



Secretaria do Planejamento e da Administração
Fundação de Economia e Estatística
Siegfried Emanuel Heuser



origem e formação do cooperativismo empresarial no Rio Grande do Sul

uma análise do desenvolvimento
da COTRIJUI, COTRISA e FECOTRIGO
1957/1980

3ª IMPRESSÃO



SECRETARIA DO PLANEJAMENTO E DA ADMINISTRAÇÃO
FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA
Siegfried Emanuel Heuser

origem e formação do cooperativismo empresarial no Rio Grande do Sul

**uma análise do desenvolvimento
da COTRIJUI, COTRISA e FECOTRIGO
1957/1980**

3ª IMPRESSÃO

Maria Domingues Benetti

8742

Benetti, Maria Domingues, 1944-

Origem e formação do cooperativismo empresarial no Rio Grande do Sul: uma análise do desenvolvimento da COTRIJUI, COTRISA e FECOTRIGO - 1957/1980 / Maria Domingues Benetti. - 1.ed., 1.reimpressão. - Porto Alegre: Fundação de Economia e Estatística Siegfried Emanuel Heuser, 1992.

177p. : il. - Teses (Fundação de Economia e Estatística); n.5.

1. Cooperativas. 2. Trigo. 3. Soja.

I. Título. II. Série: Teses (Fundação de Economia e Estatística); n.5.

CDU 334.5:633.3:633.11(816.5)''1957/1980''

Tiragem: 600 exemplares

Toda a correspondência para esta publicação deverá ser endereçada à:

FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA Siegfried Emanuel Heuser

Rua Duque de Caxias, 1691 - Porto Alegre - RS

CEP 90.010-283 - Fone: (051) 225-9455

*Ao meu filho Luciano e à memória
de Djanira Domingues, minha avó.*

SUMÁRIO

LISTA DE QUADROS	7
LISTA DE GRÁFICOS	11
LISTA DE MAPAS	13
LISTA DE FIGURAS	15
APRESENTAÇÃO	17
INTRODUÇÃO	19
1 – INDICADORES DO CRESCIMENTO E DA IMPORTÂNCIA ECONÔMI- CA DAS COOPERATIVAS	23
1.1 – Indicadores Globais de Crescimento	23
1.2 – Alguns Indicadores da Importância Econômica das Cooperativas ..	32
ANEXO	35
2 – ANTECEDENTES	41
2.1 – O Nascimento das Cooperativas	41
2.2 – Caracterização da Base Física e Econômica das Cooperativas	46
3 – A MORFOLOGIA DO COOPERATIVISMO: O COOPERATIVISMO COMERCIAL E A “MULTICOOPERATIVA”	51
3.1 – A Formação e a Consolidação do Cooperativismo Comercial – 1957-72	51
3.2 – O Nascimento da Multicooperativa	73
ANEXO	101
4 – O PROCESSO DE CAPITALIZAÇÃO NAS COOPERATIVAS DE TRI- GO E SOJA: UM ENFOQUE EMPÍRICO	103
4.1 – Indicadores de Crescimento e de Transformação Estrutural das Inversões	103
4.2 – Fontes de Financiamento das Inversões	109
ANEXO	133
5 – A PROBLEMÁTICA DA CAPITALIZAÇÃO NAS COOPERATIVAS ...	135
5.1 – A Natureza das Sobras nas Cooperativas	135
5.2 – A Questão da Retenção nas Cooperativas	146
6 – RESUMO E CONCLUSÕES	161
BIBLIOGRAFIA	169

LISTA DE QUADROS

CAPÍTULO 1

Quadro 1	– COTRIJUI, COTRISA e FECOTRIGO: evolução real das receitas, do ativo imobilizado e do patrimônio líquido – 1959/60-1979/80	24
Quadro 2	– Evolução real das receitas das cooperativas e do produto interno agrícola, do setor de serviços e do produto global do Rio Grande do Sul – 1959/60-1979/80	24
Quadro 3	– Taxas geométricas de crescimento anual das receitas, do imobilizado e do patrimônio líquido nas empresas analisadas – 1957-80	29
Quadro 4	– Evolução real do patrimônio líquido e do valor das vendas de empresas selecionadas nos setores comércio e produção alimentar e nas cooperativas de trigo e soja – 1966/75	32
Quadro 5	– Participação das cooperativas singulares e da FECOTRIGO na capacidade de armazenagem de grãos e esmagamento de grãos de soja no Rio Grande do Sul – 1978-80	34

ANEXO

Quadro A.1.1	– COTRIJUI: evolução do ativo imobilizado – 1959/60-1979/80	35
Quadro A.1.2	– COTRIJUI: evolução do patrimônio líquido – 1959/60-1979/80	35
Quadro A.1.3	– COTRIJUI: evolução das receitas – 1959/60-1979/80	36
Quadro A.1.4	– COTRISA: evolução do ativo imobilizado – 1957/58-1978/79	36
Quadro A.1.5	– COTRISA: evolução do patrimônio líquido e das receitas – 1957/58 a 1978/79	37
Quadro A.1.6	– FECOTRIGO: evolução do ativo imobilizado – 1958/59-1978/79	37
Quadro A.1.7	– FECOTRIGO: evolução do ativo imobilizado e do ativo pendente – 1958/59-1978/79	38
Quadro A.1.8	– FECOTRIGO: evolução do capital próprio – 1958/59-1978/79	38
Quadro A.1.9	– FECOTRIGO: evolução das receitas – 1958/59 – 1978/79	39

CAPÍTULO 2

Quadro 1 – Distribuição do número e área dos estabelecimentos, por estrato, nos municípios sob influência da COTRISA e da COTRIJUÍ – 1960	47
Quadro 2 – Número de cabeças de bovinos; área cultivada total e de produtos selecionados; número de pessoas ocupadas e número de tratores, por município que compõe a área de atuação das cooperativas e por Região de Programação – 1960	49

CAPÍTULO 3

Quadro 1 – Indicadores da situação da lavoura tritícola – 1956/65	52
Quadro 2 – COTRIJUÍ: estrutura das vendas de produtos agrícolas – 1959/60-1965/66	53
Quadro 3 – COTRIJUÍ e COTRISA: evolução do quadro social – 1957/58-1972/73	56
Quadro 4 – Relações, área total cultivada/pessoal ocupado e pessoal ocupado/trator nas Regiões de Programação 1, 3 e 4 e total do Estado – 1960-70	59
Quadro 5 – COTRIJUÍ e COTRISA: distribuição da receita total – 1959/60-1979/80	60
Quadro 6 – FECOTRIGO: distribuição da receita total – 1959/60-1967/68	61
Quadro 7 – COTRIJUÍ: estimativa da participação das imobilizações na fábrica de óleos no ativo técnico total – 1961/62-1969/70	63
Quadro 8 – Relação entre as compras industriais e o recebimento de grãos de soja nas cooperativas selecionadas – 1962/63-1967/68	64
Quadro 9 – Produção de óleo de soja nas indústrias estaduais e nas cooperativas selecionadas – 1969/70-1973/74	64
Quadro 10 – COTRIJUÍ e COTRISA: evolução dos recebimentos e da capacidade de estocagem – 1957/58-1971/72	70
Quadro 11 – Evolução das áreas de sucessão das lavouras de trigo e soja, das áreas ociosas, das áreas de subsetores e linhas de produção selecionadas nas Regiões de Programação onde atuam a COTRISA e a COTRIJUÍ – 1965-1975	75
Quadro 12 – Transformação dos regimentos internos nas cooperativas selecionadas – 1956-74	77
Quadro 13 – COTRIJUÍ: evolução da capacidade estática de armazenagem – 1972/73-1979/80	80
Quadro 14 – COTRIJUÍ: evolução dos recebimentos e do nível de utilização da capacidade instalada da rede de silos e armazéns – 1971/72-1979/80	81

Quadro 15	– Rio Grande do Sul e COTRIJUÍ: evolução da produção industrial de derivados da soja – 1972/73-1979/80	83
Quadro 16	– COTRIJUÍ: evolução dos negócios – 1973/74-1979/80	86
Quadro 17	– COTRIJUÍ: distribuição da receita total – 1971/72-1979/80	86
Quadro 18	– FECOTRIGO: estrutura das receitas – 1973/74-1978/79	90
Quadro 19	– COTRISA: evolução da capacidade estática de estocagem – 1968/69-1977/78	91
Quadro 20	– COTRISA: evolução da estrutura das receitas – 1971/72-1978/79	92
Quadro 21	– Receitas, immobilizações, patrimônio líquido nas cooperativas selecionadas – 1959/60-1978/79	94
Quadro 22	– Taxas médias anuais de crescimento da produção física da soja e do trigo no Rio Grande do Sul – 1970-79	96
Quadro 23	– Evolução do índice de preços médios reais do trigo e soja e dos preços pagos pelos agricultores no Rio Grande do Sul – 1971/80	96

ANEXO

Quadro A.3.1	– COTRIJUÍ e COTRISA: evolução dos coeficientes, produção física recebida, valor real total das vendas e valor real da produção primária, pelo número de associados diretos – 1957/58-1979/80	101
--------------	---	-----

CAPÍTULO 4

Quadro 1	– Coeficiente faturamento/ativo fixo operacional em empresas selecionadas – 1977	104
Quadro 2	– Evolução dos coeficientes receitas/immobilizações e patrimônio líquido/immobilizações – 1957/58-1979/80	105
Quadro 3	– Distribuição dos financiamentos de longo prazo, por instituição – 1960/70-1972/73	108
Quadro 4	– Estimativa das taxas de subsídio implícitas nos empréstimos dos bancos oficiais às cooperativas – 1969-80	117
Quadro 5	– COTRIJUÍ: estimativas dos subsídios embutidos nos empréstimos a longo prazo e relação entre subsídios, encargos financeiros e sobras líquidas – 1969/70-1979/80	118
Quadro 6	– COTRIJUÍ: estrutura das sobras – 1959-80	119
Quadro 7	– FECOTRIGO, COTRISA e COTRIJUÍ: taxas de retenção das sobras líquidas para a formação dos fundos internos – 1956-1978	125
Quadro 8	– Relação entre receitas, despesas e sobras em cooperativas selecionadas – 1973/74-1979/80	127

Quadro 9 – Relação entre as taxas médias de inflação e as taxas de juros pagas ao capital social integralizado, em cooperativas selecionadas – 1957/79	129
--	-----

ANEXO

Quadro A.4.1 – COTRIJUI: estrutura das sobras – 1959/60-1979/80	133
---	-----

CAPÍTULO 5

Quadro 1 – Indicador de intensidade de mecanização, nas Regiões de Programação, no Rio Grande do Sul – 1960-1975	141
--	-----

LISTA DE GRÁFICOS

CAPÍTULO 1

- Gráfico 1 – COTRIJUI: evolução real das receitas, do imobilizado técnico e do patrimônio líquido – 1959/60-1979/80 25
- Gráfico 2 – COTRISA: evolução real das vendas, do imobilizado técnico e do patrimônio líquido – 1957/58-1978/79 26
- Gráfico 3 – FECOTRIGO: evolução real das receitas, das imobilizações técnicas e do patrimônio líquido – 1958/59-1978/79 27

CAPÍTULO 3

- Gráfico 1 – COTRIJUI: evolução dos coeficientes – volume dos recebimentos físicos, valor das vendas de produtos primários e valor total das receitas, por associado – 1957/58-1979/80 54
- Gráfico 2 – COTRISA: evolução dos coeficientes – volume dos recebimentos físicos, valor das vendas de produtos primários e valor total das receitas, por associado – 1958/59-1978/79 55

CAPÍTULO 4

- Gráfico 1 – Evolução do coeficiente receitas/imobilizado nas cooperativas selecionadas – 1957/58-1979/80 106
- Gráfico 2 – Evolução do coeficiente patrimônio líquido/imobilizado para cooperativas selecionadas – 1957/58-1979/80 110

LISTA DE MAPAS

CAPÍTULO 2

Mapa 1 – Área sob jurisdição da COTRIJUI e da COTRISA e municípios sede das cooperativas filiadas à FECOTRIGO – 1959	48
--	----

CAPÍTULO 3

Mapa 1 – Áreas de atuação da COTRIJUI e da COTRISA – 1973	57
Mapa 2 – COTRIJUI: área de atuação – 1978/79	85

LISTA DE FIGURAS

CAPÍTULO 3

Figura 1 – Organização das cooperativas – 1960	72
Figura 2 – Organização das cooperativas – 1970	72
Figura 3 – Organização da COTRIJUI – 1980	88

CAPÍTULO 5

Figura 1 – Relações ideais entre produtor/cooperativa	149
Figura 2 – Relações econômicas entre as unidades de produção rural e as “multicooperativas”	159

APRESENTAÇÃO

Originalmente, esta tese levava o nome de "O Processo de Desenvolvimento da Grande Cooperativa de Trigo e Soja do Rio Grande do Sul".

Embora o título tenha sido alterado, trata-se da transcrição da versão original. Infelizmente, não pude continuar a trabalhar sobre cooperativismo, de modo que duas importantes sugestões feitas pela banca examinadora não puderam ser aproveitadas.

A primeira delas — enfatizar o papel do Estado na formação do cooperativismo empresarial — poderia ter sido desenvolvida sem maiores dificuldades, desde que eu tivesse tido oportunidade de seguir pesquisando o tema.

Já a segunda sugestão — qual seja, a de introduzir a análise das lutas políticas no interior das cooperativas, de maneira que seu desenvolvimento fosse apresentado também como resultado desse processo —, embora pertinente e importante, implicaria, na verdade, fazer um outro trabalho. Fique, contudo, registrada a lacuna. Não obstante, a esperança de que este estudo, tal como se encontra, possa contribuir para o avanço na compreensão do fenômeno do desenvolvimento da economia cooperativa — tão pouco conhecido, aliás — anima-me a publicá-lo.

Por fim, desejo registrar meus agradecimentos.

Agradeço especialmente à Fundação de Economia e Estatística (FEE) por ter-me facultado as condições que tornaram possível a realização e a publicação desta dissertação.

Não posso deixar de agradecer, também, de forma particular, ao Dr. Heitor Silveira, ex-Presidente da FEE, pela confiança depositada em mim.

Manifesto, ainda, reconhecimento ao meu orientador, Professor Nelson Delgado. Seu interesse pelo tema que tratei nesta dissertação foi um estímulo permanente ao seu prosseguimento. Sua amizade e confiança foram também importantes incentivos. Agradeço, finalmente, suas críticas e sugestões, que julguei fundamentais.

Da mesma forma, sou grata ao João Carlos. Ele não foi um leitor ameno, mas justamente por isso e pelas sugestões dadas aos problemas mais complexos é que penso que sua intervenção foi valiosíssima.

Agradeço, ademais, a Leocádio Antunes Filho, ao pessoal da Divisão de Apoio ao Cooperativismo da Secretaria de Indústria e Comércio do Rio Grande do Sul, bem como da Divisão de Cooperativismo do INCRA/RS, a disponibilidade que tiveram em receber-me e prestar-me as informações, sem as quais seria impossível a execução da pesquisa.

Finalmente, registro minha gratidão ao Sr. Roberto Luiz Machado pela paciência que teve em discutir comigo os aspectos contábeis de meu trabalho.

A presente dissertação, orientada pelo Professor Nelson Jordano Delgado, foi defendida no Centro de Pós-Graduação em Desenvolvimento Agrícola, da Escola Interamericana de Administração Pública, Fundação Getúlio Vargas, para obtenção do título de Mestre em Desenvolvimento Agrícola.

A banca examinadora foi composta pelos professores Nelson Jordano Delgado, Cândido Grzybowski e João Carlos Duarte, todos do Centro de Pós-Graduação em Desenvolvimento Agrícola EIAP/FGV.

INTRODUÇÃO

O objetivo desta dissertação é analisar como foi possível a algumas cooperativas, integradas por produtores de trigo e soja do Rio Grande do Sul, deixarem de ser simples "depósitos" de produção tritícola para se tornarem verdadeiras empresas, aproximando-se, "mutatis mutandis", da empresa moderna — isto é, um empreendimento econômico extraordinariamente complexo, formado por muitas unidades, exercendo muitas "funções" e que desenvolve suas atividades industriais em vários ramos, ao mesmo tempo que atua em diversas áreas geográficas¹.

O tema desta dissertação é, portanto, o estudo da evolução espetacular de um tipo particular de empresa, a cooperativa de produtores de trigo e soja.

Dessa forma, as relações da cooperativa com seu "meio ambiente pertinente", quer dizer com "os segmentos da sociedade com os quais ela estabelece relação" — no caso as unidades de produção rural, os mercados onde atuam e o Estado — serão aqui considerados unicamente à medida que explicam o desenvolvimento empresarial em questão².

Assim, por exemplo, questões tão importantes como o papel da cooperativa no desenvolvimento do campo ou, então, o papel do Estado na criação das cooperativas, as quais merecem cada vez maior atenção dos pesquisadores preocupados com as questões agrícolas, só serão analisadas enquanto determinantes do processo de expansão empresarial que é objeto precípua de nossa análise.

Em resumo, a cooperativa é vista neste trabalho como um objeto próprio da investigação. Ela nos interessará à medida que se constituiu num centro autônomo de acumulação de capital. Trataremos de fazer um estudo sobre o caminho e os mecanismos de expansão de um tipo determinado de empresa comercial e industrial.

Convém frisar, no entanto, que, independentemente do interesse que possam ter os estudos sobre dinamismo empresarial, a importância parti-

¹ A trajetória da empresa, nos Estados Unidos, até tornar-se a "moderna empresa de negócios" ("modern business enterprise") é assim descrita por Chandler:

"Depois de 1840 o processo de desenvolvimento da empresa tornou-se primariamente de integração institucional — isto é, a articulação e integração das atividades de múltiplas unidades. Antes de 1850, mesmo as maiores empresas de negócios nos Estados Unidos raramente operavam com mais de duas ou três fábricas, ou minas, ou linhas de transporte, ou pontos de compra e venda. Por volta de 1900 todavia, muitas firmas americanas se haviam tornado 'múltiplas unidades' (multi-unit); elas também se haviam tornado 'multifuncionais' (multi-functional). Uma única empresa havia passado a administrar não somente várias unidades manufatureiras, mas também um número considerável de pontos de venda, compra, de unidades de mineração e transporte. No século vinte estas empresas multifuncionais começaram a diversificar suas linhas de produção (product lines) entrando em novas indústrias e a alargar seu mercado, deslocando-se para outros países. A empresa moderna tornou-se multiindustrial e multinacional. A expansão, pela adição de novas unidades, novas funções, novos produtos e novos mercados regionais, não somente mudou a estrutura e atividades das firmas americanas, mas mudou também a estrutura de muitas indústrias e da economia nacional como um todo". . . .

CHANDLER Jr., Alfred. The United States: evolution of enterprise. In: —. Cambridge economic history of Europe. Cambridge, Cambridge University Press, 1978.

² FRIEDBERG, E. & CROZIER, M. L'acteur et le système. Paris, Seuil, 1977. 437p.

cular da análise do cooperativismo, segundo o ângulo proposto, decorre do fato de a cooperativa não ser, em princípio e por definição, uma unidade de produção e/ou comercialização autônoma. Portanto considerá-la assim implica explicar o processo objetivo que a levou a negar praticamente os princípios jurídico-doutrinários que deveriam nortear e reger sua ação.

Essa perspectiva geral de trabalho pode ser determinada pela definição de dois objetivos específicos: o primeiro deles é esmiuçar a via de desenvolvimento seguida por esse segmento cooperativista, desde sua fundação até o momento em que se transformou numa empresa moderna; o segundo é analisar detidamente o processo de capitalização dessas empresas. Tais assuntos serão matéria, respectivamente, dos Capítulos, 3, 4 e 5.

No Capítulo 3, mostraremos o processo de transformação da cooperativa numa grande empresa comercial e industrial.

Para a consecução dessa tarefa divisamos, a princípio, dois caminhos alternativos.

O primeiro deles consistiria em realizar a análise a partir de uma reflexão sobre o presente. Nesse caso, estudaríamos um grupo de empresas cooperativas que apresentassem distintas estruturas, desde aquelas cuja forma de funcionamento continua sendo muito próxima à de um atacado (caso, por exemplo, da Cooperativa Triticola Carazinho Ltda. — COOPERA) até as que apresentassem formas mais avançadas de produção cooperativista, cujo melhor exemplo seria, sem dúvida, a COTRIJUÍ. Tal procedimento nos permitiria destacar, através de uma análise comparativa estática, quais os elementos presentes nas empresas modernas que estão ausentes, ou incipientes, nos demais casos. Poderíamos demonstrar a inter-relação entre esses elementos e certas estruturas econômicas, políticas e, até mesmo, físicas.³

Poderíamos, alternativamente, construir uma história fictícia do cooperativismo, ordenando as empresas segundo seu grau de atraso relativo em relação ao caso paradigmático da COTRIJUÍ e considerando cada caso como um momento, por assim dizer, da evolução de uma empresa moderna.

A essa história fictícia, assim como às comparações estáticas, preferimos, entretanto, a história real, aquela que mostra como, efetivamente, a partir de uma certa estrutura vai-se conformando uma nova realidade, a qual pode, a cada momento, ser identificada por seu rosto.

Esse segundo caminho não é, evidentemente, o mais fácil, pois exige, de um lado, a utilização de documentos históricos — nem sempre de fácil acesso — e, de outro, impõe um custoso trabalho de homogeneização dos dados a trabalhar, para que não se perca a possibilidade de realizar uma análise comparativa.

Seja como for, antes de passarmos às referências dos conteúdos dos demais capítulos, permitimo-nos ainda uma explicação.

A análise do Capítulo 3, sobre a morfologia do cooperativismo, obedece a uma periodização baseada no critério que segue.

³ WITOLD, Kula. Historia y economia: la larga duración. *Annales*, (2) mar./abr. 1960.

Definiu-se, inicialmente, quais os elementos que determinam uma estrutura empresarial. Considerando-se a proposta de Chandler⁴, esses elementos seriam: base geográfica de atuação; número e tipos de mercados; número de estabelecimentos que compõem a empresa; abrangência inter e intra-setorial de atividades desenvolvidas e complexidade da estrutura organizacional.

De posse desses elementos classificatórios determinamos a estrutura cooperativista vigente na época de fundação das cooperativas. O passo seguinte consistiu em acompanhar essa estrutura no tempo, com o objetivo de saber *quando* os elementos que a conformam se modificaram qualitativamente e, ao mesmo tempo, *qual a nova estrutura cooperativista emergente*.

Podemos adiantar que, utilizando esse procedimento, encontramos duas estruturas cooperativistas características das cooperativas triticultoras. A primeira, que denominamos de *cooperativa comercial* e que coincide com o período que vai de seu nascimento até o início da década de 70; a segunda, que convencionamos chamar de "*multicooperativa*" — porque se aproxima da "multiempresa" de Chandler —, cujo nascimento e desenvolvimento ocorreu na década de 70.

No Capítulo 4, evidenciaremos o processo empírico de capitalização nas cooperativas, isto é, a fonte de inversões e a geração e apropriação dos recursos próprios.

No Capítulo 5, discutiremos a problemática da acumulação nessas sociedades, isto é, qual a especificidade de seu processo de crescimento, tendo em vista os princípios e as normas jurídicas que regem a economia cooperativa, bem como os recursos por elas utilizados para fugir dos constrangimentos decorrentes dessa ideologia.

Segue-se a esse um capítulo de conclusões, o qual termina com algumas considerações gerais a respeito das implicações do desenvolvimento das cooperativas sobre o crescimento e a transformação das unidades de produção agrícolas a elas vinculadas.

Quanto à perspectiva adotada no trabalho, essa pretende ser não ideológica, no sentido de que não quer nem fazer a apologia do cooperativismo como forma de organização da produção, nem assumir como premissa a tese de que é ele um instrumento de expropriação do produtor; nossa tentativa é, simplesmente, mostrar o que é, ou melhor, no que se transformou a organização dos produtores de trigo.

Queremos registrar que, antes do Capítulo 3, introduzimos dois capítulos sumários. No primeiro, evidencia-se o crescimento extraordinário das cooperativas no período analisado; no segundo, busca-se dar ao leitor algumas referências básicas sobre as razões da constituição deste segmento cooperativista ligado aos triticultores, sobre a origem econômico-social do corpo de associados fundadores, assim como sobre a estrutura produtiva das regiões onde nasceram e se desenvolveram essas empresas.

⁴ CHANDLER, op. cit., nota 1, p. 73.

Devemos advertir, ainda, que o estudo tal como é proposto pode-se tornar, por vezes, fatigante, pois não tem, como dizia um conhecido historiador, as admiráveis flexibilidades de um romance.

Finalmente, queremos registrar que o período de análise compreende os mais de vinte anos que separam a fundação — final da década de 50 — das 23 cooperativas de nossos dias.

Utilizaremos como base para a análise os casos da COTRIJUI e da COTRISA, duas cooperativas singulares, pois assim procedendo estamos considerando, certamente, o fundamental desse segmento cooperativista. Trabalharemos, também, a nível da Federação (FECOTRIGO), o que permitirá abstrair a análise, no sentido de que essa última terá "realizado" para suas filiadas o caminho que elas individualmente não lograram trilhar.

