

**ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA DA COOPERATIVA
AGROINDUSTRIAL COAMO: UM ESTUDO DA DEMONSTRAÇÃO
DO FLUXO DE CAIXA E DA DEMONSTRAÇÃO DO VALOR
ADICIONAL**

Mara Cristina Rossini¹

Juliana Cristina Nalin²

Isabel Cristina Gozer³

ROSSINI, M. C.; NALIN, J. C.; GOZER, I. C. Análise econômico-financeira da Cooperativa Agroindustrial Coamo: um estudo da demonstração de fluxo de caixa e da demonstração do valor adicional. **Rev. Ciênc. Emps. UNIPAR**, Umuarama, v. 14, n. 1, p. 161-190, jan./jun. 2013.

RESUMO: A análise das demonstrações financeiras ou contábeis é uma ferramenta essencial à geração de informações sobre o desempenho organizacional, a situação econômico-financeira das empresas e, até mesmo, no que tange ao seu gerenciamento. O objetivo geral desse trabalho consiste em identificar por meio de índices de liquidez, estrutura e rentabilidade a saúde financeira da cooperativa comparando seus desempenhos. Utiliza-se para este estudo, uma análise exploratória do Balanço Patrimonial (BP); da Demonstração de Resultados do Exercício (DRE); da Demonstração de Valor Adicionado (DVA) e da Demonstração de Fluxo de Caixa (DFC) da Cooperativa Coamo, tendo como referência os exercícios 2008 a 2011. Com base na pesquisa realizada conclui-se que os indicadores de liquidez, estrutura, atividade e rentabilidade possuem um caráter especial na geração de informações precisas para a tomada de decisões, em razão de sua amplitude avaliativa de todos os aspectos que envolvem o funcionamento de uma cooperativa. As demonstrações de valor adicionado e de caixa permitem verificar a real situação econômica da cooperativa. Assim, conforme os indicadores analisados a Coamo possui capacidade de solvência de suas obrigações, haja vista seu caráter conservador de gestão. Cabe ressaltar, inclusive, que os valores agregados pela cooperativa e distribuídos aos funcionários foram expressivos nos dois períodos analisados, pois ocorreu um aumento das disponibilidades de 208,76%. Em 2010 o valor apurado foi de R\$ 106.386,00 e, em 2011, evoluiu para R\$ 328.480,00, demonstrando que a Cooperativa estudada possui situação

¹Bacharel em Ciências Contábeis - UNIPAR - Universidade Paranaense. E-mail: mararossini1@gmail.com

²Juliana Cristina Nalin - Bacharel em Ciências Contábeis - UNIPAR - Universidade Paranaense. E-mail: juliana.l_6@hotmail.com

³Isabel Cristina Gozer - Doutora em Engenharia de Produção - Professora do Curso de Ciências Contábeis - UNIPAR - Universidade Paranaense. E-mail: isa@unipar.br

favorável no que tange a sua saúde financeira.

PALAVRAS-CHAVE: Situação econômico-financeira. Demonstração do valor adicionado. Demonstração de fluxo de caixa.

FINANCIAL & ECONOMIC ANALYSIS OF THE AGRO-INDUSTRIAL COOPERATIVE COAMO: A STUDY OF CASH FLOW DEMONSTRATION AND ADDED VALUE DEMONSTRATION

ABSTRACT: The analysis of financial or accountancy statements is an essential tool for the generation of information on organizational performance, the economic and financial situation of the companies and even in terms of their management. The main objective of this paper is to identify through liquidity, profitability and structure indexes the financial health of the cooperative by comparing its performances. This study used an exploratory analysis of Balance Sheets (BP), Income Statement (DRE), Value Added Statement (DVA) and Cash Flow Statement (DFC) from the Coamo Cooperative related to years 2008 to 2011. Based on the survey, it can be concluded that liquidity, structure, activity and profitability indicators play a special role in the generation of precise information for decision making, due to their assessment amplitude of all aspects involving the operation of a cooperative. The added value and cash flow statements allow the monitoring of the real economic situation of the cooperative. Thus, according to the indicators analyzed, Coamo has the solvency capacity for its obligations, given its conservative management character. It is also worth noting that the values aggregated by the cooperative and distributed to the employees were significant in both periods analyzed, since there was a 208.76% increase in assets. In 2010, the calculated value was R\$ 106,386.00, and in 2011, it increased to R\$ 328,480.00, demonstrating that the Cooperative studied has a favorable situation regarding its financial health.

KEYWORDS: Economic and financial situation. Added value statement. Cash flow statement.

ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO DE LA COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL COAMO: UN ESTUDIO DE LA DEMOSTRACIÓN DEL FLUJO DE CAJA Y DEL VALOR ADICIONAL

RESUMEN: El análisis de las demostraciones financieras o contables es una herramienta esencial para la generación de informaciones sobre el desempeño organizacional, la situación económica y financiera de las empresas, e, incluso, en cuanto a su gestión. El objetivo de este trabajo consiste en identificar a través de índices de liquidez, estructura, rentabilidad y salud financiera de la

cooperativa comparando sus actuaciones. Se ha utilizado para este estudio, un análisis exploratorio del Balance Patrimonial (BP); Demostración de Resultados del Ejercicio (DRE; Demostración de Valor Añadido (DVA) y Demostración del Flujo de Caja (DFC) de la Cooperativa Coamo, teniendo como referencia los ejercicios de 2008 a 2011. Basado en la investigación realizada se concluye que los indicadores de liquidez, estructura, actividad y rentabilidad tienen un carácter especial en la generación de informaciones precisas para la toma de decisiones, debido a su amplitud evaluativa de todos los aspectos que involucran el funcionamiento de una cooperativa. Las demostraciones de valor adicionado y de caja permiten verificar la real situación económica de la cooperativa. Así, conforme los indicadores analizados, la Cooperativa Coamo tiene capacidad de solvencia de sus obligaciones, dado su gestión de carácter conservador. Cabe destacar que los valores agregados por la cooperativa y distribuidos a los empleados fueron significativos en los dos períodos analizados, pues ocurrió un aumento de las disponibilidades de 208,76%. En 2010, el valor apurado fue de R\$106,386.00 y, en 2011, evolucionó para R\$328,480.00, lo que demuestra que la Cooperativa analizada tiene situación favorable a lo que dice respecto a su salud financiera.

PALABRAS CLAVE: Situación económica y financiera. Demostración del valor adicionado. Demostración del flujo de caja.

1 INTRODUÇÃO

Cooperativismo é um movimento, filosofia de vida e modelo socioeconômico capaz de unir desenvolvimento econômico e bem-estar social. Seus referenciais básicos são: participação democrática, solidariedade, independência e autonomia. É o sistema fundamentado na reunião de pessoas e não no capital. Visa às necessidades do grupo e não do lucro. Busca prosperidade conjunta e não individual. Estas diferenças fazem do cooperativismo a alternativa socioeconômica que leva ao sucesso com equilíbrio e justiça entre os participantes. Associado a valores universais, o cooperativismo se desenvolve independentemente de território, língua, credo ou nacionalidade.

Conforme Alves (2003, p. 67), “as cooperativas agropecuárias são cooperativas de produção que, geralmente, cuidam de toda a cadeia produtiva e englobam os produtores rurais, agropastoris e de pesca.”

Embora tenha sofrido profundos abalos em sua trajetória, o cooperativismo agropecuário brasileiro propagou-se por todo o território nacional, sendo, atualmente, o segmento economicamente mais forte e o mais conhecido pela sociedade, pois participa significativamente nas exportações, ao mesmo tempo em que abastece o mercado interno de produtos alimentícios. Presta um leque enorme de serviços, desde assistência técnica, armazenamento, industrialização

e comercialização dos produtos, até a assistência social e educacional aos seus cooperados.

O cooperativismo agropecuário representa cerca de 52% da economia agrícola do Estado do Paraná (com um faturamento de 11.200 bilhões de reais no ano de 2002, correspondente a 14,0% do PIB do Paraná que foi de R\$ 79,8 bilhões, no mesmo ano), e participa de forma intensa em todo o processo de produção, beneficiamento, armazenamento e industrialização agropecuário, fazendo com que o associado seja um agente ativo na participação do mercado interno e externo, como também nas ações sociais de comunidade. Com seu desenvolvimento, as cooperativas passaram a ser importantes instrumentos de difusão de tecnologias e implementadoras de políticas desenvolvimentistas, agindo também como elo entre o produtor rural e o governo. Hoje, as cooperativas são, em muitos municípios do Paraná, as mais importantes empresas econômicas, maiores empregadoras e geradoras de receitas, atuando em perfeita sintonia com a coletividade, atendendo cerca de 1/3 da população rural do Estado.

