(a)	60	108.410	27.010

Fonte: OCEPAR (1987), para os dados até 1985 e OCEPAR (1991), para os dados de 1990.

^(a) Os dados de 1997 referem-se à posição de 31/12/1997 fornecida pela OCEPAR, via *e-mail*.

A análise dos números de 1990 e 1997 permite verificar facilmente a tendência de queda tanto em número de cooperativas e seus associados, como também em número de funcionários, refletindo o enxugamento que o segmento vem atravessando.

Apesar disso, as cooperativas agropecuárias do Paraná apresentavam, em 1996, índices realmente significativos de participação na economia do Estado. Segundo OCEPAR (1997b) elas detinham, à época, 42% da capacidade estática de armazenagem de grãos no Estado e apresentavam elevados índices de participação na comercialização da produção agropecuária do Estado, conforme apresentado na Figura 5.

Como consequência dessa participação, o cooperativismo agropecuário respondeu, em 1996, por 55% do PIB da agricultura paranaense, congregando, nos seus quadros sociais, cerca de 35% dos produtores rurais do Estado, o que confirma a importância do cooperativismo agropecuário no Paraná (OCEPAR, 1997b).

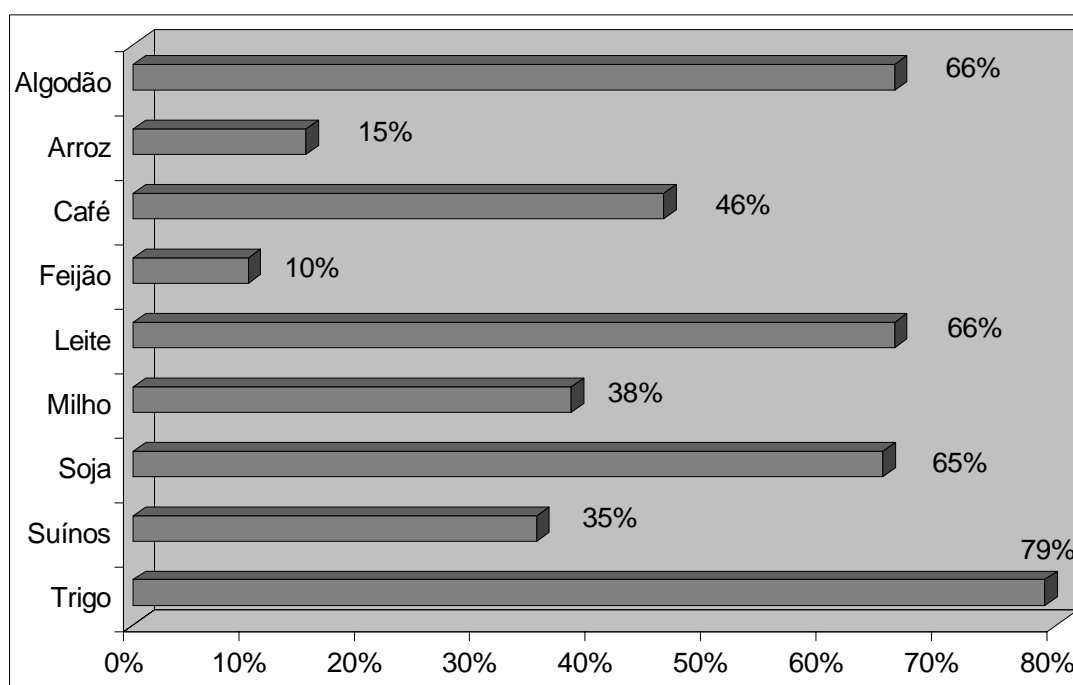


FIGURA 5 – Participação das cooperativas na comercialização da produção agropecuária do Estado do Paraná, 1997.

Fonte: OCEPAR (1997b).

Algumas observações devem ser feitas a respeito das Figuras 1 e 5: dentro da categoria “soja” está incluído todo seu complexo (grão, farelo e óleo); a categoria “suínos” refere-se apenas aos animais abatidos sob inspeção federal; na categoria “leite” inclui-se somente o produto comercializado *in natura*; e a categoria “café” refere-se apenas ao produto comercializado “em coco”.

4 COMPARAÇÃO ENTRE EMPRESAS DE CAPITAL E COOPERATIVAS

Pinho (1966) distingue cooperativas de empresas de capital através de dois pontos básicos: enquanto as empresas cooperativadas colocam em primeiro lugar as pessoas, objetivando, portanto, a prestação de serviços, as empresas de capital dão primazia ao capital, visando, dessa maneira, a obtenção de lucros.

A autora afirma, ainda, que desses dois pontos básicos, decorrem as demais distinções entre cooperativas e empresas de capital, descritas no Quadro 3.

É oportuno ressaltar que essa comparação não tem como objetivo colocar as cooperativas como opositoras ou excludentes frente às empresas de capital.

Irion (1997) lembra que as cooperativas são uma opção de organização econômica que convive e até mantém negócios com a opção empresarial, já que as empresas de capital ora são clientes ora fornecedoras das próprias cooperativas.

Rodrigues (1995) ressalta, ainda, que as cooperativas não são contra o capitalismo; na verdade, elas têm que se servir dos mesmos instrumentos deste para beneficiar seus associados, de tal forma que a doutrina se consolide.

A finalidade principal dessa comparação é, através das distinções, explorar as vantagens da empresa cooperativada em relação às empresas de capital e também apontar as desvantagens para que elas possam ser superadas.

QUADRO 3. Distinções entre empresas de capital e cooperativas.

Característica	Empresa de capital	Cooperativa
Princípio	Competição	Cooperação
Objetivo	Obtenção de lucro	Prestação de serviços
Número de acionistas/sócios	Limitado	Ilimitado
Princípio da dupla qualidade ^(a)	Não	Sim
Gestão	Cada ação, um voto	Cada homem, um voto
Método de produção	Capital arrenda o trabalho	Trabalho arrenda o capital
Tipo de resultado obtido	Tangível: lucro	Tangível e intangível ^(b)
Distribuição dos resultados	Proporcional ao capital	Proporcional às operações
Cessibilidade das ações/quotas	Sim	Não
Pagamento de dividendos/juros	Limitado pelo montante realizado	Fixos e módicos
Área de atuação	Ilimitada	Limitada
Sujeita a falência	Sim	Não

Fonte: Pinho (1966); Irion (1997); Lauschner (1982); Banco do Brasil S.A. (1998c).

^(a) Os proprietários da empresa são também os usuários dos benefícios que ela produz.

^(b) Tangível: sobras; intangível: serviços prestados aos associados.

4.1 Vantagens e desvantagens das cooperativas frente às empresas de capital

O princípio da cooperação ou também denominado auxílio-mútuo é um dos grandes aliados que permite aos cooperados atingirem um objetivo comum. Entretanto, se esse objetivo não estiver bem definido e o caminho que leve a ele bem delineado, a empresa cooperativada pode colocar em risco a própria sobrevivência.

As empresas de capital também correm esse risco. Mas a competição, nesse caso, torna-se uma das responsáveis por promover a determinação que toda empresa de capital tem na busca de seu objetivo maior: a obtenção de lucros.

A não limitação do número de associados em uma cooperativa está diretamente relacionada ao princípio da adesão livre e voluntária. No entanto, a própria Lei nº 5.764/71 faculta às cooperativas o estabelecimento de um limite, conforme sua capacidade de prestar os serviços para os quais a empresa cooperativada foi constituída.

A livre entrada e saída conduz também a uma situação contratual frágil, na medida em que permite ao associado transacionar com sua cooperativa apenas quando lhe for conveniente. Por conseguinte, todos os benefícios e eficiências gerados pelos produtores acabam não se transferindo para a cooperativa, o que contribui para seu desgaste econômico (Bialoskorski Neto, 1994).

O princípio da dupla qualidade, onde o associado é, ao mesmo tempo, dono e usuário de sua empresa, faz com que não exista uma divisão

clara entre propriedade e controle nas cooperativas. Essa característica pode levar a situações onde o ganho individual prevalece em detrimento do coletivo.

Aliás, essa consequência pode também surgir pelo fato da empresa cooperativada ter como objetivo primordial a prestação de serviços a seus associados e não a maximização do lucro.

A gestão democrática das cooperativas (“cada homem, um voto”) deveria, por si só, garantir a participação ativa daqueles produtores com um volume menor de operações, já que eles seriam igualmente representados em relação àqueles produtores que operam grandes volumes. Contudo, o que se percebe é uma participação cada vez menor dos associados nas Assembléias Gerais.

A cessibilidade das quotas pelos cooperados, na verdade, pode existir, mas somente quando da sua saída e com a anuência do conselho de administração da cooperativa. Entretanto, quase não existe possibilidade de transação desses papéis, devido ao fato de cada quota dar direito a um só voto e dos resultados serem distribuídos proporcionalmente às operações e não de acordo com a participação no capital da empresa (Bialoskorski Neto, 1998).

Outro fator de estímulo à não comercialização das quotas é a remuneração a elas atribuída: por um princípio doutrinário ela deve ser feita a uma taxa módica e fixa, que serve apenas para corrigir o capital social na cooperativa, o qual, obviamente, fica subestimado.

Assim, a quota-parte, além de não apresentar liquidez, também deixa de apresentar a devida valorização que espelharia o crescimento dos negócios e imobilizados das empresas cooperativadas.

Esse último fator, aliado a não sujeição à falência, pode dificultar tanto a obtenção de empréstimos junto às instituições financeiras como as compras a prazo junto a fornecedores.

Com relação à não sujeição à falência, cabe lembrar que as cooperativas podem se extinguir através de um processo denominado “dissolução”, que pode ser judicial ou extrajudicial e que obedece a uma série de formalidades legais denominadas “liquidação” (Irion, 1997).

Sobre as vantagens, o Censo Agropecuário de 1985²⁹ mostra uma relação interessante entre o percentual de propriedades rurais vinculadas a cooperativas e uma *proxy* da produtividade da terra. Estados com maior número de estabelecimentos vinculados a cooperativas (Rio Grande do Sul, 49%; Santa Catarina, 42% e Paraná, 38%) registram também uma maior produtividade da terra. Por outro lado, os estados do Nordeste, com menor número de propriedades vinculadas a cooperativas (Ceará, 8% e Rio Grande do Norte, 10%) apresentam baixa produtividade da terra.

A interpretação tem duplo sentido: o cooperativismo é mais forte onde a economia rural é mais desenvolvida ou a economia rural apresenta um melhor desenvolvimento onde o cooperativismo é mais atuante. Nesse caso caberia um estudo para identificar o sentido de causalidade. De qualquer maneira, a relação existe e está comprovada.

Bialoskorski Neto (1994) afirma, ainda, que as cooperativas agropecuárias comprovadamente aumentam o nível de renda dos produtores rurais associados, através de três vertentes:

²⁹ Fonte: IBGE. **Censo Agropecuário**. Rio de Janeiro: IBGE, 1985.

- 1) facilitando o relacionamento do produtor com as estruturas de mercado fortemente oligopolizadas à montante e à jusante de seu estágio de produção, através, principalmente, dos ganhos de escala adquiridos;
- 2) possibilitando economia nos custos de transação dos produtores, relacionados às transações de mercado, à utilização de ativos específicos, às transferências de preços e à utilização de informações estratégicas e tecnológicas; e
- 3) distribuindo-se proporcionalmente as sobras do exercício.

Pinho (1966) ainda destaca, como vantagem, o importante papel educativo e social desempenhado pelas cooperativas. Pela legislação em vigor, 5% das sobras apuradas em cada ano devem ser obrigatoriamente direcionados para o Fundo de Assistência Técnica e Educacional (FATES). Tal fundo é indivisível, ou seja, não pode ser distribuído aos associados sob qualquer hipótese e tem aplicação obrigatória em atividades educacionais e de assistência ao cooperado.

O princípio da dupla qualidade, por sua vez, deveria se traduzir em enorme vantagem, pois possibilitaria a melhor coordenação do sistema produtivo, já que o cooperado é, ao mesmo tempo, proprietário e usuário de sua empresa.

Isso significa que a cooperativa poderia, com maior facilidade, direcionar seu sistema de produção, visando adequar-se às exigências do mercado consumidor. E ela o faria com o uso de mudanças tecnológicas difundidas (e, às vezes, produzidas) pela própria empresa, gerando, assim respostas mais rápidas e eficientes.

Schneider (1984) afirma que o cooperativismo deve praticar de maneira autêntica os valores e princípios cooperativos (elevação das condições materiais de vida através da melhoria da renda, auto-ajuda, entre-ajuda, participação, responsabilidade, dignidade e honestidade, especialmente a administrativa). Praticando estes valores, o movimento cooperativo saberá edificar uma nova ordem social e econômica, respondendo às reivindicações e aspirações contemporâneas.

5 ENDIVIDAMENTO DAS COOPERATIVAS AGROPECUÁRIAS

5.1 Breve histórico da situação paranaense

As cooperativas, quando da necessidade de captar recursos para novos investimentos ou mesmo para sua manutenção, podem recorrer a instituições financeiras, fornecedores ou, ainda, aos próprios cooperados, através da integralização de capital.

Diferentemente das empresas de capital, não é permitido às empresas cooperativadas brasileiras, ao amparo da Lei nº 5.764/71, abrir seu capital a terceiros, ao contrário do que já acontece em outros países.³⁰

A atual situação dos produtores rurais, no que se refere à pequena margem que suas atividades proporcionam e em relação a seu elevado grau de endividamento, advindo, principalmente, de programas de renegociação de dívidas rurais (Securitização e PESA³¹), não permite, nesse momento, que eles aportem recursos em suas cooperativas.

³⁰ Para maiores detalhes sobre cooperativas que abriram seu capital vide o caso Saskatchewan Wheat Pool in: Bialoskorski Neto (1998).

³¹ PESA é a abreviatura de “Programa Especial de Saneamento de Ativos”.

Restam, então, duas possibilidades para as cooperativas captarem recursos: junto a instituições financeiras ou junto a fornecedores, ambas geralmente atreladas a encargos financeiros relativamente elevados³². Por essa razão, o endividamento nas cooperativas agropecuárias tende a ser maior do que em empresas de capital com atividades similares, como já foi observado por Bialoskorski Neto (1994).