As fontes primárias de coleta de dados são: 1º) documentos contábeis (balanços patrimoniais e de sobras e perdas); 2º) os relatórios de diretoria; 3º) as atas de assembleias gerais e extraordinárias; 4º) os regimentos internos dessas cooperativas. Assim, todas as informações qualitativas e quantitativas, as quais deram origem aos quadros, aos gráficos e às análises efetuadas, são originárias desta pesquisa, salvo quando for citada outra fonte.

1 – INDICADORES DO CRESCIMENTO E DA IMPORTÂNCIA ECONÔMICA DAS COOPERATIVAS

A fundação de 23 cooperativas tritícolas (logo após reunidas numa federação), no final da década de 50, é um marco decisivo na história do cooperativismo agrícola estadual.

Algumas dessas cooperativas singulares, como a Cooperativa Serrana Ltda. (COTRIJUÍ) e a Cooperativa Tritícola de Santo Ângelo Ltda. (COTRISA), assim como a Federação das Cooperativas Tritícolas do Rio Grande do Sul Ltda. (FECOTRIGO), expandiram-se extraordinariamente no decurso das duas últimas décadas, como será evidenciado a seguir.

1.1 – Indicadores Globais de Crescimento

Como se disse, as cooperativas tritícolas registraram um crescimento notável entre 1957 e 1980. Isso pode ser constatado pelo exame de alguns indicadores como o crescimento das receitas, a formação bruta de capital e a constituição de fundos internos de financiamento de suas atividades.

Com efeito, nesse período, as taxas médias anuais de crescimento das Receitas, das Imobilizações Brutas (técnicas e financeiras) e do Patrimônio Líquido, para utilizar uma designação contábil, foram superiores a 19%, atingindo até o valor de 57%, no caso da FECOTRIGO (Quadro 1).

O notável desempenho das cooperativas – já inteiramente evidente nestas simples taxas – pode ser ainda melhor percebido se compararmos a evolução de suas vendas com a evolução dos produtos agrícola, do setor serviços e global¹ do Rio Grande do Sul. Assim procedendo, ressalta a excelente "performance" destas cooperativas, como pode ser vista no Quadro 2.

Contudo, o desempenho médio ao longo do período em referência esconde o surto de extraordinário crescimento ocorrido a partir de meados dos anos 60, quando se rompe o ritmo histórico de evolução dessas empresas. A observação dos Gráficos 1, 2 e 3 ilustra esta assertiva.

¹ Infelizmente, a indisponibilidade de dados relativos à poupança e à formação de capital para a economia estadual não permite a comparação entre o crescimento desses agregados a nível das empresas e da economia como um todo. Além disso, cabe mencionar que a melhor comparação não é a que terminou sendo feita, isto é, a que relaciona o valor das receitas das cooperativas com o do Produto Interno Líquido Estadual; o mais correto seria confrontar o valor agregado líquido da cooperativa com o do Produto Interno Líquido Estadual, entretanto não foi possível determinar, neste trabalho, o valor agregado a nível de cooperativa.

Quadro 1

COTRIJUÍ, COTRISA e FECOTRIGO: evolução real das receitas, do ativo imobilizado e do patrimônio líquido — 1959/60-1979/80

(taxas geométricas de crescimento anual)

EMPRESAS	EXERCÍCIO	RECEITAS	ATIVO IMOBILIZADO	PATRIMÔNIO LÍQUIDO
COTRIJUÍ	1959/60 1979/80	28	29	27
COTRISA	1959/60 1978/79	30	23	19
FECOTRIGO	1959/60 1978/79	52	50	57

FONTE: Quadros A.1.1 a A.1.9 — Anexo deste capítulo.

NOTA: O patrimônio líquido constitui-se do capital social e dos fundos em geral; o ativo imobilizado compreende o ativo técnico e o ativo financeiro. É importante notar, ainda, que tanto o patrimônio líquido como o ativo imobilizado excluem a correção monetária, tal como ela aparece nos balanços, a partir de 1977/78.

Quadro 2

Evolução real das receitas das cooperativas e do produto interno agrícola, do setor de serviços e do produto global do Rio Grande do Sul — 1959/60-1979/80

(taxas geométricas de crescimento anual)

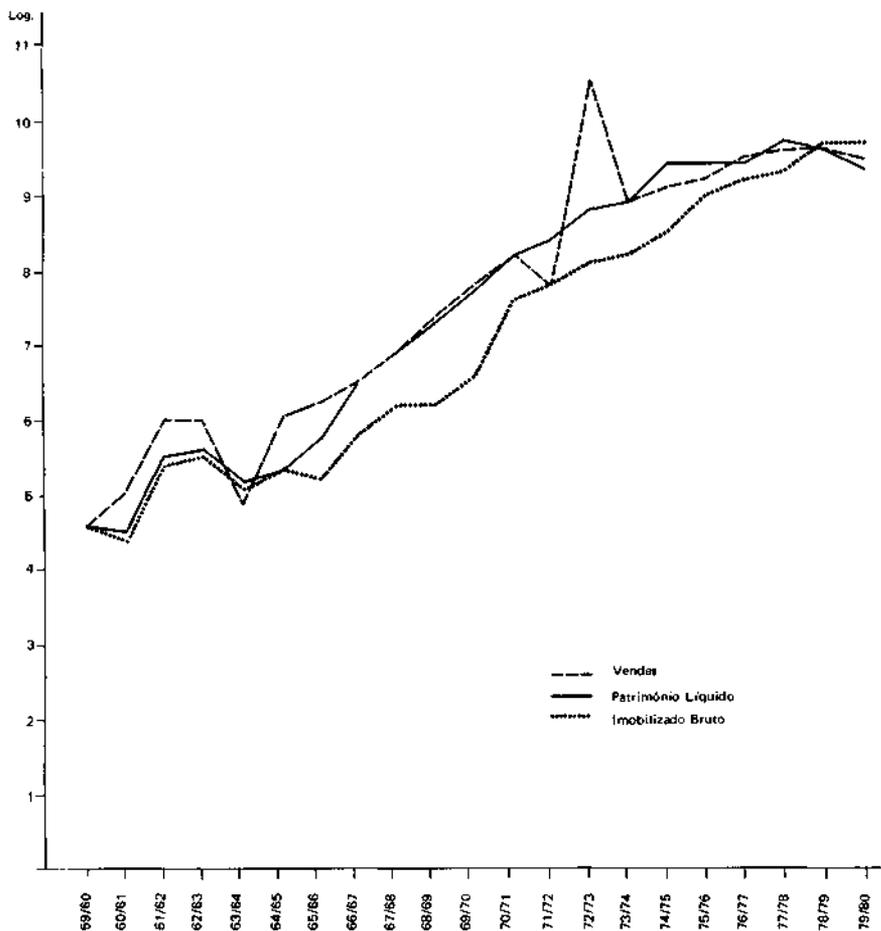
EXERCÍCIOS	RECEITAS			PRODUTO INTERNO LÍQUIDO (cf)		
	COTRIJUÍ	COTRISA	FECOTRIGO	Agrícola	Serviços	Total
1959/60 1979/80	28	-	-	4,3	9,2	8,5
1957/58 1978/79	-	33	-	4,0	8,0	7,5
1958/59 1978/79	-	-	71	4,3	8,7	8,1

FONTE: Quadros A.1.3, A.1.5 e A.1.9 — Anexo deste capítulo.

NOTA: Os dados referentes ao PILcf foram estimados pela FEE.

GRÁFICO 1

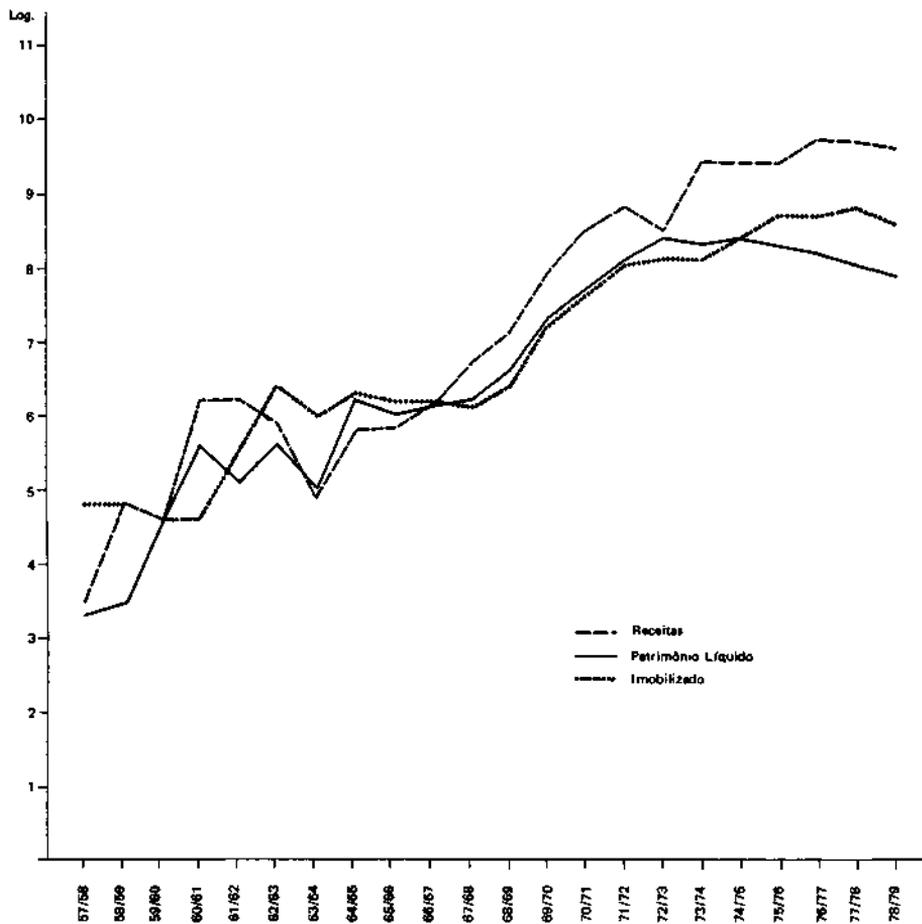
**COTRIJUI: EVOLUÇÃO REAL DAS RECEITAS, DO IMOBILIZADO
TÉCNICO E DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO – 1959/60-1979/80**



FONTE: Quadros A 1.1, A.1.2 e A.1.3. - Anexo deste capítulo.
Base: 1959/60 = 100.

GRÁFICO 2

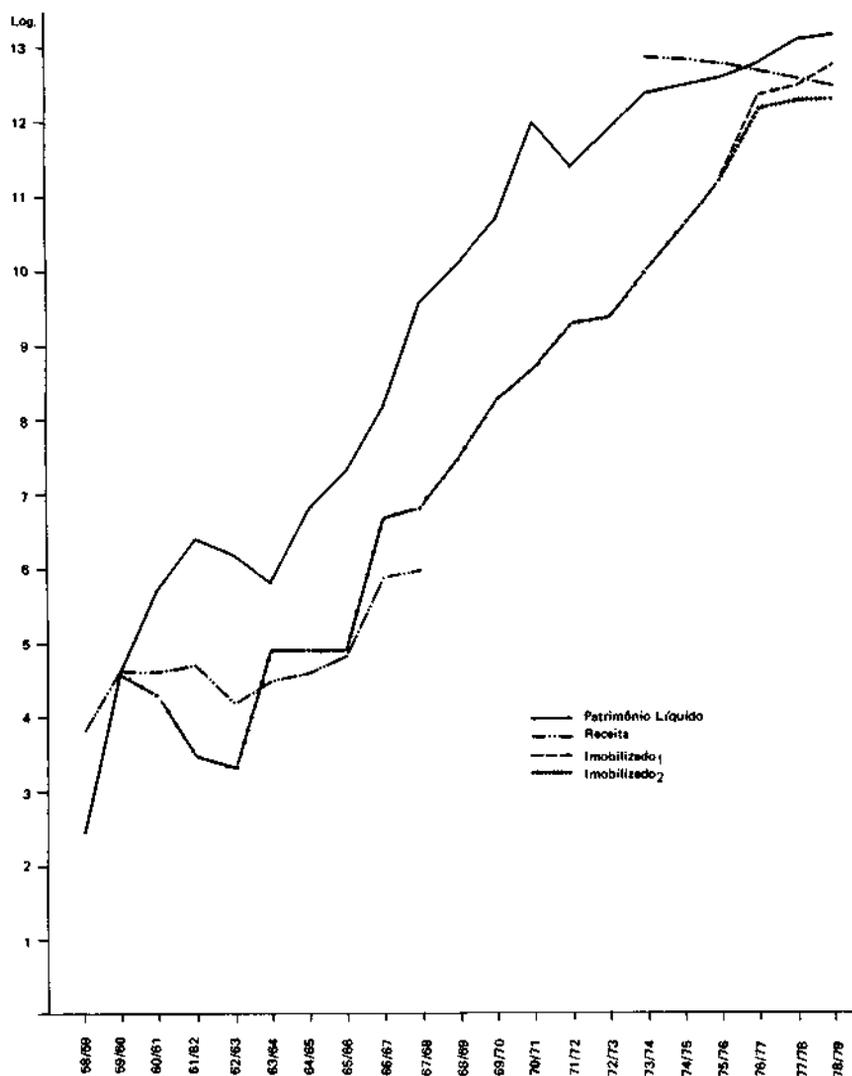
**COTRISA: EVOLUÇÃO REAL DAS VENDAS, DO IMOBILIZADO
TÉCNICO E DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO – 1957/58-1978/79**



FONTE: Quadros A.1.4 e A.1.5 – Anexo deste capítulo.
Base: 1959/60 = 100.

GRÁFICO 3

FECOTRIGO: EVOLUÇÃO REAL DAS RECEITAS, DAS IMOBILIZAÇÕES
TÉCNICAS E DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO - 1958/59-1978/79



FONTE: Quadros A.1.6, A.1.7, A.1.8 e A.1.9 - Anexo deste capítulo.

NOTA: Imobilizado₁: com ativo pendente

Imobilizado₂: sem ativo pendente

Base: 1958/60 = 100

Assim, considerando-se critérios de ordem quantitativa, podemos estabelecer um primeiro corte na evolução das empresas cooperativas, em função da descontinuidade no seu ritmo de crescimento: antes e depois de 1965/67. Entretanto uma análise mais atenta das curvas representativas da evolução das cooperativas em questão permite recortar cada um desses dois períodos em dois subperíodos, quais sejam:

1º Período: 1957/58 a 1965/67

- 1º Subperíodo: 1957/58-1962/63: as curvas mostram-se em ascensão;
- 2º Subperíodo: 1962/63 a 1965/67: os indicadores encontram-se praticamente estagnados ou em involução;

2º Período: 1965/67 a 1979/80

- 1º Subperíodo: 1965/67 a 1973/74: expansão notável dos indicadores;
- 2º Subperíodo: 1973/74 a 1979/80: os indicadores passam a crescer a taxas sensivelmente menores às registradas no período anterior, sendo que alguns deles até mesmo decrescem em algumas empresas, bem no final do período.

Os dados apresentados permitem considerar 1965/67 como o fim de um "ciclo" e o início de outro, cujo fim ainda não está definido. É possível adiantar, ainda, que o primeiro é o "ciclo" do trigo, o segundo, o da soja (ver Quadro 3).

O notável crescimento verificado a partir de 1965/67 pode ser melhor avaliado ao mencionarmos que, enquanto as receitas das cooperativas subiram em média entre 29 e 80% a.a., o PII_{cf} dos setores agrícola, de serviços, e da economia gaúcha registrou taxas de crescimento de 5, 12 e 11%.² Comparando-se, por outro lado, as taxas de expansão das receitas e do patrimônio líquido das cooperativas, no período em causa, com as respectivas taxas de crescimento das maiores empresas comerciais e de produção alimentar, a nível nacional, constata-se igualmente o surpreendente desempenho das cooperativas (ver Quadro 4).

² As taxas de crescimento, por cooperativa e por período, foram as seguintes:

EMPRESAS	EXERCÍCIOS	TAXAS (%)
COTRIUIÍ	1965/66-1978/79	29
COTRISA	1963/64-1978/79	36
FECOTRIGO	1965/66-1978/79	80

Quadro 3

Taxas geométricas de crescimento anual das receitas, do imobilizado e do patrimônio líquido nas empresas analisadas — 1957-80

a) receitas

EMPRESAS E PERÍODOS	TAXAS (%)
FECOTRIGO	
<u>1958/59-1965/66</u>	<u>15,2</u>
<u>1965/66-1978/79</u>	<u>80,9</u>
1965/66-1973/74	175,4
1973/74-1978/79	-7,7
COTRIJUÍ	
<u>1959/60-1963/64</u>	<u>7,9</u>
1950/60-1961/62	104,8
1961/62-1963/64	-43,2
<u>1963/64-1979/80</u>	<u>33,3</u>
1963/64-1974/75	46,9
1974/75-1979/80	7,6
COTRISA	
<u>1957/58-1963/64</u>	<u>26,9</u>
1957/58-1960/61	145,1
1960/61-1963/64	-34,3
<u>1963/64-1978/79</u>	<u>36,0</u>
1963/64-1971/72	61,0
1971/72-1978/79	12,3

(continua)

Quadro 3

Taxas geométricas de crescimento anual das receitas, do imobilizado e do patrimônio líquido nas empresas analisadas — 1957-80

b) imobilizado

EMPRESAS E PERÍODOS	TAXAS (%)
FECOTRIGO	
<u>1959/60-1965/66</u>	<u>5,3</u>
1959/60-1962/63	-24,0
1962/63-1965/66	54,9
<u>1965/66-1978/79⁽¹⁾</u>	<u>76,4</u>
1965/66-1976/77	94,8
1976/77-1978/79 ⁽¹⁾	2,2
COTRIJUÍ	
<u>1959/60-1965/66</u>	<u>11,2</u>
1959/60-1962/63	35,7
1962/63-1965/66	-8,8
<u>1965/66-1979/80</u>	<u>37,8</u>
1965/66-1978/79	40,9
COTRISA	
<u>1957/58-1967/68</u>	<u>29,0</u>
1957/58-1967/68	35,7
1962/63-1967/68	-4,2
<u>1967/68-1978/79</u>	<u>25,3</u>
1967/68-1975/76	37,4
1975/76-1978/79	-2,0

(continua)

Quadro 3

Taxas geométricas de crescimento anual das receitas, do imobilizado e do patrimônio líquido nas empresas analisadas — 1957-80

c) patrimônio líquido

EMPRESAS E PERÍODOS	TAXAS (%)
FECOTRIGO	
<u>1958/59-1963/64</u>	<u>93,7</u>
1958/59-1961/62	271,1
1961/62-1963/64	-26,9
<u>1963/64-1978/79</u>	<u>63,7</u>
1963/64-1970/71	142,2
1970/71-1978/79	16,2
COTRIJUÍ	
<u>1959/60-1964/65</u>	<u>14,1</u>
1959/60-1962/63	37,9
1962/63-1964/65	-14,1
<u>1964/65-1979/80</u>	<u>31,9</u>
1964/65-1974/75	50,7
1974/75-1979/80	1,1
COTRISA	
<u>1957/58-1967/68</u>	<u>33,1</u>
1957/58-1960/61	113,2
1960/61-1963/64	-17,8
1963/64-1967/68	34,2
<u>1967/68-1978/79</u>	<u>17,5</u>
1967/68-1972/73	55,5
1972/73-1978/79	-7,1

FONTE: Quadros A.1.1 a A.1.9 — Anexo deste capítulo.

(1) Corresponde ao ativo imobilizado, exclusive a rubrica pendente. Considerando-se essa conta, as taxas seriam as seguintes: 1965/77-1978/79: 80%; 1976/77-1978/79: 8,2%.

Quadro 4

Evolução real do patrimônio líquido e do valor das vendas de empresas selecionadas nos setores comércio e produção alimentar e nas cooperativas de trigo e soja — 1966/75

(taxas geométricas de crescimento anual)

SETORES	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	FATURAMENTO
Comércio	18	24
Produção alimentar	18	22
Cooperativas		
COTRIJUÍ	31	34
COTRISA	28	43
FECOTRIGO	64	117

FONTE: VISÃO. Quem é Quem na Economia Brasileira. São Paulo, Visão, v.49, n. 5, 31 ago. 1976.

BALANÇOS PATRIMONIAIS 1957/1980. [s.l.] COTRIJUÍ [s.d.]

BALANÇOS PATRIMONIAIS 1956/1979. [s.l.] COTRISA [s.d.]

BALANÇOS PATRIMONIAIS 1958/1979. Porto Alegre, FECOTRIGO [s.d.]

Finalmente, cabe referir que o crescimento dessas cooperativas foi de tal ordem que elas passaram a figurar entre as maiores empresas gaúchas, e até mesmo nacionais, em vários ramos onde atuam, o que veremos a seguir.

1.2 — Alguns Indicadores da Importância Econômica das Cooperativas

Considerando-se como critério do tamanho o volume global de vendas, a COTRIJUÍ, a FECOTRIGO e a COTRISA ocupavam em 1979, respectivamente, os 69º, 223º e 237º lugares entre as 500 maiores empresas brasileiras³.

A importância destas empresas pode ser também avaliada relativamente ao comércio exterior. A propósito, basta citar que a COTRIJUÍ figurava, ainda no mesmo ano de 1979, em 56º lugar, e a COTRIEXPORT, sua "trading"

³ EXAME. Melhores e Maiores. São Paulo, Abril-Tec, set. 1979.

para assuntos de comércio exterior, em 169º lugar⁴ entre as 500 empresas que se destacaram no valor das vendas externas.

A COTRISA, por seu lado, ocupava, em 1977, o 36º lugar entre as grandes do setor, sendo a principal exportadora de grãos do País neste ano⁵.

Tomando-se outro parâmetro de avaliação, o patrimônio líquido, a Serrana encontrava-se na 7ª posição entre as maiores empresas classificadas no subsetor Comércio Externo no ano de 1975⁶. No ano de 1977, de acordo com a mesma fonte, encontrava-se ela em 3º lugar no ramo moinhos.

A importância dessas empresas fica, portanto, evidente, qualquer que seja o critério adotado para sua aferição. Mesmo assim, é interessante, antes de concluir, situá-las nos diversos setores econômicos em que atuam a nível estadual.

Na área de produção de grãos, a rede de cooperativas filiadas à FECOTRIGO foi responsável por cerca de 90% da produção estadual de trigo em 1967/77, sendo que 45% da safra foi comercializada pelo sistema⁷.

A capacidade de estocagem da rede atinge 33% do total existente no Estado (ver Quadro 5).

No setor de beneficiamento da soja, a FECOTRIGO desponta como uma das maiores do ramo, podendo processar quase um milhão de toneladas/ano do grão, representando, assim, 11% da capacidade total de esmagamento do setor.

Sua fábrica de calcário tem condições de atender a 60% das necessidades de correção dos solos do Estado e 80% da demanda de suas filiais⁸.

Poderíamos alongar-nos muito mais nas evidências da importância econômica da Federação, bastando mencionar, por exemplo, que em 1976 a FECOTRIGO movimentou, direta ou indiretamente (através de suas subsidiárias), dois milhões de toneladas de soja, representando a quase totalidade da safra exportada pelo Estado; ou que, no mesmo ano, sua subsidiária para assuntos de corretagem de valores mobiliários e câmbio obteve o primeiro lugar no mercado local de moedas⁹.

Vejamos, entretanto, a situação das duas cooperativas singulares, a COTRIJUÍ e a COTRISA, que integram também o objeto de nossa análise.

A Cooperativa Serrana ocupava, em 1979, o 5º lugar entre as maiores empresas gaúchas segundo o valor das vendas e a 10ª posição, se utilizado o volume de recursos próprios como critério de classificação.

Recebeu a COTRIJUÍ 16% da safra de trigo em 1979 e 8% da safra de soja. Já a COTRISA apresentou índices menores de recebimento, ficando esses em 11% e 3%, respectivamente, da safra de trigo e soja em 1978.

⁴ COTRIJUÍ. A semente e os grãos. [s.n.t.].

⁵ AGRICULTURA & COOPERATIVISMO. Anuário Expressão/78. Porto Alegre, FECOTRIGO, v.3, n.30, out. 1978.

⁶ VISÃO. Quem é Quem na Economia Brasileira. São Paulo, Visão, v.49, n.5, 31 ago. 1976.
São Paulo, Visão, v.53, n.4, 28 ago. 1978.

⁷ AGRICULTURA & COOPERATIVISMO, op. cit., nota 5.

⁸ RELATÓRIO DA DIRETORIA. Porto Alegre, FECOTRIGO, 1975/1978.

⁹ Ibidem.

As duas cooperativas responderam por 19% da produção estadual de trigo e 9% da oferta de grãos de soja, considerando a média do período 1973/78.

Quanto ao setor de armazenagem, os silos e armazéns da COTRIJUÍ totalizavam 8% da capacidade de estocagem do Rio Grande do Sul. Considerando-se a rede da COTRISA conjuntamente, as duas cooperativas somam 11% da disponibilidade total de armazenagem do Estado.

No setor de beneficiamento do grão de soja, as fábricas de óleo da COTRIJUÍ podem esmagar 420 mil toneladas de soja ao ano, representando 5% da possibilidade de esmagamento do grão no Estado. Somadas às da FECOTRIGO, as cooperativas dispõem de 15% da capacidade total do parque gaúcho de processamento de matéria-prima.