Atualmente, as organizações, de uma forma geral, estão inseridas em um mercado a cada dia mais competitivo e com rápido progresso na tecnologia de processos e produtos. Esta nova realidade faz com que os gestores enfrentem diversos desafios relacionados à tomada de decisões que direcionem ao alcance da missão empresarial, tanto mais, quando se trata de ações que estão diretamente ligadas a situação econômico-financeira da organização.

Embasando-se nisso este estudo tem o objetivo de destacar a análise financeira pela utilização de índices como ferramenta eficaz que auxiliará o gestor no planejamento e controle financeiro que conduzirá à tomada de decisões estratégicas. Como objetivos secundários se propõem, elencar e analisar os principais índices da cooperativa agroindustrial Coamo referentes ao período 2008-2011 e, também, destacar analiticamente os fatos relevantes do período de abrangência desta pesquisa.

É inegável que um maior comprometimento corporativo social tende a agregar valor às operações da empresa, logo, é de grande importância para a sociedade a existência de uma ferramenta que permita avaliar o grau de comprometimento da empresa. A demonstração do valor adicionado (DVA) tem sido apontada como um dos mais significativos instrumentos a serem incorporados ao atual leque de demonstrações contábeis obrigatórias. Segundo a Lei 11.638/07, que altera e revoga dispositivos da Lei 6.404/76, a DVA, antes considerada apenas uma demonstração complementar e facultativa, tornou-se obrigatória para as empresas de capital aberto.

É pertinente ressaltar que o objetivo da demonstração de fluxo de caixa, consiste em apresentar informações sobre as movimentações de entradas e saídas de caixa da entidade em determinado período e, em conjunto com as demais de-

monstrações contábeis, permite ajudar o usuário a avaliar a geração de caixa para pagamento de obrigações, lucros e dividendos; identificar necessidades de financiamento; identificar razões para as diferenças entre o resultado e o fluxo de caixa líquido originado das atividades operacionais; e, finalmente, identificar o efeito das transações de investimentos e financiamentos sobre a posição financeira.

O estudo tem como objetivo fazer uma análise econômico-financeira da cooperativa agroindustrial Coamo com base nas demonstrações contábeis da instituição, disponíveis no site da organização. Para tanto se utiliza para este estudo, uma análise exploratória do Balanço Patrimonial (BP); da Demonstração de Resultados do Exercício (DRE); da Demonstração de Valor Adicionado (DVA) e da Demonstração de Fluxo de Caixa (DFC) da Cooperativa Coamo, bem como, serão efetuados os cálculos dos indicadores de liquidez, estrutura de capital e rentabilidade referente aos anos de 2008 a 2011, que auxiliarão a ter uma visão ampliada e detalhada sobre os objetivos do estudo efetuado.

2 DESENVOLVIMENTO

2.1 Análise econômico-financeira pela utilização de índices

O avanço tecnológico e a alta competitividade do mercado impuseram nos profissionais contábeis de todas as áreas, mas em especial os que atuam na área gerencial, a incumbência de gerar informações precisas e confiáveis que auxiliem os gestores na tomada de decisões.

Padoveze (2005) defende que a contabilidade gerencial passou a não somente registrar e analisar transações financeiras, mas sim utilizar a informação para a tomada de decisões.

Por meio das ferramentas contábeis o gestor cria condições de desenvolver planos estratégicos que o diferenciem da concorrência e tragam valor para a empresa. Dentre as tais, é digna de destaque a análise por meio de índices, que demonstra de forma clara e objetiva a situação econômico-financeira da instituição estudada.

Silva (2008) define a análise financeira e dos indicadores como uma das ferramentas mais importantes que a contabilidade gerencial pode oferecer, haja vista a grande quantidade de informações que estas proporcionam. Portanto, por meio da análise econômica financeira é possível extrair informações sobre a posição passada, presente e futura da empresa, defende Reis (2008).

Dada a importância da análise financeira para fins gerenciais e os benefícios que estão subjacentes a sua utilização, foram elencados individualmente, os principais índices e suas características, bem como, a análise econômico-financeira efetuada por meio da utilização desses indicadores.

2.2 A utilização de índices como ferramenta para tomada de decisões

Os índices são uma ferramenta que permitem uma visão tanto econômica quanto financeira de uma empresa. Matarazzo (2010) define índice como uma relação entre contas ou grupos de contas das demonstrações financeiras que visam a evidenciar determinado aspecto da situação econômica ou financeira de uma empresa, essa é sua principal característica. O importante não é o cálculo de grande número de índices, mas de um conjunto de índices que permite conhecer a situação da empresa, segundo o grau de profundidade desejada da análise.

Nota-se uma estreita relação entre os indicadores e as demonstrações financeiras, dessa forma é de suma importância que os demonstrativos financeiros utilizados para esse fim sejam idôneos e demonstrem a realidade vivida pela empresa. Portanto, cabe complementar que demonstrativos inverídicos induzem a decisões incorretas, que por sua vez, comprometem a utilidade proposta por esta ferramenta.

Após a padronização que é um exame detalhado das demonstrações financeiras, sendo realizada pelos motivos de simplificação, comparabilidade, adequação aos objetivos as análises, precisão na classificação de contas, descoberta de erros e intimidade do analista com as demonstrações financeiras da empresa, então vem os índices das demonstrações, que significam uma visão da empresa economicamente (rentabilidade) e financeiramente (estrutura e liquidez), permitindo se criar um quadro de avaliação da empresa (SILVA, 2008 p. 5).

Percebe-se assim que há uma necessidade de padronização e revisão das demonstrações financeiras, a fim de garantir a veracidade das informações obtidas por meio dos cálculos efetuados, que dotarão os gestores de uma ferramenta eficaz e satisfatória, pois conforme defende Matarazzo (2010, p. 81), “um índice é como uma vela acesa num quarto escuro.”

2.3 Indicadores financeiros

Este índice revela o grau de endividamento da empresa. A análise desse indicador por diversos exercícios mostra a política de obtenção de recursos da empresa. Isto é, se a empresa vem financiando o seu ativo com recursos próprios ou de terceiros e em que proporção.

Quadro 1: Índices de estrutura de capital

Índices de estrutura de capital	Fórmula
Endividamento	$\frac{CT \times 100}{PL}$
Composição do Endividamento (CE)	$\frac{PC \times 100}{CT}$
Imobilização do Patrimônio Líquido (IPL)	$\frac{AP \times 100}{PL}$
Imobilização dos Recursos Permanentes	$\frac{AP \times 100}{PL + ELP}$

Fonte: Matarazzo, adaptado pelo autor

Conforme se pode verificar no Quadro 1, os índices que integram esse grupo procuram mostrar o resultado das decisões financeiras da empresa, em termos de obtenção e aplicação de recursos. “O importante não é o cálculo de grande número de índices, mas de um conjunto de índices que permita conhecer a situação da empresa, segundo grau de profundidade desejada da análise” (MATARAZZO, 2003, p. 148).

O índice de endividamento relaciona as duas grandes fontes de recursos da empresa, ou seja, o patrimônio líquido e o capital de terceiros. São os indicadores de endividamento que informam se a empresa utiliza mais recursos de terceiros ou recursos dos proprietários.

O índice de composição do endividamento indica qual o percentual de obrigações que a empresa possui em curto prazo em relação as suas obrigações totais. Uma coisa é ter dívidas de curto prazo que precisam ser pagas com recursos possuídos hoje, mais aqueles gerados em curto prazo; outra coisa é ter dívidas em longo prazo, pois a empresa dispõe de tempo para gerar recursos (normalmente lucro + depreciação) para pagar essas dívidas (MATARAZZO, 2003).

A análise da composição do endividamento também é bastante significativa, pois demonstra o endividamento a curto prazo, que geralmente é utilizado para financiar o ativo circulante e o endividamento de longo prazo que geralmente é utilizado para financiar as imobilizações.

Através do índice de imobilização do patrimônio líquido é possível identificar quanto do patrimônio líquido da empresa está aplicado no ativo permanente, evidenciando, dessa forma, a maior ou menor dependência de recursos de terceiros para manutenção dos negócios. Outro aspecto importante, é que este índice pode evidenciar também, a existência ou não de dependência de capitais de terceiros para financiar o ativo circulante.

Se todo patrimônio líquido for utilizado para financiar o ativo perma-

nente, não existindo capital circulante próprio, significa que todo o ativo circulante mais o realizável em longo prazo foram financiados somente com recursos de terceiros. “Em princípio este fato não indica situação favorável” (RIBEIRO, 1999, p. 137).

O índice de imobilização de recursos permanentes mostra o percentual de recursos permanentes que a empresa aplicou no patrimônio líquido e exigível a longo prazo. O imobilizado, que é um bem de longa duração, normalmente predomina dentro do ativo permanente, com isso, recomenda-se que a empresa utilize de recursos de longo prazo para financiar o ativo permanente, com prazo compatível com o tempo de duração deste imobilizado ou suficiente para gerar recursos capazes de resgatar a dívida de longo prazo.