Para exemplificar, as Figuras 6 e 7 mostram, respectivamente, a evolução do endividamento e da participação do capital de terceiros das cooperativas agropecuárias paranaenses, no período de 1995 a 1998. Não se incluiu o endividamento decorrente de operações de repasse³³, já que os cooperados são os beneficiários finais e, também, os responsáveis pelos respectivos débitos, cabendo à cooperativa, quando caracterizada a coobrigação, a liquidação da parcela da dívida não quitada pelos cooperados.

Tendo em vista que as dívidas das cooperativas são, geralmente, atreladas, cada uma, a um indexador diferente, a escolha de um deles para deflacionar os valores referentes ao endividamento poderia mascarar os resultados e, por conseguinte, levar a conclusões não condizentes com a real situação. Optou-se, então, pela utilização da relação “endividamento total próprio sobre ativo total”, como forma de se analisar o endividamento ao longo de um determinado período.

No caso da participação do capital de terceiros, expresso pelo soma do passivo circulante com o exigível de longo prazo, em relação ao patrimônio

³² São elevados em relação àquilo que uma empresa, cujo objetivo principal não é a maximização de lucros (sobras), mas sim a prestação de serviços a seus associados, poderia suportar.

³³ Foram incluídas, no entanto, as operações de repasse cujo objetivo tenha sido a integralização de cotas-partes, pois, apesar dos cooperados serem os responsáveis pelo débito, a cooperativa figura como beneficiária final do respectivo crédito.

líquido, excluiu-se aquelas cooperativas que apresentaram patrimônio líquido negativo.

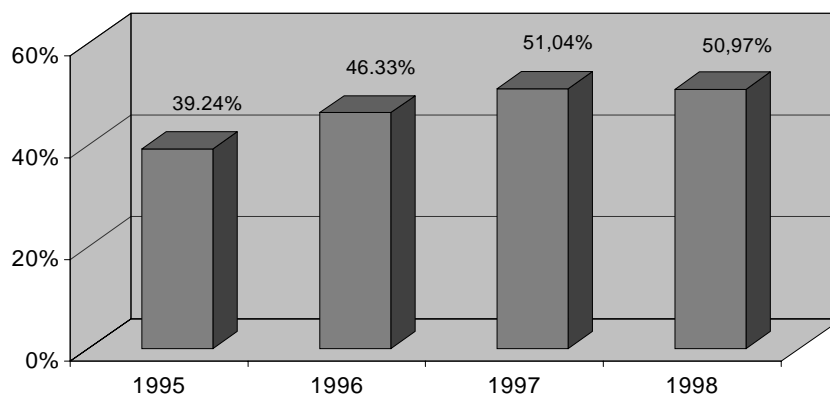


FIGURA 6 – Evolução do endividamento^(a) das cooperativas agropecuárias paranaenses, 1995 - 1998^(b).

Fonte: Banco do Brasil S.A. (1996, 1997, 1998a e 1999).

^(a) Endividamento = (endividamento total próprio/ativo total) · 100.

^(b) Os dados referem-se à posição em 31 de dezembro de cada ano.

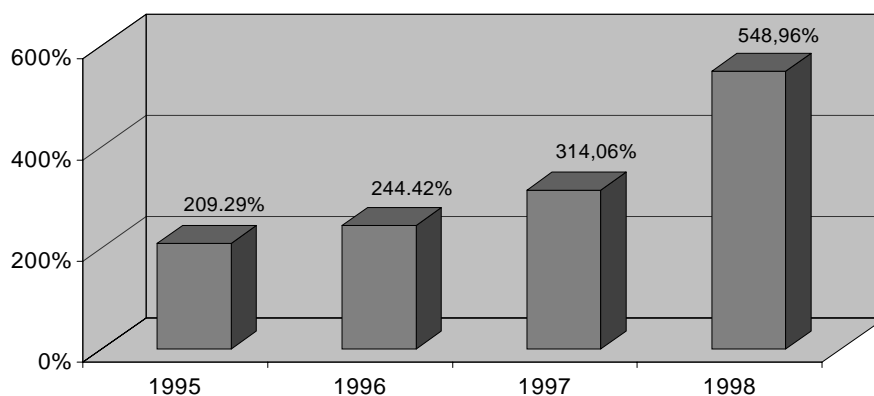


FIGURA 7 – Evolução da participação do capital de terceiros^(a) das cooperativas agropecuárias paranaenses, 1995 - 1998^(b).

Fonte: Banco do Brasil S.A. (1996, 1997, 1998a e 1999).

^(a) Particip. no capital de terceiros = [(passivo circulante+exigível de longo prazo)/patrimônio líquido] · 100.

^(b) Os dados referem-se à posição em 31 de dezembro de cada ano.

A Figura 6 mostra uma evolução crescente do endividamento, confirmando, portanto, a constante busca, por parte dessas cooperativas, de recursos junto a terceiros. E a predominância do capital de terceiros, também em evolução crescente, como mostra a Figura 7, comprova a dificuldade que essas cooperativas vem enfrentando no sentido de obter recursos junto a seus cooperados.

A tendência de estabilização do endividamento, observada no ano de 1998, ocorreu em razão da implementação do Programa de Revitalização das Cooperativas de Produção Agropecuária (RECOOP) que, entre outras características, permitia manter em situação de normalidade as dívidas³⁴ das cooperativas que apresentaram a carta-consulta e, posteriormente, das cooperativas definitivamente enquadradas.

As consequências dessa busca frequente de recursos, geralmente onerosos, junto a terceiros são previsíveis: declínio da situação econômico-financeira, podendo levar, ao mesmo tempo, à inadimplência e a uma piora significativa na qualidade dos serviços prestados aos cooperados. A dificuldade na obtenção de novos recursos e a perda de credibilidade com consequente evasão de cooperados tornam-se, então, inevitáveis, a tal ponto que a liquidação passa a ser a única saída.

Foi justamente para se evitar a possibilidade de liquidação de grande parte das cooperativas de produção agropecuária e, também, para proporcionar a essas empresas condições de sustentabilidade e competitividade, é que foi criado o Programa de Revitalização das Cooperativas de Produção Agropecuária (RECOOP).

³⁴ Nessa situação poderiam permanecer as dívidas passíveis de alongamento/refinanciamento ao amparo do RECOOP.

5.2 Programa de Revitalização das Cooperativas de Produção Agropecuária (RECOOP)³⁵

O Programa de Revitalização das Cooperativas de Produção Agropecuária (RECOOP) foi implementado através da Medida Provisória nº 1.715, de 03/09/1998. Tem, como principal objetivo, reestruturar e capitalizar as cooperativas de produção agropecuária, visando o desenvolvimento autosustentado em condições de competitividade e efetividade, que resulte na manutenção, geração e melhoria do emprego e renda.

Para se enquadrar, cada cooperativa teve que apresentar, num primeiro momento, uma carta-consulta candidatando-se ao benefício. Partindo-se de uma situação inicial de 650 cooperativas que se candidataram ao Programa, 439 tiveram suas cartas-consulta aceitas por uma comissão executiva nomeada pelo Governo, denominada Comitê Executivo do RECOOP.

Em uma segunda fase, as cooperativas tiveram que apresentar a esse Comitê e à(s) instituição(ões) financeira(s) um plano de desenvolvimento, aprovado em Assembléia Geral Extraordinária pela maioria dos cooperados, que incluísse os cinco projetos descritos a seguir, conforme estabelecido no Anexo ao Decreto nº 2.936, de 11/01/1999 e observado o roteiro fornecido pela Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB).

³⁵ Este item fundamenta-se em dados obtidos na *internet*, nos *sites* da OCB (www.ocb.org.br), do Palácio do Planalto (www.planalto.gov.br) e do Banco Central do Brasil (www.bcb.gov.br).

1) Projeto de Reestruturação, demonstrando a viabilidade técnica e econômico-financeira da cooperativa, contemplando:

- seleção das áreas de atuação, direcionando as operações para atividades com maior capacidade de retorno;
- adequação da escala operacional dos empreendimentos mediante parcerias, fusões e incorporações, considerando a localização geoeconômica, a estrutura de distribuição e o ponto de equilíbrio para cada atividade econômica;
- adequação tecnológica do parque industrial, dos processos produtivos, dos sistemas de informação e dos sistemas de comercialização;
- adequação da estrutura patrimonial, se for o caso, por meio de desmobilizações de ativos não operacionais ou operacionalmente dispensáveis.

2) Projeto de Capitalização, que contemple:

- obrigatoriamente, taxa de retenção sobre a produção entregue e comercializada pelos cooperados, destinada à capitalização da cooperativa;
- outras formas de capitalização de responsabilidade dos cooperados;
- aporte de capital de empresas não cooperativas, relações de parceria e de gestão, observando-se as exigências legais e a manutenção do controle pelas cooperativas.

3) Projeto de Profissionalização da Gestão Cooperativa, prevendo:

- adoção de estrutura profissional de gestão cooperativa, compatível com o mercado;
- capacitação dos dirigentes, dos membros do conselho fiscal, do quadro funcional, por meio de programas de treinamento

específico, com apoio do sistema OCB e Departamento de Cooperativismo e Associativismo Rural (DENACOOB), dentre outras instituições, notadamente nas seguintes áreas: dinâmica, filosofia e gestão cooperativista; desenvolvimento técnico das atividades produtivas; comercialização da produção em mercados físico e futuro, comércio exterior e mecanismos de *hedge*; e administração de negócios;

- reformulação na política de recursos humanos (seleção, qualificação profissional, cargos, produtividade, remuneração) pautada pelos requisitos de eficiência e qualidade vigentes no mercado, procedendo ao ajuste necessário no quadro de funcionários.

4) Projeto de Organização e Profissionalização dos Cooperados, contemplando:

- seletividade associativa de modo a manter na entidade os cooperados com disposição de assumirem os compromissos necessários para o sucesso do projeto de revitalização da cooperativa, e que possam absorver as tecnologias necessárias para a viabilização do empreendimento;
- aprimoramento dos processos e relações entre cooperativa e cooperados;
- capacitação dos cooperados a absorverem as tecnologias necessárias para incrementar a competitividade do empreendimento.

5) Projeto de Monitoramento do Plano de Desenvolvimento da Cooperativa, que contemple:

- elaboração dos demonstrativos contábeis e financeiros de acordo com as normas técnicas mais recomendadas para o sistema

cooperativo, inclusive registrando os ativos de difícil recebimento, de modo a refletir a real situação patrimonial;

- adoção de mecanismos de acompanhamento econômico-financeiro da cooperativa;
- adoção de serviços de auditoria independente sobre os balanços e demonstrações de resultados de cada exercício;
- adequação do estatuto da cooperativa de forma a prever; aprovação em assembléia geral, por maioria simples dos associados, admitida a representação por delegados, do plano de desenvolvimento da cooperativa, em seus respectivos projetos; apresentação do parecer de auditoria independente sobre os balanços e resultados de cada exercício; garantia de acesso de técnicos designados pelo Governo Federal a dados e informações relacionados à execução do plano de desenvolvimento da cooperativa; e outras matérias enumeradas no art. 4º da Medida Provisória nº 1.781-4, de 14/12/1998.

Com relação à aplicação dos recursos ou alongamento de dívidas, o RECOOP permite, às cooperativas, as seguintes alternativas, de acordo com o estabelecido no Anexo ao Decreto nº 2.936, de 11/01/1999 e respeitados os itens e valores da carta-consulta aprovados pelo Comitê Executivo:

I. alongamento de dívidas:

- cotas-partes e securitização;
- alongadas ou em via de alongamento com base nas disposições da Resolução CMN/BACEN nº 2.471, de 26/02/1998 (PESA) e alterações posteriores, a critério da cooperativa, admitindo o financiamento com recursos do RECOOP do valor necessário à aquisição dos correspondentes títulos do Tesouro Nacional;

II. pagamento de dívidas da cooperativa, após a negociação de descontos com os respectivos credores:

- provenientes da aquisição de insumos agropecuários;
- com cooperados;
- fiscais;
- trabalhistas e encargos sociais;
- outras dívidas existentes junto ao sistema financeiro;

III. financiamento de recebíveis de cooperados;

IV. capital de giro voltado para o foco principal de atividade da cooperativa;

V. investimentos:

- reestruturação e reconversão de atividades;
- verticalização e modernização tecnológica;
- aquisição de bens móveis e/ou imóveis e assunções de ativos por desmembramento, fusões, incorporações e desmobilizações de cooperativas de produção agropecuária.