Podemos concluir esse quadro referindo que 50%, aproximadamente, do trigo, da soja e do farelo de soja do Rio Grande do Sul foi escoado pelo terminal marítimo da serrana no Porto de Rio Grande¹⁰.

Quadro 5

Participação das cooperativas singulares e da FECOTRIGO na capacidade de armazenagem de grãos e esmagamento de grãos de soja no Rio Grande do Sul — 1978-80

(1 000t)

EMPRESAS	CAPACIDADE DE ESTOCAGEM 1978			CAPACIDADE DE ESMAGAMENTO 1980 (1)		
	Absoluto	%		Absoluto	%	
		Em relação ao Estado	Em relação à rede da FECOTRIGO		Em relação ao Estado	Em relação à rede da FECOTRIGO
COTRIJUÍ	1 181	8,26	25,29	420	4,56	22,52
COTRISA	355	2,48	7,60	54	0,59	2,90
FECOTRIGO	288	2,01	6,17	990	10,75	53,08
FECOTRIGO (rede)	4 670	32,67	100,00	-	-	-
Total COOPERS ..	6 206	43,42	-	1 865	20,26	100,00
TOTAL ESTADO .. (2)	14 294	100,00	-	9 206	100,00	-

FONTE: FECOTRIGO.
CESA/RS.

(1) Representa a capacidade anual de esmagamento. (2) Até dezembro de 1979.

¹⁰ COTRIJUÍ, op. cit., nota 4.

Anexo

Quadro A.1.1

COTRIJUÍ: evolução do ativo imobilizado — 1959/60-1979/80

(Cr\$ 1 000 — valores reais)

EXERCÍCIOS	ATIVO FINANCEIRO (A)	ATIVO TÉCNICO		TOTAL GERAL	
		Bruto (B)	Líquido (C)	Bruto (A+B)	Líquido (A+C)
1959/60	-	11 059	10 959	11 059	10 959
1960/61	-	9 196	8 821	9 196	8 821
1961/62	-	25 098	23 341	25 098	23 341
1962/63	-	27 613	24 974	27 613	24 974
1963/64	106	18 294	16 517	18 400	16 623
1964/65	215	22 247	21 196	22 462	21 411
1965/66	416	20 508	19 748	20 924	20 164
1966/67	904	34 794	34 217	35 698	35 121
1967/68	1 858	51 571	51 106	53 429	52 964
1968/69	2 529	53 894	53 544	56 423	56 073
1969/70	3 842	79 619	74 232	83 461	78 074
1970/71	5 157	221 292	212 338	226 449	217 494
1971/72	4 949	274 922	266 980	279 871	271 929
1972/73	7 181	355 242	337 467	362 423	344 648
1973/74	7 546	394 624	365 686	402 170	373 232
1974/75	18 840	529 118	481 000	547 958	499 840
1975/76	28 068	831 789	756 017	859 857	784 085
1976/77	51 483	1 066 105	899 929	1 057 588	951 412
1977/78	99 044	1 135 907	984 556	1 234 951	1 083 600
1978/79	119 086	1 682 329	1 464 176	1 801 415	1 583 262
1979/80	147 085	1 723 036	1 450 048	1 870 121	1 597 133

FONTE: BALANÇOS PATRIMONIAIS 1957/1980. [s.l.] COTRIJUÍ [s.d.].

NOTA: Valores nominais ajustados pelo Índice de Preços, Coluna 2, base 1979 = 100, FGV.

Quadro A.1.2

COTRIJUÍ: evolução do patrimônio líquido — 1959/60-1979/80

(Cr\$ 1 000 — valores reais)

EXERCÍCIOS	ABSOLUTO
1959/60	2 703
1960/61	3 454
1961/62	6 393
1962/63	7 095
1963/64	5 092
1964/65	5 231
1965/66	7 830
1966/67	18 336
1967/68	26 141
1968/69	41 863
1969/70	57 050
1970/71	96 141
1971/72	114 858
1972/73	176 367
1973/74	191 327
1974/75	316 273
1975/76	322 487
1976/77	319 719
1977/78	449 078
1978/79	394 441
1979/80	333 558

FONTE: BALANÇOS PATRIMONIAIS 1957/1980. [s.l.] COTRIJUÍ [s.d.].

Quadro A.1.3

COTRIJUÍ: evolução das receitas — 1959/60-1979/80

(Cr\$ 1 000)

EXERCÍCIOS	VALORES NOMINAIS	VALORES REAIS
1959/60	90	40 540
1960/61	169	58 376
1961/62	745	170 091
1962/63	1 358	172 051
1963/64	820	54 938
1964/65	4 137	163 952
1965/66	7 324	210 067
1966/67	12 642	274 969
1967/68	23 028	404 007
1968/69	46 334	669 083
1969/70	83 061	996 353
1970/71	152 429	1 519 882
1971/72	113 991	1 008 145
1972/73	188 069	1 494 509
1973/74	427 681	2 946 273
1974/75	721 209	2 785 874
1975/76	933 292	3 833 923
1976/77	1 939 153	5 547 411
1977/78	2 985 621	6 050 626
1978/79	3 934 253	5 711 418
1979/80	6 035 335	5 448 627

FONTE: BALANÇOS DE SOBRES E PERDAS 1956/1979. [s.l.] COTRIJUÍ [s.d.].

Quadro A.1.4

COTRISA: evolução do ativo imobilizado — 1957/58-1978/79

EXERCÍCIOS	ATIVO FINANCEIRO	LORES NOMINAIS (Cr\$)		VALORES REAIS (Cr\$ 1 000)		
		único líquido	Ativo Total Líquido	Financeiro	Técnico Líquido	Total Líquido
1957/58	1	6 340	6 341	0	4 738	4 739
1958/59	21	8 547	8 568	11	4 632	4 643
1959/60	88	8 961	9 049	37	3 748	3 785
1960/61	251	12 166	12 417	80	3 887	3 967
1961/62	306	42 956	43 262	64	9 055	9 119
1962/63	306	172 075	172 381	39	21 801	21 840
1963/64	-	-	-	-	-	-
1964/65	40	502 172	502 212	1	19 901	19 902
1965/66	129	685 247	685 376	4	19 657	19 661
1966/67	7 607	834 542	842 149	165	18 150	18 315
1967/68	25 934	980 941	1 006 875	455	17 209	17 664
1968/69	-	-	-	-	-	-
1969/70	92 653	3 911 172	4 003 825	1 169	49 340	50 509
1970/71	-	-	-	-	-	-
1971/72	436 258	11 399 681	11 835 939	4 039	105 533	109 572
1972/73	539 609	15 648 597	16 188 206	4 288	124 363	128 651
1973/74	325 604	18 142 039	18 467 644	2 243	124 980	127 223
1974/75	637 572	31 441 494	32 079 066	3 347	165 039	168 385
1975/76	799 582	53 903 156	54 702 738	3 285	221 432	224 717
1976/77	3 219 307	74 046 716	77 266 023	9 210	211 828	221 038
1977/78	11 253 448	112 994 871	124 246 319	22 806	228 994	251 800
1978/79	8 136 378	137 678 282	145 814 660	11 812	199 870	211 682

FONTE: BALANÇOS PATRIMONIAIS 1957/1979. [s.l.] COTRISA [s.d.].

Estimativas.

NOTA: Não foi possível apurar o valor das depreciações e da correção monetária através da leitura dos balanços patrimoniais da cooperativa; assim sendo, considerou-se que os valores apresentados excluem as depreciações e incluem a correção monetária a partir do exercício 1976/77, pois em 1976 a legislação autoriza a correção monetária do ativo imobilizado.

Quadro A.1.5

COTRISA: evolução do patrimônio líquido e das receitas — 1957/58 a 1978/79

(Cr\$ 1 000 — valores reais)

EXERCÍCIOS	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	RECEITAS
1957/58	1 001	5 231
1958/59	1 052	19 512
1959/60	3 626	15 474
1960/61	9 701	76 997
1961/62	6 255	78 204
1962/63	9 465	58 912
1963/64	5 386	21 835
1964/65	17 471	54 096
1965/66	15 292	53 213
1966/67	16 445	71 946
1967/68	17 465	125 649
1968/69	27 085	186 769
1969/70	51 947	412 047
1970/71	77 772	755 635
1971/72	123 142	983 808
1972/73	158 764	754 462
1973/74	151 850	1 901 915
1974/75	160 334	1 941 205
1975/76	-	1 834 174
1976/77	132 050	2 614 163
1977/78	-	2 433 784
1978/79	102 067	2 211 127

FONTE: BALANÇOS DE SOBRAS E PERDAS 1957/1979. [s.l.] COTRISA [s.d.].

Quadro A.1.6

FECOTRIGO: evolução do ativo imobilizado — 1958/59-1978/79

(Cr\$ 1 000 — valores reais)

EXERCÍCIOS	ATIVO FINANCEIRO (A)	ATIVO TÉCNICO		TOTAL GERAL	
		Bruto (B)	Líquido (C)	Bruto (A+B)	Líquido (A+C)
1958/59	-	-	-	-	-
1959/60	-	396	396	396	396
1960/61	-	304	304	304	304
1961/62	-	224	224	224	224
1962/63	-	174	174	174	174
1963/64	-	545	545	545	545
1964/65	-	540	540	540	540
1965/66	-	540	540	540	540
1966/67	26	3 224	3 172	3 250	3 198
1967/68	48	3 469	3 361	3 517	3 409
1968/69	-	-	-	7 136	-
1969/70	-	-	-	16 659	-
1970/71	157	24 677	24 677	24 834	24 834
1971/72	142	41 632	38 726	41 774	38 868
1972/73	245	46 967	42 702	47 212	42 947
1973/74	1 363	82 675	79 095	84 238	80 658
1974/75	-	-	-	-	-
1975/76	177 327	103 272	101 630	280 599	278 957
1976/77	133 865	692 238	685 184	826 103	819 049
1977/78	94 835	773 520	763 245	868 355	858 080
1978/79	178 393	683 729	673 972	862 122	852 365

FONTE: BALANÇOS PATRIMONIAIS 1958/1979. Porto Alegre, FECOTRIGO [s.d.].

NOTA: Valores nominais ajustados pelo Índice de Preços, Coluna 2, base 1979 = 100, FGV.

Quadro A.1.7

FECOTRIGO: evolução do ativo imobilizado e do ativo pendente — 1958/59-1978/79

EXERCÍCIOS	VALORES NOMINAIS (Cr\$)			TOTAL			
	Imobilizado		Pendente (C)	Valores Nominiais (Cr\$)		Valores Reais (Cr\$ 1 000)	
	Bruto (A)	Líquido (B)		D = (A+C)	E = (B+C)	(D)	(E)
1958/59	-	-	-	-	-	-	-
1959/60	879	879	-	879	879	396	396
1960/61	879	879	-	879	879	304	304
1961/62	954	954	-	954	954	223	223
1962/63	1 192	1 192	-	1 192	1 192	174	174
1963/64	6 937	6 937	-	6 937	6 937	545	545
1964/65	12 277	12 277	-	12 277	12 277	539	539
1965/66	17 309	17 309	-	17 309	17 309	540	540
1966/67	141 088	138 846	-	141 088	138 846	3 250	3 198
1967/68	189 766	183 944	-	189 766	183 944	3 516	3 408
1968/69	-	-	-	-	-	-	-
1969/70	-	-	-	-	-	-	-
1970/71	2 355 979	2 355 979	-	2 355 979	2 355 979	24 834	24 834
1971/72	4 738 086	4 408 495	-	4 738 086	4 408 495	41 775	38 869
1972/73	6 224 384	5 662 098	-	6 224 384	5 662 098	47 212	42 947
1973/74	12 521 017	11 988 996	17 706	12 538 723	12 006 702	84 356	80 777
1974/75	-	-	-	-	-	-	-
1975/76	68 305 341	67 905 650	5 769 214	74 074 555	73 674 864	304 295	302 653
1976/77	288 776 545	286 310 829	48 245 657	337 022 202	334 556 486	964 133	957 079
1977/78	428 480 573	423 410 599	94 018 702	522 499 275	517 429 301	1 058 891	1 048 616
1978/79	593 865 549	587 144 811	183 838 517	777 704 066	770 983 328	1 129 005	1 119 248

FONTE: BALANÇOS PATRIMONIAIS 1958/1979. Porto Alegre, FECOTRIGO [s.d.].

Quadro A.1.8

FECOTRIGO: evolução do capital próprio — 1958/59-1978/79

EXERCÍCIOS	VALORES NOMINAIS (Cr\$)	VALORES REAIS (Cr\$ 1 000)
1958/59	16	10
1959/60	182	82
1960/61	727	251
1961/62	2 181	511
1962/63	2 649	386
1963/64	3 473	273
1964/65	16 472	724
1965/66	39 882	1 244
1966/67	124 586	2 869
1967/68	651 433	12 070
1968/69	1 283 583	19 412
1969/70	2 845 130	35 740
1970/71	12 683 016	133 690
1971/72	8 144 847	71 811
1972/73	-	-
1973/74	29 576 031	198 978
1974/75	-	-
1975/76	59 762 662	245 502
1976/77	108 374 694	310 032
1977/78	197 758 560	400 775
1978/79	305 831 308	443 980

FONTE: BALANÇOS PATRIMONIAIS 1958/1979. Porto Alegre, FECOTRIGO [s.d.].

NOTA: Total do capital próprio ou patrimônio líquido ou passivo não exigível - (depreciação + correção monetária + capital a realizar).

Quadro A.1.9

FECOTRIGO: evolução das receitas — 1958/59-1978/79

EXERCÍCIOS	VALORES NOMINAIS (Cr\$)	VALORES REAIS (Cr\$ 1 000)
1958/59	655	397
1959/60	1 879	854
1960/61	2 580	892
1961/62	4 246	995
1962/63	3 992	582
1963/64	10 263	807
1964/65	19 587	861
1965/66	34 286	1 069
1966/67	133 714	3 080
1967/68	187 357	3 472
1968/69	-	-
1969/70	-	-
1970/71	-	-
1971/72	-	-
1972/73	-	-
1973/74	525 134	3 532 925
1974/75	-	-
1975/76	786 795	3 232 120
1976/77	971 990	2 780 610
1977/78	1 277 713	2 589 399
1978/79	1 631 226	2 368 077

FONTE: BALANÇOS DE SOBRAS E PERDAS 1958/1979. Porto Alegre, FECOTRIGO [s.d.].

2 – ANTECEDENTES

2.1 – O Nascimento das Cooperativas

"O produtor precisa ser o próprio industrial, o próprio exportador e receber os resultados que o negócio proporciona e não ser um simples e me-ro expectador do enriquecimento de um pequeno grupo que habitualmente vinham o explorando".¹

"... enfim serviamos de carniça aos gananciosos e irreverentes atravessadores do mercado".²

"Nunca um agricultor soube ao certo o que vinha a ser a Cacex, Licença de Exportação (que exige tradição) e toda uma série de lances burocráticos que constituem os fios em cujas teias as aranhas desse mercado nos enredavam para devorar até o pouco que poderia ser o nosso lucro justo".³

O primeiro e mais importante ponto a salientar no exame dos processos de formação e desenvolvimento do cooperativismo gaúcho é que ambos devem ser vistos como resultantes da interação entre as políticas estatais de estímulo ao setor e os anseios, esforços e capacidade de auto-organização dos produtores. O que equivale a dizer que assim como sem o auxílio estatal o cooperativismo não prosperaria, também cairiam no vazio as políticas de fomento, se não fosse a firme determinação dos produtores a defender organizadamente seus interesses.

No que se refere ao poder público, o interesse na organização dos produtores em torno da cooperativa tinha a ver com sua política mais ampla de substituição das importações de trigo e, portanto, de estímulo ao desenvolvimento da triticultura nacional.

Ora, um dos principais instrumentos escolhidos pelo Estado para implementar essa política foi justamente induzir a associação dos produtores em cooperativas.

Assim, no ano de 1957, foi criada a Comissão de Organização da Triticultura Nacional (COTRIN) que tinha como um de seus objetivos centrais o fomento à organização cooperativa.⁴

¹ RELATÓRIO DA DIRETORIA 1958. [s.l.]COTRISA [s.d.].

² RELATÓRIO DA DIRETORIA 1959/1960. [s.l.]COTRISA [s.d.].

³ RELATÓRIO DA DIRETORIA 1960/1961. [s.l.]COTRISA [s.d.].

⁴ MENDONÇA, Luis de Freitas & NETTO, Antonio Delfim. O trigo no Brasil. São Paulo, Associação Comercial de São Paulo, 1960. 175p.

É que diante da debilidade econômico-financeira do setor tritícola e, também, de suas limitações operacionais, o Estado via na cooperativa um instrumento privilegiado para a realização de seus objetivos.

De fato, a cooperativa, ao concentrar a comercialização do cereal, reduzia relativamente os gastos de circulação da produção — tanto administrativos (gastos em pessoal, em material de escritório, móveis e utensílios), quanto em investimento fixo (armazéns, máquinas para recebimentos, secagem e limpeza do grão, veículos para transportes etc).

Além disso, facilitava a compra estatal do grão, pois era muito mais fácil transacionar com as cooperativas do que com a miríade de agricultores isolados.

De outro lado, a concentração dos produtores facilitava a difusão de uma tecnologia de exploração dos solos mais avançada, capaz de aumentar a produtividade física e econômica da lavoura. É que, à medida que a cooperativa permitia o repasse do crédito bancário oficial destinado à aquisição desses elementos materiais de produção, ela induzia a incorporação de tecnologia mais moderna por um maior número de produtores. Parece óbvio que, não fosse a cooperativa, muitos desses agricultores não teriam acesso a tais financiamentos, quer por desconhecerem sua disponibilidade e mecanismos de obtenção, quer porque microprodutores, quer, enfim, simplesmente porque os bancos oficiais não teriam condições operacionais de executar um programa dessa natureza, de capilarização do uso do crédito.

A cooperativa, ao contrário, sabe quem são os produtores, suas condições econômico-financeiras, onde encontrá-los, assim como quais são as suas carências. Pode, portanto, orientá-los (ou induzi-los, quem sabe) e fiscalizá-los, substituindo o poder público em todas essas tarefas.⁵

O mais forte argumento de que se valeu o Estado para persuadir os produtores a se associarem foi o princípio segundo o qual as unidades armazenadoras a serem construídas pela COTRIN seriam repassadas às cooperativas. Como os produtores não tinham onde estocar sua produção e tampouco dispunham de recursos próprios para projetos dessa natureza, compreende-se que tenham acedido facilmente à idéia de sua associação.

Além dessas razões de natureza econômico-operacionais, há indícios de que o Estado tivesse interesse em fortalecer os movimentos associativistas no Rio Grande do Sul por razões políticas, isto é, para neutralizar os fortes movimentos sociais que apareceram nas antigas regiões

⁵ Esse papel das cooperativas era verbalizado pelas autoridades públicas, conforme se pode ver nos trechos reproduzidos abaixo:

“Ouvimos do diretor da Cibrazem ... que ... a Fecotriço ..., a par de cumprir suas obrigações cooperativas, ainda, substitui os organismos de controle oficiais, fiscalizando e orientando sua rede ...”

Ou, ainda:

“... o Secretário da Agricultura assinou uma exposição de motivos dirigida ao Sr. Governador Geral na qual historia o grande serviço que as cooperativas prestam ao Governo no incremento da produção, substituindo o próprio poder público, sem ónus nenhum para ele e que não teria condições humanas ou materiais de fazê-lo, citando especialmente o caso de combate à lagarta da soja, da manipulação e distribuição de semente de trigo, e dizendo inclusive que a Secretaria de Agricultura somente para substituir o serviço das cooperativas nessa distribuição necessitaria ser aquirida com mais de 20 milhões de cruzeiros”. (Grifos nossos).

RELATÓRIO DA DIRETORIA 1963/1964. Porto Alegre, FECOTRIGO [s.d.].

coloniais, na virada da década de 50. Sobre isso, entretanto, não podemos avançar mais nada.⁶

Resta tecer algumas considerações sobre os objetivos dos triticultores ao fundarem as cooperativas.

Inicialmente, caberia indagar sobre sua origem econômico-social.⁷

Estes agricultores são os "granjeiros", "produtores rurais que se diferenciam dos 'colonos' (pequenos produtores dentro de um sistema tradicional de cultivo) e dos 'fazendeiros' e estancieiros (grandes proprietários dedicados à pecuária extensiva). Os granjeiros são os produtores que investem em máquinas e equipamentos, utilizam trabalhadores assalariados e se dedicam ao cultivo especializado em grande escala e exclusivamente para o mercado". Eram antigos colonos ou seus descendentes que possuíam terra e complementarmente podiam exercer a atividade comercial e industrial (em pequena escala) de tal sorte que "*pu-deram acumular recursos e experiência suficientes para aproveitarem as vantajosas possibilidades de obter lucros na produção de trigo em alta escala*" (grifos nossos). Entre os granjeiros, contavam-se também profissionais liberais originários de antigas regiões coloniais.

A COTRIJUI é um bom exemplo das referências apresentadas. Lendo-se sua ata de constituição, do dia 20/07/57, encontramos a nominata de sócios fundadores (em número de 68 associados diretos), da qual extraímos os seguintes:

- Granja Santa Cecília;
- Granja Amoreira;
- Granja Regina;
- Granja Nossa Senhora Aparecida (segundo o registro, dos três sócios que a integravam um era médico e outro industrialista);
- Empresa Tupi (um de seus dois sócios era engenheiro-agrônomo);
- Fazenda Olga;
- Cooperativa Mista dos Agro-Pecuaristas Ltda. (seu representante era comerciário);
- Cooperativa Mista Mauá Ltda.

É digno de nota que o presidente eleito nessa ocasião, assim como o segundo presidente da cooperativa, eram sócios da Granja Santa Cecília.

Esses "granjeiros" tinham muito boas razões para se associarem em cooperativas, independentemente das pressões e das vantagens óbvias derivadas das medidas governamentais de estímulo ao cooperativismo.

⁶ "O ano de 1961, dadas as condições políticas reinantes no Estado e no País viu eclodir um importante movimento do grupo de pequenos e médios produtores rurais, os 'colonos'. A reivindicação básica foi a reforma agrária (...). A combatividade do movimento diminuiu na medida em que os grupos mais radicalizados foram descartados (...) e que cresceram as idéias mais 'católicas' de assistência técnica e cooperativização. Nas zonas produtoras de trigo, o movimento facilitou a integração dos pequenos produtores nas grandes cooperativas sob controle dos 'granjeiros'". Vide GRZYBOWSKI, Cândido. O trigo no Brasil. Paris, INRA (2), set. 1977.

⁷ É importante referir que não pretendemos, nos poucos parágrafos que dizem respeito à origem do corpo social que fundou as cooperativas, esgotar o assunto. Muito ao contrário, é evidente que nessa área ainda poderia ser dita muita coisa.

Em primeiro lugar, porque o cooperativismo seria uma forma de evitar a exploração de que se diziam vítimas por parte das "forças dominantes". Forças essas tidas como "hostis, subterrâneas, insidiosas, inidentificáveis, mas presentes, palpáveis, atuantes em todos os setores, a barrar-lhes com mão invisível o ímpeto e o arrojo", ou seja, os produtores estavam mais do que motivados a terem um instrumento capaz de contrabalançar a pressão sobre eles exercida por grandes comerciantes, exportadores de grãos, moageiros do trigo, industriais do ramo de óleos vegetais e importadores dos insumos agrícolas.⁸

Os documentos das cooperativas abundam em passagens onde se pode ver em ação tal "mão invisível".

Os produtores registram, por exemplo, que os compradores de grãos lhes cobravam taxas exorbitantes de comissão para a venda, armazenagem e limpeza de seus produtos, além da cobrança de pesados ágios sobre títulos de crédito, assim como altos juros sobre seus empréstimos. Além disso, trapaceavam na classificação dos grãos, atribuindo-lhes um teor de umidade superior ao que efetivamente continham, reduzindo, assim, seu valor, com o objetivo de pagar-lhes um preço menor do que aquele a que faziam jus; trapaceavam ainda no próprio peso físico da produção.

Segundo os produtores era, contudo, na comercialização da soja onde atuavam com mais ímpeto essas forças "usurpadoras". Não era raro, por exemplo, que os exportadores, comerciantes e industriais do óleo de soja retardassem suas compras do grão, de modo a criar uma abundância artificial, desorganizando e estabelecendo pânico no mercado e forçando a queda dos preços da oleaginosa. Além disso, conforme interesses momentâneos, ditados pelo comportamento dos vários segmentos do mercado, os mesmos agentes buscavam manipular as cotas de produção para os mercados interno e externo, contra o interesse dos produtores. Parece bastante lógico que fosse efetivamente esse o setor onde o produtor se achava mais submisso à estratégia de seus parceiros, tendo em vista que era c menos sujeito ao controle e regulamentação estatal.

Compreende-se, pois, que os agricultores vissem nas cooperativas, além de um instrumento contra a exploração de que se diziam vítimas, uma forma de viabilizar o seu acesso direto ao mercado dos grãos, cujo funcionamento era por demais complexo para permitir sua participação enquanto agentes isolados.