A diferença entre ter e não ter capital circulante próprio é: quem tem bom capital circulante próprio goza da tranquilidade de boa saúde financeira a curto e longo prazo (a menos que a empresa sofra sérios prejuízos); quem não tem bom capital circulante próprio precisa, a curto prazo, consertar a situação com financiamentos e, a longo prazo, não pode ter certeza da manutenção da sua saúde financeira (MATARAZZO, 2003).

Os indicadores de liquidez permitem a avaliação da capacidade da empresa na liquidação de dívidas e obrigações tanto de curto, quanto de longo prazo. Tais índices são obtidos por meio da confrontação dos ativos circulantes com as dívidas, buscando medir a solidez da base financeira da empresa, portanto não são índices extraídos do fluxo de caixa, explica Matarazzo (2010). Percebe-se assim, que a capacidade de liquidação de dívidas de uma empresa está estreitamente ligada às decisões de financiamento e investimento de capital.

Quadro 2: Índices de Liquidez

Índices de liquidez	Fórmula
Liquidez Geral (LG)	$\frac{AC + RLP}{PC + ELP}$
Liquidez Corrente (LC)	$\frac{AC}{PC}$
Liquidez Seca (LS)	$\frac{AC - Estoques}{PC}$
Liquidez Imediata	$\frac{\text{Disponibilidades}}{PC}$

Fonte: Matarazzo, adaptado pelo autor

Silva (2010 p. 278), explica que “o índice de liquidez geral (*current and long term assets to liabilities*) indica quanto à empresa possui em dinheiro, bens

e direitos realizáveis a curto e longo prazo, para fazer face às suas dívidas totais”, dessa forma, é notável que a utilização do índice de liquidez geral possibilita uma análise financeira da saúde da empresa tanto a curto quanto a longo prazo.

O índice de liquidez corrente é um índice amplamente aplicado nas análises efetuadas, em razão de demonstrar a capacidade da empresa em liquidar suas obrigações de curtíssimo prazo. “O objetivo deste indicador é verificar a capacidade de pagamento da empresa dos valores de curto prazo” (PADOVEZE, 2009 p. 209).

O índice de liquidez seca possui a mesma utilidade do índice de liquidez corrente a diferença está no fato de que os estoques são diminuídos do ativo circulante, Silva (2010, p. 284) explica que essa ferramenta “indica quanto a empresa possui em disponibilidades (dinheiro, depósitos bancários a vista e aplicações financeiras de liquidez imediata), aplicações financeiras a curto prazo e duplicatas a receber, para fazer face a seu passivo circulante”.

O indicador de liquidez imediata, basicamente, demonstra o quanto a empresa dispõe de recursos para liquidar as obrigações (dívidas) de curtíssimo prazo, ou seja, somente os ativos que realmente estão à disposição para utilização imediata. É o indicador mais claro de liquidez, uma vez que considera apenas os ativos financeiros efetivamente disponíveis para serem utilizados na execução de qualquer pagamento de curto prazo.

Padoveze (2009, p. 210), afirma que “convém ressaltar, também, que as obrigações do passivo circulante, sendo decorrentes das operações normais da empresa, também são naturalmente renovadas, e, estaticamente, não são exigidas a todo instante”.

Elencado como o indicador que demonstra mais realisticamente a liquidez existente, com o cálculo do quociente de liquidez imediata, é possível se obter um parâmetro das disponibilidades (caixa, bancos, aplicações de curto prazo) em relação às obrigações de curtíssimo prazo da empresa, expondo claramente o que está à disposição imediata.

Os índices de atividade, apresentados no Quadro 3, demonstram para a empresa as mudanças ocorridas no seu capital e nos custos de sua produção. Através dessa ferramenta é possível analisar quanto tempo a empresa leva para pagar seus fornecedores, receber de seus clientes e obter lucros de seus investimentos.

Quadro 3: Índices de atividade

Índices de atividade	Fórmula
Prazo médio de estocagem	$\frac{\text{Estoques} \times 100}{\text{CPV}}$

Prazo médio de recebimento	<u>Duplicatas a receber x 360</u> Vendas
Prazo médio de pagamento	<u>Fornecedores X 360</u> Compras
Ciclo operacional	PMR+PME
Ciclo Financeiro	CO - PMP

Fonte: Matarazzo, adaptado pelo autor

Para se efetuar a análise da atividade é necessário acesso à informações apresentadas no balanço patrimonial, na DRE e nas notas explicativas, haja vista que tais informações demonstram os fatos ocorridos na empresa. Matarazzo (2010) enfatiza que a conjugação dos três índices de prazos médios possibilita a análise dos ciclos operacional e de caixa, elementos fundamentais para a determinação de estratégias empresariais, tanto comerciais quanto financeiras, que são vitais para o fracasso ou para o sucesso de uma empresa.

Portanto, os indicadores de atividade além de servirem para ajudar a empresa a conhecer como funciona seu processo de atividade operacional, seus prazos médios de estocagem, seus prazos médios de recebimento, seus prazos médios de pagamento, seu ciclo operacional e financeiro, auxiliam na avaliação de aspectos importantíssimos para a saúde econômico-financeira da empresa, tornando-se uma ferramenta indispensável para a tomada de decisões.

O prazo médio de estocagem serve para analisar em quanto tempo em média uma empresa leva para vender seus produtos estocados, ou seja, quanto tempo os produtos ou matéria-prima ficam estocados na empresa até o momento de sua venda. Matarazzo (2010) expõe que o prazo médio de renovação de estoques representa na empresa comercial o tempo médio de estocagem de mercadorias; por sua vez, na empresa industrial representa o tempo médio de produção e estocagem.

O prazo médio de recebimento pode ser compreendido como o período entre a venda do produto e o recebimento por essa venda, ou seja, mede o período de tempo que levará para a empresa receber a venda efetuada. Schiavo (2007, p. 48) explica que: “o prazo médio de recebimento de vendas é de grande importância, pois demonstra quanto tempo que a empresa leva, em média, para receber suas vendas e, a partir daí, se tem condições de trabalhar melhor o ciclo operacional da empresa”.

O prazo médio de pagamento pode ser compreendido como o período de tempo que a empresa leva para pagar as compras feitas dos fornecedores. Padoveze (2009) enfatiza que esse indicador tem como finalidade mostrar o prazo médio que a empresa consegue para pagar seus fornecedores, demonstrando uma

dependência por parte da empresa da política de crédito que os fornecedores adotam. Cabe citar, que quanto maior for o prazo de pagamento dado pelos fornecedores, melhor é para a empresa.

O ciclo operacional pode ser compreendido como o período de tempo que a empresa leva entre a compra de matéria-prima, o seu processo de transformação em produto acabado, o período em que fica no estoque até ser vendido, o pagamento dos fornecedores e o recebimento das vendas. Este indicador é uma valiosa ferramenta para comparar os prazos de pagamento, recebimento e rotação de estoques da empresa mostrando sua atividade principal, seu retorno, sua evolução e sua eficiência.

As empresas geralmente são influenciadas pelo seu processo operacional, que, varia de acordo com cada atividade, e, o ciclo operacional, ou seja, quando há aquisição de produtos para revenda, ou matéria prima para industrialização, pagamento da compra ou da industrialização, venda de produtos acabados e recebimento das vendas, pode engajar em diferenciados prazos, tanto os pagamentos, como os recebimentos, os quais afetam a necessidade da empresa buscar recursos para financiar o seu giro (SCHIAVO, 2007).

Padoveze (2009), explica que para se obter o ciclo operacional, basta somar o prazo médio de estocagem com o prazo médio de recebimento em dias, e que a empresa deve buscar o menor ciclo operacional possível.

O ciclo financeiro também definido como ciclo de caixa, pode ser compreendido como o período de tempo entre o pagamento de seus fornecedores e o recebimento de suas vendas. Padoveze (2009, p. 217), explica que: “como parte do estoque tende a ser financiado rotineiramente pelos fornecedores, o ciclo financeiro tende a ser menor” (que o ciclo operacional). “Assim, o ciclo financeiro é o ciclo operacional deduzido do prazo médio de pagamento.” Da mesma forma que o ciclo operacional, pois quanto menor for o ciclo financeiro melhor será para a empresa.

Por meio dos indicadores de rentabilidade, apresentados no Quadro 4, é possível verificar se os investimentos efetuados trouxeram rentabilidade para a economia da empresa. “Os índices deste grupo mostram qual a rentabilidade dos capitais investidos, isto é, quanto rendeu os investimentos e, portanto, qual o grau de êxito econômico da empresa”, expõe Matarazzo (2010, p. 110). Nesta modalidade, as conclusões tiradas do resultado obtido só poderão ser elencadas como “alto ou baixo” após a análise das características da empresa estudada, considerando para isso: o tempo de sobrevivência no mercado; o segmento em que atua; seu porte; e, sua atividade.