O Anexo ao Decreto nº 2.936 estabelece, ainda, as condições operacionais do Programa, dentre as quais pode-se destacar:

a) prazo: até 15 anos, exceção feita às operações de capital de giro (até 2 anos) e securitização (ampliação para 10 anos do prazo final das operações securitizadas);

b) encargos financeiros: IGP-DI + 4% a.a. (com exceção das operações de capital de giro, com encargos fixos de 8,75% e das operações de securitização, onde se mantém, a título de encargos financeiros, a variação dos preços mínimos + 3% a.a.). No caso de cooperativas localizadas em regiões amparadas pelos Fundos Constitucionais de Financiamento do

Norte, Nordeste e Centro-Oeste (respectivamente FNO, FNE e FCO), aplicam-se às operações de crédito ao amparo do RECOOP, exceto sobre as parcelas destinadas a novos investimentos (IGP-DI + 4% a.a.) e sobre os valores da securitização (variação dos preços mínimos + 3% a.a.), os encargos financeiros usualmente por eles praticados ou aqueles estabelecidos para o Programa, à escolha das cooperativas no ato da assinatura do instrumento de crédito, em caráter definitivo;

c) carência: 24 meses para a parcela de capital, acrescida da variação do IGP-DI e de seis meses para a parcela de juros, quando se tratar de recursos para quitação de dívidas com o sistema financeiro, com cooperados e oriundas da aquisição de insumos agropecuários, de tributos e de encargos sociais e trabalhistas, bem como para financiamento de recebíveis de cooperados. Quando se tratar de crédito para investimentos sob a égide do RECOOP, a operação terá carência de prazo equivalente ao da maturação do empreendimento previsto no projeto, aplicável a capital e encargos financeiros;

d) limites de apoio: até R\$ 2.100.000.000,00 (dois bilhões e cem milhões de reais), destinados a financiar os itens do RECOOP descritos abaixo, exceto para alongamento de operações de cotas-partes e securitização e, também, para operações lastreadas com recursos dos Fundos Constitucionais (FNO, FNE e FCO) e do Fundo de Defesa da Economia Cafeeira (FUNCAFÉ):

- pagamento de dívidas da cooperativa (trabalhistas, provenientes de obrigações fiscais e sociais, com cooperados e provenientes de aquisição de insumos agropecuários), existentes em 30/06/1997 e ainda não pagas: os recursos necessários para o pagamento das respectivas dívidas;
- obrigações bancárias e recebíveis de cooperados, originários de créditos constituídos até 30/06/1997: saldo devedor existente em

30/06/1997, atualizado até 30/06/1998 pelos encargos financeiros pactuados para situação de normalidade e, a partir de 01/07/1998 até a data da efetiva formalização dos novos instrumentos de crédito, TR + juros de até 12% a.a. ou os encargos financeiros pactuados para situação de normalidade, o menor desses dois parâmetros (exceção feita a obrigações bancárias com recursos de captação externa: variação cambial + juros de até 12% a.a. ou taxa pactuada no contrato, se inferior e, no caso de operações de repasse do BNDES: encargos financeiros pactuados para situação de normalidade);

- investimentos fixos: 50% do ativo total ou 200% do patrimônio líquido, o menor desses dois valores;
- capital de giro: 15% do ativo total da cooperativa;

e) outras condições:

- regularização de todas as obrigações fiscais, tributárias, sociais e trabalhistas;
- desmobilizações de ativos que não estejam dentro do objeto principal da sociedade;
- não se enquadram, no RECOOP, as operações de repasse a cooperados, excetuando-se as de cotas-partes, por traduzirem obrigações específicas de cada um desses recebedores dos recursos repassados.

Após a publicação do Decreto nº 2.936, várias alterações foram implementadas através de Decretos, Portarias, Resoluções BACEN e reedições da Medida Provisória que dispõe sobre as normas do Programa, dentre as quais cabe destacar:

- ✓ definição das operações ao amparo do RECOOP como de crédito rural, para todos os efeitos (estabelecida na Medida Provisória nº 1.781-7, de 11/03/1999 e mantida na Medida Provisória nº 1.961-24, de 26/06/2000);
- ✓ possibilidade de inclusão de dívidas que tenham mudado de classificação contábil ou de instituição financeira credora e atribuição, ao Tesouro Nacional, do risco das operações para pagamento de dívidas junto ao INSS (estabelecida na Medida Provisória nº 1.898-15, de 22/10/1999 e mantida na Medida Provisória nº 1.961-24, de 26/06/2000);
- ✓ assunção parcial, pelo Tesouro Nacional, do risco das operações destinadas ao financiamento de investimentos e capital de giro de que trata a Medida Provisória que dispõe sobre o RECOOP, até o montante de R\$ 300.000.000,00 (trezentos milhões de reais), sendo que a participação do Tesouro em cada operação de risco “C” e “D” ficará limitada a 50% e 75%, respectivamente. Do total do financiamento para capital de giro e investimento programado por instituição financeira, a participação do risco do Tesouro Nacional ficará limitada a até 25% para operações de nível “C” e até 25% para as operações de risco “D” (estabelecida na Medida Provisória nº 1.961-19, de 05/02/2000 e mantida na Medida Provisória nº 1.961-24, de 26/06/2000, além da metodologia para estabelecimento do risco descrita na Portaria nº 33, de 08/02/2000);
- ✓ autorização às instituições financeiras permitindo incluir cláusula nos instrumentos de crédito assegurando que eventual redução dos encargos financeiros estabelecidos para o Programa será aplicada aos contratos já formalizados, a partir de sua comunicação (Resolução BACEN nº 2.704, de 14/03/2000, revogada posteriormente pela Resolução BACEN nº 2.731, de 14/06/2000);

- ✓ autorização, no âmbito do RECOOP, para concessão de crédito direto a cooperado, com a interveniência da cooperativa, para as seguintes finalidades:
 - I. financiamento de recebíveis de cooperados e alongamento de operações de cotas-partes;
 - II. financiamento de crédito de investimentos e de capitalização da cooperativa (Resolução BACEN nº 2.704, de 14/03/2000, revogada posteriormente pela Resolução BACEN nº 2.731, de 14/06/2000);
- ✓ definição de retirada gradual de atividades relacionadas com a distribuição de bens de consumo (supermercados, postos de combustível, etc.), observando-se os seguintes prazos, a contar da data da assinatura do instrumento de crédito:
 - I. doze meses, para saída dessas atividades que vêm apresentando resultados negativos;
 - II. vinte e quatro meses, nos casos que não se enquadrarem no inciso “1” (Decreto nº 3.399, de 31/03/2000, revogado posteriormente pelo Decreto nº 3.469, de 18/05/2000);
- ✓ autorização às instituições financeiras no sentido de possibilitar o remanejamento de valores entre os itens financiáveis e refinanciáveis, constantes do projeto de revitalização da cooperativa, que tenham sido aprovados pelo Comitê Executivo (Decreto nº 3.469, de 18/05/2000).

As particularidades de cada plano de desenvolvimento, com relação à destinação dos recursos, situação econômico-financeira e principais atividades desenvolvidas pelas cooperativas enquadradas, em conjunto com as condições descritas acima, revelam a natureza complexa do Programa e as dificuldades que vêm sendo encontradas na sua operacionalização.

Entretanto, caso o RECOOP atinja seus objetivos, haveria melhoras significativas no campo social, com benefícios diretos aos cooperados (aumento de seu nível de renda, por exemplo) e, também, à comunidade da qual fazem parte (maior desenvolvimento da economia local).

Para que isso aconteça, deve haver um forte comprometimento de cooperados, dirigentes e órgãos representativos do cooperativismo com os objetivos do RECOOP, de modo a evitar que ele se reduza a um simples programa de refinanciamento de dívidas das cooperativas de produção agropecuária.

6 COOPERATIVISMO E TEORIA ECONÔMICA

Desde as primeiras tentativas de organização, os estudos a respeito do cooperativismo estavam centrados muito mais na doutrina e seus princípios do que propriamente nos instrumentais teórico-econômicos disponíveis à época.

Economistas ilustres, como os franceses Charles Gide e Marie-Ésprit Léon Walras e o russo Mikhail Tougan-Baranovsky, limitaram seus estudos aos aspectos doutrinários do cooperativismo.

As primeiras tentativas para se estabelecer uma explicação teórica para o cooperativismo sob a ótica econômica datam do fim do século passado e foram atribuídas aos alemães Franz Oppenheimer e Robert Liefman. Contudo, as barreiras da língua tornaram pouco conhecidas essas e outras obras posteriores de autores alemães, russos e poloneses (Pinho, 1982).

Nos últimos 30 anos, os estudos relativos ao cooperativismo vêm cada vez mais se preocupando em desenvolver um instrumental teórico, algo distante do conteúdo doutrinário, que procure explicar a organização cooperativa sob a perspectiva econômica e administrativa.

Contribuíram para isso, conforme Pinho (1982):

- a) desenvolvimento científico da Economia e da Administração e a consequente observação de que as empresas geralmente apresentam melhores resultados quando usam o instrumental disponibilizado por essas ciências;
- b) aumento das exigências dos consumidores, notadamente dos que residem em grandes centros urbanos;
- c) avanços tecnológicos, cada vez mais dinâmicos;
- d) abertura e desregulamentação dos mercados e o consequente aumento de competitividade; e
- e) interesse do Estado em diminuir desequilíbrios sócio-econômicos regionais.

As mais recentes teorias cooperativistas enfocam a cooperativa como uma empresa, embora reconheçam suas diferenças em relação às empresas de capital, diferenças essas que já foram tratadas com algum detalhe no capítulo 4.

Tal visão, corroborada por Benecke (1980), enfatiza o sucesso econômico de uma cooperativa como pré-condição para que ela possa cumprir suas funções sociais, sintetizadas nos seus princípios doutrinários.

Seguindo essa linha, merecem destaque os estudos desenvolvidos pelos adeptos da “Escola de Münster” e da Teoria da Agência, também

conhecida como Teoria do Agente e Principal, essa última utilizada como base para este trabalho de pesquisa.

6.1 “Escola de Münster”³⁶

A Teoria de Münster ou também denominada Teoria Econômica da Cooperação foi desenvolvida por um grupo de professores do Instituto de Cooperativismo da Universidade de Münster, na Alemanha.

Rolf Eschenburg, Wilhelm Jäger e Dieter Benecke elaboraram, sob a direção de Erik Boettcher, os pressupostos básicos dessa teoria, que podem ser sintetizados em cinco pontos principais, segundo Pinho (1982):

- 1) a cooperação admite a existência do interesse pessoal e da concorrência;
- 2) os associados buscam satisfazer seus interesses pessoais através da cooperação, quando constatam que a ação coletiva e solidária supera, com vantagens, a ação individual;
- 3) a cooperativa adquire importância econômica própria, independente das unidades produtivas de seus sócios;
- 4) os dirigentes atendem a seus próprios interesses na medida em que fomentam os interesses dos associados, o que gera a

³⁶ Este item está fundamentado em Boettcher (1980) e Pinho (1982).

necessidade de se estabelecer o controle contra ações negativas dos dirigentes e também dos associados; e

- 5) devem existir normas contratuais ou estatutárias que proporcionem legitimidade à solidariedade (consciente) entre associados e cooperativa.

Desses pressupostos, extraem-se os axiomas³⁷ mais importantes, presentes nessa teoria: o da racionalidade ilimitada dos cooperados e o da informação completa, ambos defendidos pela teoria econômica neoclássica.

Tomando por base esses pressupostos e axiomas, Boettcher, citado por Pinho (1982), define cooperativa como um “agrupamento de indivíduos que defendem seus interesses econômicos individuais por meio de uma empresa que eles mantêm conjuntamente”.

Através dessa definição, percebe-se que a Teoria de Münster analisa a empresa cooperativada sob duas dimensões:

- 1) a externa, denominada produtividade, na qual o instrumental utilizado é semelhante ao das empresas de capital, como competitividade, qualidade e preço; e
- 2) a interna, também denominada efetividade, cujo principal objetivo é avaliar a contribuição da cooperativa no desenvolvimento sócio-econômico de seus associados, através, por exemplo, da prestação de serviços e da distribuição das sobras.

³⁷ Axioma, segundo Ferreira (1986), é uma premissa imediatamente evidente que se admite como universalmente verdadeira, sem exigência de demonstração.

Ainda segundo a “Escola de Münster”, ambos, produtor e cooperativa, devem buscar o lucro. O produtor, através de suas próprias unidades produtivas, por motivos diversos (bem-estar, investimentos) e a cooperativa, pela necessidade de viabilizar, no longo prazo, uma prestação de serviços cada vez melhor a seus associados.

6.2 Teoria da Agência

Segundo Ricketts (1987) a relação agente-principal existe quando uma parte, chamada de “agente”, concorda em agir no interesse de outra parte, denominada “principal”. Pratt & Zeckhauser (1991) afirmam que uma relação agente-principal surge toda vez que um indivíduo depender da ação de outro. Aquele que realiza a ação é chamado de “agente” e o afetado é denominado “principal”. Jensen & Meckling (1976) definem a relação agente-principal como um contrato pelo qual uma ou mais pessoas (principal) incumbem outra(s) pessoa(s) (agente) para desenvolver algum trabalho no seu interesse, o que envolve delegar autoridade para tomada de decisão ao(s) agente(s).

De acordo com Pratt & Zeckhauser (1991), os problemas advindos dessa relação surgem quando:

- a) principal e agente têm interesses conflitantes, assumindo-se que ambos são maximizadores de utilidade; e
- b) a informação disponível para ambas as partes difere significativamente (informação assimétrica).

Arrow (1991) afirma que, a partir dessas pressuposições, decorrem dois fatos de extrema importância, no âmbito da relação agente-principal:

- a) a ação do agente, cujas consequências interferem no bem-estar de ambos, não é diretamente observada pelo principal; e
- b) o resultado é afetado, mas não completamente determinado, pela ação do agente.

Tecnicamente, o resultado é uma variável randômica, cuja distribuição depende da ação tomada pelo agente, como mostra a eq. (1), extraída de Ricketts (1987).

$$\Pi = \Pi (e, \theta) \quad (1)$$

onde: Π = resultado
 e = esforço do agente
 θ = componente estocástico

6.2.1 Custos de agenciamento

Dada a ocorrência de assimetria de informações, não se pode esperar que empreendimentos ou instituições apresentem o mesmo resultado se, alternativamente, ambas as partes tivessem acesso à informação sem qualquer custo (Pratt & Zeckhauser, 1991).

Jensen & Meckling (1976) afirmam, da mesma maneira, que é impossível garantir que o agente tomará decisões ótimas sob o ponto de vista do principal, sem custos para ambos. O principal pode limitar as divergências com relação a seus interesses estabelecendo punições ou incentivos apropriados ao agente ou, ainda, monitorando as atividades exercidas por este. No entanto, ambas as partes estariam incorrendo em custos significativos quando da realização de tais práticas.

Mesmo assim, é possível existir alguma divergência entre a decisão tomada pelo agente e aquela que maximizaria o bem-estar do principal. A conseqüente redução do bem-estar do principal, expressa em valor monetário, denomina-se perda residual e também deve ser considerada como um dos custos que advém da relação agente-principal, denominados “custos de agenciamento”.

Fama & Jensen (1983) afirmam que os problemas advindos da relação agente-principal ocorrem porque há custos em se desenhar e fazer cumprir contratos. Custos de agenciamento incluem, portanto, aqueles custos que se referem a estruturar, monitorar e garantir o cumprimento de um conjunto de contratos entre agentes econômicos com interesses conflitantes. Além desses, inclui, também, o valor da produção perdido, já que os custos para executar plenamente um contrato podem exceder os benefícios.