Julgamos importante destacar aqui a idéia de que os dirigentes dessas cooperativas, seus fundadores, cedo entenderam que o único caminho para a independência do produtor, isto é, a única possibilidade que o mesmo tinha de participar como um verdadeiro parceiro nesse mercado, passava pelo fortalecimento da cooperativa, pela constituição de uma unidade econômica eficiente e poderosa. Com efeito, numa luta entre gigantes, ou a cooperativa é um deles ou o produtor permanecerá, como em tantas outras atividades, subordinado ao puro interesse dos demais agentes que atuam no mercado. Mas, para isso, necessitavam de muito dinheiro, de

⁸ É interessante citar a esse respeito que, pelo simples fato de a Federação ter manifestado interesse na importação direta de adubos, imediatamente após ter aberto suas portas, ocorreu uma "queda nos preços" desses insumos. RELATÓRIO DA DIRETORIA 1959. Porto Alegre, FECOTRIGO [s.d.].

fundos para montar um complexo comercial/industrial de grande porte. O trecho a seguir evidencia claramente essa determinação:

"O trigo e as culturas subsidiárias - soja, linhaça, milho etc. - representam economias poderosas ligadas a interesses mais poderosos ainda. Por este motivo foi forçada a cooperativa a grandes investimentos para se aparelhar em condições, a fim de exercer com independência a defesa do produtor. Esses investimentos, como é óbvio, foram o ônus sustentado pelos produtores de trigo, a única opção que tiveram para sustentar a praticabilidade da lavoura".⁹

Voltando ao nosso inventário sobre os condicionantes do associativismo, cabe finalmente mencionar que o produtor via a necessidade da cooperativa também como um elo de ligação direta com o setor público, um veículo privilegiado para o diálogo incansável que, estava certo, teria de estabelecer com o mesmo na defesa de seus interesses.

Assim, na linguagem dos Estatutos Internos, as cooperativas surgem com o objetivo de agregar os plantadores de trigo "na mais ampla defesa de seus interesses".

Para as cooperativas singulares, e mais especificamente para a COTRIJUI e a COTRISA, isso significava, antes de mais nada, assumir encargos na área de produção e comercialização do trigo, segundo rezavam seus próprios estatutos.

No que diz respeito especificamente à área de produção, deviam as cooperativas singulares colocar à disposição do associado - mediante a aquisição e posterior revenda ao mesmo - os elementos materiais de produção, como adubos, inseticidas e máquinas e implementos e, até mesmo, gêneros destinados ao consumo familiar; manter também e, alternativamente, um serviço mecanizado por meio do qual o associado poderia dispor das máquinas agrícolas de propriedade da cooperativa, necessárias ao processo produtivo. Além disso, prestariam ao produtor assistência técnica na lavoura.

No que toca à área de comercialização, cabia à empresa transportar, receber, limpar, secar, armazenar e vender a produção do associado.

De acordo com seus objetivos sociais, a cooperativa atuava, portanto, na área de apoio à atividade produtiva primária e de compra e venda em comum de mercadorias.

A COTRISA, entre as duas cooperativas, era aquela que ia mais longe na formulação de suas metas. Tomando-se inicialmente o campo de assistência à produção, chama a atenção que, em 1956, por ocasião de sua fundação, foi criado um departamento de crédito, cujos recursos se destinavam ao custeio da safra e à compra de bens de capital, como máquinas e implementos e animais de serviço (com recursos próprios e/ou fornecidos pelos estabelecimentos bancários).

É importante destacar que ambas as cooperativas possuíam um projeto agroindustrial, de tal maneira complexo, que poder-se-ia dizer terem nascido para se tornarem grandes empresas. Assim é que, do simples propô-

⁹ RELATÓRIO DA DIRETORIA 1962/1963. [s.l.]COTRIJUI [s.d.].

sito de moer o trigo, fixado como meta no início de suas operações, já no começo dos anos 60 estabelecem como linha de atuação o beneficiamento da produção agropecuária em geral.

Diferentes eram os objetivos iniciais da Federação. A ela caberia, fundamentalmente, "tutelar e representar as filiadas perante os poderes públicos", ainda que se estipulasse que ela deveria também coordenar as atividades produtivas de suas associadas, prestando-lhes assistência técnica em todos os campos de ação.

Dentro desse esquema, vigorava, portanto, uma divisão institucional do trabalho, onde as cooperativas singulares¹⁰ atuavam na área de produção industrial e comercialização da produção primária e de produtos beneficiados, enquanto que a Federação dar-lhes-ia apoio técnico e político para a consecução de seus objetivos sociais. Tal divisão de áreas de atuação vigorou, efetivamente, até o final da década de 60. Durante esse período, muitos dos objetivos das associadas foram sendo implementados. Entretanto, até o final do período, a cooperativa era ainda, sobretudo, uma grande empresa de comercialização de grãos, como se demonstrará mais adiante.

2.2 – Caracterização da Base Física e Econômica das Cooperativas

A moderna cooperativa agrícola nasceu e desenvolveu-se na região setentrional do Estado na faixa de terras compreendida, aproximadamente, entre o arroio Poatã e o rio Ibicuí, tributários do rio Uruguai, nas divisas entre Santa Catarina e Argentina respectivamente.

Essas são áreas que, por seus recursos naturais – climáticos e edáficos –, se mostram aptas para cultivos anuais de uma série de grãos, como o trigo, a soja, o sorgo e o milho.

Não é ocioso lembrar, ainda, que a macrorregião¹¹ possui mais da metade dos solos mecanizáveis do Estado.

Seus habitantes são, sobretudo, descendentes de imigrantes alemães e italianos, mas encontram-se, também, filhos de luso-brasileiros que subiram ao planalto em busca de terras para exploração econômica. Os primeiros dedicaram-se à policultura em pequenas propriedades, dominando a Região central do Planalto e a Região das Missões; os últimos, à pecuária

¹⁰ Por cooperativa singular entende-se "as constituídas pelo número mínimo de 20 (vinte) pessoas físicas, sendo excepcionalmente permitida a admissão de pessoas jurídicas que tenham por objeto as mesmas ou correlatas atividades econômicas das pessoas físicas ou, ainda, aquelas sem fins lucrativos".

"As cooperativas centrais ou federações de cooperativas são as constituídas de no mínimo, 3 (três) singulares, podendo, excepcionalmente, admitir associados individuais".

BRASIL. Leis, decretos, etc. . . Lei 5764 de 16/12/71. [s.n.t.] cap. 3, art. 6º, paragr. 1 e 2.

¹¹ Está-se referindo aqui à macrorregião formada pelas chamadas Regiões de Programação 1, 2 e 3 do Estado, assim definidas pelo Projeto ACII/RS. A área sob ação das cooperativas analisadas está incluída nesse universo, porém, é menor.

INCRA. Levantamento e avaliação de recursos naturais sócio-econômicos e institucionais do Rio Grande do Sul. Brasília, 1973. 6v.

ria extensiva em estabelecimentos de maior porte, estabelecidos na parte mais setentrional do Estado, tendo como limite inferior os campos de São Luís Gonzaga.

Justamente a característica da ocupação de boa parte da região — baseada na pequena propriedade familiar — determinou a concentração na área de grandes contingentes populacionais rurais.

Quando essas cooperativas foram fundadas, no final da década de 50, sua área de ação abrangia os municípios de Santo Ângelo, São Luís Gonzaga, Giruá, Ijuí, Tenente Portela, Três Passos e Criciúma, compondo os três primeiros a base geográfica de atuação da COTRISA, e os demais, a região sob jurisdição da COTRIJUÍ¹² (Mapa 1).

É interessante chamar a atenção, ainda, para as características produtivas dessas regiões.

Como se pode constatar, no Quadro 1, a área média dos estabelecimentos registrados nos municípios sob jurisdição da COTRISA era quase três vezes maior do que a área média dos estabelecimentos que compõem a base geográfica da COTRIJUÍ. Como o tamanho médio do estabelecimento rural no Estado era, no ano de 1960, de 57ha, vê-se que a Missioneira se aproxima, nesse particular, da média estadual, enquanto a Serrana se coloca muito abaixo desta.¹³

Quadro 1

Distribuição do número e área dos estabelecimentos, por estrato, nos municípios sob influência da COTRISA e da COTRIJUÍ — 1960

ESTRATOS DE ÁREA	COTRISA		COTRIJUÍ	
	Nº Estabelecimentos	Área (ha)	Nº Estabelecimentos	Área (ha)
< 10	5 473	27 015	6 217	34 604
10 — 100	10 232	265 376	13 543	298 961
100 — 1 000	1 152	339 454	160	29 841
1 000 — 10 000	105	209 548	2	4 754
> 10 000	1	17 376	-	-
TOTAL	16 963	859 269	19 925	368 157
Área média	-	50,6	-	18,5

FONTE: ANUÁRIO DA PRODUÇÃO 1961. Porto Alegre, Departamento Estadual de Estatística [s.d.].

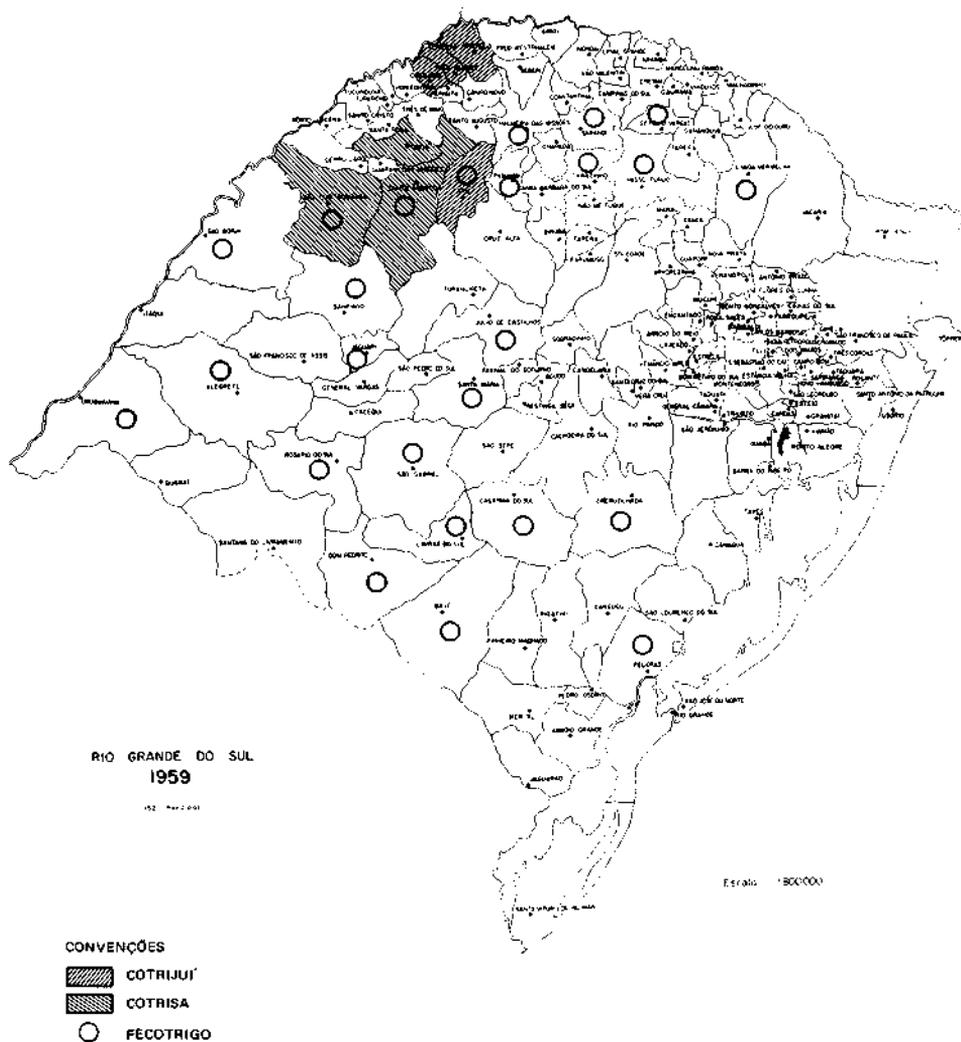
NOTA: Incluem-se os seguintes municípios, por cooperativa: COTRISA: Santo Ângelo, São Luís Gonzaga e Giruá; COTRIJUÍ: Ijuí, Criciúma, Tenente Portela e Três Passos.

¹² A COTRISA foi fundada em 1956 e a COTRIJUÍ em 1957.

¹³ PROGRAMA DE INVESTIMENTOS INTEGRADOS PARA O SETOR AGROPECUÁRIO. Estudo de alternativas de política agrícola. Porto Alegre, Pallotti, 1978. 250p. ilust. (Programação Agropecuária, 1). FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA. A mecanização da agricultura do Rio Grande do Sul 1920-75. Porto Alegre, 1979.

MAPA 1

ÁREA SOB JURISDIÇÃO DA COTRIJUI E DA COTRISA E MUNICÍPIOS-SEDE
DAS COOPERATIVAS FILIADAS À FECOTRIGO – 1959



FORTE: COTRIJUI. Regimento interno. [s.n.t.].

COTRISA. Regimento interno. [s.n.t.].

IGRA. Evolução administrativa do Rio Grande do Sul (criação dos municípios) [s.n.t.].

NOTA: Nos municípios de Bagé, Caçapava do Sul e Carazinho, eram duas as cooperativas fundadoras, o que totaliza o número de 29.

Por outro lado, nas Regiões de Programação 1, 3 e 4 que *compreendem* as bases geográficas de atuação da COTRISA e da COTRIJUÍ (mas são muito mais abrangentes que estas), a estrutura do uso da terra, por subsetor, era muito diferente, notadamente a das Regiões 1 e 3 em relação à 4. Na Região de Programação 1, a lavoura participava em 30%, a pecuária em 33% e o subsetor extrativa vegetal em 14% na área total disponível; na Região 3, tal distribuição era de 21, 37 e 11% respectivamente; na Região 4, a lavoura e a extrativa vegetal ocupavam, cada uma, tão-somente 50% da área disponível, cabendo à pecuária a participação de 90% no agregado em referência.

Considerando apenas as linhas de produção, trigo e soja, a importância desses cultivos na área cultivada total dos municípios que compõem a área da COTRISA era muito maior do que naqueles sob jurisdição da COTRIJUÍ (44 e 25% respectivamente). Além disso, mais de 57% do trigo e praticamente toda a soja (92%) produzida no Rio Grande do Sul provinham das macrorregiões 1, 3 e 4, que compõem as regiões onde atuam as cooperativas em consideração (Quadro 2).

As três Regiões de Programação contribuíam com 66% para a formação da área mecanizada total do Estado em 1960.

Quadro 2

Número de cabeças de bovinos; área cultivada total e de produtos selecionados; número de pessoas ocupadas e número de tratores, por município que compõe a área de atuação das cooperativas e por Região de Programação — 1960

COOPERATIVAS	BOVINOS (1 000 cab)	ÁREA CULTIVADA (1 000ha)				PESSOAL OCUPADO (1 000 pessoas)	TRATORES (unidades)
		Total	Trigo	Soja	Milho		
Santo Ângelo	138,4	68,5	22,0	22,0	11,7	23,4	259
São Luís Gonzaga ...	167,6	56,0	3,5	7,8	23,3	21,3	86
Giruá	24,9	29,1	9,0	4,1	4,5	9,1	158
Área da COTRISA	330,9	153,7	34,5	33,9	39,5	53,8	503
Ijuí	46,3	75,3	12,0	8,2	35,0	16,7	225
Tenente Portela	3,2	20,7	4,0	2,0	9,0	16,4	16
Três Passos	50,6	31,4	3,5	2,0	16,0	13,4	30
Criciúma	20,5	22,3	2,0	3,5	8,8	11,5	82
Área da COTRIJUÍ ...	120,6	149,7	21,5	15,7	68,8	58,1	353
Regiões de Programação 1, 2 e 3	2 939,0	1 741,0	538,0	154,0	653,0	611,0	5 430
ESTADO	9 382,4	3 294,4	949,0	167,0	1 179,6	1 326,4	15 169

FONTE: ANUÁRIO DA PRODUÇÃO 1961. Porto Alegre, Departamento Estadual de Estatística [s.d.].

PROGRAMA DE INVESTIMENTOS INTEGRADOS PARA O SETOR AGROPECUÁRIO. Estudo de alternativas de política agrícola. Porto Alegre, Pallotti, 1978. 250p. ilust. (Programação Agropecuária, 1).

— Os perfis do setor no ano-meta das alternativas. Porto Alegre, Pallotti, 1978. 370p. ilust. (Programação Agropecuária, 2).

FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA. A mecanização da agricultura do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 1979.

No que diz respeito à produtividade econômica da mão-de-obra, medida essa em termos de área cultivada total/pessoal ocupado, tanto os municípios sob jurisdição da COTRISA quanto da COTRIJUÍ aproximam-se da média estadual (2,6 hectares/pessoa ocupada), embora fosse ligeiramente superior na região de atuação da Missioneira (2,9ha). Tais níveis de produtividade eram muito baixos, o que significa reduzida utilização de tecnologia moderna na exploração da terra. É evidente que este é um coeficiente médio e, tendo em vista que a tecnologia moderna era privilégio do cultivo do trigo, nas plantações do cereal o valor do coeficiente deveria ser maior. Mesmo assim não acreditamos que se possa comparar com a média de produtividade alcançada pelos vizinhos países do Prata, o Uruguai e a Argentina, tradicionais plantadores de trigo e grãos em geral, onde o número de hectares por pessoa ocupada em 1960 alcançava 7ha no Uruguai e 9ha na Argentina.¹⁴

Resta fazer, finalmente, uma consideração sobre o universo geográfico de atuação da FECOTRIGO.

Fundada em 1958, a Federação congregou 29 cooperativas tritícolas de 1º grau, as quais compunham uma extensa rede abarcando municípios da chamada zona fisiográfica da Campanha, passando pela zona do Planalto Médio até encontrar os municípios do Alto Uruguai (Mapa 1).

Sua base física era, por isso mesmo, muito heterogênea, o mesmo ocorrendo com a econômico-social. Essa era formada pela grande propriedade, característica da região sul do Estado, e pelos produtores da região setentrional do Estado, onde domina o pequeno estabelecimento agropecuário (de qualquer forma não se poderá dizer que a associação das cooperativas tritícolas numa cooperativa de 2º grau foi obra dos pequenos triticultores).

Essa é, em termos muito gerais, a matriz da expansão notável do cooperativismo na segunda metade dos anos 60 e primeiro quinquênio da década de 70. Como cresceram essas cooperativas será o objeto do Capítulo 3 que segue.

¹⁴ CEPAL. 25 años en la agricultura de América Latina: rasgos principales, 1950-1975. [s.n.t.].

3 – A MORFOLOGIA DO COOPERATIVISMO: O COOPERATIVISMO COMERCIAL E A “MULTICOOPERATIVA”

3.1 – A Formação e a Consolidação do Cooperativismo Comercial – 1957-72

3.1.1 – A Expansão Horizontal das Cooperativas

Nessa primeira fase, o crescimento das cooperativas esteve determinado pela evolução do negócio do trigo, combinado, ao final da década de 60, com o início da comercialização, em grande escala, da soja "in natura".

A estreita dependência dessas empresas em relação à comercialização do trigo torna difícil, para não dizer crítico, seu começo, tendo em vista as constantes frustrações de safra verificadas até 1963. Com efeito, entre 1957 e 1963, portanto no espaço de sete anos, ocorreram nada menos do que quatro quebras na produção do cereal.

Entretanto não se pode atribuir unicamente a fatores de ordem climática a crise vivida pelo cooperativismo na primeira metade dos anos 60.

O pior terá sido a deterioração dos preços pagos aos produtores que caem sistematicamente de 1956 a 1960, a um ritmo médio anual de 17,6%. E, quando se inverte tal tendência, a partir desse último ano, os subsídios aos produtores descem aos seus níveis mais baixos.

Paralelamente a tudo isso, os preços de importação dos bens de capital destinados à agricultura sobem a um ritmo extraordinário entre 1961 e 1965, à razão de 80,5% a.a. (Quadro 1).

A conjugação de todos esses fatores terá comprometido a rentabilidade da lavoura tritícola e, por conseguinte, seu desenvolvimento, assim como o da cooperativa.

Veja-se o impasse em que a mesma se encontrava: quando abre suas portas, quando mais do que nunca necessita de recursos para montar a estrutura de suporte para amparar o triticultor, é justamente o momento em que está mais sem condições de fazê-lo, tendo em vista que as entregas dos associados – a fonte de seu crescimento – são instáveis e apresentam um movimento descensional.

Solicitar tais meios ao poder público, recorrer ao crédito bancário oficial como forma de elidir a precariedade econômico-financeira do produtor tampouco eram alternativas viáveis, tendo em vista o período crítico vivido pela economia nacional, notadamente no triênio 1963/65, quando se acelera a inflação, avolumam-se problemas orçamentários, reduz-se o ritmo de crescimento econômico, tudo isso em meio a uma grande instabilidade política. Enfim, a economia do trigo não poderia ficar imune aos efeitos da crise político-econômica do primeiro quinquênio dos anos 60, ainda mais considerando que suas relações com a economia nacional eram muito estreitas e muito estreitas, também, suas vinculações com o setor público.

Quadro 1 - Indicadores da situação da lavoura tritícola — 1956-65

ANOS	PREÇO REAL DO TRIGO NACIONAL (Cr\$/t)	SUBSÍDIO AOS PRODUTORES (%)	EVOLUÇÃO DOS PREÇOS DE IMPORTAÇÃO DE BENS DE CAPITAL PARA AGRICULTURA
1956	4,03	20,9	100
1957	3,20	35,3	150
1958	2,35	23,8	239
1959	2,45	15,9	282
1960	1,86	27,1	359
1961	2,92	29,8	686
1962	4,55	5,6	1 284
1963	4,31	8,0	1 873
1964	4,95	-6,4	4 102
1965	4,54	42,9	7 284

FONTE: COTRIN.

REVISTA BRASILEIRA DE ECONOMIA. Rio de Janeiro, FGV, v.26, n.2, abr./jun. 1972. p.14.

Projeto Persagri/SUL, vol. V, Tomo IV, (Tabela 3.3).

Assim a cooperativa entra em crise: as receitas, as imobilizações e a formação de capital próprio caem (Gráficos 1, 2 e 3 do Capítulo 1).

As cooperativas buscam defender-se da dependência do trigo comercializando outros produtos; contudo tal atividade era realizada numa escala tão reduzida que não permitia que fossem compensados os efeitos negativos da redução do recebimento do cereal-rei.

Dentre os produtos subsidiários transacionados, sobressaía a soja. Entretanto, tendo em vista os objetivos da exploração da oleaginosa (essencialmente para adubação verde e alimentação animal, sendo utilizada, ademais, como insumo no próprio estabelecimento agrícola), o nível reduzido e o caráter instável de sua produção, a cooperativa não podia contar com ela como um elemento dinâmico de expansão de suas vendas. Além disso, os baixos níveis alcançados pela entrega, comparados à produção regional de grão, indicam que o produtor teria sua própria clientela, constituída pelos comerciantes e industriais do ramo de óleos vegetais.

De toda maneira, a receita obtida com a venda do grão era importante para a empresa, como pode ser visto através da estrutura do valor das vendas da COTRIJUÍ.

Por isso mesmo é que a alternativa representada pela oleaginosa — como saída para a irregularidade da produção triticola e mesmo como uma estratégia de crescimento para o produtor e para a própria cooperativa — era percebida pelos dirigentes dessas empresas. Essa via de expansão — através da diversificação — era racionalizada amiúde e enfaticamente como forma de superar os riscos da especialização produtiva ou da monocultura, assim como de aproveitar as vantagens sinalizadas pelo mercado da soja.

Quadro 2

COTRIJUÍ: estrutura das vendas de produtos agrícolas — 1959/60-1965/66

(Cr\$ 1 000 — valores reais)

PRODUTOS	1959/60	1960/61	1961/62	1962/63	1963/64	1964/65	1965/66
Trigo	20 000	37 969	23 288	72 256	29 277	68 402	71 160
Soja	14 091	10 017	131 963	57 012	1 943	27 821	51 771
Outros	-	-	-	15 203	(-)	3 329	2 438
Total	34 091	48 705	157 306	147 472	35 910	99 552	125 369
Soja/total (%)	41	21	84	39	1	28	41

FONTE: BALANÇO DE SOBRAS E PERDAS 1959/1972. [s.l.] COTRIJUÍ [s.d.].