Quadro 4: Índices de rentabilidade

Índices de rentabilidade	Fórmula
Giro do Ativo	$\frac{VL}{AT}$
Retorno sobre o Investimento Total (ROI) ou Retorno sobre o Ativo (RSA) ou Rentabilidade do Ativo	$\frac{LL \times 100}{AT}$
Retorno do Patrimônio Líquido (RSPL) ou Rentabilidade do Patrimônio Líquido ou Return on Equity (ROE)	$\frac{LL \times 100}{PL}$
Retorno sobre as Vendas (RSV) ou Margem Líquida ou Rentabilidade das Vendas	$\frac{LL \times 100}{VL}$

Fonte: Matarazzo, adaptado pelo autor

O giro do ativo é um indicador que mede a quantidade vendida pela empresa em relação à quantidade total investida. Silva (2010) defende que este é um dos principais indicadores da atividade da empresa, pois estabelece a relação entre as vendas do período e os investimentos totais efetuados na empresa.

O cálculo do retorno sobre o ativo - RSA demonstra em termos percentuais o retorno obtido por algum investimento efetuado. Este indicador é uma medida do desempenho comparativo da empresa ano a ano, pois, mostra quanto a empresa obteve de lucro líquido em relação ao ativo, expõe Matarazzo (2010). Sobre este assunto, Silva (2010), explica que o retorno sobre o ativo - *Return on Asset- ROA*, indica a lucratividade obtida pela empresa em relação aos ativos totais.

O cálculo do retorno sobre o patrimônio líquido- RSPL demonstra a rentabilidade do capital próprio, ou seja, trata-se de uma junção dos demais índices calculados, que informa quanto a empresa rendeu financeiramente e economicamente com os investimentos próprios efetuados.

O índice de retorno sobre o patrimônio líquido (*Return on Equity - ROE*) indica quanto de prêmio os acionistas ou proprietários da empresa estão obtendo em relação a seus investimentos no empreendimento. “O lucro, portanto, é o prêmio do investidor pelo risco de seu negócio” (SILVA, 2010, p. 240).

A rentabilidade do patrimônio líquido é essencial para se verificar o valor criado pela empresa para seus investidores. Matarazzo (2010), enfatiza que o valor do lucro líquido de uma empresa não é esclarecedor, mas deve-se comparar esse valor com o capital próprio investido. Sendo assim, é digno de nota também que, este indicador “é comparável para qualquer empresa, de qualquer setor, de qualquer país, de qualquer investimento”, afirma Padoveze (2009, p. 221).

2.4 Demonstração de valor adicionado (DVA)

A DVA tem como objetivo principal informar o valor da riqueza criada pela empresa e a forma de sua distribuição. Não deve ser confundida com a demonstração do resultado do exercício, pois esta tem suas informações voltadas quase que exclusivamente para os sócios e acionistas, principalmente na apresentação do lucro líquido, enquanto a DVA está dirigida para a geração de riquezas e sua respectiva distribuição pelos fatores de produção (capital e trabalho) e ao governo (IUDICIBUS, 2010).

A DVA desenvolve conceito puramente econômico, evidenciando quanto de valor a empresa agrega durante o seu processo produtivo, ampliando assim os horizontes de seus usuários. Nesta demonstração é destacado o valor adicionado pela empresa e a distribuição deste valor, indicando a contribuição da empresa para a formação do lucro e para outros itens tais como impostos, taxas e contribuições, pessoal e encargos, juros e aluguéis, juros sobre capital próprio e dividendos.

Marion (2012), esclarece sobre a DVA, recentemente tornada obrigatória para as companhias abertas pela Lei 11.638/07, que incluiu o inciso V ao art. 176 da Lei 6.404/76, que é destinada a evidenciar, de forma concisa, os dados e as informações do valor da riqueza gerada pela entidade em determinado período e a sua distribuição. As informações devem ser extraídas da contabilidade e os valores informados devem ter como base o princípio contábil da competência. Através da demonstração do valor adicionado, os usuários da informação contábil podem obter importantes informações não disponibilizadas nos relatórios contábeis tradicionais acerca da atividade empresarial.

Assaf Neto (2009), explica que um benefício notório dessa demonstração é sua utilização como uma forma de avaliação de desempenho e de acompanhamento de agregação do valor para a sociedade. Ainda, outro proveito da DVA fundamenta-se no fato de ser um excelente instrumento macroeconômico, pois serve para mensurar a riqueza gerada pelas entidades das empresas.

Quadro 5: Demonstração do valor adicionado – empresas em geral

DESCRIÇÃO
1. RECEITAS
1.1 Vendas de mercadorias, produtos e serviços
1.2 Outras receitas
1.3 Receitas relativas à construção de ativos próprios
1.4 Provisão para créditos de liquidação duvidosa – Reversão/(Constituição)

2. INSUMOS ADQUIRIDOS DE TERCEIROS**(inclui os valores dos impostos – ICMS, IPI, PIS e COFINS)**

- 2.1 Custos dos produtos, das mercadorias e dos serviços vendidos
- 2.2 Materiais, energia, serviços de terceiros e outros
- 2.3 Perda / Recuperação de valores ativos
- 2.4 Outras (especificar)

3. VALOR ADICIONADO BRUTO (1-2)**4. DEPRECIACÃO, AMORTIZACÃO E EXAUSTÃO****5. VALOR ADICIONADO LÍQUIDO PRODUZIDO PELA ENTIDADE (3-4)****6. VALOR ADICIONADO RECEBIDO EM TRANSFERÊNCIA**

- 6.1 Resultado de equivalência patrimonial
- 6.2 Receitas financeiras
- 6.3 Outras

7. VALOR ADICIONADO TOTAL A DISTRIBUIR (5+6)**8. DISTRIBUIÇÃO DO VALOR ADICIONADO (*)**

- 8.1 Pessoal
 - 8.1.1 Remuneração direta
 - 8.1.2 Benefícios
 - 8.1.3 F.G.T.S
- 8.2 Impostos, taxas e contribuições
 - 8.2.1 Federais
 - 8.2.2 Estaduais
 - 8.2.3 Municipais
- 8.3 Remuneração de capitais de terceiros
 - 8.3.1 Juros
 - 8.3.2 Aluguéis
 - 8.3.3 Outras
- 8.4 Remuneração de capitais próprios
 - 8.4.1 Juros sobre o capital próprio
 - 8.4.2 Dividendos
 - 8.4.3 Lucros retidos / Prejuízo do exercício

8.4.4 Participação dos não-controladores nos lucros retidos (só p/ consolidação)

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

Fonte: Manual de Contabilidade Societária

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

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

IUDICIBUS (2010) cita em sua obra os indicadores de geração de riqueza que fornecem informações sobre a capacidade da empresa em gerar riqueza. São exemplos de indicadores de geração de riqueza: quociente entre valor adicionado e ativo total; quociente entre valor adicionado e número de empregados; e, quociente entre valor adicionado e patrimônio líquido.

Por sua vez, os indicadores de distribuição de riqueza demonstram como e a quem a empresa destina a riqueza criada. São exemplos: quociente entre gastos com pessoal e valor adicionado; quociente entre gastos com impostos e valor adicionado; quociente entre gastos com remuneração de capital de terceiros e valor adicionado; quociente entre dividendos e valor adicionado; e, finalmente, quociente entre lucros retidos e valor adicionado.

Alem dos indicadores apresentados diversos outros podem ser utilizados para a análise da DVA.

2.5 Demonstração dos fluxos de caixa (DFC)

A DFC tem por objetivo fornecer informação em relação a alterações históricas de caixa e equivalente de caixa de uma empresa por meio de uma demonstração classificatória dos fluxos de caixa do período por atividade operacionais, de investimento e de financiamento, facilitando a tomada de decisões em relação a utilização de recursos de acordo com a capacidade da empresa gerar caixa e equivalentes de caixa (MARION, 2012).

Muito se tem escrito sobre as formas de apresentação dos resultados das empresas. E, mais ainda, sobre a substituição de algumas delas, porém, existem determinadas formas impostas pelos maiores financiadores, que influenciam de maneira decisiva costumes. É importante ressaltar que todas as demonstrações financeiras, têm suas funções e sua importância, cada uma em seu tempo ou para uma determinada análise se fará indispensável.

Iudicibus (2010) evidencia que a DFC visa a mostrar como ocorreram

as movimentações de disponibilidades em um dado período de tempo. Essa demonstração é obrigatória pela contabilidade societária. Divide todos os fluxos de entrada e saída de caixa em três grupos: os derivados das atividades operacionais, das atividades de investimento e das atividades de financiamento.