Jensen & Meckling (1976) definem, portanto, “custos de agenciamento” como sendo o conjunto dos custos descritos a seguir:

- 1) custos devido ao monitoramento dos esforços do agente feito pelo principal;

- 2) custos que têm, como objetivo, garantir o cumprimento dos contratos, geralmente repassados ao próprio agente, como por exemplo na forma de compensações ou mesmo punições; e
- 3) custos relacionados à perda residual do principal.

Com relação às cooperativas, existem dois indicadores sócio-econômicos, diretamente relacionados com tentativas visando diminuir a perda residual do cooperado (principal): o retorno das sobras líquidas aos cooperados e a diversificação das atividades da cooperativa. As sobras líquidas estariam representando um aumento na renda dos cooperados, proporcional ao volume de operações de cada um deles junto à cooperativa. A diversificação das atividades da empresa cooperativada, medida através de um índice de concentração de suas receitas, representa, nesse caso, a melhor prestação de serviços aos associados.

Cabe aqui ressaltar que a exigência de diversificação partiu dos próprios cooperados, seja pelo aspecto tecnológico (rotação de culturas), de redução de custos (melhor aproveitamento de máquinas, implementos e resíduos provenientes de outras atividades) ou ainda para reduzir riscos. Com relação a esse último, deve-se lembrar que os mecanismos de *hedge* começaram a ser disponibilizados efetivamente, no Brasil, por volta de 1994 e, seja pela falta de liquidez, de divulgação e/ou de tradição, ainda não são plenamente utilizados pelos agricultores brasileiros.

Goodhus (1996), analisando alguns aspectos-chave das cooperativas agropecuárias, também com base na Teoria da Agência, mostrou que a diversificação afeta positivamente a *performance* dessas empresas, sugerindo, ainda, que explicações convencionais, tal como a aversão ao risco, podem estar ignorando uma razão de maior importância.

6.2.2 Separação entre propriedade e controle

Essa definição dos custos de agenciamento traz à tona problemas de oportunismo e monitoramento, relacionando-se, portanto, com aspectos relevantes da teoria da firma, tal como a separação entre propriedade e controle (Jensen & Meckling, 1976).

Segundo Ricketts (1987), propriedade e controle encontram-se separados em determinados tipos de empresa porque os direitos ao resíduo (lucros ou sobras) são dispersos ou não transferíveis ou, ainda, devido a ambos, como no caso das cooperativas, onde esse tipo de estrutura sugere a presença do oportunismo.

Quanto maior a empresa cooperativada, menos eficiente será o monitoramento, já que mais pronunciado será o problema do *“free rider”*³⁸, em relação ao exercício do direito coletivo de monitorar os administradores e, conseqüentemente, maior será o comportamento oportunista dos próprios administradores.

Cooperativas maiores teriam, portanto, que oferecer um número maior de incentivos a seus administradores. Contudo, os incentivos normalmente oferecidos aos administradores (participação nos resultados da empresa) são inconsistentes com a divisão das sobras, que é uma das bases da cooperação. Isso sugere que administradores não pertencentes ao quadro de associados da cooperativa seriam mais eficientes do que aqueles vinculados ao quadro social (Ricketts, 1987).

³⁸ Nesse caso especificamente, o *“free rider”* seria aqui representado pelo cooperado que decide não exercer seu direito de monitorar os esforços do(s) agente(s), já que sua utilidade advinda do monitoramento não excede a de se abster desse direito.

Fama & Jensen (1983) afirmam, também, que a separação completa e a especialização do processo de tomada de decisão são ainda mais importantes quando os indivíduos que têm o direito sobre o resíduo não têm a qualificação necessária para tomar parte nesse processo. A separação completa possibilitaria que especialistas fossem alocados nas diversas áreas que compõem o processo de tomada de decisão, tornando-o muito mais ágil e eficiente.

Zylbersztajn (1994) analisando problemas de gestão em cooperativas agropecuárias sob a ótica da Teoria da Agência, afirma que a separação entre propriedade e controle pode reduzir o comportamento oportunista do cooperado. O modo de implantação dependerá, ainda segundo Zylbersztajn (1994), de certas características das empresas cooperativadas, como grau de complexidade e integração vertical, entre outras.

Transformar os diversos setores de atuação de uma cooperativa em unidades distintas ou negócios realmente independentes são algumas das estratégias viáveis. Quando adotadas, elas podem facilitar o relacionamento com o mercado, possibilitar a alavancagem de novos recursos para expansões e modernizações, tornando a empresa cooperativada muito mais eficiente em mercados cada vez mais competitivos (Zylbersztajn, 1994).

6.2.3 Seleção adversa e risco moral

Segundo Arrow (1991), os problemas que advém da relação agente-principal podem ser divididos em dois tipos: “informação obscura” (*hidden information*) e “ação obscura” (*hidden action*).

O primeiro, também denominado “seleção adversa” (*adverse selection*), refere-se às características do agente, relacionadas com certas observações que este faz e que não são do conhecimento do principal, mas que comumente são utilizadas pelo agente no processo de tomada de decisão. O problema reside no fato do principal não conseguir verificar se o agente está usando a informação adquirida em favor dos interesses do principal.

O segundo problema, conhecido também como “risco moral” (*moral hazard*), está relacionado às decisões (ações) tomadas pelo agente. É tipicamente representado pelo esforço do agente, considerado de alto valor para o principal, por aumentar a probabilidade de um resultado favorável. Em linguagem técnica, a probabilidade de se alcançar um resultado, que exceda qualquer nível pré-determinado, é diretamente proporcional ao esforço do agente.

Salanié (1997) afirma que a existência de risco moral está associada a três fatores: o agente toma uma decisão que afeta sua utilidade e a do principal; o principal, por sua vez, observa somente o resultado, um sinal imperfeito da decisão tomada pelo agente; a decisão que o agente escolheria tomar espontaneamente não é Pareto-ótima.

Como as decisões tomadas pelo agente não são observáveis, por pressuposição, o principal não pode forçá-lo a escolher uma determinada ação Pareto-ótima. Ao principal, restam duas possibilidades não excludentes: manter um constante e eficiente monitoramento dos esforços do agente e/ou influenciar a escolha de uma decisão tomada pelo agente, condicionando sua utilidade à única variável observável: o resultado (Salanié, 1997).

A dificuldade em estabelecer esta segunda possibilidade, nas cooperativas, decorre do fato de que o objetivo maior dessas empresas é a prestação de serviços aos cooperados, cuja mensuração é extremamente difícil. Eis a razão para o principal concentrar seus esforços no monitoramento das atividades do agente.

Além de ser uma das poucas possibilidades para forçar o agente a agir no estrito interesse do principal, o monitoramento adquire importância na medida em que os esforços dos agentes influenciam diretamente o resultado da empresa cooperativada³⁹. Além disso, permite encontrar alternativas para motivar o agente a agir no estrito interesse do principal (Sappington, 1991).

Em cooperativas, a participação na Assembléia Geral Ordinária (AGO) é tida como uma das opções disponíveis ao principal, no sentido de monitorar os esforços do agente. Justifica-se tal afirmativa pelo fato da AGO ter como pauta obrigatória, a ser cumprida, a discussão de aspectos relevantes da administração da empresa⁴⁰, onde a participação dos cooperados passa a ser de extrema importância (Irion, 1997). Daí a possibilidade de se utilizar a variação da participação dos cooperados nas Assembléias Gerais Ordinárias como um dos indicadores sócio-econômicos que podem influenciar o resultado das empresas cooperativadas.

³⁹ Vide eq. (1) extraída de Ricketts (1987).

⁴⁰ Cabe aos participantes da AGO: a apreciação do relatório de gestão, do balanço, do demonstrativo de resultado, do parecer do Conselho Fiscal e, também, a deliberação sobre o destino das sobras líquidas ou rateio das perdas.

6.2.4 Divisão de riscos, informação assimétrica e incentivos⁴¹

Os problemas advindos da relação agente-principal combinam, também, três elementos interligados: divisão de riscos, assimetria de informações e incentivos oferecidos ao agente (Arrow, 1991).

Tomar-se-á, como exemplo, a relação observada entre proprietário da terra (principal) e arrendatário (agente).

Supondo ser o agente neutro com relação ao risco e o principal, averso ao risco, o arrendatário pagaria ao proprietário um valor fixo, assumindo todo o risco do empreendimento. Como a remuneração paga ao proprietário seria fixa, o fato da variável " θ " (componente estocástico) ser inobservável não adquire importância, para o proprietário. Informações sobre os esforços feitos pelo arrendatário também seriam irrelevantes, na medida em que ele assumiria, para si, todo o risco do empreendimento, estando impossibilitado, portanto, de transferir custos ao proprietário. Percebe-se, então, que a assimetria de informações e os incentivos oferecidos ao agente não têm qualquer importância nos casos em que o agente é risco-neutro e o principal, risco-avverso.

Por outro lado, se o agente for averso ao risco e o principal, neutro com relação ao risco, o proprietário pagaria ao arrendatário um valor fixo, assumindo todo o risco da atividade para si⁴², pressupondo-se a inobservância das variáveis " e " e " θ ". Entretanto, havendo informações disponíveis acerca dos esforços do arrendatário, este poderia ser beneficiado com uma remuneração

⁴¹ Esse item está fundamentado em Ricketts (1987).

⁴² É o caso típico das cooperativas, onde seus administradores (agentes), mesmo sendo cooperados, recebem uma remuneração fixa, pelo exercício dessa atividade.

adicional, proporcional ao seu esforço e o proprietário, mesmo sendo risco neutro, teria parte do risco assumido pelo arrendatário. Portanto, ambos seriam beneficiados pela disponibilidade de informações sobre os esforços feitos pelo arrendatário e, também, de mecanismos de incentivo, aqui representados pela remuneração adicional oferecida ao arrendatário, de maneira proporcional ao seu esforço⁴³.

A disponibilidade de informações acerca dos esforços do agente, como solução aos problemas advindos da relação agente-principal, faz surgir outra questão, relativa à confiabilidade das informações obtidas e, ainda, à maneira pela qual elas poderiam ser incorporadas em mecanismos de incentivo, a fim de beneficiar ambas as partes.

A participação dos cooperados (principais) nas AGO's, pelas razões já apresentadas no item anterior, pode ser entendida como uma possibilidade de adquirir informações confiáveis a respeito dos esforços dos administradores da cooperativa (agentes). E, por permitir a participação direta dos cooperados no processo de tomada de decisões (notadamente as estratégicas) da empresa, acaba por se tornar um forte mecanismo de incentivo para alinhar os esforços dos agentes aos interesses dos principais.

Richards et al. (1998) revelam, através de análise empírica sobre cooperativas agropecuárias baseada na Teoria da Agência, que a insatisfação dos associados pode levar essas empresas à insolvência. Com a finalidade de determinar se os administradores da cooperativa mantêm os mesmos objetivos que seus membros, os autores utilizam um modelo econométrico para comparar, através de indicadores sócio-econômicos, o que seus associados

⁴³ Para uma exposição gráfica detalhada, com base na teoria do consumidor, vide Ricketts (1987, p.121-135).

esperam e o que eles realmente observam. Os resultados sugerem que programas de incentivo devem promover um melhor alinhamento de interesses entre cooperados e administradores de sua empresa, resultando em melhor desempenho da cooperativa.

7 METODOLOGIA

Estudos empíricos sobre previsão de inadimplência ou identificação de empresas insolventes utilizam técnicas como a análise discriminante, modelos *logit* (distribuição logística) ou *probit* (distribuição normal), com predominância da análise discriminante e da regressão (distribuição) logística.

Lennox (1999) argumenta, no entanto, que modelos *logit* e *probit* podem identificar empresas insolventes com maior precisão do que a análise discriminante. Analisando as causas de insolvência em uma amostra de 949 empresas, no período de 1987 a 1994 e utilizando ambas as técnicas, o autor mostra que o número de erros tipo I⁴⁴ dos modelos *logit* e *probit* foram significativamente menores do que os da análise discriminante. Lennox (1999), fazendo referência a um estudo de Altman (1977), lembra que, na previsão de insolvência, erros tipo I geram custos maiores para as instituições financeiras, em relação a erros tipo II.

Em primeiro lugar, deverá ser aplicado, para as cooperativas agropecuárias paranaenses, o mesmo modelo *logit* desenvolvido por Araújo (1996), que tem, como variáveis independentes ou explicativas, apenas indicadores econômico-financeiros⁴⁵. Esse procedimento tem por finalidade:

⁴⁴ Em estudos sobre previsão de insolvência, o erro tipo I ocorre quando se prevê a solvência e ocorre o oposto e o erro tipo II acontece quando se prevê a insolvência e ocorre o contrário.

⁴⁵ Será usado o aplicativo “RATS for Windows”, pela facilidade operacional.

- a) apontar o número de casos corretos na previsão de inadimplência, que servirá como base para futura comparação com os resultados advindos da introdução de indicadores sócio-econômicos no modelo proposto por Araújo (1996); e
- b) verificar possíveis alterações no modelo, devido à utilização de dados mais recentes, reflexo de uma nova realidade econômica, já que o ano de 1994 (dados utilizados por Araújo, 1996) representava uma fase de transição⁴⁶, consolidada nos anos imediatamente posteriores.

A escolha dos indicadores sócio-econômicos, listados a seguir, assim como as hipóteses a serem levantadas sobre a influência dos mesmos na previsão de inadimplência, tiveram como base a Teoria da Agência, conforme descrito no item 6.2 (“A Teoria da Agência”):

- a) variação na participação dos cooperados nas Assembléias Gerais Ordinárias;
- b) existência ou não de sobras líquidas, a serem repartidas aos cooperados, proporcionalmente ao volume de operações de cada um com a cooperativa; e
- c) grau de diversificação das atividades desenvolvidas pela cooperativa, mais especificamente daquelas relacionadas à comercialização de produtos agropecuários, excluindo-se, portanto, a venda de insumos e prestação de outros serviços, medido através de um índice de concentração.

⁴⁶ Deve-se lembrar que o Plano Real foi implementado em julho de 1994.