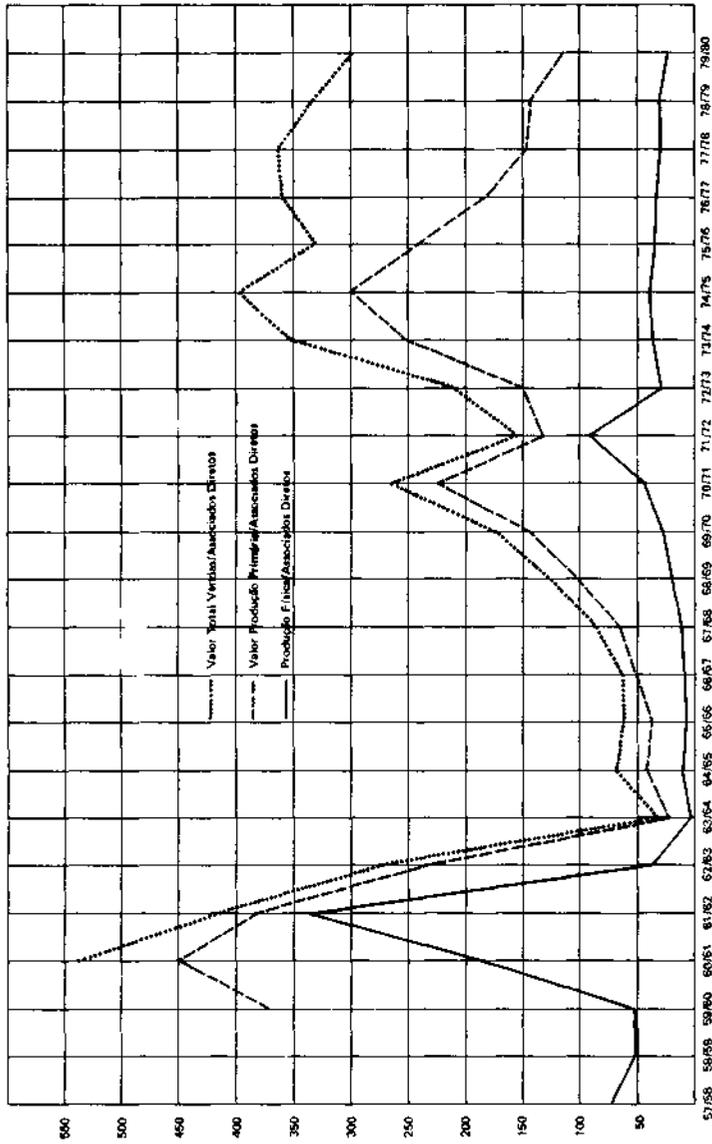
De 1963 a meados da década de 70, assiste-se a um período de expansão notável das receitas, ao qual pode ser creditado a sucessão de boas safras de trigo, acompanhada do surto inicial de crescimento da soja, fatores que permitiram um fluxo regular e cumulativo de recebimento nas cooperativas.

É importante ressaltar que isso foi possível devido ao aumento do número de associados e do volume da produção entregue à cooperativa por produtor. O Quadro 3 e os Gráficos 1 e 2 ilustram essas determinações básicas.¹

¹ Esses dados devem ser tomados com a seguinte ressalva: referem-se ao número de associados diretos, incluindo tanto produtor individual quanto cooperativa de produtores. Dessa forma, uma primeira conclusão é de que o número de associados é maior; de outro lado, o ingresso de um associado não apresenta o mesmo significado econômico ao se tratar de um produtor individual ou de uma cooperativa; finalmente cabe observar que a curva representativa dos recebimentos da produção por produtor (expressa nos Gráficos 1 e 2) seria modificada caso fosse tomado o universo dos produtores cooperados. Tal modificação poderia representar um deslocamento das curvas mencionadas para baixo, sem prejuízo da tendência anterior.

GRÁFICO 1

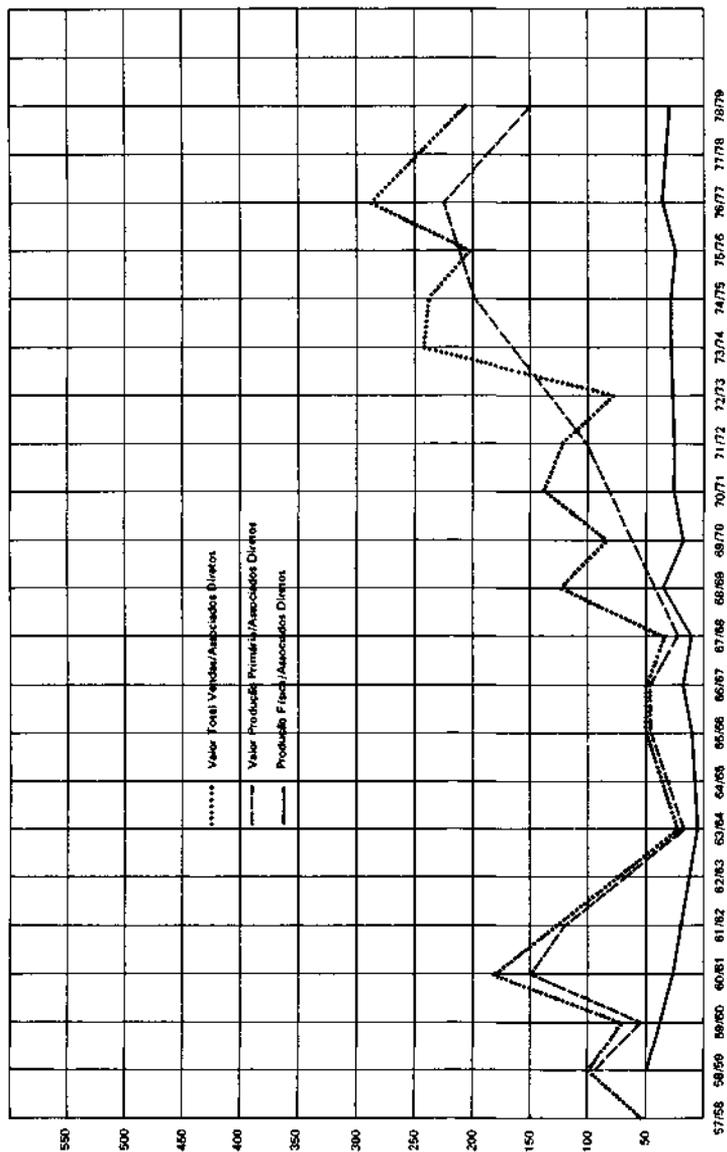
COTRIJUI: EVOLUÇÃO DOS COEFICIENTES - VOLUME DOS RECEBIMENTOS FÍSICOS, VALOR DAS VENDAS DE PRODUTOS PRIMÁRIOS E VALOR TOTAL DAS RECEITAS, POR ASSOCIADO - 1957/58-1979/80



FONTE: Cuadro A.3.1.

GRÁFICO 2

COTRISA: EVOLUÇÃO DOS COEFICIENTES – VOLUME DOS RECEBIMENTOS FÍSICOS, VALOR DAS VENDAS DE PRODUTOS PRIMÁRIOS, VALOR TOTAL DAS RECEITAS, POR ASSOCIADO – 1968/59-1978/79



FONTE: Quadro A.3.1.

Quadro 3 - COTRIJUI e COTRISA: evolução do quadro social — 1957/58 - 1972/73

EXERCÍCIOS	COTRIJUI	COTRISA
1957/58	60	100
1958/59	76	198
1959/60	92	220
1960/61	109	429
1961/62	412	622
1962/63	630	795
1963/64	1 720	973
1964/65	2 380	(-)
1965/66	3 397	1 098
1966/67	4 328	1 529
1967/68	4 632	3 800
1968/69	5 266	1 529
1969/70	5 680	5 000
1970/71	5 719	5 500
1971/72	6 605	8 134
1972/73	7 130	9 700

FONTE: RELATÓRIO DA DIRETORIA 1957/1973. [s.l.] COTRIJUI [s.d.] — —.
[s.l.] COTRISA [s.d.]

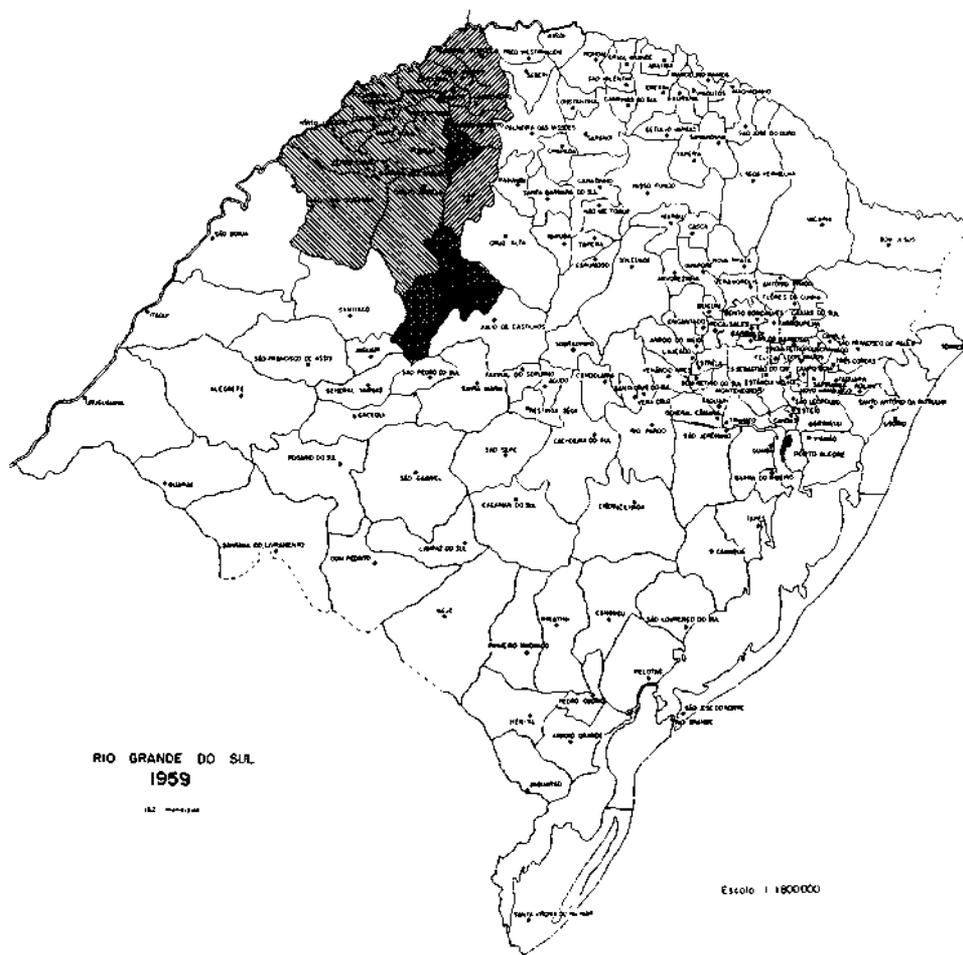
Antes de se entrar na análise dessas questões, cabe referir que a expansão do número de produtores e dos volumes transacionados ocorreu paralelamente à multiplicação da área de influência dessas empresas. A partir de 1957, com efeito, foram sendo incorporados novos municípios aos fundadores, de tal forma que, no início da década de 70, a base geográfica sob jurisdição das duas cooperativas compunha uma extensa parte da região noroeste do Estado. Nesse processo, as fronteiras sob jurisdição de cada uma das cooperativas terminaram por se encontrar, ocorrendo, inclusive, uma interpenetração das áreas de competência. Os Mapas 1 do Capítulo 2 e 1 deste Capítulo permitem constatar essas afirmações.

Sobre a questão levantada anteriormente, relativa às origens do crescimento do corpo social e do aumento da densidade de valor transacionado com a cooperativa por produtor — enfim, sobre as duas fontes internas principais de expansão das cooperativas neste período² — faremos as observações que seguem.

² BERTRAND, J. B. & POLIQUEN, A. La grande coopérative, l'agriculture familiale et le développement global. *Économies et Sociétés*, [s.l.]7(11-2) nov./dez. 1973.

MAPA 1

ÁREAS DE ATUAÇÃO DA COTRIJUI E DA COTRISA – 1973



CONVENÇÕES:
 COTRIJUI
 COTRISA

FONTE: COTRIJUI. Regimento interno. [s.n.t].
 COTRISA. Regimento interno. [s.n.t].
 IGRA. Evolução administrativa do Rio Grande do Sul (criação dos municípios) [s.n.t].

No que se refere, inicialmente, ao crescimento do corpo social, pode-se pensar na ocorrência de dois processos básicos.

O primeiro deles diz respeito a um movimento de centralização da comercialização, isto é, as entregas crescem por absorção, pela cooperativa, da produção que circulava nos canais paralelos de intermediação, a saber comerciantes, caminhoneiros, indústrias etc.

Essa foi, em nosso entender, a causa básica do crescimento do cooperativismo tritícola do seu nascimento até meados da década de 60. Esse processo, que é usualmente uma consequência da concorrência, no caso das cooperativas, resultou do "monopólio" de comercialização que lhe foi outorgado pelo Estado³.

Como para a centralização da comercialização da soja as cooperativas não contavam com o mesmo mecanismo de controle do mercado e como, ao contrário, esse era um mercado de corte competitivo, os resultados do aumento das entregas obtidos por essa via foram mais demorados.

O segundo processo de expansão do corpo social consiste na incorporação de "novos produtores", ou porque deixaram de produzir produtos como milho, mandioca, suínos, bovinos etc. para produzirem trigo e/ou soja, e/ou porque deixaram de explorá-la(os) como cultura(s) subsidiária(s), para consumo individual ou produtivo no estabelecimento rural, passando a cultivá-la(os) em caráter mercantil.

Em outras palavras, a expansão dos recebimentos deveu-se à substituição de linhas de produção em favor do trigo e/ou da soja, assim como à quebra da produção para autoconsumo (para o consumo da unidade de produção rural).

Embora de fundamental importância explicativa, a centralização da comercialização e a entrada de novos produtores não são as únicas causas endógenas da expansão dessas empresas.

Há que levar em conta, também, o aumento da produção, a partir de meados dos anos 60, derivado da intensificação no uso dos fatores de produção existentes, dentro do mesmo padrão tecnológico (onde se plantava trigo, passa-se a plantar soja, em sucessão com o primeiro, utilizando o mesmo tipo de tração, animal por exemplo), ou decorrente da incorporação de uma nova tecnologia pela unidade agrícola de produção. Em qualquer caso, o resultado é o mesmo, isto é, aumenta a produção por associado.

De fato, se antes se colhia uma tonelada de grão por hectare, agora pode-se colher, em média, duas toneladas, ou seja, o dobro, tendo em vista que a soja é plantada em sucessão com o trigo.

O Quadro 4 retrata o processo de introdução de uma tecnologia mais moderna e do aumento da produtividade dos recursos nas regiões onde atuam as cooperativas analisadas, utilizando dois indicadores pertinentes: número de pessoas ocupadas por trator e número de hectares cultivados por pessoa ocupada.

³ O papel do Estado no processo de centralização da comercialização tritícola pela cooperativa será tratado no Capítulo IV.

As cooperativas tiveram, indiscutivelmente, um papel fundamental na indução da modernização das áreas rurais sob sua jurisdição e no correspondente aumento da produtividade das unidades de produção, podendo-se até afirmar, sem medo de exagerar, que as mesmas se constituíram num veículo privilegiado desse processo.

Como vimos no Capítulo 2, data do nascimento dessas cooperativas a constituição de uma seção ou departamento de consumo, cujo objetivo era o de fornecer adubos e inseticidas aos seus associados, mediante sua importação. Ademais, cedo elas constituem uma "seção de mecanização" para fornecer aos produtores máquinas e implementos agrícolas "mantendo serviço mecânico especializado para as necessidades da lavoura". Através de uma seção agrônômica, propõem-se, também, a prestar orientação técnica aos produtores no que diz respeito à produção e comercialização de sementes; à utilização de novas variedades de sementes adaptáveis às condições edáficas regionais e à prática de conservação dos solos.

Quadro 4 - Relações, área total cultivada/pessoal ocupado e pessoal ocupado/trator nas Regiões de Programação 1, 3 e 4 e total do Estado — 1960-70

REGIÕES DE PROGRAMAÇÃO	PESSOAL OCUPADO/TRATOR			ÁREA CULTIVADA/PESSOAL OCUPADO		
	1960	1970	Δ%	1960	1970	Δ%
1 e 3	127,6	37,8	-70	2,9	5,1	76
4	74,7	21,0	-72	2,8	6,1	118
ESTADO	87,4	36,0	-59	2,6	3,8	46

FONTE: FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA. A mecanização da agricultura do Rio Grande do Sul 1920-675. Porto Alegre, 1979.

NOTA: As áreas de atuação da COTRIJUÍ e da COTRISA estão contidas no que os Projetos ACII/RS e PII/RS convencionaram chamar, em diagnósticos e programas setoriais para a agricultura, de Regiões de Programação 1, 3 e 4.

Além disso, induzem o estabelecimento de novos padrões de exploração ao colocar à disposição do produtor os recursos financeiros necessários à aquisição dos elementos materiais de produção via intermediação do crédito bancário. Já em 1966, a COTRIJUÍ, por exemplo, coletava propostas de crédito junto aos estabelecimentos bancários, para custeio e investimento nas lavouras dos associados. No ano seguinte, as cooperativas instalaram departamentos de crédito, cujo objetivo é o de repassar aos produtores os recursos do crédito rural, notadamente das instituições oficiais (Banco do Brasil, Banco Nacional do Crédito Cooperativo), os quais vieram funcionar como verdadeiras carteiras de crédito agrícola.

Não é ocioso referir, antes de concluir o assunto, que a distribuição dos financiamentos obedeceria a critérios de natureza técnica, para o que contava com o assessoramento do respectivo departamento.⁴

Esse processo de modernização da base técnica de produção, induzido pela cooperativa, teve evidentemente o objetivo de potencializar a produtividade dos recursos físicos em sua área de atuação, de forma a aumentar rapidamente os volumes recebidos de grãos, pois quanto maior fosse a produção recebida e em quanto menos tempo isso fosse possível, mais rapidamente poderia a mesma se expandir.

Foi justamente esse período de expansão da produção e de incipiente diversificação na linha de produção que consolidou a cooperativa como uma grande empresa de comercialização de grãos. Os Gráficos 1 e 2 resumem essa determinação básica: os valores das vendas totais acompanham a curva do coeficiente de produção física recebida por associado, de tal forma que se pode considerá-las como um traçado único.

Durante essa fase, com efeito, o grosso de suas receitas provinha de atividades puramente comerciais: a maior parte, da venda de produtos primários e uma parcela quase inexpressiva, da movimentação de sua seção consumo (Quadro 5).

Quadro 5

COTRIJUI e COTRISA: distribuição da receita total — 1959/60-1979/80

EXERCÍCIOS	(Cr\$ 1 000-valores nominais)									
	PRODUTOS PRIMÁRIOS		PRODUTOS INDUSTRIAIS		SEÇÃO CONSUMO		DIVERSAS		TOTAL	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
COTRIJUI										
1959/60	75	83	-	-	15	17	-	-	90	100
1961/62	689	92	-	-	56	8	-	-	745	100
1963/64	536	65	16	2	268	33	-	-	820	100
1965/66	4 371	60	2 190	30	763	10	-	-	7 324	100
1967/68	17 324	75	4 177	18	1 527	7	-	-	23 028	100
1969/70	68 142	82	9 416	11	5 503	7	-	-	83 061	100
1971/72	98 567	87	9 104	8	3 722	3	2 598	2	113 991	100
COTRISA										
1959/60	28	76	-	-	9	24	-	-	37	100
1961/62	347	93	-	-	26	7	-	-	373	100
1963/64	235	72	-	-	92	28	-	-	326	100
1965/66	1 699	92	-	-	156	8	-	-	1 855	100
1967/68	4 621	76	1 119	19	304	5	-	-	6 044	100
1969/70	(-)	(-)	(-)	(-)	720	(-)	(-)	(-)	32 663	100
1971/72	86 799		11 130		8 342		-	-	106 271	100

FONTE: BALANÇO DE SOBRAS E PERDAS 1959/1972. [s.l.] COTRIJUI [s.d.].

— —. [s.l.] COTRISA [s.d.].

RELATÓRIO DA DIRETORIA 1959/1972. [s.l.] COTRIJUI [s.d.].

— —. [s.l.] COTRISA [s.d.].

⁴ Os recursos disponíveis eram absorvidos, na sua maior parte, pelas lavouras do trigo e da soja, entretanto as plantações de milho e amendoim também participavam nesses fundos. No exercício de 1967/68, a Serrana, por exemplo, repassou recursos para 866 lavouras de soja e milho e 484 plantações de trigo.

Dessa forma, independentemente de seus objetivos sociais — que a queriam como um complexo projeto agroindustrial —, a cooperativa apresentou um crescimento extensivo, ou horizontal, como chamam Bertrand e Poliquen⁵, pois se expande numa mesma atividade ou "função", a de venda da produção agrícola.

Para concluir esta parte, vamos-nos deter um pouco na estrutura de receitas da Federação. Os dados disponíveis indicam que as rubricas com maior participação na formação da receita total são "eventuais" e "outras", cabendo às relativas às operações sobre o trigo e a soja, adubos e implementos agrícolas e às financeiras, uma participação relativamente menor.

Chama a atenção, também, que no transcorrer do quinquênio 1960-65 aumenta a parcela relativa à "Contribuição das Federadas" na formação global de seus recursos, chegando a representar uma média de 78% da receita global nos exercícios de 1965/66 e 1967/68 (Quadro 6). Em outras palavras, a maior parte das receitas da Federação provém das "doações" das federadas, estando muito longe, portanto, de se constituir numa empresa comercial, como eram os casos da serrana e da missioneira.

Quadro 6

FECOTRIGO: distribuição da receita total — 1959/60-1967/68

(Cr\$ — valores nominais)

RECEITAS	1959/60	1961/62	1963/64	1965/66	1967/68
Contribuições das Federadas					
(abs.)	51	945	1 024	23 388	164 835
(%)	3	22	10	68	88
Operações de trigo					
(abs.)	—	202	—	—	—
(%)	—	5	—	—	—
Eventuais					
(abs.)	—	10	259	445	19 995
(%)	—	0	2	1	11
Sacaria					
(abs.)	—	—	175	2 300	—
(%)	—	—	2	7	—
Adubos					
(abs.)	—	514	706	—	—
(%)	—	12	7	—	—
Implementos Agrícolas					
(abs.)	—	—	28	—	—
(%)	—	—	0	—	—
Operações de soja					
(abs.)	—	1 779	120	—	—
(%)	—	42	1	—	—
Financeiras					
(abs.)	91	41	400	316	—
(%)	5	1	4	1	—
Outras					
(abs.)	1 737	755	7 549	7 836	2 527
(%)	22	18	74	23	1
TOTAL	1 879	4 246	10 263	34 286	187 357
(%)	100	100	100	100	100

FONTE: BALANÇO DE SOBRES E PERDAS 1959/1968. Porto Alegre, FECOTRIGO [s.d.].

RELATÓRIO DA DIRETORIA 1959/1968. Porto Alegre, FECOTRIGO, [s.d.].

NOTA: Os percentuais são calculados verticalmente.

⁵ BERTRAND, op. cit., nota 2.

De fato, as atividades da Federação, na época, eram, sobretudo, de natureza política.

Cabia-lhe gestionar junto ao poder público para obter preços julgados compensadores para os triticultores; elaborar estudos de custos de produção com esse último objetivo; conseguir prorrogação das dívidas dos produtores junto aos bancos oficiais por ocasião das frustrações de safra do trigo e da soja; obter financiamentos para o custeio, compra de bens de capital e comercialização da produção dos associados; conseguir uma distribuição de cotas para exportação de soja mais favorável às cooperativas etc.

Além disso tudo, no período que estamos a analisar, a Federação esteve às voltas com dois problemas específicos, cuja solução exigiu o melhor de seus esforços: 1º) a compra estatal do trigo (obtida no ano de 1962); 2º) a solução para o caso dos armazéns construídos pela COTRIN, em poder da cooperativa, sem que as mesmas tivessem feito o pagamento correspondente (esse problema será examinado com detalhes no Capítulo 4).

3.1.2 – O “Atraso” da Via Agroindustrial

“Embora pareça paradoxal, grande parte dos investimentos da cooperativa se destinavam para a industrialização das culturas subsidiárias do trigo, como é o caso da Fábrica de Óleo. Pareceria lógico que, por ser cooperativa tritícola, o primeiro encaminhamento industrial deveria ser o trigo”.⁶

Ainda que o peso da atividade comercial definisse o perfil do cooperativismo até o final da década de 60, note-se que desde 1961/62 começa a mobilização nas cooperativas singulares em torno da implantação de uma indústria de extração e refino de óleo vegetal, mais especificamente de soja. Essa primeira tentativa de diversificação intersetorial de atividades merece uma atenção especial.

Os projetos da COTRIJUÍ e da COTRISA previam, cada um, uma capacidade de industrialização diária de 60t/dia de soja ou 18.000t/ano⁷, o que representava aproximadamente 30% das compras industriais do parque industrial gaúcho, as quais andavam, em 1962, em torno de 120.000 toneladas. A julgar-se por esse número, a expectativa das cooperativas era de participar efetivamente do mercado de extração de óleo bruto e refinado.⁸

A instalação dessas fábricas representou a parte substancial dos investimentos das cooperativas durante a primeira metade da década de 60. A observação da estrutura do imobilizado técnico da COTRIJUÍ comprova a assertiva (Quadro 7).

⁶ RELATÓRIO DA DIRETORIA 1962/1963. [s.l.]COTRIJUÍ [s.d.].

⁷ Considerando o ano de 300 dias.

⁸ É interessante chamar a atenção aqui para o seguinte paradoxo: as cooperativas que nasceram para amparar o produtor tritícola “na mais ampla defesa de seus interesses”, terminaram não beneficiando o trigo e iniciaram uma precoce e incipiente atividade industrial em torno da extração de óleo vegetal.