DFC é uma demonstração contábil que procura aduzir informações sobre os fluxos das transações e eventos que afetem o caixa da empresa, ao longo de um determinado período, de forma organizada e estruturada por atividades permitindo melhor compreensão da articulação entre as diversas demonstrações financeiras. Marion (2010) explica que as comparações ajudam a interpretação dos resultados dos negócios da empresa, pois fica mais fácil explicar porque uma empresa que dá lucro não consegue pagar suas contas se estiver com um caixa ruim.

A DFC pode ser apresentada de duas formas: método direto e indireto, conforme demonstram os Quadros 6 e 7. Almeida (2012) acrescenta que o objetivo da DFC é fornecer informações relevantes sobre recebimentos e pagamentos de caixa de uma companhia durante certo período.

Quadro 6: Demonstração de fluxo de caixa – método direto

<p>FLUXO DE CAIXA</p> <p>Das Atividades Operacionais</p> <p>(+) Recebimentos de clientes e outros</p> <p>(-) Pagamentos a fornecedores</p> <p>(-) Pagamentos a funcionários</p> <p>(-) Recolhimentos ao governo</p>
<p>(-) Pagamentos a credores diversos</p> <p>(=) Disponibilidades geradas pelas (aplicadas nas) atividades operacionais</p> <p>Das Atividades de Financiamentos</p> <p>(+) Novos empréstimos</p> <p>(-) Amortização de empréstimos</p> <p>(+) Emissão de debêntures</p> <p>(+) Integralização de capital</p> <p>(-) Pagamento de dividendos</p> <p>(=) Disponibilidades geradas pelas (aplicadas nas) atividades de financiamento</p> <p>Aumento / Diminuição nas Disponibilidades</p> <p>Disponibilidades - no início do período</p>

Fonte: Manual de Contabilidade Societária

Como se verifica, no Quadro 6, a demonstração pelo método direto facilita ao usuário avaliar a solvência da empresa, pois evidencia toda a movimentação dos recursos financeiros, as origens dos recursos de caixa e onde eles foram aplicados.

Quadro 7: Demonstração de fluxo de caixa – método indireto

ORIGENS
Lucro líquido do exercício
(+) Depreciação e amortização
Variações monetárias de empréstimos e financiamentos a longo prazo
(-) Participação no lucro da controlada, menos dividendos
Lucro na venda de imobilizado
Correção monetária
(+) Aumento em fornecedores
Aumento de contas a pagar
Aumento em imposto de renda
(-) Aumento em conta a receber (líquido)
Aumento em estoque
Aumento em despesa do exercício seguinte
Caixa gerado pelas operações
Resgate de investimentos temporários
Venda de Investimentos
Integralização de capital
Novos empréstimos
Total de ingresso de disponível
APLICAÇÕES
Integralização do capital em outra CIA
Aquisição de imobilizado
Aplicação no diferido
Pagamento de dividendos
Total das aplicações de disponível
Saldo inicial
Saldo final de disponível

Fonte: Manual de Contabilidade Societária

Por sua vez, o método indireto, apresentado no Quadro 7, é aquele em que os recursos provenientes das atividades operacionais são demonstrados a partir do lucro líquido, ajustado pelos itens considerados nas contas de resultado e que não afetam o caixa da empresa.

3 METODOLOGIA

Para atingir os objetivos propostos se optou por uma pesquisa descritiva e bibliográfica. Descritiva porque os fatos relativos à demonstração do valor adicionado são registrados e analisados e é oferecida uma interpretação das variáveis relevantes do objeto em estudo. Por sua vez, bibliográfica porque se recorre ao conjunto de conhecimentos armazenados sobre a demonstração, esperando conseguir não uma simples repetição de opiniões aventadas anteriormente, mas a construção de um arcabouço conceitual sobre o qual se desenvolverá o estudo.

Também, se fez uso da pesquisa documental, que segundo Gil (2009), trata-se da análise de documentos que se relacionam ao tema e aos assuntos correlatados. A escolha desse procedimento para realização da pesquisa deve-se a necessidade de utilização dos relatórios financeiros anuais da cooperativa estudada.

Caracteriza-se como quantitativo, pois é um método de pesquisa social que utiliza técnicas estatísticas. Os resultados da avaliação podem ser visualizados em representação gráfica, bem como combinados quantitativamente para comparações agregadas. As informações, coletadas para aplicação dos cálculos, foram extraídas dos relatórios anuais e englobam os seguintes documentos: balanço patrimonial, demonstração do resultado do exercício, demonstrações de fluxo de caixa, demonstração do valor adicionado da Cooperativa Agropecuária Coamo, nos anos de 2008 a 2011.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.1 Índices econômicos financeiros

Mostram as grandes linhas de decisões financeiras, em termos de obtenção e aplicação de recursos, caracterizados por, quanto menores forem, melhor será a condição financeira da empresa.

Analisando-se os índices econômico-financeiros da Cooperativa Agroindustrial Coamo, do período 2008-2011, constata-se informações relevantes descritas na sequência.

4.1.1 Índice de estrutura de capital

De acordo com a Figura 1 nota-se um aumento significativo da utilização de capital de terceiros na cooperativa analisada, passando de 99,02% em 2008 para 105,74% em 2011, sendo o período que a cooperativa utilizou maior proporção de capital de terceiros em sua estrutura de capital.

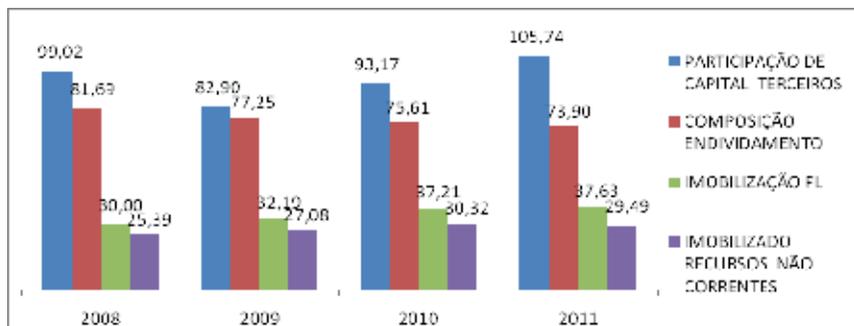


Figura 1: Demonstrativo dos índices de estrutura de capital

Fonte: Dados de Pesquisa

O índice apresentado na Figura 1 demonstra estabilidade no percentual de obrigações que a empresa possui à curto prazo em relação às obrigações totais. Embora tenha havido um aumento para 81,69%, em 2008, as variações nos demais anos foram estáveis, isto ocorreu provavelmente porque em 2008 houve um aumento significativo na aquisição de bens de fornecimento à curto prazo, haja vista a economia recessiva do período em questão.

Ainda, na Figura 1, é possível identificar quanto do patrimônio líquido da empresa está aplicado no ativo permanente, evidenciando, dessa forma, a maior ou menor dependência de recursos de terceiros para manutenção dos negócios. A Coamo demonstrou aumento gradativo nas imobilizações de patrimônio líquido, onde o índice atingiu 37,63% de imobilizações. Este índice pode evidenciar também, a existência ou não de dependência de capitais de terceiros para financiar o ativo circulante em razão das imobilizações efetuadas, fato este que pode justificar o aumento para 93,17% de participação de capitais de terceiros no ano de 2010. Cabe citar que a Coamo concentrou os investimentos em três áreas principais: capacidade de recebimento e armazenagem com a construção e ampliação de entrepostos; industrialização com a ampliação da capacidade das indústrias; e, transportes com a renovação da frota de veículos. Os investimentos do ano atingiram o montante de R\$ 224,40 milhões, isto justifica o aumento do índice analisado.

De acordo com a Figura 1 este índice mostra o percentual de recursos permanentes que a empresa aplicou no patrimônio líquido e exigível à longo prazo. Este indicador tem ligação direta ao capital circulante próprio, pois, quem não tem bom capital circulante próprio precisa, à curto prazo, consertar a situação com financiamentos e, à longo prazo, não pode ter certeza da manutenção da sua saúde financeira. Portanto, este indicador demonstra o percentual de recursos não correntes que a empresa aplicou no ativo permanente. No índice em questão também houve aumento gradativo das imobilizações, passando de 25,39% em 2008, para 30,32% em 2010, em razão dos investimentos e aplicações já citados.

4.1.2 Índice de estrutura de liquidez

A Figura 2 demonstra o quanto à cooperativa dispõe de recursos para liquidar as obrigações (dívidas) de curtíssimo prazo, ou seja, somente os ativos que realmente estão à disposição para utilização imediata.