7.1 Hipóteses

As hipóteses básicas a serem testadas são:

- H1)** Supõe-se que quanto maior o crescimento da participação dos cooperados nas Assembléias Gerais Ordinárias, maior será o nível de monitoramento sobre os administradores e, portanto, melhor o resultado das empresas cooperativadas.

- H2)** Espera-se que a existência de sobras líquidas, distribuídas aos cooperados ao final de cada período, proporcionalmente ao volume das operações de cada um com a cooperativa, seja realmente um meio para reduzir a perda residual dos cooperados. Assim, haveria um incentivo à participação efetiva, na compra de insumos e entrega de produtos, por parte dos associados, com reflexos positivos no resultado da empresa.

- H3)** Quanto maior o grau de diversificação (ou menor o índice de concentração) das atividades da cooperativa, melhor será a qualidade dos serviços prestados e menor, portanto, a perda residual dos cooperados. Da mesma forma que no item “H2”, os associados seriam incentivados a participar mais efetivamente na compra de insumos e entrega de produtos, influenciando positivamente o resultado final da cooperativa.

Com relação à hipótese H1, cabe ressaltar dois pontos. Primeiro, a utilização da variação da participação dos cooperados nas duas AGO's anteriores, ao invés, apenas, do percentual de participação (com relação ao número de associados totais) na AGO anterior, vai ao encontro de se eliminar,

ao máximo, a influência de outras variáveis nesse indicador. Por exemplo, a data da AGO em uma determinada cooperativa pode coincidir com uma época de intenso trabalho para os cooperados em suas propriedades, o que resultaria num indicador de baixa participação. Essa observação poderia ocorrer numa situação de crescimento da participação e de melhoras sucessivas no resultado da empresa.

Em segundo lugar, um crescimento ou uma diminuição na participação dos cooperados nas AGO's poderia ser justificado por uma respectiva melhora ou piora no desempenho da própria cooperativa nos anos imediatamente anteriores. Contudo, ao se analisar esses dados, nota-se que essa relação não se comprova em 77,4 % das observações.

Com relação à hipótese H2, optou-se por incluir no modelo apenas a existência ou não de sobras líquidas para serem distribuídas aos cooperados, na forma de uma variável dicotômica⁴⁷, ao invés da relação “sobras pelo número de cooperados ativos⁴⁸”. Isso porque o número de cooperados ativos nem sempre é divulgado nos relatórios de diretoria (ou administração) das cooperativas agropecuárias e, quando o é, tem pouca credibilidade, por ser de difícil comprovação e por não existir um critério uniforme para sua determinação⁴⁹.

⁴⁷ Uma variável de natureza dicotômica também pode ser denominada: “variável *dummy*”. Assume apenas dois valores distintos; nesse caso: “1” para a existência e “0” para a inexistência de sobras líquidas ao final do período analisado.

⁴⁸ Seria necessária a utilização do número de cooperados ativos nessa relação, pois somente eles teriam direito às sobras líquidas, justamente pelo caráter de proporcionalidade em relação ao volume de operações de cada associado com sua cooperativa.

⁴⁹ Como determinar o número de cooperados ativos numa cooperativa, cuja atividade principal é a recepção, industrialização e comercialização de leite? Cooperados que não entregam leite, mas costumam fazer compras no supermercado da cooperativa poderiam ser incluídos?

7.2 Obtenção dos dados

Com relação à situação de inadimplência das cooperativas agropecuárias paranaenses, os dados foram obtidos junto ao seu maior credor do sistema financeiro, o Banco do Brasil, para o ano de 1997. Ocorre que, a partir desse ano, os créditos concedidos às cooperativas agropecuárias vêm sendo constantemente prorrogados⁵⁰, tendo em vista a possibilidade das cooperativas beneficiarem-se do RECOOP.

Os dados que deverão compor os indicadores sócio-econômicos foram obtidos de duas formas:

- a) nos anuários estatísticos da OCEPAR; e
- b) nos diagnósticos do segmento cooperativista agropecuário do Paraná, elaborado pela Superintendência Estadual do Banco do Brasil naquele Estado.

Utilizar-se-á o ano de 1996 para coleta desses dados, com o intuito de que eles possam prever a situação de inadimplência das cooperativas agropecuárias paranaenses em 1997. Para determinar a variação da participação dos cooperados nas Assembleias Gerais Ordinárias, foram utilizados dados de 1995 e 1996.

⁵⁰ Créditos concedidos até 30/06/1997 e ainda não pagos, de acordo com as normas do RECOOP.

Foram levantados dados de 31 cooperativas agropecuárias do Estado do Paraná. Isso significa que nem todas as cooperativas filiadas à OCEPAR foram contempladas, devido à impossibilidade de aferir sua situação de adimplência ou inadimplência junto ao Banco do Brasil.⁵¹

7.3 Modelo econométrico

O modelo denominado “*logit*”, segundo Gujarati (1995) é uma função de distribuição logística, que se caracteriza pela natureza dicotômica da variável dependente, assumindo valores “0” ou “1”.

O modelo *logit*, também conhecido como modelo de regressão logística, pode ser expresso como segue, segundo Gujarati (1995):

$$P_i = E (Y_i = 1 | X_{1_i}, \dots, X_{m_i}) = \frac{1}{1 + e^{-(\beta_0 + \beta_1 X_{1_i} + \dots + \beta_m X_{m_i})}} \quad (2)$$

onde: P_i é a probabilidade da cooperativa estar inadimplente;

$\beta_0, \beta_1, \dots, \beta_m$ são os parâmetros a serem estimados;

X_1, X_2, \dots, X_m são as variáveis independentes ou explicativas.

⁵¹ Isso se deve, principalmente, ao fato da cooperativa, apesar de ser cliente do Banco do Brasil, não tomar crédito junto a essa instituição.

Para facilitar a exposição, pode-se escrever a eq. (2) da seguinte maneira:

$$P_i = \frac{1}{1 + e^{-Z_i}} = \frac{e^{Z_i}}{1 + e^{Z_i}} \quad (3)$$

onde: $Z_i = \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \dots + \beta_m X_{mi} = \beta' X_i$

Ou então,

$$Z_i = \ln \left(\frac{P_i}{1 - P_i} \right) \quad (4)$$

Adotando Z_i^* como ponto de truncamento (*“breaking point”*), ou seja, sendo Z_i^* o escore a partir do qual uma cooperativa é classificada como inadimplente, pode-se, facilmente, estabelecer a classificação de cada cooperativa:

$$\begin{aligned} Z_i > Z_i^* &\Rightarrow Y_i = 1 \\ Z_i < Z_i^* &\Rightarrow Y_i = 0 \end{aligned} \quad (5)$$

Para estimação dos parâmetros, utilizar-se-á o método da “máxima verossimilhança”, já que o modelo econométrico adotado (“logit”) não é linear nos parâmetros (Maddala, 1986). A variável “Y” assumirá o valor 1 (cooperativa inadimplente) com probabilidade $P_i = F(\beta' X_i)$ e valor zero (cooperativa adimplente) com $P_i = 1 - F(\beta' X_i)$. Dessa maneira, a função de verossimilhança será dada por:

$$L = L(Y_i | X_i) = \prod_{i=1}^n P_i^{Y_i} (1 - P_i)^{1 - Y_i} \quad (6)$$

A eq. (6), acima, pode também ser escrita da seguinte maneira, utilizando-se da relação descrita na eq. (3):

$$L = L(Y_i | X_i) = \prod_{i=1}^n \left[\frac{e^{(\beta' X_i)}}{1 + e^{(\beta' X_i)}} \right]^{Y_i} \left[\frac{1}{1 + e^{(\beta' X_i)}} \right]^{1 - Y_i} \quad (7)$$

Simplificando a eq. (7), obtém-se:

$$L = L(Y_i | X_i) = \frac{e^{\sum_{i=1}^n (\beta' X_i Y_i)}}{\prod_{i=1}^n [1 + e^{(\beta' X_i)}]} \quad (8)$$

Tomando o logaritmo da eq. (8):

$$\log L = \sum_{i=1}^n \left\{ \beta' X_i Y_i - \log \left[1 + e^{(\beta' X_i)} \right] \right\} \quad (9)$$

A condição de 1ª ordem, relativa à maximização da função de verossimilhança, será dada por:

$$\frac{\partial \log L}{\partial \beta} = \sum_{i=1}^n \left[Y_i - \frac{e^{(\beta' X_i)}}{1 + e^{(\beta' X_i)}} \right] X_i = 0 \quad (10)$$

Pelo fato dessas equações serem não-lineares em β , a solução somente será alcançada pela utilização de processo iterativo (Maddala, 1986). A melhor adequação do modelo será dada pelo maior número de casos classificados corretamente que, por sua vez, está associado a uma determinada probabilidade. A partir dela calcula-se o ponto de truncamento " Z_i^* ", através da eq. (4) e, então, para cada cooperativa, pode-se chegar a uma classificação de adimplente ou inadimplente.

No presente estudo, serão adotados quatro modelos distintos, sendo que o modelo "1" será o mesmo adotado por Araújo (1996), o qual servirá de base para os demais modelos, quando, então, serão introduzidos os indicadores sócio-econômicos, para se verificar alterações no índice de acerto (número de casos corretos), com relação ao modelo "1".

Todos os modelos terão como variável dependente, a situação de inadimplência das cooperativas agropecuárias, no final do ano de 1997, representada por uma variável dicotômica, assumindo o valor $Y=1$, se a cooperativa estiver inadimplente e $Y=0$, se adimplente, com relação aos créditos tomados junto ao Banco do Brasil. A diferença entre eles se dará pela introdução dos indicadores sócio-econômicos.

Modelo 1 – variáveis independentes:

$X_1 \rightarrow$ LIC (liquidez corrente) = ativo circulante / passivo circulante;

$X_2 \rightarrow$ ENI (endividamento interno) = créditos de cooperados / ativo total;

$X_3 \rightarrow$ PAO (passivo oneroso) = endividamento oneroso / ativo total.

Optou-se por retirar a variável STV (saldo de tesouraria) já que, no modelo de Araújo (1996), ela foi significativa a menos de 90% no Teste F Univariado para a hipótese de igualdade entre as médias das variáveis dos dois grupos (adimplentes e inadimplentes) e, também, no modelo final, onde o nível de significância foi de apenas 75%.

Modelo 2 – variáveis independentes:

$X_1 \rightarrow$ LIC (liquidez corrente) = ativo circulante / passivo circulante;

$X_2 \rightarrow$ ENI (endividamento interno) = créditos de cooperados / ativo total;

$X_3 \rightarrow$ PAO (passivo oneroso) = endividamento oneroso / ativo total;

$X_4 \rightarrow$ AGO (variação da participação dos cooperados nas Assembléias Gerais Ordinárias) = (número de participantes na AGO de 1997 / número total de cooperados) / (número de participantes na AGO de 1996⁵² / número total de cooperados).

Espera-se que cooperativas adimplentes tenham maior variação e, ao contrário, cooperativas inadimplentes tenham menor variação da participação dos cooperados nas Assembléias Gerais Ordinárias.

Modelo 3 – variáveis independentes:

$X_1 \rightarrow$ LIC (liquidez corrente) = ativo circulante / passivo circulante;

$X_2 \rightarrow$ ENI (endividamento interno) = créditos de cooperados / ativo total;

$X_3 \rightarrow$ PAO (passivo oneroso) = endividamento oneroso / ativo total;

$X_4 \rightarrow$ SOB (sobras líquidas) = “1” para a existência e “0” para a inexistência.

Pelas hipóteses apresentadas, pode-se esperar que a existência de sobras esteja relacionada às cooperativas adimplentes e que sobras nulas (havendo ou não perdas) devem estar relacionadas às inadimplentes.

Parece óbvio, mas a ausência de sobras líquidas pode não estar relacionada a uma situação de inadimplência, já que sua utilização em

⁵² A AGO realizada em 1997 refere-se à análise do desempenho da empresa no ano de 1996, enquanto que a AGO realizada em 1996 está relacionada com a análise do desempenho da cooperativa no ano de 1995.

investimentos é essencial para que as cooperativas possam manter a competitividade frente às empresas de capital e prestar serviços de melhor qualidade a seus associados.

Modelo 4 – variáveis independentes:

$X_1 \rightarrow$ LIC (liquidez corrente) = ativo circulante / passivo circulante;

$X_2 \rightarrow$ ENI (endividamento interno) = créditos de cooperados / ativo total;

$X_3 \rightarrow$ PAO (passivo oneroso) = endividamento oneroso / ativo total;

$X_4 \rightarrow$ CON (índice de concentração das atividades desenvolvidas pela cooperativa).

Para o cálculo da diversificação das atividades das cooperativas foi utilizado método semelhante ao do Índice de Herfindahl & Hirschman (HHI), que é comumente usado para medir a concentração dos mercados, no âmbito da Teoria da Organização Industrial (Viscusi et al., 1997). Segundo esse mesmo autor, ele tem a vantagem de incorporar mais informações sobre a distribuição (no caso, das atividades das cooperativas) do que uma simples relação de concentração. Aplicando-o ao presente estudo, chega-se à eq. (11):

$$CON = \left[\left(\frac{RA_1}{RT} \right) \cdot 100 \right]^2 + \left[\left(\frac{RA_2}{RT} \right) \cdot 100 \right]^2 + \dots + \left[\left(\frac{RA_n}{RT} \right) \cdot 100 \right]^2 \quad (11)$$

onde: RA_n = receita obtida com a atividade “n”, em reais;

RT = receita total da cooperativa, em reais ($RT = RA_1 + RA_2 + \dots + RA_n$).

Portanto, valores menores da variável “CON” significam maior diversificação de atividades, enquanto valores maiores⁵³ relacionam-se com baixos índice de diversificação por parte das cooperativas e, portanto, maior concentração de atividades.

Através das hipótese levantadas, espera-se que valores maiores da variável “CON” estejam relacionados com cooperativas inadimplentes, enquanto que valores menores dessa variável devem se relacionar com cooperativas adimplentes.

⁵³ Até o limite de 10.000, para o caso de uma cooperativa que desenvolva apenas uma atividade relacionada à comercialização de produtos agropecuários.