Quadro 7

COTRIJUF: estimativa da participação das imobilizações na fábrica de óleos
no ativo técnico total — 1961/62-1969/70

(Cr\$ 1 000 — valores reais)

EXERCÍCIOS	FÁBRICA DE ÓLEOS	ATIVO TÉCNICO TOTAL	C = A/B (%)
	A	B	
1961/62	5 506	10 837	51
1965/66	14 289	22 485	64
1967/68	18 685	37 214	50
1969/70	19 727	53 400	37

FONTE: BALANÇO PATRIMONIAL 1961/1970. [s.l.] COTRIJUF [s.d.].

Estimativa da autora.

NOTA: Valores nominais inflacionados pelo Índice Geral de Preços, col. 2, base 1979 = 100.

Entretanto a capacidade de industrialização nas cooperativas permaneceu inalterada até 1972/73. Como no período expandiu-se extraordinariamente a capacidade global do setor — a um ritmo de 24,7% a.a. entre 1966 e 1972⁹ —, a participação das cooperativas nesse mercado redundou em marginal.

Essa situação pode ser evidenciada através do confronto entre as compras industriais de soja e os recebimentos nas cooperativas selecionadas, conforme Quadro 8.

A reduzida participação das cooperativas no mercado pode ser vista, ainda, pelas respectivas contribuições à produção de óleo de soja (Quadro 9).

Caberia, finalmente, perguntar por que fracassou, ou por outra, por que não progrediu o projeto de industrialização da soja no período. Indo mais longe, por que não progrediu a via agroindustrial, tendo em vista que a moagem do trigo nem chegou a ser implantada?

Embora não seja objetivo deste capítulo analisar com detalhes os determinantes da diversificação das cooperativas, pode-se, entretanto, levantar algumas hipóteses sobre o assunto.

No que diz respeito ao trigo, entendemos que o fracasso da atividade beneficiadora esteve ligado à estrutura e à organização do mercado de moagem do trigo, assim como à política estatal direta ou indiretamente ligada ao setor.

Na época da instalação das cooperativas, mais precisamente no ano de 1957, o parque moageiro de trigo apresentava uma ociosidade igual a 61%.¹⁰

⁹ Em 1966, a capacidade instalada de extração de óleos era de 454.490 t/ano de grãos e, em 1972, essa havia subido para 1.710.900 t/ano.

¹⁰ MENDONÇA, Luis de Freitas & NETTO, Antonio Delfim. O trigo no Brasil. São Paulo, Associação Comercial de São Paulo, 1960. p.130-6.

Quadro 8

Relação entre as compras industriais e o recebimento de grãos de soja nas cooperativas selecionadas — 1962/63-1967/68

EXERCÍCIOS	COMPRAS INDUSTRIAIS	RECEBIMENTOS	
		COTRIJUI	COTRISA
1962/63	120 000	9 899	734
1963/64	175 000	2 499	504
1964/65	145 000	16 546	-
1965/66	230 000	12 125	2 810
1966/67	260 000	23 200	5 600
1967/68	280 000	21 188	7 200
Capacidade de trans- formação (t/ano) (1)	454 490	(2)18 000	(2)18 000

FONTE: BRDE. A indústria de óleos vegetais comestíveis no Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 1969. 80p. ilustr.

_____. Porto Alegre, 1973. 249p. ilustr. (Estudos Econômicos, 4).

RELATÓRIO DA DIRETORIA 1962/1968. [s.l.] COTRIJUI [s.d.].

RELATÓRIO DA DIRETORIA 1962/1968. [s.l.] COTRISA [s.d.].

(1) Capacidade de extração considerando o ano de 300 dias. (2) Considerando que não houve ampliação do projeto original.

Quadro 9

Produção de óleo de soja nas indústrias estaduais e nas cooperativas selecionadas — 1969/70-1973/74

EXERCÍCIOS	GERAL		COTRISA	COTRIJUI
	Óleo Bruto	Óleo Refinado		
1969/70	54 689	49 436	-	2 539
1970/71	87 554	61 492	-	3 861
1971/72	136 718	88 074	-	4 405
1972/73	-	-	3 183	7 703
1973/74	-	-	3 394	8 077

FONTE: BRDE. A indústria de óleos vegetais comestíveis no Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 1969. 80p. ilustr.

_____. Porto Alegre, 1973. 249p. ilustr. (Estudos Econômicos, 4).

RELATÓRIO DA DIRETORIA 1962/1968. [s.l.] COTRIJUI [s.d.].

RELATÓRIO DA DIRETORIA 1962/1968. [s.l.] COTRISA [s.d.].

Isto levava a que os industriais do ramo lutassem contra a instalação de novas unidades produtivas, pois isso só aumentaria a ociosidade da capacidade já existente e, conseqüentemente, os custos de produção. Enquanto não atingiam esse objetivo, os moageiros defendiam-se ampliando suas instalações, evitando, assim, a redução das quotas de trigo que lhe seriam atribuídas como resultado da ampliação da rede de moagem. E isso acarretava, como se pode deduzir, uma maior ociosidade nessas indústrias.

Essa ciranda só teve seu fim no ano de 1959, quando o Sindicato da Indústria de Trigo conseguiu uma vitória definitiva, obtendo do Governo a suspensão de novas autorizações para a instalação de moinhos, conforme o Decreto nº 47.491 de 24/09/59, o qual vigoraria até o ponto em que o consumo nacional atingisse um determinado teto.

Independentemente da ação das indústrias, no sentido de barrar a entrada das cooperativas no setor de moagem do trigo, o certo é que as próprias condições do mercado do cereal tornavam difícil esse projeto.

De fato, como o preço do trigo nacional era superior ao do trigo importado (devido ou à manutenção de taxas médias de câmbio anuais abaixo das taxas de paridade ou aos custos de produção mais elevados da lavoura nacional), as cooperativas trabalhariam com uma matéria-prima mais cara do que os moinhos privados, situação essa de todo inviável. Para que isso não ocorresse, o setor público teria de subsidiar a cooperativa na proporção que seus custos em matéria-prima excedessem os custos prevalecentes na indústria moageira não-cooperativada.

Dessa forma, o Governo estaria subsidiando o produtor e sua cooperativa, para que essa pudesse moer o trigo produzido pelo associado.

Ora, se não houvesse capacidade instalada ou se o Governo quisesse aumentá-la, essa poderia ter sido uma solução. Entretanto, como vimos, a situação era oposta, pois havia um aproveitamento muito baixo da capacidade existente. Uma intervenção do Governo nessa direção encorajaria a constituição de novas unidades de moagem, com o aumento ainda maior dos níveis de ociosidade. Além do que, possivelmente, essas indústrias seriam levantadas através de financiamento do próprio setor público, tal como ocorreu com muitos dos armazéns em posse das cooperativas.

Nesse contexto, entende-se as dificuldades com que se defrontavam as cooperativas para a instalação de capacidade própria de beneficiamento do cereal.

Quanto à soja e analisando-se a questão unicamente da ótica da produção, o "atraso" relativo na constituição de uma grande capacidade de esmagamento pode ser atribuído à escala dos recebimentos: a via agro-industrial não vingou até 1967, devido à insuficiência de matéria-prima e não se efetuiu até 1972/73, justa e paradoxalmente pelo "excesso" da oferta nesses últimos anos.

Com relação ao primeiro período, isto até 1967 aproximadamente, a afirmação feita acima baseia-se na análise das quantidades de grãos de soja recebidos em relação à capacidade instalada de beneficiamento nas cooperativas. O confronto dos dois fluxos evidencia um déficit de matéria-prima. Embora isso apareça mais claramente na COTRISA, não deixa de ser verdadeiro para explicar a situação da Serrana, tendo em vista que, embora em meados da década seus recebimentos já lhe permitissem uti-

lizar plenamente a capacidade instalada de beneficiamento, não havia nada que justificasse que a cooperativa viesse a abandonar um mercado no qual vinha historicamente participando e que se mostrava promissor — o da exportação do grão — para passar a industrializar toda a produção recebida.¹¹

Poder-se-ia concluir, então, que a oferta regional do grão era fator restritivo ao desenvolvimento da agroindústria; todavia os dados disponíveis sobre a produção de soja nas respectivas bases geográficas de atuação das cooperativas negam essa hipótese. Com efeito, já no ano de 1960 os municípios sob jurisdição da COTRISA, a saber, Santo Ângelo, São Luís Gonzaga e Giruá, produziram, conjuntamente, mais de 30 mil toneladas de soja, e aqueles sob influência da Serrana, isto é, Criciúma, Tenente Portela, Três Passos e Ijuí, uma quantia de grãos superior a 24 mil toneladas. Tudo parece indicar que os cálculos não eram demasiadamente otimistas, ou irrealistas, se se quiser; ao contrário, estavam baseados na oferta historicamente conhecida.

Tratar-se-ia apenas de redirecionar parte dos fluxos dos canais paralelos em favor da cooperativa; em outras palavras, "centralizar" a comercialização e induzir a adesão de "novos" produtores. Aí sim, pecou-se por otimismo, pois os resultados obtidos foram modestos. O caso da COTRISA é o mais dramático dos dois: no exercício de 1967/68, a cooperativa recebeu cerca de 7.000 toneladas do produto, o que é insignificante, até mesmo em relação à produção observada no ano de 1960.

Cabe, então, perguntar justamente por que não foram maiores as entregas a essas cooperativas. Ora, tendo em vista: 1º) que o produtor não estava obrigado a se filiar às cooperativas; 2º) que em sendo a ele filiado, mesmo constringido legalmente a entregar-lhe sua produção, poderia desviar toda ou parte dela¹² para outros agentes¹³, segue-se que, só havendo vantagens econômicas efetivas, preferiria o agricultor esse canal de comercialização. E, se não o fez, foi justamente porque essas não eram assim tão evidentes. Dessa forma, tanto o desvio de produção quanto a não-incorporação de novos sócios e a incapacidade de centralizar a comercialização poderiam significar que os canais paralelos — comerciantes e industriais de óleo — eram efetivamente os mais atrativos.

¹¹ No ano de 1959, a COTRIJUI já iniciara suas exportações de soja para o Japão, as quais atingiram 6.000 toneladas (a COTRISA também exportou igual quantidade com o mesmo destino). Em 1960, tal tonelagem evoluiu para 14.000, tendo-se constituído, a cooperativa, "na organização individual que maior quantidade de soja comercializou no Brasil".

RELATÓRIO DA DIRETORIA 1959/1961. [s.l.] COTRIJUI [s.d.].

— —. [s.l.] COTRISA [s.d.].

¹² No que diz respeito ao desvio de produção, é interessante referir que os documentos das cooperativas, relativas ao período, estão cheios de observações a esse respeito. Ressaltam-se duas ocasiões em que isso se apresentou mais incisivamente. A primeira delas, durante a crise de meados de 60, quando a COTRIJUI colocava que uma das formas da cooperativa se reabilitar seria mediante maior entrega, pelos associados, de sua produção. Depois, no exercício 1966/67, quando a mesma resolveu instituir um "cartão de crédito" com o objetivo de premiar aquele cooperado que operasse "normalmente" com a cooperativa.

¹³ Só para se ter uma idéia da concorrência que se estabelecia no mercado da matéria-prima, em 1969 existiam 26 fábricas de óleos vegetais no Rio Grande do Sul, 15 das quais nas regiões fisiográficas do Planalto Médio, Alto Uruguai e Missões, onde atuam precisamente as cooperativas analisadas (incluídas as instalações da Serrana e da missioneira, bem entendido).

A capacidade conjunta destas empresas atingia 17% da registrada a nível estadual nesse ano.

BRDE. A indústria de óleos vegetais comestíveis no Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 1973. p.22 (Estudos Econômicos, 4)

De fato, esse era um mercado novo e de difícil acesso para as cooperativas. Com efeito, desde o início da década de 50 atuavam no Estado grandes empresas de extração e refino de óleo, as quais se abasteciam preferencialmente da produção de soja das áreas das cooperativas. Evidentemente que estas não tinham, na ocasião, condições de disputar mercado com aquelas. Isso porque eram, ainda, sobretudo pequenos estabelecimentos com poder econômico-financeiro reduzido, não podendo, portanto, oferecer aos produtores preços superiores àqueles pagos pelos compradores tradicionais¹⁴, nem oferecer-lhes adiantamentos compensadores para induzi-los a plantar a soja; tampouco estavam em condições de oferecer-lhes um bom adiantamento, por ocasião do recebimento da produção, por conta das vendas.

Dessa forma, era difícil aumentar, a curto prazo, os recebimentos através de qualquer uma das hipóteses aqui levantadas, isto é, por centralização da comercialização e/ou adesão de "novos" produtores. De fato, isso levou tempo e nem todas as cooperativas tiveram o mesmo sucesso. A COTRIJUÍ, por exemplo, foi um caso feliz nesse particular, o mesmo não se podendo dizer em relação à COTRISA no período em referência.

Perguntado sobre o porquê do sucesso da Serrana, um de seus executivos o atribuiu à política de recebimento da empresa: *"a política da COTRIJUÍ é receber toda a produção onde a mesma possa ser encontrada"*.

Com efeito, a ampliação do quadro social foi um princípio tenazmente seguido ao longo de sua vida.

Para isso, já no início das atividades, a cooperativa procurou fundar cooperativas agrícolas satélites e buscou associar-se às já existentes; empreendeu esforços na área da prestação de serviços sociais para atrair associados para seu quadro; não era raro fazer "campanhas de esclarecimento" com o objetivo de explicar o que era a cooperativa e induzir a adesão de novos produtores.

Criou a Serrana, em 1964, "grupos de produtores" em várias localidades fora da área-sede da cooperativa, os quais se estruturavam para receber os produtos agrícolas e fornecer bens de consumo e produção aos associados, através de uma seção consumo.

Além disso, se o produtor desenvolvia culturas subsidiárias à do trigo e que não se constituíam no objetivo da cooperativa, essa o estimulava a formar "núcleos independentes", com gerência e capital de giro próprios, cuja finalidade era a de organizar a comercialização dessas linhas de produção.

Por outro lado, a Serrana teve, desde o princípio de suas atividades, a preocupação fundamental de montar um eficiente sistema de armazenagem, pois obviamente esse é um elemento que viabiliza a operação de re-

¹⁴ Embora algumas vezes tivessem que fazê-lo, como indica o seguinte trecho extraído de Relatório da Diretoria: "Mais uma vez tivemos que enfrentar a situação de oferecer através da Cooperativa vantagens maiores, a fim de neutralizar as investidas do poder econômico e manter altaíeira a independência conseguida" ou, então, "... o produtor pode receber, pela sua produção, um preço satisfatório ... bastante superior, sem qualquer dúvida, a qualquer outro preço obtido em média, de outras fontes".

RELATÓRIO DA DIRETORIA 1957/1961. [s.l.] COTRIJUÍ [s.d.].

RELATÓRIO DA DIRETORIA 1960/1961. [s.l.].

cebimento. Durante o transcurso de sua existência, esse foi com efeito um dos eixos dominantes de sua política de crescimento.

Quando foi fundada no final da década de 50, a primeira providência que tomou foi a de construir um armazém, nem que para isso tivesse tido que usar o aval de dois de seus fundadores junto à rede bancária para levantar os recursos necessários.

Já a COTRISA alugava armazéns ou, simplesmente, deixava de receber a produção do associado por falta de condições.

Mas as cooperativas tornaram-se atrativas ao produtor, à medida que foram consolidando uma série de vantagens não-monetárias, como a prestação de assistência técnica e creditícia direta — é o caso das compras em sua seção consumo, que poderiam ser pagas por ocasião da safra — e indireta, quando repassava o crédito bancário à lavoura.

Ora, é perfeitamente compreensível que os frutos dessas atividades levem um tempo a amadurecer e, é claro, por outro lado, que a prestação de serviços não é um fator suficiente para explicar o aumento dos recebimentos pelas cooperativas a partir de 1966/67. Na verdade, para que isso ocorresse, outros condicionantes, esses de natureza externa, tiveram que se fazer presentes. Foi quando o mercado da soja apresentou crescimento notável e o crédito público tornou-se abundante e barato (para plantio, comercialização e industrialização) que a escala de recebimento da oleaginosa cresceu de uma maneira notável.

Esse período, isto é, pós-1966/67, poderíamos inferir, teria sido, enfim, favorável ao crescimento e consolidação do cooperativismo agro-industrial.

Por paradoxal que isso possa parecer, não o foi. E isso porque a primeira tentativa das cooperativas singulares na rota de diversificação intersetorial de atividades¹⁵ ficou em suspenso, perturbada surpreendentemente pelo próprio surto de extraordinário crescimento da sojicultura e da produção de trigo no final dos anos 60 e início da década de 70.

Vejamos mais de perto tal afirmação.

No que diz respeito ao trigo, viveu-se efetivamente um momento favorável para o crescimento de sua lavoura.

De um lado, porque as condições físicas favoráveis propiciaram uma sucessão de boas safras do cereal, até meados da década de 70; de outro lado, porque os governos militares que assumiram a presidência da república a partir de 1964, nas palavras de Knight, resolveram "fazer do Brasil um grande produtor de trigo, custe o que custar"¹⁶.

¹⁵ Mas o movimento de diversificação de atividades dessas cooperativas não ficou restrito à instalação de suas respectivas fábricas de óleo vegetal. Outros projetos — de menor porte, por certo — foram executados no período de 1965/72, quer como um prolongamento das atividades de extração de óleo de soja, quer dirigidos para a produção de insumos necessários à pecuária. No primeiro caso, há que citar a instalação de equipamentos para produzir sabão, utilizando a borra da soja e para extrair lecitina do óleo bruto da oleaginosa; no que se refere ao último campo de atividade, mencione-se a construção de fábricas de ração balanceada.

¹⁶ REVISTA BRASILEIRA DE ECONOMIA. Rio de Janeiro, FGV, v.26, n.2, abr./jun., 1972.

O favorecimento à lavoura tritícola, no entanto, viria mais pelo aumento notável das taxas de subsídios ao produtor do que propriamente no estabelecimento de preços compensadores para a compra do cereal.

De fato, a taxa de subsídio ao produtor que ficara, em média, ao nível de 2,4% de 1961/62 a 1963/64, inclusive, evolui para mais de 40% no triênio 1965/67¹⁷. Não se conhecem as estimativas para os anos posteriores, contudo os níveis alcançados pelos subsídios não devem ter-se situado em patamares muito inferiores aos registrados no triênio referido.

De outro lado, e isto nos parece fundamental, o fato de a lavoura tritícola ser praticada em grande escala com a lavoura da soja tornou-a mais rentável, via aumento da produtividade dos recursos utilizados, como terra, mão-de-obra e implementos e insumos.

No que se refere à soja, o período 1965-73 foi excepcional para o desenvolvimento da lavoura.

Não é nosso objetivo retrair aqui os indicadores pertinentes desse sucesso, tampouco reproduzir os elementos explicativos principalmente responsáveis por tal desempenho, quando tanta tinta já foi derramada sobre essas questões.¹⁸

Sendo assim, contentar-nos-emos em registrar que:

- 19) a rentabilidade da lavoura aumentou no período, como indica o confronto da evolução dos preços recebidos pelos agricultores e os preços pagos pelos mesmos;
- 29) a evolução da soja beneficiou-se de um mercado externo e interno em franca expansão;
- 39) a cultura pode contar com a infra-estrutura de transportes, armazenagem, secagem etc., conhecimento técnico e empresarial, acumulados no período de expansão da lavoura tritícola;
- 49) a lavoura da soja beneficiou-se de uma série de incentivos concedidos à agricultura de exportação a partir de 1967, a qual se consubstanciou notadamente na concessão de crédito abundante e barato para custeio e aquisição de máquinas e implementos agrícolas;
- 59) beneficiou-se, por outro lado, da política cambial inaugurada no final dos anos 60, baseada no sistema das minidesvalorizações, por oposição à política anterior que levou à sobrevalorização da taxa de câmbio.

Em resumo, ocorreu todo um conjunto de circunstâncias e medidas de política econômica favoráveis ao desenvolvimento acelerado da sojicultura. E as cooperativas registraram imediatamente este fenômeno.

Mas a rápida caminhada da soja, aliada à sucessão de boas safras de trigo, exigiu uma pronta intervenção das cooperativas nas áreas de transporte, armazenagem e serviços relacionados mais diretamente a vendas.

¹⁷ REVISTA, op. cit., nota 16.

¹⁸ FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS. Projeto evolução recente e situação atual da agricultura brasileira (1930-1975): Região Sul. Rio de Janeiro, v.5, t.1.

Na verdade, havia mudado a escala de produção, e as cooperativas tiveram de aparelhar-se para responder a esta nova demanda. Um bom exemplo disso é a capacidade de estocagem dessas empresas que, subitamente, tornou-se inadequada. O Quadro 10 evidencia os dois fenômenos.

Quadro 10

COTRIJUI e COTRISA: evolução dos recebimentos e da capacidade de estocagem — 1957/58-1971/72

EXERCÍ- CIOS	COTRIJUI				COTRISA			
	Recebimentos(A)		Capacidade Estática de Estocagem (B)	(C)=(A)/(B)	Recebimentos(A)		Capacidade Estática de Estocagem (B)	(C)=(A)/(B)
	Trigo	Soja			Trigo	Soja (1)		
1957/58	4 295	-	-	-	2 700	-	-	-
1958/59	3 098	842	9 000	0,34	2 580	6 570	900	7,3
1959/60	2 852	1 812	-	-	2 779	-	-	-
1960/61	6 467	12 728	-	-	6 552	4 804	-	-
1961/62	5 535	8 200	-	-	-	-	-	-
1962/63	12 862	9 899	-	-	6 939	1 978	-	-
1963/64	4 963	2 500	-	-	2 336	773	-	-
1964/65	9 762	16 546	-	-	-	-	-	-
1965/66	13 285	12 125	-	-	5 641	3 727	-	-
1966/67	19 889	23 200	-	-	18 660	6 392	-	-
1967/68	34 312	21 188	9 180	3,74	(2)24 660	(2) 7 200	-	-
1968/69	58 464	46 400	57 780	1,01	(3)35 460	(3)13 885	18 000	1,97
1969/70	94 471	64 020	117 780	0,80	53 228	22 800	-	-
1970/71	138 294	113 860	-	-	94 800	36 292	120 000	0,79
1971/72	162 922	148 943	92 800	1,76	132 000	60 000	-	-

FONTE: RELATÓRIO DA DIRETORIA 1957/1972. [s.l.] COTRIJUI [s.d.].

— [s.l.] COTRISA s.d.

COTRIJUI. A semente e os grãos. [s.n.t.].

(1) Soja mais linhaça. (2) Em junho/68, o Posto de Santa Rosa separa-se da COTRISA e forma a COTRIROSA. (3) Só a produção da COTRISA, excetuando-se a produção do antigo Entreposto de Santa Rosa.

E assim pararam-se os investimentos em instalações industriais. Tal alteração no estilo de crescimento em favor de um padrão baseado na comercialização da produção "in natura" encontra-se retratada na estrutura do imobilizado técnico: no exercício de 1969/70, os investimentos nas plantas industriais da COTRIJUI atingiam tão-somente 37% do total das inversões, enquanto que no de 1965/66 representavam 64% do valor das últimas (Quadro 7).

Por isso tudo, concluímos que o atraso da via industrial, neste último período, isto é, pós-1967, deveu-se às necessidades de inversão no setor de comercialização de grãos para fazer frente à expansão vertiginosa da oferta da soja — como resposta às excelentes condições de mercado — combinada ao rápido crescimento da lavoura do trigo. O que explica, bem entendido, o paradoxo de que falamos anteriormente.

3.1.3 - Alterações na Estrutura Organizacional

Resta, para concluir, tecer algumas considerações sobre a estrutura, ou o desenho organizacional das cooperativas, na época que se está a analisar.

A cooperativa tritícola, quando nasceu, era um negócio relativamente simples. Essa simplicidade foi, sobretudo, determinada pela pequena escala das atividades, pois, a considerar seus múltiplos objetivos, nomeados anteriormente, a organização da empresa seria, ao contrário, bastante mais complexa.

De fato, a estreiteza de seus mercados permitia-lhe acumular várias funções ou atividades numa mesma seção, sob a orientação ou responsabilidade de uns poucos funcionários assalariados, subordinados a um corpo diretivo.

Esses cargos diretivos eram exercidos pelos próprios produtores, eleitos por outros tantos produtores associados, os quais iam compor o Conselho de Administração.

A única abertura prevista nos Regimentos, em termos da participação de elementos estranhos ao quadro social na direção da cooperativa, era com relação a um gerente que, todavia, estava subordinado, pelo menos formalmente, às determinações emanadas do Conselho de Administração.

Dessa forma, a direção da cooperativa, por princípio, era exercida por elementos do quadro social, quer dizer, por seus proprietários, ou ainda pelos produtores associados. Os "executivos assalariados", a que se refere Chandler e que decidem os rumos da "moderna empresa" ("modern business enterprise"), não haviam ainda feito sua aparição em cena. A contratação de mão-de-obra era feita com o objetivo de ocupar cargos burocráticos pouco elevados na hierarquia da empresa, sem nenhuma possibilidade de mando.

O perfil organizacional da Federação não era muito diferente do das cooperativas singulares.

O Conselho de Administração, eleito pela Assembléia das Federadas, era quem dirigia a cooperativa, e suas atividades estavam organizadas em seções, conforme suas funções ou objetivos sociais (a Figura 1 retrata a organização típica das cooperativas na época).