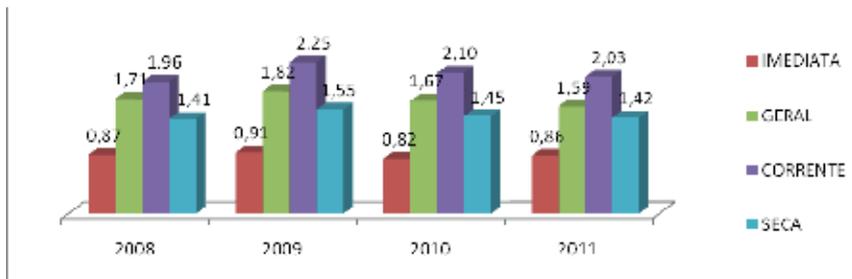


Figura 2: Demonstrativo dos índices de estrutura de liquidez

Fonte: Dados de Pesquisa

A cooperativa apresenta um aumento gradativo na disponibilidade de seu ativo circulante (exceto estoques e duplicatas a receber), tendo melhorado principalmente no ano de 2009 onde apresentou 0,91 de ativo imediato para cada R\$ 1,00 de dívidas de curtíssimo prazo, sendo que em 2008 apresentou um indicador de 0,87 em razão de suas disponibilidades serem de R\$ 1.190.160.630, enquanto que em 2009 era de R\$ 1.029.041.000, demonstrando situação relativamente estável para a cooperativa em ativos de alta liquidez.

Na Figura 2 verifica-se que a Coamo possui uma situação estável no que diz respeito a liquidação de suas obrigações de curto e longo prazo. Embora tenha havido uma pequena redução no ano de 2010, a situação da empresa analisada é estável, demonstrando maior capacidade de liquidação de obrigações no ano de 2008 e 2009, onde para cada R\$ 1,00 de obrigações a instituição possuía R\$ 1,82 de ativos para liquidação de suas obrigações. Demonstrando inclusive

um caráter conservador de gestão.

A figura 2 também demonstra situação favorável, pois em 2009 quando a economia ainda sofria os reflexos da recessão econômica a empresa possuía R\$ 2,25 de ativo circulante para cada R\$ 1,00 de obrigações imediatas. Este índice apresenta o grau de excelência da situação financeira, pois mensura quanto a empresa possui de ativo líquido para as obrigações do passivo circulante. A empresa analisada demonstra estabilidade de ativo líquido em todos os anos analisados, onde apresenta a média de R\$ 1,50 para cada R\$ 1,00 de obrigação.

4.1.3 Índice de estrutura de rentabilidade

A Figura 3 apresenta o giro do ativo, ou seja, um indicador que mensura a quantidade vendida pela empresa em relação à quantidade total investida.

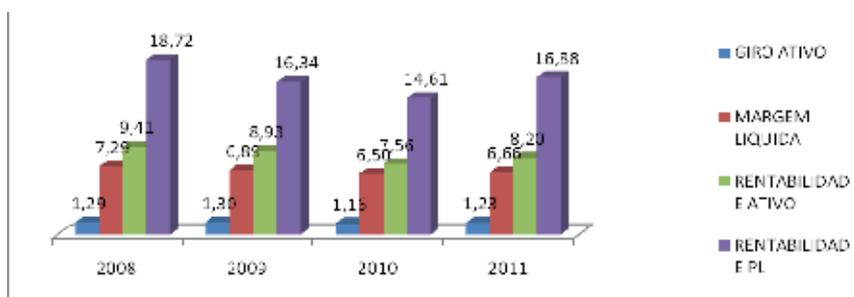


Figura 3: Demonstrativo dos índices de rentabilidade

Fonte: Dados de Pesquisa

Conforme demonstra a Figura 3, para cada R\$ 1,00 de investimento total a empresa vendeu R\$ 1,29, no ano de 2008, e R\$ 1,30 no ano de 2009, demonstrando uma relação favorável entre as vendas do período e os investimentos totais efetuados na empresa. Porém, nos anos de 2010 e 2011 o giro do ativo apresentou-se deficitário em relação aos investimentos efetuados. A crise vivida em 2008, que provocou uma forte desaceleração da economia mundial, trouxe resquícios para o ano de 2010 e 2011.

A Figura 3 também demonstra o quanto a empresa obteve de lucro por unidade vendida sem extrair os custos e despesas operacionais. Com base no período analisado é possível verificar uma margem favorável nos anos de 2008 e 2009, ou seja, mais de 7% de lucro por unidade vendida. Novamente, verifica-se que nos anos de 2010 e 2011, ocorre menos de 2% de lucro por unidade vendida, ainda em razão da crise vivida em 2008. O relatório de gestão da Coamo explica que a recuperação aconteceu no segundo semestre de 2009 com a mudança para

as previsões de oferta e demanda, trazendo os preços de soja e milho para os melhores patamares registrados no ano. A exceção ficou por conta do trigo que repetiu a dificuldade de comercialização que vem sofrendo ano a ano, uma vez que depende de incentivos governamentais para viabilizar a comercialização.

A Figura 3 apresenta uma medida do desempenho comparativo da empresa ano a ano, pois, mostra quanto a empresa obteve de lucro líquido em relação ao ativo. Nos anos analisados, pode-se observar que para cada R\$ 100,00 reais de investimento total a cooperativa obtém menos de 10% de lucro, demonstrando uma situação estável se comparado aos anos subsequentes, onde a cooperativa obteve menos de 2% de lucro para cada R\$ 100,00 reais investidos, em razão da recessão econômica.

O cálculo do retorno sobre o patrimônio líquido – RSPL, apresentado na Figura 3, demonstra a rentabilidade do capital próprio, pois trata-se de uma junção dos demais índices calculados, que gera a informação final de quanto a empresa rendeu financeiramente e economicamente com os investimentos efetuados. Embora a Coamo tenha direcionado seus investimentos ao montante de R\$ 224,40 milhões de suas diversas fontes de financiamento, o retorno do patrimônio líquido nos anos de 2010 e 2011 apresentou-se baixo se comparado com os anos anteriores.

4.1.4 Índice de estrutura de atividade

O prazo médio de estocagem serve para analisar quanto tempo, em média, uma empresa leva para vender seus produtos estocados.

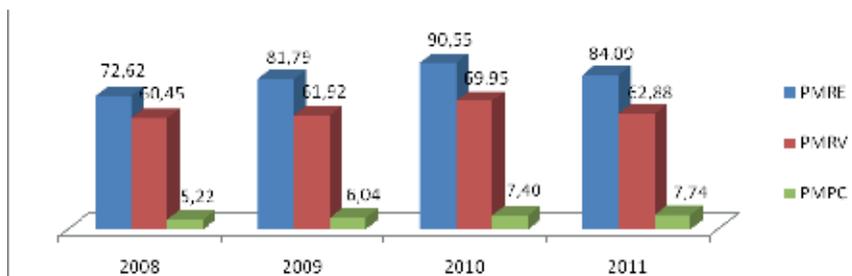


Figura 4: Demonstrativo dos índices de rotação ou atividade

Fonte: Dados de Pesquisa

Verifica-se na Figura 4 um aumento gradativo do tempo de estocagem dos produtos da empresa analisada. Em 2010, por exemplo, o prazo chegou a 91 dias de estocagem, o que reflete desfavoravelmente para a empresa, haja vista, que o custo de armazenamento de produtos é proporcional ao tempo de estoca-

gem, tornando-se um ativo oneroso para a instituição.

O prazo médio de recebimento, que pode ser visualizado na Figura 4, compreende o período entre a venda do produto e o recebimento por essa venda, ou seja, mede em quanto tempo a empresa leva para receber a venda efetuada. Nesse quesito houve uma piora significativa no que diz respeito ao prazo de recebimento. No ano de 2010, observa-se 70 dias de intervalo entre a venda e o respectivo recebimento. Cabe salientar que nos anos de 2008 e 2009 este indicador demonstrou-se estável, tendo 60 dias e 62 dias respectivamente, sendo que em 2011 mesmo havendo uma diminuição de 8 dias, em relação a 2010, o indicador não demonstra situação favorável em razão de que quanto maior o intervalo entre as vendas e o recebimento destas, maior é a onerosidade a ser arcada pela cooperativa.

O prazo médio de pagamento pode ser compreendido como o período de tempo que a empresa leva para pagar as compras feitas dos fornecedores. Com o passar do tempo a empresa analisada obteve aumento no referido prazo, o que demonstra uma situação favorável, haja vista que quanto maior o tempo de pagamento dos fornecedores menor o ônus empresarial, o que acaba compensando indiretamente o prazo de recebimento que também teve aumento gradativo. Enfatiza-se neste ponto o ano de 2011 com 8 dias de prazo para pagamento de fornecedores, um prazo baixíssimo se comparado com o de recebimento das vendas.

4.1.5 Índice de estrutura de ciclo

O ciclo operacional pode ser compreendido como o período de tempo que a empresa leva entre a compra de matéria prima, o seu processo de transformação em produto acabado, o período em que fica no estoque até ser vendido, o pagamento dos fornecedores e o recebimento das vendas.