8 RESULTADOS E DISCUSSÃO

8.1 Análise qualitativa

Segue abaixo, antes da apresentação dos resultados da análise quantitativa, exposição gráfica dos valores relativos às variáveis independentes, cada uma acompanhada de breve discussão. Dar-se-á início pela apresentação, na Figura 8, do indicador econômico-financeiro denominado “liquidez corrente”, das cooperativas agropecuárias paranaenses objeto de análise no presente estudo.

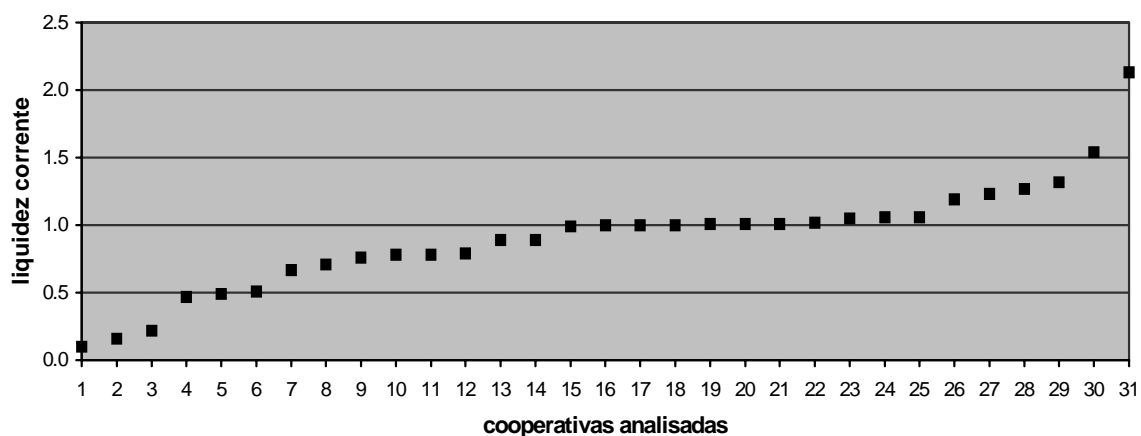


FIGURA 8 – Liquidez corrente das cooperativas agropecuárias paranaenses analisadas, 1996.

Fonte: Banco do Brasil S.A., 1997.

O índice de liquidez corrente relaciona “ativo circulante” (bens de elevada disponibilidade e direitos de curto prazo⁵⁴) com “passivo circulante” (obrigações de curto prazo). Valores menores que 1 traduzem-se, portanto, em falta de capital de giro próprio e incapacidade, por parte da cooperativa, de saldar compromissos de curto prazo (Oliveira Júnior, 1996). Pelo exposto na Figura 8, 14 cooperativas apresentavam, em 1996, índice de liquidez corrente menor que 1, o que significa que elas teriam dificuldades em saldar suas obrigações de curto prazo, podendo levar a uma situação de inadimplência.

A Figura 9 apresenta outro indicador econômico-financeiro, aquele que retrata o endividamento interno dos cooperados com sua cooperativa.

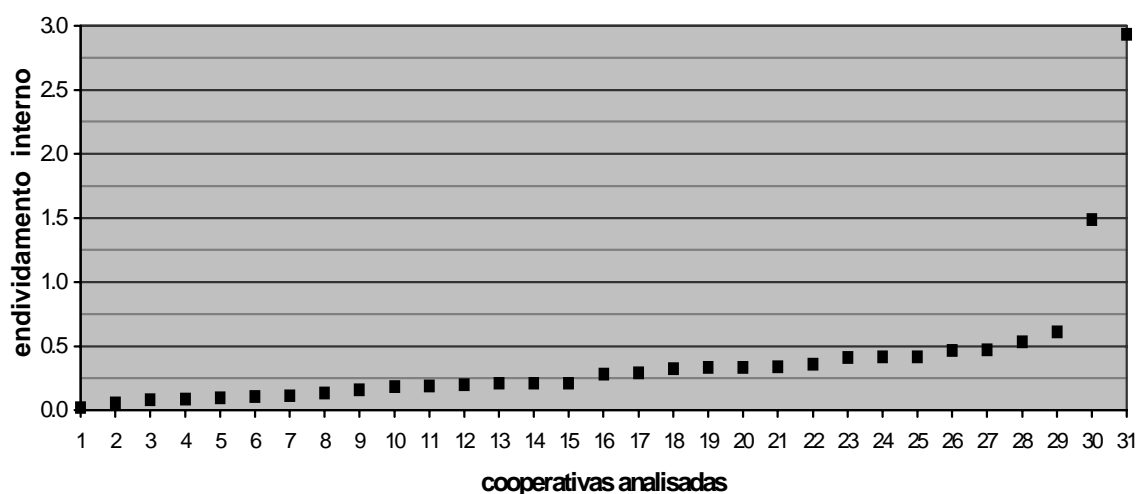


FIGURA 9 – Endividamento interno nas cooperativas agropecuárias paranaenses analisadas, 1996.

Fonte: Banco do Brasil S.A., 1997.

⁵⁴ Em demonstrações contábeis, curto prazo representa o período de um ano.

O endividamento interno é, aqui, expresso pela relação “crédito de cooperados / ativo total”. Percebe-se, através da Figura 9, que 15 cooperativas apresentavam, em 1996, endividamento interno menor que $\frac{1}{4}$ do ativo total.

Das 16 cooperativas restantes, 4 apresentavam endividamento interno maior que a metade de seu ativo total e, dessas, duas detinham, à época, um endividamento interno maior que seu ativo total. Pode parecer estranho à primeira vista, já que o ativo de uma cooperativa engloba todos seus bens e direitos e, nesses últimos, estariam incluídos, também, créditos concedidos, pela cooperativa, a seus associados. Considerando, no entanto, que parte desses créditos pode ser classificado como “não recebível”, deixando de fazer parte do ativo, o endividamento interno de uma cooperativa poderia, então, ser maior que seu ativo total, colocando tal empresa numa situação financeira extremamente delicada.

A Figura 10 mostra o indicador econômico-financeiro denominado “passivo oneroso”.

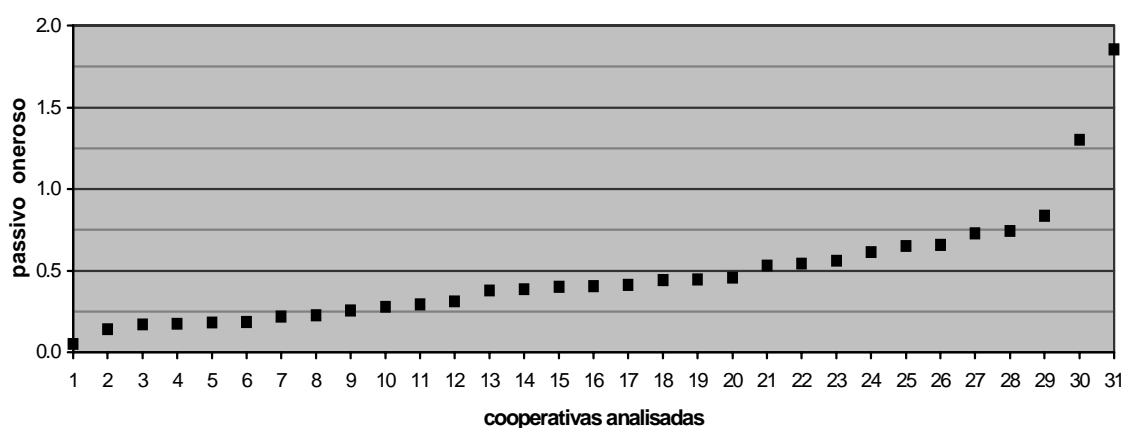


FIGURA 10 – Passivo oneroso das cooperativas agropecuárias paranaenses analisadas, 1996.

Fonte: Banco do Brasil S.A., 1997.

O passivo oneroso foi calculado através da relação “endividamento oneroso / ativo total”, onde endividamento oneroso é a soma do passivo circulante financeiro com o exigível de longo prazo⁵⁵. A Figura 10 mostra que, das 31 cooperativas analisadas, 11 apresentavam, em 1996, endividamento oneroso superior à metade de seu ativo total e, dessas, duas com passivo oneroso superior à unidade, o que significa que seus bens e direitos (ativo) não se mostravam suficientes para liquidar a totalidade de suas dívidas onerosas.

Da Figura 11 à 13, serão apresentados os dados relacionados aos indicadores sócio-econômicos das cooperativas agropecuárias paranaenses analisadas, iniciando pela Figura 11, que mostra o indicador denominado “variação da participação dos cooperados nas Assembléias Gerais Ordinárias (AGO's)”, entre 1997 e 1996.

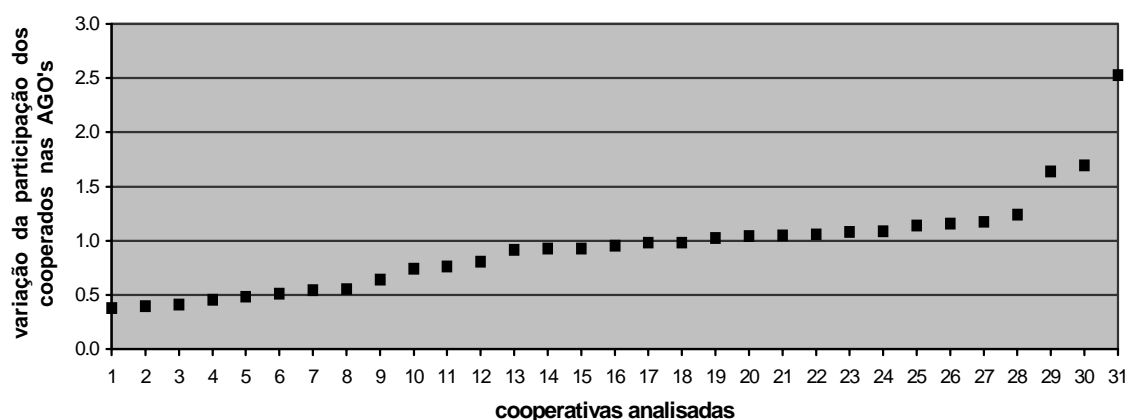


FIGURA 11 – Variação da participação dos cooperados nas AGO's das cooperativas agropecuárias paranaenses analisadas, 1996 - 1997.

Fonte: OCEPAR, 1997a.

⁵⁵ Exclui-se do endividamento oneroso as operações de repasse por intermédio da Cooperativa, lastreadas por cédulas-filhas emitidas pelos cooperados em favor desta.

Através da Figura 11, percebe-se que a maior parte das cooperativas analisadas, mais especificamente 18 delas, apresentaram redução na participação dos cooperados nas Assembléias Gerais Ordinárias entre os anos de 1996 e 1997. Tal redução associada aos baixos índices de participação observados no período, cerca de 30% nas cooperativas analisadas, segundo OCEPAR (1997a), revelam uma situação preocupante, já que a participação em Assembléias Gerais é tida como uma das formas de monitoramento e direcionamento das atividades desenvolvidas pelos administradores da cooperativa.

A Figura 12 exibe, para as 31 cooperativas analisadas, o indicador sócio-econômico “sobras líquidas”, que revela a existência ou não de sobras líquidas para serem distribuídas aos associados, ao final do exercício, conforme o volume de suas operações com a cooperativa.

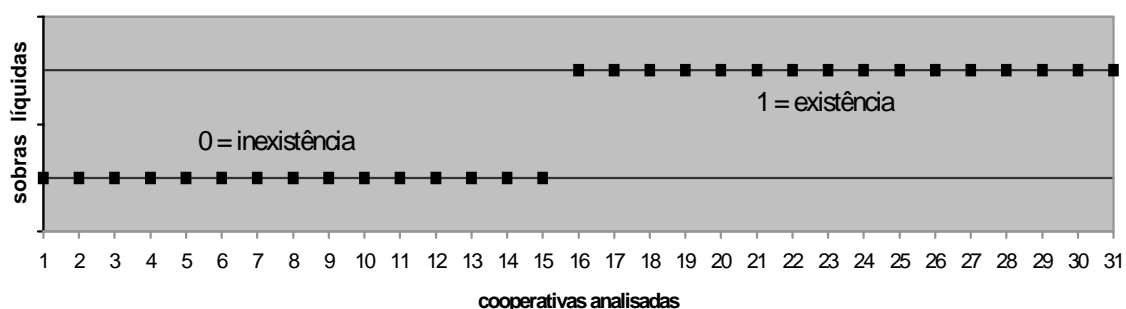


FIGURA 12 – Existência de sobras líquidas nas cooperativas agropecuárias paranaenses analisadas, 1996.

Fonte: OCEPAR, 1997a.

A distribuição de sobras líquidas em cooperativas, de acordo com o volume de operações de cada associado, é, talvez, uma das principais vantagens comparativas em relação às empresas de capital, no sentido em que

estimula a fidelidade e, segundo Bialoskorski Neto (1994), proporciona aumento de renda aos cooperados. A inexistência de sobras líquidas, como observado na Figura 12, em 15 das 31 cooperativas analisadas, deixa de proporcionar os efeitos benéficos citados acima, podendo levar a uma significativa perda de credibilidade, por parte dos cooperados.

Por último, a Figura 13 mostra o índice de concentração das atividades desenvolvidas pela cooperativa, cujo cálculo se assemelha ao do Índice de Herfindahl & Hirschman (HHI), largamente utilizado para medir a concentração dos mercados, no âmbito da Teoria da Organização Industrial (Viscusi et al., 1997). Valores menores significam maior diversificação de atividades, por parte das cooperativas, enquanto valores maiores relacionam-se a baixos índices de diversificação e, portanto, maior concentração de atividades.