O crescimento das cooperativas no transcorrer da década de 60 alterou a estrutura organizacional da empresa.

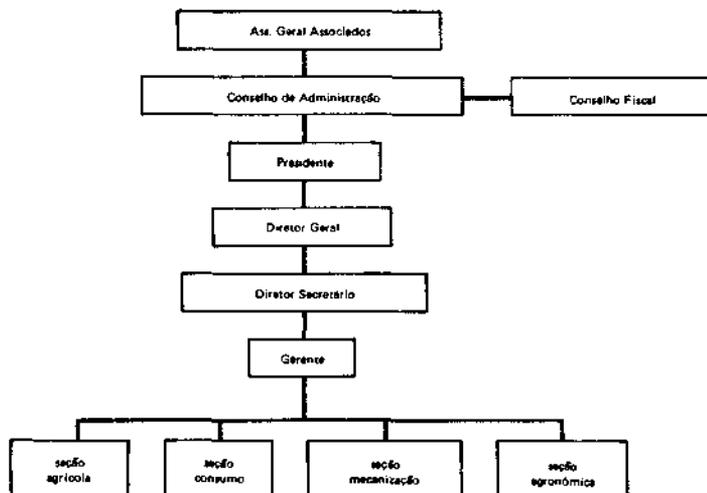
De fato, a evolução de seus negócios determinou o desdobramento de antigas seções, onde coexistiam atividades com objetivos diversos, em seções especializadas. Antigas seções deram lugar aos departamentos, os quais passaram a ser formados de seções.

O crescimento da área de atuação determinou, por sua vez, a necessidade da criação de departamentos regionais.

E assim multiplicaram-se os departamentos, em função de crescimento da cooperativa e dos objetivos a que se propunha: e isso induziu à expansão de um grupo de executivos médios, assalariados, responsáveis pelo dia-a-dia de seus departamentos, mas submetidos a uma hierarquia que dificilmente lhes daria condições de decisão a nível dos rumos da cooperativa (a Figura 2 retrata aproximadamente a organização interna da cooperativa no final da década de 60).

FIGURA 1

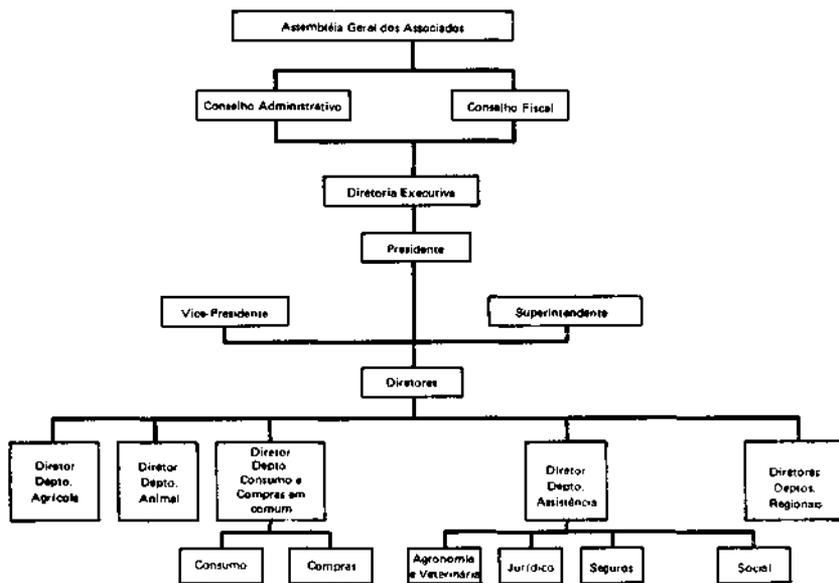
ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS – 1960



FONTE: COTRIJUI. Regimento interno. [s.n.].

FIGURA 2

ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS – 1970



FONTE: COTRIJUI. Regimento interno. [s.n.].

3.2 – O Nascimento da Multicooperativa

3.2.1 – As Alterações no Marco Jurídico-Institucional das Cooperativas

No decurso da década de 70, as cooperativas evoluíram de uma estrutura de empresa do tipo comercial para se transformarem no que convencionalmente chamamos de "multicooperativa".

Antes, porém, de se lançarem nestes rumos, era necessário alterar o marco jurídico a que estavam sujeitas e que correspondia à estrutura cooperativista da década de 60.

A alteração dos regimentos internos das cooperativas, antes do início do processo de transformação interna, mais que um simples exercício de retórica ou de declaração de princípios – que foi o que ocorreu, até certo ponto, em relação aos dispositivos legais aprovados por ocasião de seu nascimento –, era a resposta, no campo legal, à emergência em cena de um novo cooperativismo.

Quais eram os problemas maiores enfrentados pelas cooperativas na expansão de seus negócios?

É óbvio que um primeiro fator limitativo reside na expansão das entregas dos associados. Essas estão determinadas por um conjunto de fatores entre os quais nos parecem os mais importantes, a curto prazo, a quantidade de produção que o associado pode e está disposto a transacionar com a cooperativa e as condições climáticas que afetam essa produção.

A longo prazo, o volume de produção entregue pelo produtor está determinado pela rigidez relativa da oferta de terras disponíveis para a lavoura.

Com relação ao primeiro ponto, entende-se, facilmente, que a cooperativa não tenha controle sobre a decisão do produtor, o qual (apesar das disposições legais que regem a matéria e determinam a obrigatoriedade de suas transações com a cooperativa¹⁹), por ser um agente racional, joga nos diferentes canais de comercialização, segundo as condições de venda aí vigentes.

Em outras palavras, apesar do "monopólio" legal que teria em relação à produção do associado, de fato a cooperativa participa quase como se fora um agente qualquer no mercado da matéria-prima agrícola.

Tanto assim que, até 1977, a COTRIJUI, por exemplo, não capitalizava²⁰ sobre a produção de soja entregue pelo associado, fazendo-o em relação ao trigo e outros produtos agrícolas.

¹⁹ Com efeito, os regimentos internos das cooperativas dispõem que os associados devem "Entregar toda a sua produção à cooperativa entendida nessa generalidade os produtos com que esteja operando" COTRISA. Regimento interno de 18/04/74. [s.n.t.] cap. I, art. 9º, b.

O Regimento da COTRIJUI, igualmente é claro a esse respeito: o associado deve "entregar toda a sua produção comercial à cooperativa e realizar com ela as demais operações que constituem seus objetivos econômicos e social". COTRIJUI. Regimento interno de 28/04/78. [s.n.t.] cap.III, art. 5º, II, f.

²⁰ Capitalizar, neste contexto, significa reter sobre a produção entregue pelo associado para integralização do capital social.

Evidentemente, o caráter seletivo da capitalização está ligado à concorrência que se estabelece no mercado da produção agrícola. Para produtos como o trigo, do qual a cooperativa tinha o monopólio da comercialização²¹, facultado pelo Estado, não havia necessidade de oferecer vantagens de qualquer espécie, sendo totalmente diferente o caso da soja, como pode-se ver pelo trecho reproduzido abaixo, extraído de relatório da diretoria da COTRIJUÍ, relativo ao ano de 1977: "Não poderíamos, inclusive, pretender responsabilizar o quadro social por esta falta de capitalização uma vez que a responsabilidade cabe ao próprio movimento cooperativista que, talvez por não acreditar em si mesmo, vem capitalizando unicamente sobre as entregas de trigo e agora mais recentemente em todos os outros novos produtos ... como milho, feijão, arroz, carne, lã etc. ... mas o principal de todos que é soja, somente é capitalizada nas regiões de Dom Pedrito e Maracajú".

Entretanto, apesar das punições previstas em lei e dos "benefícios" que gozava, o produtor desviava sua produção de soja. No Relatório da Diretoria de 1978, da COTRIJUÍ, aparece um exemplo de punição aos infratores: "Em cumprimento ao que preceitua o artigo 15, item "b" do nosso Estatuto Social, foram excluídos do quadro associativo, neste exercício, 210 associados (deixaram de exercer a atividade que facultou seu ingresso na cooperativa, e/ou deixaram de transacionar com a mesma)".

O problema das flutuações nos recebimentos, decorrentes de fatores físicos adversos, e sua consequência nefasta sobre o nível da atividade da cooperativa, é facilmente entendido e foi responsável — não exclusivamente, é claro — pelo período crítico que viveu o cooperativismo tritícola do final dos anos 50 e início da década de 60. Ver-se-á que esse foi um fator negativo a influir no desempenho dessas empresas nos últimos anos da década passada, quando o cooperativismo passou por um período de sérias dificuldades.

Finalmente, cabe tecer algumas referências sobre os limites de crescimento da cooperativa, a médio e longo prazos.

Na segunda metade da década de 60, ocorreu um verdadeiro surto expansionista da sojicultura. Independentemente dos fatores que induziram esse processo, certo é que a área se expandiu extraordinariamente nesse período graças a uma certa margem de ociosidade que existia na utilização dos solos produtivos, à possibilidade de crescer na mesma área destinada ao trigo e, finalmente, por força da substituição de outras linhas de produção pela soja. O Quadro II, que aparece a seguir, evidencia esse fenômeno.

A produção da soja cresceu ainda, embora em muito menor grau, devido ao aumento da produtividade física da terra. Com efeito, considerando-se a média dos períodos 1960-64 e 1975-76, esse coeficiente pulou de 0,9 para 1,5.²²

²¹ A Comissão Central de Levantamento e Fiscalização da Safra Tritícola (CCLEF), 1960/61, estabeleceu que "onde houvesse cooperativa, com caráter de absoluta prioridade, seus armazéns seriam oficiais, onde obrigatoriamente teria que ser depositado todo o trigo do município para poder ser comercializado". RELATÓRIO DA DIRETORIA 1960/61. Porto Alegre. FECOTRIGO [s.d.].

²² PROGRAMA DE INVESTIMENTOS INTEGRADOS PARA O SETOR AGROPÉCUÁRIO. Comercialização. Porto Alegre, Pallotti, 1975. 397p. ilust. (Estudo Global, 1). DESEMPENHO DA ECONOMIA DO RS 1979. Porto Alegre, FEE, 1979. 220p.

Quadro 11

Evolução das áreas de sucessão das lavouras de trigo e soja, das áreas ociosas, das áreas de subsetores e linhas de produção selecionadas nas Regiões de Programação onde atuam a COTRISA e a COTRIJUI — 1965-1975

DISCRIMINAÇÃO	SUCESSÃO	OCIOSAS	SUBSETORES		MILHO	SOJA
			Pecuária	Extrativa Vegetal		
(1 000ha)						
Região 1						
1965	151	283	839	249		
1970	302	197	705	163	603	238
1975	446	0	574	77	611	639
Região 3						
1965	119	698	1 078	288	331	170
1970	311	445	968	272	276	777
1975	717	0	865	256		
Região 4						
1965	29	-	3 249	135		
1970	104	-	3 164	95	82	45
1975	369	-	2 985	95	118	293

FONTE: PROGRAMA DE INVESTIMENTOS INTEGRADOS PARA O SETOR AGROPECUÁRIO. Estudo de alternativas de política agrícola. Porto Alegre, Pallotti, 1978. 250p. ilust. (Programação Agropecuária, 1).

NOTA: As áreas do milho e da soja representam a média da variável nos períodos 1965-69 e 1970-75.

Foi a conjugação de todos esses fatores que permitiu a extraordinária expansão das entregas e das cooperativas até o ano de 1974.

Ora, essas eram situações que não podiam manter-se por muito tempo.

Com efeito, a ociosidade das terras tendo terminado, restou a possibilidade de crescer via aumento da produtividade física da lavoura e/ou substituição entre linhas de produção.

Com relação ao primeiro fator, é difícil pensá-lo como um forte condicionante ao aumento da produção, tendo em vista que o nível de produtividade já era relativamente alto, e a introdução de uma tecnologia mais avançada, um salto tecnológico na exploração da oleaginosa, enfim, não estava no horizonte do produtor.

Quanto ao último elemento — continuidade do processo de substituição de cultivos em favor da soja — esse processo encontra um limite, quanto mais não seja, porque a escassez da produção dele decorrente levaria a uma alteração nos preços relativos que tornaria atrativa a produção dos produtos substituídos. É fácil perceber-se, com efeito, que

existe um nível de resistência na produção de um conjunto de bens agrícolas, como por exemplo o feijão, o milho e as carnes bovinas, o qual fixa um mínimo de área destinada a essas culturas. Em outras palavras, o processo de monocultura encontra um limite, dado pela alteração nos preços relativos das mercadorias concorrentes.

Além disso, no segundo quinquênio de 1970, houve uma redução relativa nos financiamentos públicos subsidiados, aumento dos custos de produção e uma certa estabilização no mercado internacional de soja.

Independentemente do peso de cada argumento levantado, a verdade é que na virada dos anos 60 a área cultivada da soja crescia a taxas superiores a 30% a.a. e no final da década de 70, mais precisamente no período 1975/80, esse ritmo baixou para 5% a.a.²³

O problema da expansão das entregas é tanto maior quanto se sabe que a cooperativa tinha sua base geográfica de atuação e, portanto, tinha seu espaço econômico limitado pelo mesmo movimento de expansão de suas parceiras. Como foi visto, as áreas da COTRISA e da COTRIJUÍ, nas partes leste e oeste, respectivamente, eram lindeiras, sendo ambas cercadas pelas áreas sob jurisdição da COTRISA e da COTRIPASSO, além de outras.²⁴

Assim, a concorrência entre as cooperativas pelo alargamento de suas zonas de influência passou a multiplicar-se.²⁵ A cooperativa expansionista busca instalar-se nas zonas sob influência de uma parceira e disputar com a mesma o "monopólio" das matérias-primas.

Essa busca por fontes de produção é que explica por que uma das primeiras providências das cooperativas era alterar as disposições legais que as impediam de adquirir a produção de terceiros.

Independentemente das razões apontadas, as quais induziram as transformações legais, o certo é que os estatutos aprovados em meados da década de 70 pouca coisa tinham a ver com os anteriores. O Quadro 12 sintetiza as evidências a respeito das transformações referidas.

A leitura dos trechos apresentados permite observar, ainda, que passa a existir uma separação entre cooperativa e associado. Agora a cooperativa atua em nome do produtor assim como em seu próprio benefício. Esse ponto é, com efeito, mais do que um detalhe e, em nosso entender, marca o nascimento da cooperativa como uma empresa em si mesma, com objetivos econômicos próprios, sem deixar, contudo, de buscar servir ao associado. Nesse aspecto, deixa de ser a cooperativa tradicional (característica da década de 60), aproximando-se a uma empresa qualquer.

²³ DESEMPENHO DA ECONOMIA DO RS 1980. Porto Alegre, FEE, 1980. 345p.

²⁴ Dados cadastrais do INCRA indicam que na região onde atuam as cooperativas analisadas - a saber, Regiões de Programação 1, 3 e 4 - existiam, nesta época, 69 cooperativas de trigo e soja. Vide PROGRAMA DE INVESTIMENTOS, op. cit., nota 22.

²⁵ Estamos pensando no processo de concorrência que seria instaurado pela entrada da COTRIJUÍ na área de Passo Fundo, onde existe uma antiga cooperativa tritícola. Argüida a direção da COTRIJUÍ, por um antigo associado da cooperativa passofundense, sobre a oportunidade dessa ação, teve como resposta a que qualquer empresário capitalista daria em relação a uma ação desse tipo: "Se a cooperativa não é eficiente sobssobrá ao peso desta concorrência, ganhando o produtor com a troca de empresa".

Quadro 12

Transformação dos regimentos internos nas cooperativas selecionadas — 1956-74

EMPRESAS	DATA/OBJETIVOS	DATA/OBJETIVOS
1. <u>FECOTRICO</u>	1958: - coordenar as atividades das federadas - organizar seus serviços - prestar assistência técnica - tutelar e representar as federadas perante os poderes públicos.	1973: - coordenar as atividades das federadas - atuar direta e individualmente, tanto na comercialização dos produtos daquelas como na aquisição, produção e comercialização e industrialização de bens de consumo e insumos e operar com terceiros em benefício próprio ou das filiadas; - atuar diretamente ou em nome de suas federadas na corretagem de câmbio, títulos, valores e seguros.
2. <u>COTRIJUI</u>	1957: - congregar os agricultores na mais ampla defesa de seus interesses	1974: - congregar os agricultores na mais ampla defesa de seus interesses, podendo, para tanto, comprar em comum artigos necessários à sua produção e subsistência etc., bem como operar com terceiros até 30% do maior montante das transações realizadas nos três últimos exercícios, salvo no tocante à armazenagem que não ficará sujeita ao limite operacional acima previsto.
3. <u>COTRISA</u>	1956: - "... unir os agricultores que se dedicam ao plantio de trigo ... comprar em comum, artigos necessários às suas culturas; beneficiar, padronizar e vender a sua produção.	1972: - "... industrializar não só produtos oriundos de seus associados como atuar em qualquer ramo da indústria extractiva, de transformação ...".

FONTE: FECOTRICO. Estatuto interno. Porto Alegre [s.d.].
 COTRIJUI. Estatuto interno. [s.n.c.].
 COTRISA. Estatuto interno. [s.n.c.].

Na leitura dos regimentos internos, chama a atenção que as cooperativas buscam ser empresas perfeitamente integradas. Com relação a isso, o Quadro 12 é eloquente. Nele pode-se observar que não existem mais áreas — relacionadas a transporte, armazenagem, beneficiamento de produção primária, produção de insumos agrícolas, corretagem de valores mobiliários, seguro, vendas etc. — que não sejam objeto econômico da empresa.

Ora, mas como a cooperativa vai conseguir os fundos para, de uma hora para outra, se lançar em todos esses empreendimentos?

Uma das possibilidades que imediatamente vem à tona é a de associar-se a empresas que atuam — ou que desejam atuar — nas áreas de interesse da cooperativa. Isso permite que, com um relativamente pequeno aporte de capital, essa possa assegurar-se, participar e/ou controlar uma série de produtos ou serviços necessários a todo o processo produtivo, até a venda da produção no mercado final.

Esse movimento, como, aliás, ocorreu com relação aos demais, foi propiciado pelo Poder Público, a quem cabia delinear a natureza do cooperativismo.

Assim, é fundamental observar que tal processo de transformação foi amparado, ou até mesmo induzido pelo Estado, argumento que pode ser evidenciado através da reprodução de alguns trechos da Lei nº 5.764 de 16/12/1971, que define a política nacional do cooperativismo e dispõe sobre o regime jurídico da sociedade cooperativa.

Segundo o instrumento legal referido, "as cooperativas agropecuárias e de pesca poderão adquirir produtos de não-associados, agricultores, pecuaristas ou pescadores, para completar lotes destinados ao cumprimento de contratos ou suprir capacidade ociosa de instalações industriais das cooperativas que as possuem"²⁶.

As mesmas cooperativas que compram de não-associados poderão vender a esses também, conforme reza a mesma lei: "As cooperativas poderão fornecer bens e serviços a não associados, desde que tal faculdade atenda aos objetivos sociais e estejam de conformidade com a presente lei"²⁷.

No que se refere à autorização para participar de sociedades não-cooperativas, lê-se o seguinte: "Mediante prévia e expressa autorização concedida pelo respectivo órgão executivo federal, consoante as normas e limites instituídos pelo Conselho Nacional de Cooperativismo, poderão as cooperativas participarem de sociedades não cooperativas, públicas ou privadas, em caráter excepcional, para atendimento de objetivos acessórios ou complementares."²⁸

De toda maneira, as alterações jurídicas propiciadas pela lei parecem ter visado mais a que cooperativa possa assegurar-se de uma série maior de bens e serviços necessários à consecução de seus objetivos sociais, do que auferir lucros nessas atividades, resguardando-se assim, pelo menos em princípio, a natureza do cooperativismo. Assim é que os possíveis ganhos auferidos em participações em sociedades não-cooperativas não poderão reverter ao produtor sobre a forma de "sobras" ou ficar na cooperativa sob a forma de fundos para a capitalização.

A lei é clara a esse respeito: "Os resultados das operações das cooperativas com não associados mencionados nos artigos 85 e 86 serão levados à conta do Fundo de Assistência Técnica, Educacional e Social"²⁹ e serão contabilizados em separado, de modo a permitir o cálculo para incidência de tributos.³⁰ E os resultados decorrentes da participação da cooperativa em sociedades não-cooperativas, públicas ou privadas, serão igualmente levados ao FATES³¹.

Dessa forma, os possíveis ganhos são incorporados ao produtor, segundo a lei, como o resultado de uma atividade assistencial da cooperativa ao cooperado, devido à própria natureza do FATES.

É importante chamar a atenção aqui para a alteração radical nos objetivos sociais da Federação no início da década de 70.

De fato, o regimento aprovado em 1973 quebrava a antiga divisão interna do trabalho entre a Federação e as Federadas, dando à primeira a pos-

²⁶ BRASIL. Lei, decretos, etc. . . Lei 5764, de 16/12/1971. [s.n.t.] art. 85, seção 3.

²⁷ Ibidem, art. 86.

²⁸ A Resolução nº 4 de 16/01/73 do Conselho Nacional de Cooperativismo estabelece os ramos e limites para a participação das cooperativas em sociedade não cooperativas.

²⁹ O FATES, segundo a lei, "é destinado à prestação de assistência aos seus associados, seus familiares e, quando previsto nos estatutos, aos empregados da cooperativa. . .". (Lei 5.764/71, capítulo VII, art. 28, II).

³⁰ BRASIL, op. cit., art. 87, seção 3, cap. 12.

³¹ Ibidem, art. 88, paragr. único.

sibilidade de desenvolver ela própria atividades econômicas, e de, nesse sentido, tornar-se uma empresa.

Com efeito, até aproximadamente o final da década de 60, os objetivos sociais da FECOTRIGO eram eminentemente políticos, constituindo-se no veículo de representação das cooperativas singulares frente ao Estado. Através da Federação, o produtor tinha um canal de acesso aos órgãos oficiais na defesa de todos os problemas de ordem econômica e financeira que lhe diziam respeito. Além disso, a cooperativa de segundo grau prestava uma série de serviços às associadas, como assistência técnica e contábil, bem como as apoiava, através de uma seção consumo, cujo objetivo era o de proporcionar aos produtores o acesso aos bens necessários ao processo produtivo, em condições econômicas vantajosas.

A partir de 1967, a percepção de suas atribuições começa a se alterar, significando isso, inicialmente, organizar mais efetivamente o processo de comercialização, dotar o sistema, enfim, de uma "estrutura de vendas que disciplinasse suas operações".

Essa é a origem de um processo de diversificação horizontal e vertical de suas atividades, verdadeiramente desencadeado a partir do início dos anos 70, como será evidenciado mais adiante.

3.2.2 – A Nova Cooperativa, uma Empresa Integrada Horizontal e Verticalmente

3.2.2.1 – A via seguida pela COTRIJUI

Neste item acompanhar-se-á a trajetória das duas cooperativas singulares analisadas e de sua Federação.

Iniciemos com a COTRIJUI, que foi entre essas a que mais longe foi na transformação de sua estrutura interna, tornando-se uma verdadeira "multiempresa".

É fácil perceber que o surto de expansão da sojicultura no final dos anos 60 foi motivo de muitas alegrias, mas também de muitas dores-de-cabeça para a cooperativa, pois havia que organizar em escala sempre ampliada o transporte, o recebimento, a estocagem e os serviços correlatos, assim como a venda da produção.

Construíram-se armazéns, mas avolumavam-se os problemas com o escoamento da produção, desde a zona produtora, na região pioneira, até os portos de embarque do grão e de seus derivados para o mercado nacional e internacional. A solução encontrada foi a de construir um terminal marítimo próprio junto ao porto de Rio Grande.

Esse projeto foi concluído em 1974/75, entretanto um ano antes já havia movimentado, ou escoado, 60% das safras de trigo e soja do Rio Grande do Sul. A capacidade de estocagem construída nesse terminal atingia 200 mil toneladas de cereais, quase igual, portanto, à existente na região pioneira no exercício 1974/75, que era de 246 mil toneladas. Essas cifras permitem avaliar a grandeza do projeto da COTRIJUI na área de comercialização da produção agrícola.

A construção do terminal não terminou com os problemas de comercialização da Serrana. Havia, também, complementarmente que criar as condições de escoamento da produção da região pioneira até esse local. Por isso, construíram-se vagões ferroviários e adquiriram-se caminhões para transporte dos grãos.

Nesse mesmo tempo, continuavam as obras de construção de armazéns e silos graneleiros na região pioneira, estendendo-se pelo Alto Uruguai, o que determinou a notável expansão da capacidade de estocagem da cooperativa a uma taxa média anual de 24% entre os exercícios 1972/73 a 1979/80. O Quadro 13 permite observar esse movimento de expansão da rede de armazenagem.

Quadro 13

COTRIJUI: evolução da capacidade estática de armazenagem — 1972/73-1979/80

EXERCÍCIOS	REGIÃO PIONEIRA		TERMINAL DE RIO GRANDE		TOTAL	
	Absoluto	Relativo	Absoluto	Relativo	Absoluto	Relativo
	1972/73	165 800	100	110 000	100	275 800
1973/74	245 800	148	110 000	100	355 800	129
1974/75	245 800	148	220 000	200	465 800	169
1975/76	305 800	184	220 000	200	525 800	190
1976/77	514 800	310	220 000	200	734 800	266
1977/78	857 800	517	220 000	200	1 077 800	391
1978/79	960 800	579	220 000	200	1 180 800	428
1979/80	1 044 800	630	220 000	200	1 264 800	459

FONTE: RELATÓRIO DA DIRETORIA 1972/1980. [s.l.] COTRIJUI [s.d.].