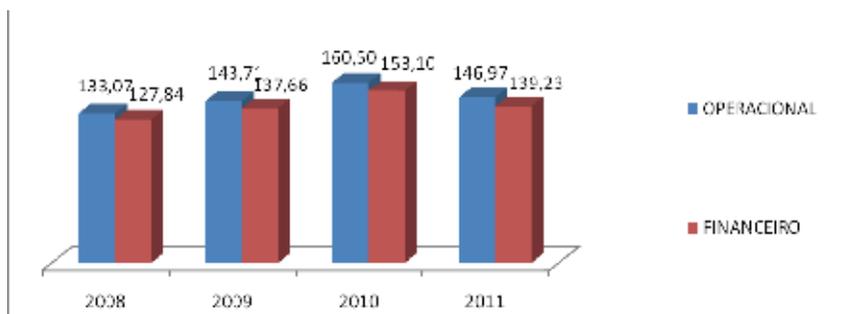


Figura 5: Demonstrativo do ciclo empresarial da Coamo

Fonte: Dados de Pesquisa

Verifica-se na Figura 5 que houve um aumento do ciclo no decorrer dos períodos analisados sendo que 2010, por exemplo, apresentou o maior ciclo operacional, de 161 dias, em comparação com os demais anos. Em 2011 houve uma baixa para 147 dias, mas isto não reflete favoravelmente, visto que a empresa aumenta os custos e perde rentabilidade.

De acordo com a Figura 5 o ciclo financeiro, também definido como ciclo de caixa, pode ser compreendido como o período de tempo entre o pagamento de seus fornecedores e o recebimento de suas vendas. Nota-se um aumento gradativo do ciclo financeiro da Coamo, sendo que no ano de 2010, se destaca novamente, apresentando maior prazo, ou seja, 154 dias.

4.2 Análise da demonstração de valor adicionado (DVA)

A DVA tem por objetivo demonstrar o valor da riqueza econômica gerada pelas atividades da empresa como resultante de um esforço coletivo e sua distribuição entre os elementos que contribuíram para a sua criação. Desse modo, a DVA acaba por prestar informações a todos os agentes econômicos interessados na empresa, tais como empregados, clientes, fornecedores, financiadores e governo.

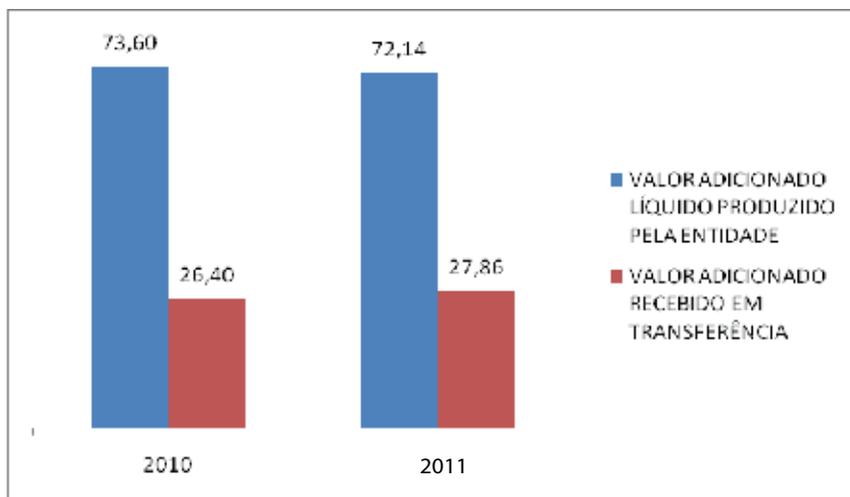


Figura 6: Demonstrativo do valor adicionado distribuído

Fonte: Dados de Pesquisa

Analisando-se o demonstrativo da DVA, pode-se notar que a maior parte vem do valor adicionado líquido produzido pela entidade tendo para os anos

de 2010 e 2011 em média de 74% do seu valor, quanto ao valor adicionado recebido por transferências ficou com média de 26%.

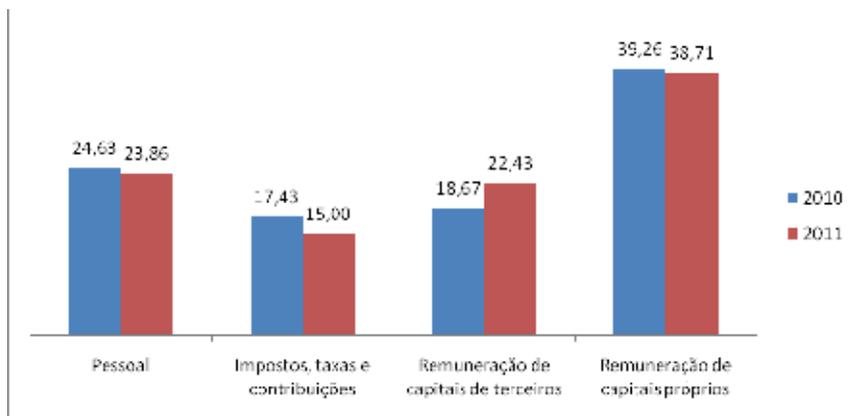


Figura 7: Demonstrativo do valor adicionado

Fonte: Dados de Pesquisa

Observam-se na Figura 7, os valores representativos da DVA, sendo que a organização possui maiores valores de distribuição dos valores agregados, nos anos de 2010 e 2011, no item remuneração de capitais próprios. Essa informação é de grande relevância, haja vista o ramo de atividade, ou seja, uma cooperativa agroindustrial em que o maior interessado na rentabilidade da organização e por consequência distribuição, são os cooperados. Essa distribuição com maior percentual concentrado na remuneração de capital próprio reflete a essência do cooperativismo em que, o objetivo de todos é cooperar nos investimentos e participar nos lucros.

Pôde-se analisar também que os valores agregados pela cooperativa e distribuídos aos funcionários são expressivos nos dois períodos analisados, refletindo na valorização dos funcionários. Esse reconhecimento financeiro ao trabalho desenvolvido, afeta diretamente no desempenho da empresa e desperta o interesse das pessoas em trabalhar na organização. Tal motivação, entre outros fatores, conduz ao crescimento do faturamento e do patrimônio da organização. Não sendo diferente, no estudo de caso realizado, constata-se que a cooperativa em análise, tornou-se a maior cooperativa da América Latina.

Analisa-se também que além de valorizar os funcionários e remunerar o capital próprio a empresa também remunera o capital de terceiros, pois fica evidente que parte dos investimentos provém de empréstimos e financiamentos. Dependendo das taxas negociadas, torna-se mais interessante para a empresa

buscar capital de terceiros, do que investir capital próprio em imobilizados.

Por fim, observa-se que a cooperativa vem distribuindo valores ao governo, pois como toda empresa, tem suas obrigações fiscais e trabalhistas. É importante salientar que tais valores diminuíram nos períodos analisados. Pode-se analisar que a empresa teve um bom planejamento tributário em 2011, pois conseguiu reduzir os impostos sem infringir as leis do país.

4.3 Análise da demonstração de fluxo de caixa (DFC)

O objetivo primário da demonstração dos fluxos de caixa (DFC) é prover informações relevantes sobre os pagamentos e recebimentos em dinheiro, de uma empresa, ocorridos durante um determinado período, e com isso ajudar os usuários das demonstrações contábeis na análise da capacidade da entidade de gerar caixa e equivalentes de caixa, bem como suas necessidades para utilizar esses fluxos de caixa.

No caso das cooperativas, a DFC é extremamente relevante, pois o dinheiro representa o principal produto comercializado pelas mesmas e, conseqüentemente, o seu estoque é representado pelo caixa.

Na Figura 8, é possível visualizar o comportamento da geração de caixa da empresa por meio da comparação de resultados referente ao ano de 2010 e 2011. Pode-se observar que a cooperativa conseguiu gerar um aumento das disponibilidades de 208,76% partindo de um valor de R\$ 106.386,00, em 2010, para R\$ 328.480,00, em 2011.