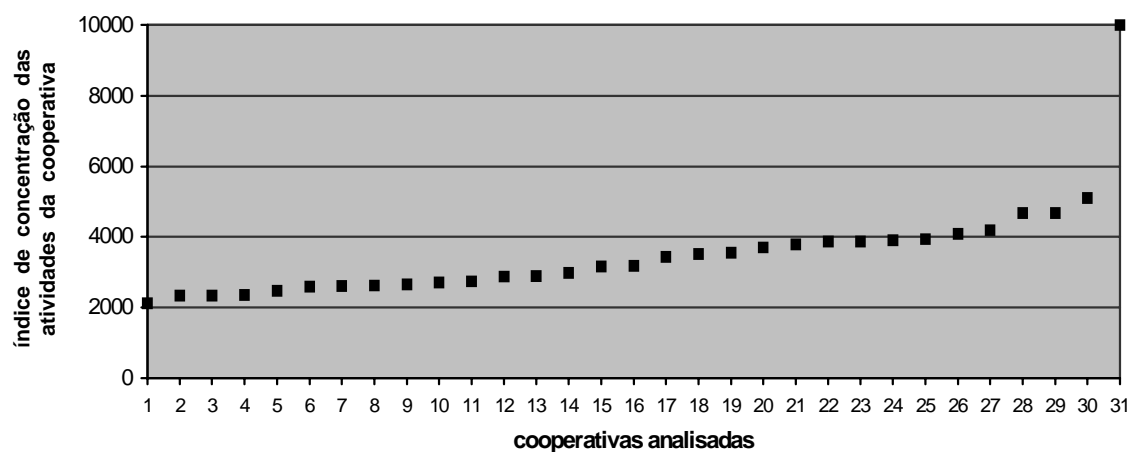


FIGURA 13 – Índice de concentração das atividades desenvolvidas pelas cooperativas agropecuárias paranaenses analisadas, 1996.

Fonte: OCEPAR, 1997a.

A Figura 13 mostra que, com exceção de apenas uma cooperativa que desenvolvia, em 1996, apenas uma atividade, as demais encontravam-se dentro de uma faixa de valores que vai de 2000, onde se encontram as cooperativas mais diversificadas, até cerca de 5000, no caso de cooperativas com alta concentração de atividades e, portanto, menor diversificação.

8.2 Análise quantitativa

Os resultados referentes aos quatro modelos, já descritos no item 7.3 (“Modelo econométrico”), são apresentados um a um, nas Tabelas 5 a 8, seguidos de uma breve discussão. A Tabela 5 mostra os resultados do modelo 1, tendo apenas indicadores econômico-financeiros como variáveis independentes.

TABELA 5. Resultados do modelo 1 – indicadores econômico-financeiros.

Variável	Parâmetro	Desvio-padrão	Estatística “t”	Significância
Constante	4,1801	4,1117	1,0166	0,3093
LIC	- 6,0361	3,5145	- 1,7175	0,0859
ENI	1,1762	2,6583	0,4425	0,6582
PAO	4,6197	3,4660	1,3329	0,1825

Número de observações: 31. Graus de liberdade: 27.

Número de casos corretos: 24.

O índice de acerto (ou número de casos corretos em relação ao total de observações) ficou em 77,42%, muito próximo daquele obtido por Araújo (1996), 78,46%, evidenciando que a retirada da variável STV pouco alterou a qualidade do modelo, no que se refere ao grau de previsão da inadimplência.

Ainda comparando os resultados do modelo 1 com aquele estimado por Araújo (1996), pode-se notar uma alteração de grande impacto no que se refere à variável “ENI”, que foi significativa a 34,2%, contra 98% no modelo de Araújo (1996). Isso significa que, para o ano de 1996, o endividamento interno não demonstrou influência significativa na situação de inadimplência das cooperativas agropecuárias paranaenses.

Para se tirar conclusões sobre o fato relatado acima, o modelo deveria ser aplicado a cooperativas agropecuárias de outros estados e, preferencialmente, utilizando-se dados mais recentes. No entanto, pode-se adiantar que uma das possíveis explicações reside no fato das necessidades de capital, advindas de débitos não quitados pelos cooperados, já terem sido supridas por outras fontes de recursos, muito provavelmente de terceiros (fornecedores e instituições financeiras). Isso se deve à dificuldade que as cooperativas vêm tendo na obtenção de recursos dos próprios cooperados.

A Tabela 6 apresenta os resultados do modelo 2, onde é introduzida a variável “AGO”, representando a variação na participação dos cooperados nas Assembléias Gerais Ordinárias.

TABELA 6. Resultados do modelo 2 – introdução da variável “AGO”.

Variável	Parâmetro	Desvio-padrão	Estatística “t”	Significância
Constante	7,5994	5,9196	1,2838	0,1992
LIC	- 6,9129	4,5372	- 1,5236	0,1276
ENI	3,6646	4,3915	0,8345	0,4040
PAO	6,9934	4,4972	1,5551	0,1199
AGO	- 4,6462	2,8019	- 1,6582	0,0973

Número de observações: 31. Graus de liberdade: 27.

Número de casos corretos: 26.

A introdução de um indicador sócio-econômico representando a variação da participação dos cooperados nas Assembléias Gerais Ordinárias, melhora a qualidade do modelo, no que se refere ao grau de acerto na previsão de inadimplência, passando de 77,42% no modelo 1 para 83,87%.

O resultado encontrado na estimação do modelo 2, está em conformidade com a hipótese **H1**, que foi levantada a respeito da influência da variação da participação dos cooperados na situação de inadimplência das cooperativas analisadas. O sinal negativo, aliado à significância de mais de 90%, mostra que cooperativas inadimplentes devem apresentar menor variação⁵⁶ da participação dos seus cooperados nas AGO's.

O monitoramento dos esforços dos administradores (agentes) - aqui expresso pela participação dos cooperados nas AGO's - por possibilitar o alinhamento de interesses entre associados (principais) e administradores (agentes), pode influenciar positivamente o resultado da empresa cooperativada, conforme citado por Sappington (1991).

A Tabela 7 exhibe os resultados do modelo 3, com a introdução da variável dicotômica "SOB", que representa a existência ou não de sobras líquidas a serem repartidas aos cooperados, proporcionalmente ao volume de suas operações com a cooperativa.

⁵⁶ A menor variação, aqui, pode ser traduzida por um baixo índice de crescimento ou, até mesmo, por uma diminuição da participação dos cooperados nas AGO's.

TABELA 7. Resultados do modelo 3 – introdução da variável “SOB”.

Variável	Parâmetro	Desvio-padrão	Estatística “t”	Significância
Constante	6,8009	5,8139	1,1698	0,2421
LIC	- 6,3647	4,6975	- 1,3549	0,1754
ENI	0,8364	2,1726	0,3850	0,7003
PAO	4,1020	4,4506	0,9217	0,3567
SOB	- 2,6221	1,5566	- 1,6845	0,0921

Número de observações: 31. Graus de liberdade: 27.

Número de casos corretos: 26.

Como no modelo anterior, a introdução da variável “SOB”, que representa a existência ou não de sobras líquidas repartidas aos cooperados proporcionalmente ao volume de operações, ocasionou uma melhora na previsão de inadimplência, passando de 77,42% no modelo 1 para 83,87%.

Com relação ao resultado encontrado para essa variável, a estimação mostra que ele está de acordo com a hipótese **H2**. Isso significa que a existência de sobras, num determinado ano, indica uma situação financeira favorável para a cooperativa no ano seguinte. Pode parecer óbvio que um resultado superavitário num determinado ano leve a uma situação de adimplência no ano seguinte. Sabe-se, no entanto, que a continuidade dessa situação depende em grande parte da participação efetiva dos cooperados, com relação à compra de insumos e entrega de produtos, onde a existência de sobras líquidas parece ter papel significativo.

Bialoskorski Neto (1994) mostra que conforme aumenta a participação ativa do cooperado, através de suas relações com a empresa,

também aumenta a capacidade de pagamento da cooperativa, medida pelo seu índice de liquidez corrente (ativo circulante / passivo circulante).

A Tabela 8 mostra os resultados do modelo 4, onde se introduz a variável “CON”, representando o grau de diversificação das atividades desenvolvidas pela cooperativa.

TABELA 8. Resultados do modelo 4 – introdução da variável “CON”.

Variável	Parâmetro	Desvio-padrão	Estatística “t”	Significância
Constante	6,7220	6,4484	1,0424	0,2972
LIC	- 13,3413	7,2779	- 1,8331	0,0668
ENI	2,5803	4,8215	0,5352	0,5925
PAO	4,5972	4,1378	1,1110	0,2665
CON	- 0,0012	0,0007	- 1,8022	0,0715

Número de observações: 31. Graus de liberdade: 27.

Número de casos corretos: 27.

Os resultados desse quarto modelo mostram que a introdução do indicador sócio-econômico, relacionado com o grau de diversificação da cooperativa, trouxe, como consequência, um aumento no índice de acerto de quase dez pontos percentuais, passando a 87,10%.

Os resultados obtidos com a estimação, para a variável “CON” (sinal positivo e significância) mostram que um alto índice de concentração deve influenciar negativamente a situação financeira da cooperativa, tal como previsto na hipótese **H3**.

A explicação poderia estar no alto risco assumido pela cooperativa, por concentrar suas atividades de comercialização em poucos produtos. Entretanto, deve-se ponderar que os cooperados vêm sofrendo forte pressão para diversificar suas atividades (por razões tecnológicas, de redução de custos e de riscos) e que um alto índice de concentração pode significar, também, uma prestação de serviços mais restrita por parte da cooperativa. A resposta do associado pode vir através da transferência de renda ao setor não cooperativo⁵⁷, trazendo resultados negativos para o desempenho financeiro de sua própria cooperativa.

Isso vem corroborar os resultados obtidos por Goodhus (1996), onde é demonstrado, com base na Teoria da Agência, que a diversificação afeta positivamente a *performance* das cooperativas.

O teste de multicolinearidade foi realizado através do cálculo da matriz de correlação, cujos resultados encontram-se descritos na Tabela 9.

TABELA 9. Teste de multicolinearidade – resultados da matriz de correlação.

	LIC	ENI	PAO	AGO	SOB	CON
LIC	1,00	0,45	0,57	0,83	0,82	0,88
ENI		1,00	0,62	0,59	0,36	0,58
PAO			1,00	0,85	0,37	0,73
AGO				1,00	0,64	0,82
SOB					1,00	0,61
CON						1,00

⁵⁷ Através da compra de insumos e venda de produtos agropecuários às empresas de capital.

Os resultados evidenciam a existência de um alto grau de correlação entre as variáveis independentes e, portanto, algumas considerações devem ser feitas.

Segundo Ferrari (1989, p.4), *“a multicolinearidade ocorre em uma análise de regressão múltipla, quando as observações amostrais das variáveis independentes, ou combinações lineares delas, são altamente correlacionadas”*. Neter et al. (1983), citados por Ferrari (1989), afirmam que as variáveis independentes tendem a ser correlacionadas entre si em muitas situações não experimentais, tais como em ciências sociais, economia e finanças, entre outras.

Gujarati (1995) cita, como consequências da multicolinearidade, a maior magnitude da variância e covariância dos estimadores, intervalos de confiança de maior amplitude e a maior sensibilidade dos estimadores a pequenas variações nos dados.

Tais consequências estão relacionadas à afirmativa de Mandel (1982), citado por Ferrari (1989), de que a presença de multicolinearidade não implica necessariamente em problemas com relação a previsões. Desde que elas fiquem restritas a regiões do espaço das variáveis independentes onde a multicolinearidade se verifica, o modelo ajustado, frequentemente, produzirá previsões satisfatórias.

Quando ocorrem problemas de multicolinearidade, Montgomery & Peck (1981), também citados por Ferrari (1989), observam que é comum a utilização de técnicas como a obtenção de dados adicionais ou, então, a reespecificação do modelo, através da eliminação de variáveis.

A primeira delas torna-se praticamente inviável, já que não existem dados sistematizados sobre indicadores econômico-financeiros e, principalmente, sócio-econômicos das cooperativas de outros estados brasileiros. Algumas entidades representativas das cooperativas nos estados, tais como as OCE's⁵⁸ de Minas Gerais e São Paulo estão iniciando os trabalhos de coleta, sistematização e análise dos dados, o que deverá viabilizar futuros estudos nessa área.

A eliminação de variáveis, apesar de ser considerada uma técnica altamente efetiva, poderá não promover solução satisfatória, se as variáveis retiradas do modelo tiverem um grande poder explicativo em relação à resposta, prejudicando sobremaneira o poder de predição do modelo (Montgomery & Peck, 1981, citados por Ferrari, 1989).

A tendência natural deste estudo seria estabelecer um modelo de avaliação e classificação do risco de crédito para cooperativas agropecuárias com todas as variáveis conjuntamente. Entretanto, devido à presença de multicolinearidade, haveria a necessidade de se obter um maior número de dados, a fim de possibilitar a introdução de outros indicadores, de modo a evitar a inclusão simultânea de variáveis com elevada correlação.

⁵⁸ Organizações das Cooperativas nos Estados.

9 CONCLUSÕES

As análises demonstram que, apesar do problema de multicolinearidade detectado, os indicadores sócio econômicos realmente interferem na previsão de inadimplência, junto ao sistema financeiro, das cooperativas agropecuárias do Estado do Paraná.

O referencial teórico utilizado (Teoria da Agência) mostrou-se adequado ao estudo das relações existentes entre o cooperado e sua empresa, evidenciando que características peculiares das cooperativas, como seu objetivo primordial de prestação de serviços e seus princípios doutrinários, estão intimamente ligadas à situação financeira da empresa. O presente trabalho de pesquisa permitiu não somente caracterizar os indicadores sócio-econômicos, como também analisá-los sob a ótica da Teoria da Agência e formar hipóteses sobre sua influência na situação financeira das cooperativas agropecuárias paranaenses.

Cada um dos indicadores utilizados mantém estreita relação com aspectos que caracterizam as cooperativas e, também, as diferenciam das empresas de capital: a participação dos cooperados nas AGO's é incentivada pelo princípio doutrinário onde "a cada homem cabe um voto"; a existência de sobras líquidas está relacionada com o princípio doutrinário denominado "participação econômica dos sócios"; e a diversificação das atividades

desenvolvidas pelas cooperativas, por sua vez, visa atender o objetivo primordial dessas empresas: a prestação de serviços a seus associados.

Os resultados mostraram que cooperativas inadimplentes devem apresentar menor variação na participação dos cooperados em AGO's, inexistência de sobras líquidas e menor diversificação de suas atividades. A introdução desses indicadores possibilitou, ainda, melhorar o grau de acerto na previsão de inadimplência das cooperativas analisadas, em um modelo que continha apenas indicadores econômico-financeiros, como variáveis independentes.

O emprego de indicadores sócio-econômicos na avaliação financeira de cooperativas agropecuárias poderia promover melhor adequação dos modelos de previsão de inadimplência ou de análise de risco de crédito⁵⁹ às particularidades das empresas cooperativadas, permitindo ao Banco do Brasil um melhor gerenciamento sobre o risco de crédito das cooperativas agropecuárias.

Estudos relativos à avaliação financeira de cooperativas agropecuárias devem, portanto, considerar a inclusão de indicadores sócio-econômicos. Cabe ressaltar, no entanto, que, devido ao alto grau de correlação das variáveis independentes (multicolinearidade) a capacidade de previsão dos modelos estabelecidos no presente estudo deve ficar restrita às cooperativas analisadas.

⁵⁹ Segundo Silva (1997), os modelos de risco de crédito permitem, não somente prever uma situação de inadimplência, como também obter uma classificação ("*rating*") da empresa analisada, de acordo com o risco de crédito. Para maiores detalhes, ver Silva (1997).

Essa restrição expõe a necessidade de se aprimorar a coleta e sistematização de dados sócio-econômicos das cooperativas brasileiras, sem os quais, estudos dessa natureza ficam restritos a determinadas regiões ou segmentos do cooperativismo.

A escassez de trabalhos nessa área revela outra necessidade: a de se aprofundar os estudos sobre cooperativas de um modo geral, notadamente em âmbito nacional. São poucos os trabalhos de pesquisa que procuram analisar com profundidade o cooperativismo e suas particularidades.

10 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ARAÚJO, U. M. Assimetria de informação no crédito rural: aspectos teóricos e um modelo para classificação do risco dos créditos concedidos a cooperativas agropecuárias. Piracicaba, 1996. 81p. Tese (Doutorado) - Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz", Universidade de São Paulo.

ARROW, K.J. The economics of agency. In: PRATT, J.W.; ZECKHAUSER, R.J. (Org.) **Principals and agents: the structure of business**. Boston: Harvard Business School Press, 1991. cap.2, p.37-51.

BALLASTEROS, J.M.R. **Cooperativas de produccion: experiencias y futuro**. Bilbao: Deusto, 1967. 287p.

BANCO DO BRASIL S.A.. Superintendência Estadual do Paraná. **Diagnóstico do segmento cooperativista agropecuário do Paraná – 1996**. Curitiba: SUPER-PR/PROJE 1, 1996. 21p.

BANCO DO BRASIL S.A.. Superintendência Estadual do Paraná. **Diagnóstico do segmento cooperativista agropecuário do Paraná – 1997**. Curitiba: SUPER-PR, PROJE 1, 1997. 36p.

BANCO DO BRASIL S.A.. Superintendência Estadual do Paraná. **Diagnóstico do segmento cooperativista agropecuário do Paraná – 1998**. Curitiba: SUPER-PR, PROJE 1, 1998a. 32p.

BANCO DO BRASIL S.A.. Unidade Estratégica de Negócios Rural e Agroindustrial. **Plano tático: cooperativas agropecuárias e agroindustriais**. Brasília: GCOOP, DICOP, 1998b. 32p.

BANCO DO BRASIL S.A.. Unidade Estratégica de Negócios Rural e Agroindustrial e Unidade de Função Recursos Humanos. **Cooperativismo Básico**. Brasília: GCOOP/GEDEP, 1998c. 108p.

BANCO DO BRASIL S.A.. Superintendência Estadual do Paraná. **Diagnóstico do segmento cooperativista agropecuário do Paraná – 1999**. Curitiba: SUPER-PR, RURAL, 1999. 34p.

BENATO, J.V.A. **O ABC do cooperativismo**. 2.ed. São Paulo: Instituto de Cooperativismo e Associativismo, OCESP, 1995. 131p.

BENECKE, D.W. **Cooperação e desenvolvimento: o papel das cooperativas no processo de desenvolvimento econômico nos países do terceiro mundo**. Porto Alegre: Coojornal; Recife: Assocene, 1980. 240p.

BENETTI, M.B.; FRANTZ, T.R. (Coord.) **Desenvolvimento e crise do cooperativismo empresarial do RS – 1957-84**. Porto Alegre: Fundação de Economia e Estatística, 1985. 287p.

- BIALOSKORSKI NETO, S. Agribusiness cooperativo: economia, doutrina e estratégias de gestão. Piracicaba, 1994. 135p. Dissertação (Mestrado) - Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz", Universidade de São Paulo.
- BIALOSKORSKI NETO, S. Cooperativas: economia, crescimento e estrutura de capital. Piracicaba, 1998. 257p. Tese (Doutorado) - Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz", Universidade de São Paulo.
- BOETTCHER, E. El desarrollo de la teoria de la cooperación y los elementos fundamentales de la teoria de Münster. **Revista de la Cooperación**, n.198, p.37-54, Feb. 1980.
- BORTOLI, G.C. de. **Histórico do cooperativismo paranaense**. Curitiba: ACARPA, EMATER-PR, 1984. 41p. (Cooperativismo em análise, 3)
- BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil**: promulgada em 5 de outubro de 1988. Org. de Juarez de Oliveira. 11.ed. São Paulo: Saraiva, 1995. 190p. (Coleção Saraiva de Legislação)
- CÔTÉ, D.; CARRÉ, G.; BEAULIEU, M. et al. **1995 Profile**: agricultural cooperation throughout the world. Montréal: École des Hautes Études Commerciales, Centre de Gestion des Cooperatives, 1995. 103 p.
- CROCHET, P.; SELARIES, G. **Cooperação agrícola**: lições e conferências. Trad. de Henrique de Barros. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, Centro de Estudos de Economia Agrária, 1962. 421p.

CRUZ FILHO, H. Informação contábil como fator de estímulo à participação na cooperativa. Viçosa, 1995. 84p. Tese (*Magister Scientiae*) - Universidade Federal de Viçosa.

FAMA, E.F.; JENSEM, M.C. Separation of ownership and control. **Journal of Law & Economics**, v.XXVI, p.301-325, Jun. 1983.

FERRARI, F. Estimadores viesados para modelos de regressão em presença de multicolinearidade. Piracicaba, 1989. 127p. Tese (Doutorado) - Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz", Universidade de São Paulo.

FERREIRA, A.B. de H. **Novo Dicionário da Língua Portuguesa**. 2.ed. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1986. 1838p.

GOODHUS, R.E. Agency Theory and effort incentives in agricultural cooperatives. **American Journal of Agricultural Economics**, v.78, n.5, p.1398, Dec. 1996.

GUJARATI, D.N. **Basic econometrics**. 3.ed. New York: McGraw-Hill, 1995. 838p.

IRION, J.E. **Cooperativismo e Economia Social**. São Paulo: STS, 1997. 344p.

JENSEN, M.C.; MECKLING, W.H. Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. **Journal of Financial Economics**, v.3, n.4, p.305-360, Oct. 1976.

LAUSCHNER, R. Autogestão, cooperativismo e capitalismo. **Perspectiva Econômica**, v.12, n.36, abr/jun. 1982. Série Cooperativismo, 9.

LENNOX, C. Identifying failing companies: a reevaluation of the logit, probit and DA approaches. **Journal of Economics and Business**, v.51, p.347-364, 1999.

LIMA, L.M. de. História do cooperativismo no Paraná. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, n.43, p.39-66, jul/ago. 1974.

MADDALA, G.S. **Limited-dependent and qualitative variables in econometrics**. Cambridge: Cambridge University Press, 1986. 401p.

OCB. **O cooperativismo no Brasil**. Brasília: Departamento Técnico e Econômico, Banco de Dados, 1993. 47p. (Coleção História do Cooperativismo)

OCB. **O cooperativismo no mundo**. Brasília: Departamento Técnico e Econômico, Banco de Dados, 1995. 28p. (Coleção História do Cooperativismo)

OCB. **Números do cooperativismo brasileiro**. Brasília: Departamento Técnico e Econômico, Banco de Dados, 1997. 20p.

OCEPAR. **10 anos de cooperativismo paranaense: 1976/86**. Curitiba: ACARPA, 1987. 218p.

OCEPAR. **Banco de dados cooperativista:** ano base 1990 / exercício 1991.
Curitiba: OCEPAR, 1991. 142p. v.XV.

OCEPAR. **Banco de dados cooperativista:** ano base 1995 / exercício 1996.
Curitiba: OCEPAR, 1996a. 88p. v.XX.

OCEPAR. **Cooperativas:** caminhos macroeconômicos para as cooperativas
paranaenses - desafios e oportunidades. Curitiba: OCEPAR, 1996b. 172p.

OCEPAR. **Banco de dados cooperativista:** ano base 1996 / exercício 1997.
Curitiba: OCEPAR, 1997a. 81p. v.XXI.

OCEPAR. **O cooperativismo paranaense.** Curitiba: OCEPAR, 1997b. 16p.
(Coleção História do Cooperativismo)

OCEPAR. **Banco de dados cooperativista:** ano base 1997 / exercício 1998.
Curitiba: OCEPAR, 1998. 80p. v.XXII.

OLIVEIRA JÚNIOR, C.C. de. **Avaliação da eficiência empresarial das
cooperativas.** 3.ed. Curitiba: OCEPAR, 1996. 79p. (Série Cooperativismo,
14)

PINHO, D.B. **A doutrina cooperativa nos regimes capitalista e socialista:**
suas modificações e sua utilidade. 2.ed. São Paulo: Pioneira, 1965. 161p.

PINHO, D.B. **Que é cooperativismo** São Paulo: DESA, 1966. 154p.

PINHO, D.B. **Avaliação do cooperativismo brasileiro.** 2.ed. Belo Horizonte: FUNDEC, 1980. 90p.

PINHO, D.B. **O pensamento cooperativo e o cooperativismo brasileiro.** São Paulo: CNPq, 1982. 272p. (Manual de Cooperativismo, I)

PINHO, D.B. **A empresa cooperativa:** análise social, financeira e contábil. São Paulo: Coopercultura, 1986. 80p.

PINHO, D.B. O real e as cooperativas. **Estudos Econômicos**, v.25, p.47-71, 1995/6. Número especial.

PRATT, J.W.; ZECKHAUSER, R.J. Principals and agents: an overview. In: PRATT, J.W.; ZECKHAUSER, R.J. (Org.) **Principals and agents:** the structure of business. Boston: Harvard Business School Press, 1991. cap.1, p.1-35.

RICHARDS, T.J.; KLEIN, K.K.; WALBURGER, A. Principal-agent relationships in agricultural cooperatives: an empirical analysis from Rural Alberta. **Journal of Cooperatives**, v.13, 1998.

RICKETTS, M.J. **The economics of business enterprise:** new approaches to the firm. Brighton: Wheatsheaf, 1987. 306p.

RODRIGUES, R. Revendo princípios e valores. In: Ciclo de Debates - Autogestão: Associativismo e Cooperativismo, Belo Horizonte, 1995. **Proceedings.** Belo Horizonte: Assembléia Legislativa do Estado de Minas Gerais, 1995. p.69-82.

SALANIÉ, B. **The economics of contracts: a primer.** Cambridge: The MIT Press, 1997. 223p.

SAPPINGTON, D.E.M. Incentives in principal-agent relationship. **Journal of Economic Perspectives**, v.5, n.2, p.45-66, Spring 1991.

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

SILVA, J.P. da. **Gestão e análise de risco de crédito.** 2.ed. São Paulo: Atlas, 1998. 388p.

TORD, M.; AMAT, J. **Finanzas para cooperativas.** Barcelona: CEAC, 1981. 196p.

UTUMI, A.; PINHO, C.M.; PINHO, D.B. et al. **A problemática cooperativista no desenvolvimento econômico.** São Paulo, 1974. 359p.

VISCUSI, W.K.; VERNON, J.M.; HARRINGTON, J.E. Market structure and strategic competition. In: VISCUSI, W.K.; VERNON, J.M.; HARRINGTON, J.E. **Economics of regulation and antitrust.** 2.ed. Cambridge: The MIT Press, 1997.

ZYLBERSZTAJN, D. Organização de cooperativas: desafios e tendências.

Revista de Administração, v.29, n.3, p.23-32, jul/set. 1994.

11 ANEXO: *sites da internet sobre cooperativas e cooperativismo*

www.coop.org

International Co-operative Alliance (ICA)

www.cooperative.org ou

www.ncba.org

National Cooperative Business Association

www.ncfc.org

National Council of Farmer Cooperatives

www.agricoop.org

International Co-operative Agricultural Organisation (ICAO)

www.fao.org

Food and Agricultural Organization, através do *link* “Sustainable Development Dimensions” e, após, “Rural Administration & Cooperatives”

www.copacgva.org

Comittee for the Promotion and Advancement of Cooperatives (COPAC)

www.rurdev.usda.gov/rbs

Rural Business-Cooperative Service - United States Department of Agriculture

www.planalto.gov.br

Presidência da República Federativa do Brasil (especialmente no que se refere a leis, decretos e medidas provisórias)

www.wisc.edu/uwcc	University of Wisconsin Center for Cooperatives
www.cooperatives.ucdavis.edu	Center for Cooperatives - University of California, Davis
www.coop_studies.usask.ca	Center for the Study of Co-operatives - University of Saskatchewan
www.ocb.org.br	Organização das Cooperativas Brasileiras
www.ocemg.org.br	Sindicato e Organização das Cooperativas do Estado de Minas Gerais
www.ocepar.org.br	Sindicato e Organização das Cooperativas do Estado do Paraná
www.ocergs.com.br	Organização das Cooperativas do Estado do Rio Grande do Sul
www.ocesc.org.br	Organização das Cooperativas do Estado de Santa Catarina
www.ocespp.org.br	Organização das Cooperativas do Estado de São Paulo
www.idecoop.org.br	Instituto de Desenvolvimento da Cooperação
www.agronegocios-e.com.br	Site de agronegócios do Banco do Brasil