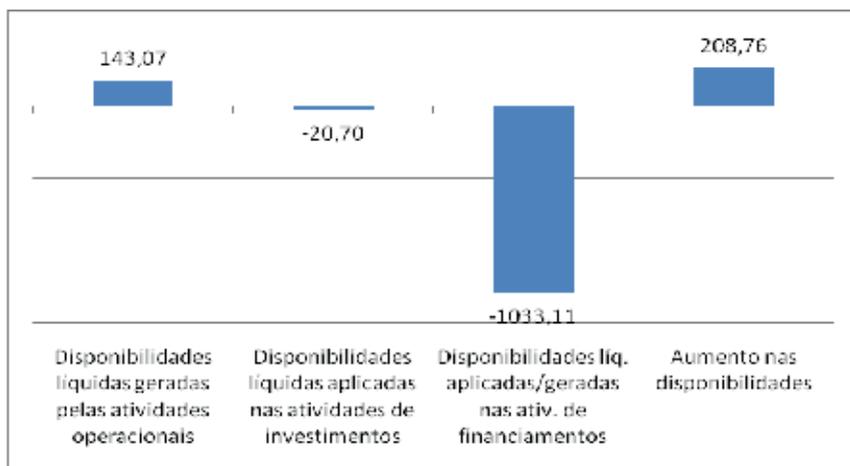


Figura 8: Demonstrativo de fluxo de caixa

Fonte: Dados de Pesquisa

Com base nas informações levantadas, pode-se perceber que o grande impulsionador deste aumento das disponibilidades advém das atividades operacionais com variação, de 2010 para 2011, de 143,07%, partindo de um valor de R\$ 232.098,00 para R\$ 564.151. Detalhando mais esta análise, o item que mais contribui para este aumento foram as transações com fornecedores, que registraram variação de 276,86%, incorporando na operação um valor de R\$ 195.849,00.

A disponibilidade líquida das atividades de investimento apresentou uma variação pequena, comparada com as demais, de -20,70%, o que representa em valor monetário menor retirado das disponibilidades da empresa, dessa forma, contribuindo para o aumento das disponibilidades. Com esta variação percentual, o valor monetário que em 2010 era de R\$ 138.047,00 sofreu redução para R\$ 109.470,00 em 2011, gerando assim um valor líquido menor retirado da disponibilidade de R\$ 28.577,00.

Por último, destaca-se a variação percentual de -1.033,11% da atividade de financiamento, que em 2010 possuía um valor monetário de R\$ 12.355,00 e, em 2011, evoluiu para -R\$ 126.201,00. Tal variação foi impulsionada principalmente, pelo aumento do pagamento de empréstimos, com um valor monetário maior de R\$ 259.098,00. Vale ressaltar, que este indicador explica parte da redução do indicador de composição de endividamento da instituição.

5 CONCLUSÃO

Com base na pesquisa realizada é possível concluir que os indicadores de liquidez, estrutura, atividade e rentabilidade possuem um caráter especial na geração de informações precisas para a tomada de decisões, em razão, de sua amplitude avaliativa de todos os aspectos que envolvem o funcionamento de uma cooperativa. As demonstrações de valor adicionado e de caixa ajudam a avaliar o resultado da situação econômica da cooperativa. Ao utilizar esta ferramenta, nas atividades cooperativistas, o gestor está equipado para alavancar suas atividades, reavaliar o modelo de gestão e criar planos estratégicos que propiciem a melhora gradativa desses índices, haja vista, a utilidade nas comparações anuais que esses métodos proporcionam.

Cabe salientar que a estrutura de capital da cooperativa estudada está formada em grande parte por capital de terceiros, principalmente de curto prazo, demonstrando uma situação de alerta, pois os endividamentos de longo prazo demonstram-se mais favoráveis à saúde de uma organização. A Cooperativa Agroindustrial Coamo demonstrou aumento gradativo nas imobilizações de patrimônio líquido, em que o índice atingiu 37,63% de imobilizações. Este índice pode evidenciar também, a existência ou não de dependência de capitais de terceiros para financiar o ativo circulante em razão das imobilizações efetuadas,

fato este que pode justificar o aumento para 93,17% de participação de capitais de terceiros no ano de 2010. Porém, a cooperativa estudada demonstra estabilidade no que diz respeito à capacidade de solvência de suas obrigações. Embora tenha havido uma pequena redução, no ano de 2010, a situação da empresa analisada é estável, demonstrando maior capacidade de liquidação de obrigações no ano de 2008 e 2009, em que para cada R\$ 1,00 de obrigações a instituição possui R\$ 1,82 de ativos para liquidação de suas obrigações. Demonstrando inclusive um caráter conservador de gestão.

O cálculo do retorno sobre o patrimônio líquido - RSPL demonstra a rentabilidade do capital próprio, trata-se de uma junção dos demais índices calculados, que transforma tudo isso na informação final do quanto à empresa rendeu financeiramente e economicamente com os investimentos próprios efetuados. Embora a Coamo tenha direcionado seus investimentos ao montante de R\$ 224,40 milhões de suas diversas fontes de financiamento, o retorno do patrimônio líquido, nos anos de 2010 e 2011, apresentou-se baixo se comparado com os anos anteriores.

Com relação aos ciclos operacional e financeiro, é digno de nota que em 2010, por exemplo, a Coamo apresentou o maior ciclo operacional, de 161 dias, em comparação com os demais anos, que embora em 2011 tenha variado para 147 dias, isto não reflete favoravelmente, haja vista que a empresa aumenta os custos e perde rentabilidade.

Pôde-se analisar também que os valores agregados pela cooperativa e distribuídos aos funcionários foram expressivos nos dois períodos analisados, refletindo na valorização dos funcionários. Esse reconhecimento financeiro ao trabalho desenvolvido, afeta diretamente no desempenho da empresa e desperta o interesse de outras pessoas para trabalhar na organização. Os valores representativos da DVA, nos quais a organização possui maiores valores de distribuição dos valores agregados, nos anos de 2010 e 2011, no item remuneração de capitais próprios, com mais de 30% dos valores. A cooperativa Agroindustrial Coamo conseguiu gerar um aumento das disponibilidades de 208,76% partindo de um valor de R\$ 106.386,00, em 2010, para R\$ 328.480,00, em 2011, demonstrando situação favorável no que tange à sua saúde financeira.

O estudo efetuado demonstra que a utilização das ferramentas apresentadas proporciona a possibilidade de aglutinar os esforços no alcance da missão organizacional, visto que é possível extrair informações sobre a posição passada e presente que auxiliarão o gestor nas projeções futuras das atividades e metas a serem alcançadas.

Com relação a DFC, mais que nas demais organizações, o caixa representa um impulsionador de suas operações o que torna extremamente relevante obter informações e conhecer a capacidade de geração de caixa, pois representa

fator de decisão sobre a operação da empresa e possíveis alterações na sua forma de gestão.

Para finalizar, cabe enfatizar a importância do desenvolvimento de uma contabilidade financeira idônea e realística, para que não haja distorções nos valores encontrados, pois isto pode induzir a uma análise inexata e conseqüentemente encaminhar o gestor a decisões errôneas que comprometem a saúde econômico-financeira da cooperativa.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, M. C. **Manual prático de interpretação contábil da lei societária**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

ALVES, M. A. P. **Cooperativismo: arte e ciência, doutrina, prática e legislação**. São Paulo: Livraria e Editora Universitária de Direito, 2003.

ASSAF NETO, A. **Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico e financeiro**. São Paulo: Atlas, 2009.

_____. **Controladoria estratégica e operacional**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2005.

COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL COAMO. Cooperativismo no Brasil. Disponível em: <www.coamo.com.br>. Acesso em: 27 de abr. 2012.

EVOLUÇÃO cooperativismo: Disponível em: <<http://www.brasilcooperativo.coop.br/site/cooperativismo/historia.asp>>. Acesso em: 27 abr. 2012.

FIPECAFI- Fundação Instituto de Pesquisa Contábeis, Atuariais e Financeiras, FEA/USP. **Manual de contabilidade societária: aplicável a todas as sociedades: de acordo com as normas internacionais e do CPC**. São Paulo: Atlas, 2010.

HUGON, P. **História das doutrinas econômicas**. 14. ed. São Paulo: Atlas, 1980.

KLAES, L. S. de; et al. **Introdução ao cooperativismo: livro didático**. Araraquá: UnisulVirtual, 2007.

MARION, J. C. **Análise das demonstrações contábeis**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MATARAZZO, D. C. **Análise financeira de balanços**: abordagem gerencial. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

_____. **Normas e práticas contábeis**: uma introdução. São Paulo: Atlas, 2012.

NORONHA, A. V. **Cooperativismo**. São Paulo: Cupolo, 1976.

ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS BRASILEIRAS. **O cooperativismo no mundo**. Brasília, 1996. 28p.

PADOVEZE, C. L. **Contabilidade gerencial**: um enfoque em sistema de informação contábil. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

REIS, I. dos. **Análise econômico-financeira**: uma ferramenta importante nas tomadas de decisões. 2008. 19 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Curso de Ciências Contábeis) - Universidade Paranaense, Umuarama, 2008.

SILVA, A. C. da. **A importância da utilização da análise financeira em micro e pequenas empresas**. 2008. 14 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Curso de Ciências Contábeis) - Universidade Paranaense, Umuarama, 2008.

SILVA, J. P. da. **Análise financeira das empresas**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2010.