Como se vê, o crescimento da capacidade na região pioneira foi até superior à do Porto de Rio Grande.

Isso pode ser explicado pela preocupação que tinha a empresa de se assegurar o maior recebimento possível do grão, para o que não hesitou em aumentar a rede de armazéns, de forma a atender a cada canto da área sob sua jurisdição.

E o importante talvez nem fosse atender às necessidades imediatas, mas antecipar-se às necessidades futuras, poupando-se, dessa forma, das surpresas que lhe foram reservadas no passado.

Isso poderia aparecer como contraditório em relação ao que foi dito anteriormente sobre a preocupação das cooperativas com as entregas futuras do grão, a qual teria gerado as alterações nos dispositivos legais sobre a questão do recebimento de não-associados.

Pode-se, entretanto, contra-argumentar, explicando que esse aumento na capacidade instalada foi o resultado de uma estratégia da cooperativa para manter ou aumentar sua participação no mercado a longo prazo através de uma capacidade instalada ociosa que deslocaria concorrentes e criaria uma barreira, por assim dizer, à entrada de futuros concorrentes.

Evidentemente que isso só seria possível se os custos desses investimentos fossem baixos, bem como os fundos correspondentes de inversão abundantes, caso contrário seria uma situação difícil de ser mantida.

Ocorre que as duas coisas foram verdadeiras: tanto os recursos eram abundantes, quanto os custos de sua obtenção negativos — tendo em vista que na construção da rede de armazenagem entravam recursos creditícios oficiais a taxas de juros inferiores às da inflação.

A ociosidade da rede de estocagem da cooperativa pode ser apreciada no Quadro 14.

Quadro 14

COTRIJUÍ: evolução dos recebimentos e do nível de utilização da capacidade instalada da rede de silos e armazéns
— 1971/72-1979/80

EXERCÍCIOS	MAIOR SAFRA RECEBIDA NO ANO (1 000t) A	COEFICIENTE DE UTILIZAÇÃO (A/cap. estática de estocagem)
1972/73	150	0,54
1973/74	163	0,46
1974/75	208	0,45
1975/76	296	0,56
1976/77	342	0,46
1977/78	408	0,38
1978/79	324	0,27
1979/80	284	0,22

FONTE: RELATÓRIO DA DIRETORIA 1972/1980. [s.l.] COTRIJUÍ [s.d.].

NOTA: O nível de utilização da capacidade instalada de estocagem seria um pouco maior, caso fosse desconsiderada a do terminal de Rio Grande ou fosse considerada a produção de terceiros que circula em seus armazéns, contudo não seria muito maior. Considerando-se, por exemplo, a produção recebida em relação à capacidade total, excluída a do Porto de Rio Grande, chega-se, em 1979/80, a um coeficiente de 0,27, não muito diferente do registrado em nosso quadro.

Certo é que os baixíssimos níveis de utilização, ou seu inverso, os altíssimos coeficientes de ociosidade da rede nos dois últimos exercícios estão, em boa medida, determinados pelas frustrações das safras de trigo, e até de soja, verificadas nesses anos, todavia, mesmo dobrando-se os recebimentos, o que é difícil admitir de um ano para outro, ainda assim o nível de ociosidade andaria ao redor de 50%, média essa muito elevada.

Observe-se, ainda, que nesse período a cooperativa continuava montando suas seções de consumo na região pioneira e na de Rio Grande, assim como supermercados.

Nem bem havia sido concluída a construção do terminal, iniciou-se o projeto de uma nova fábrica de óleo no distrito industrial de Rio Grande com o objetivo de exportar óleo e farelo de soja, aproveitando-se os incentivos proporcionados pelo Governo Federal para a exportação de produtos manufaturados. Sua capacidade inicial de beneficiamento foi programada para 1.000t/dia de grãos de soja ou o equivalente a cinco milhões de sacos ao ano³². Perto dessa fábrica, a de Ijuí, com uma capacidade instalada de extração e refino de 60t/dia, era marginal.

É interessante observar que a localização dessa unidade de beneficiamento junto ao Porto de Rio Grande revelava a intenção da cooperativa em se libertar dos recebimentos da região pioneira. Com efeito, tendo em vista que estava legalmente habilitada a transacionar com terceiros, podia a mesma gozar dos benefícios das importações da matéria-prima, em regime de "draw back", isto é, importar soja em grão e exportar óleo e farelo de soja, importações e exportações essas que passavam pelo terminal do porto de Rio Grande. Além disso, as instalações em Rio Grande facilitavam as aquisições e os recebimentos dos grãos provenientes de outras regiões do Estado e de outras unidades da Federação. Com relação às últimas, isso tomou um impulso mais forte, quando a cooperativa entrou na região de Mato Grosso do Sul, sendo que parte da produção regional passou a abastecer a fábrica de Rio Grande, notadamente no final da década quando a produção estadual sofreu reverses causados por condições climáticas negativas.

No Quadro 15 que segue, aparece a evolução da produção de óleo, farelo e rações, no período que se está a analisar.

Paralelamente a esse projeto, era criada a COTRIEXPORT, uma sociedade anônima, a quem cabia assessorar a COTRIJUÍ nos negócios de comercialização interna e externa da produção. Em 1977, a COTRIEXPORT foi ampliada para "trading company", passando a chamar-se COTRIEXPORT Companhia de Comércio Internacional.

Essa empresa possui filiais em Rio Grande e Dom Pedrito (no Rio Grande do Sul), em Brasília, Rio de Janeiro, São Paulo, Curitiba, Campo Grande, Belém e Altamira (no Pará) e atua com empresas subsidiárias nas Ilhas Cayman e em Nova York.

³² É interessante referir que a capacidade de extração da nova unidade de processamento em Rio Grande corresponde a 12% do agregado estadual no ano de 1975 e a 10% do mesmo, no ano de 1976, cifra essa bem representativa (sobre capacidade total de extração de óleo: BRDE. *A indústria de transformação de soja no Rio Grande do Sul*. Porto Alegre, 1978. p. 17 (Estudos Econômicos, 10). Segundo esse estudo, essa capacidade de extração atingia 2.430.000 e 3.109.950 toneladas nos anos de 1975 e 1976 respectivamente).

Quadro 15

Rio Grande do Sul e COTRIJUÍ: evolução da produção industrial de derivados da soja — 1972/73-1979/80

EXERCÍCIOS	COTRIJUÍ			RS	
	Óleo	Farelo	Rações	Óleo Refinado	Farelo + Torta
1972/73	5 703	22 600	-	92 333	1 011 818
1973/74	8 077	33 219	-	121 107	1 141 009
1974/75	6 524	25 341	-	154 343	1 120 147
1975/76	5 965	23 903	-	140 749	1 548 013
1976/77	29 570	127 780	-	187 961	2 073 221
1977/78	45 127	188 352	5 985	-	-
1978/79	56 205	231 540	10 470	-	-
1979/80	45 096	199 614	9 424	-	-

FONTE: RELATÓRIO DA DIRETORIA 1972/1973. [s.l.] COTRIJUÍ [s.d.].

BRDE. A indústria de transformação de soja no Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 1978. p.18 (Estudos Econômicos, 10).

Ela comercializa os mais diversos produtos como grãos de trigo, soja, farelo e óleo, arroz, milho, madeira, carnes, cacau, pimenta, lã e artigos de lã, açúcar e álcool.

Além disso, a mesma possui uma corretora de câmbio e outra de seguros, cujo objetivo é apoiar a comercialização externa. A primeira é uma sociedade anônima, a segunda uma companhia limitada; ambas operam com terceiros.

A COTRIJUÍ participa ainda de três cooperativas centrais nos setores de leite, carnes e telecomunicações; também tendo criado uma companhia de combate aéreo às pragas.

No ano de 1975, iniciou, a convite do INGRA, um projeto de colonização na Amazônia, com o fim de reassentar os colonos sem-terra existentes em sua área de influência³³. Nesse mesmo ano, ao entrar em funcionamento a fábrica de óleo de Rio Grande, empreendeu a modernização das instalações da fábrica de Ijuí.

Durante todo esse período, que vai de 1975 ao final da década, ampliou-se a capacidade de estocagem e transporte da cooperativa.

³³ Com o objetivo de atender a essa mais nova atividade, a cooperativa criou um Departamento de Colonização cujo objetivo era o de "executar programas de colonização e/ou operações de remembramento de minifúndios de conformidade com diretrizes gerais ou específicas emanadas da legislação ou dispositivos regulamentares vigentes". Veja-se bem, a cooperativa cabia até a execução de um programa de reforma agrária (1). COTRIJUÍ. Estatuto social de 29/09/76. [s.n.t.]cap. 2, art. 3, 11.

A expansão de sua base geográfica de atuação não ficou restrita aos municípios circunvizinhos à região pioneira e a Rio Grande; foi muito além. Conforme se pode ver no Mapa 2, a partir da zona pioneira a área de influência deslocou-se para a região sul do Estado, para o Estado do Mato Grosso do Sul, chegando até às distantes regiões de Prainha e Altamira no estado do Pará, onde a cooperativa organizou a colonização de uma área.

O processo de expansão para o sul do Rio Grande do Sul e para Mato Grosso verificou-se via incorporação ou compra de cooperativas já existentes.

Assim, no final dos anos 70, processou-se a incorporação pela COTRIJUI da Cooperativa Agropecuária Mista de Maracajú Ltda. (COOPERAMA) no estado de Mato Grosso do Sul e a compra da cooperativa de Dourados, também nesse estado, produtoras em primeiro lugar de soja e secundariamente de arroz e trigo³⁴.

Também nesse período começaram os contatos para a incorporação da Cooperativa de Dom Pedrito, na região sul do Rio Grande do Sul, a qual serviu de veículo para que a Serrana entrasse na área da produção e industrialização da produção animal.

O crescimento via incorporação ou fusão de empresas apresenta vantagens bem evidentes; é relativamente menos exigente em capital e assegura à incorporadora fontes de recebimento da produção e mercados para sua colocação. Nesse último caso, porque se minimizam os custos de entrada da empresa em uma determinada região e mercado, os quais são tanto maiores quanto maior for a concorrência com as parceiras já estabelecidas.

Essa expansão geográfica da área de atuação da cooperativa implicou uma diversificação muito rápida de sua linha de produção, pois além do trigo e da soja era possível vender também carnes, lã e arroz; resultou, ainda, na diversificação intra-setorial de atividades, pois a cooperativa montou um sistema complexo de armazenagem e vendas para comercializar essa produção; ademais, implicou a diversificação intersetorial de suas atividades, já que agora era possível industrializar a soja, em grande escala, a carne, o arroz e a lã; e, finalmente, resultou na diversificação óbvia de seus mercados finais.

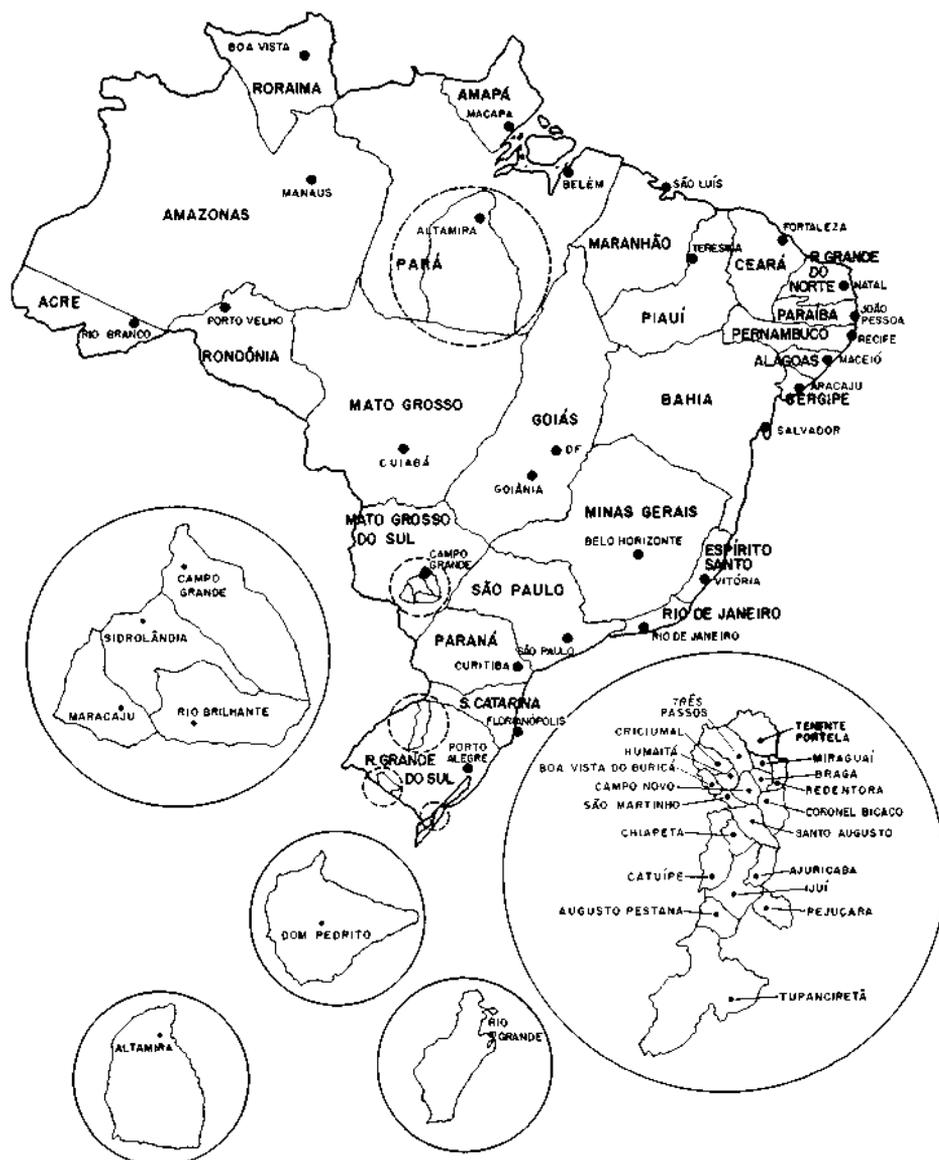
Chama a atenção ainda que o volume dos negócios movimentado na região pioneira manteve-se praticamente constante ao mesmo tempo que dobrava o agregado a nível da cooperativa, o que significa que o crescimento da empresa esteve determinado pela expansão de antigas e/ou novas atividades em outras áreas geográficas. Em outras palavras, não fosse o movimento de diversificação geográfica, o qual correspondeu à diversificação intra e intersetorial de atividades, teria ocorrido a estagnação da empresa (Quadro 16).

Tanto assim que a partir do exercício 1974/75 reduz-se o valor da produção física entregue à cooperativa por associado acompanhado pela diminuição do valor respectivo das vendas. Entretanto o valor total das receitas da empresa por associado eleva-se significativamente, determinando um ritmo e um nível dos negócios muito superior ao registrado pela venda pura e simples da produção "in natura".

³⁴ Segundo informações de um executivo da COTRIJUI, metade da produção da soja da cooperativa no exercício 1981/82 virá do Mato Grosso do Sul.

MAPA 2

COTRIJUI: ÁREA DE ATUAÇÃO - 1978/79



Quadro 16

COTRIJUÍ: evolução dos negócios — 1973/74-1979/80

(Cr\$ 1 000 - valores reais)

DISCRIMINAÇÃO	1973/74	1979/80	Relativo de Crescimento (base:1973/74=100)
Região pioneira	130 639	145 202	11
Terminal de Rio Grande, Dom Pedrito e Mato Grosso Sul	3 288	138 890	4 224

FONTE: BALANÇO DE SOBRAS E PERDAS 1973/1980. [s.l.] COTRIJUÍ [s.d.]

Dessa forma, conclui-se que o crescimento das receitas da COTRIJUÍ, a partir de 1972, esteve determinado pelas novas atividades ligadas à circulação da produção e beneficiamento da produção primária. Isso parece-nos o fundamental a ressaltar. Na fase do *cooperativismo comercial*, a expansão das receitas estava estritamente dependente de um pequeno número de operações ligadas à comercialização de um par de produtos. A vulnerabilidade da empresa era, portanto, muito grande, ao contrário da última fase, a da *"multicooperativa"*.

O Quadro 17 evidencia a nova estrutura das receitas, e o Gráfico 1 permite observar o afastamento das curvas representativas do crescimento da produção (medida em termos físicos e de valor, por associado) e da expansão global das receitas por produtor.

Quadro 17

COTRIJUÍ: distribuição da receita total — 1971/72-1979/80

(Cr\$ 1 000 - valores nominais)

EXERCÍCIO	PRODUTOS PRIMÁRIOS		SEÇÃO CONSUMO		MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS AGRÍCOLAS		SACARIA		PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS		PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS		DIVERSOS		RECEITAS NÃO-OPERACIONAIS		TOTAL
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto
1971/72	98 567	87	3 422	3	-	-	-	-	-	-	9 104	8	2 598	2	-	-	113 691
1972/73	134 558	71	14 131	8	-	-	-	-	-	-	31 235	17	8 145	4	-	-	188 069
1973/74	304 745	71	36 423	9	-	-	-	-	-	-	67 882	16	18 631	4	-	-	427 681
1974/75	541 421	75	58 552	8	-	-	-	-	-	-	62 049	9	59 187	8	-	-	721 209
1975/76	675 801	72	110 039	13	-	-	-	-	-	-	67 684	7	79 768	8	-	-	933 292
1976/77	981 849	51	316 146	16	-	-	-	-	-	-	481 128	25	160 030	8	-	-	1 939 153
1977/78	1 200 787	40	458 489	16	31 972	1	6 789	0	-	-	1 052 597	35	234 987	8	-	-	2 985 621
1978/79	1 693 804	43	519 590	13	29 697	1	11 888	0	186 083	5	1 480 372	38	8 423	0	2 378	0	3 934 253
1979/80	2 321 101	38	1 084 298	18	9 711	0	11 136	0	299 990	5	2 293 677	39	11 540	0	3 902	0	6 035 335

FONTE: BALANÇO DE SOBRAS E PERDAS 1971/1980. [s.l.] COTRIJUÍ [s.d.]
RELATÓRIO DA DIRETORIA 1971/1980. [s.l.] COTRIJUÍ [s.d.]

Esse movimento de integração horizontal e vertical, assim como o aumento da escala de operações da empresa, que acabamos de descrever, determinaram uma alteração radical em sua estrutura organizacional.

No início da década de 70, o Conselho Executivo, formado de membros do Conselho de Administração, composto de um presidente, seu vice e um diretor-superintendente, concentravam as tarefas políticas — entendidas essas como o estabelecimento dos rumos a serem seguidos pela cooperativa, bem como a criação das condições internas e externas que viabilizassem a sua aprovação por parte do corpo social — e as executivas relacionadas à implementação das metas delineadas. O desenho organizacional da empresa aproximava-se daquele estabelecido na Figura 2 (p. 72).

No final dos anos 70, essa estrutura era incomparavelmente mais complexa, e a maior diferença entre essa e a anterior consistia na separação dos dois tipos de atividades, isso é, as políticas das executivas. A Figura 3 mostra o desenho organizacional atual da nova organização.

Foi neste período que surgiu a figura do Diretor-Adjunto, um diretor contratado que obrigatoriamente não necessitava ser um produtor associado, ao contrário dos membros do Conselho Executivo.

A ele cabia supervisionar o chamado "staff" da cooperativa que era composto pelas diretorias financeira, de recursos humanos, administrativa, técnica etc., bem como as diretorias regionais, as chamadas "diretorias de linha"³⁵ (Figura 3).

E o "staff" de diretores assessorava, por sua vez, as diretorias regionais de Mato Grosso do Sul, Dom Pedrito, Rio Grande e da região pioneira.

Esses diretores contratados, da mesma forma que o Diretor-Adjunto, podiam ou não ser produtores associados e isso deu como resultado um corpo diretor heterogêneo com respeito a sua posição na cooperativa.

Esses cargos foram ocupados por técnicos, engenheiros agrônomos, administradores de empresa, advogados e, numa menor proporção, por produtores associados.

A origem do quadro técnico é diversa, pois foram treinados nas carteiras de crédito rural de bancos privados ou estatais, ou então desempenharam suas atividades em organizações privadas em ramos afins aos da cooperativa.

A diretoria contratada executava as diretrizes emanadas do Conselho Executivo, veiculadas através do Diretor-Adjunto, e decidia efetivamente sobre as questões do dia-a-dia de seus respectivos departamentos. Sobre a política de longo prazo dos negócios a eles afetos, o encaminhamento era outro. O procedimento habitual nesse caso era um diretor qualquer apresentar "sugestões" sobre como deveria ser a estratégia de crescimento de uma atividade sob sua responsabilidade, as quais, após serem discutidas pelo colegiado formado pelos diretores contratados, eram encaminhadas para o Conselho Executivo que então decidia pela sua aprovação ou indeferimento.

³⁵ Assim denominadas por atuarem diretamente junto ao produtor.

Dessa forma, o controle da empresa continuava basicamente concentrado em umas poucas mãos, as dos membros do Conselho de Administração, tal como ocorria na forma de organização empresarial vigente no início da década.

Deve-se mencionar, ainda, que a cada uma daquelas diretorias estavam subordinados gerentes e outros cargos menos representativos na hierarquia funcional da empresa, em caráter de assalariamento.

Cabem, finalmente, algumas considerações sobre a forma de articulação das empresas subsidiárias com a estrutura cooperativista, tal como foi descrita.

As seis subsidiárias da COTRIJUI (Figura 3) estão diretamente vinculadas ao Conselho Executivo da seguinte forma: um, ou mais, de seus membros faz parte do Conselho Executivo de cada uma das subsidiárias.

3.2.2.2 – A constituição da FECOTRIGO numa unidade de produção

O primeiro passo nessa direção foi a redefinição de seus objetivos sociais, conforme foi demonstrado no início desta parte.

Na segunda metade da década de 70, a FECOTRIGO projeta e executa a instalação de duas unidades de processamento de soja, uma em Canoas e outra em Cachoeira do Sul, cada qual com capacidade de beneficiar 1.500t de grãos ao dia, representando uma capacidade de extração de óleo de uma quantidade de soja aproximadamente igual a 1.000.000t/ano.³⁶

O objetivo da instalação dessas indústrias era a exportação de óleo e farelo de soja para o mercado internacional e, dessa maneira, gozar dos incentivos fiscais e financeiros previstos na época para esse fim. Segundo compromissos da FECOTRIGO com o Conselho de Desenvolvimento Industrial (CDI) 100% do óleo e 90% do farelo da soja produzidos seriam exportados³⁷.

Definiu-se, ainda, um projeto de produção de calcário, ingressando assim a cooperativa de 2º grau na fase da industrialização de insumos primários. Com uma capacidade projetada de fabricar 6 mil t/dia de calcário em pó, o que equivale a 2 milhões de t/ano, sua produção correspondia aproximadamente a 60% da demanda estadual desse produto e a 80% das necessidades das cooperativas filiadas.

Em 1977, mediante a associação de capital e tecnologia de terceiros, é criada uma subsidiária da FECOTRIGO na área da produção de herbicidas e inseticidas agrícolas.³⁸

Para apoiar essas e as demais atividades da empresa, foram sendo criadas empresas subsidiárias na área de armazenagem, transportes (rodoviário e de cabotagem), corretagem de seguros e valores mobiliários.

³⁶ Essa capacidade global situa-se bem acima da registrada pela COTRIJUI, que era de 300.000 t/ano.

Comparativamente à indústria de óleo, esse potencial significa a expressiva parcela de 37% da capacidade instalada no ano de 1975 e 29% da registrada no ano posterior (considerando-se o ano de 300 dias). Dessa forma, a capacidade projetada de extração conjunta da COTRIJUI e da FECOTRIGO atinge quase 50% do agregado a nível estadual.

³⁷ FECOTRIGO. *Assembléia geral ordinária de 31/05/79*. [s.n.t.].

³⁸ Segundo a Federação, sua participação no capital da subsidiária alcançaria 60%.

É importante salientar que, ao contrário da COTRIJUÍ, que estendeu suas atividades também para outras linhas de produção, os investimentos da cooperativa de 2º grau foram efetuados sobretudo com o propósito de integrar o processo produtivo da soja, desde a produção de insumos agrícolas, transporte, beneficiamento da matéria-prima etc. até a venda externa. De fato, "a crescente participação da soja na economia do produtor e da sua cooperativa, nos primeiros anos dessa década, motivou a Federação a preocupar-se, prioritariamente, com os segmentos industriais da oleaginosa e a empreender estudos acurados, tanto para a exploração comercial dos seus derivados como para a exploração comercial dos insumos básicos necessários para o desenvolvimento daquela lavoura".³⁹

Isso pode ser visto no Quadro 18 que é representativo de suas receitas. Chama a atenção desde logo a concentração dos valores em torno das rubricas do produto soja, mais especificamente de seus derivados. Com efeito, nos exercícios 1977/78 e 1978/79, a Federação teve, em média, 52% de suas receitas compostas por óleo e farelo de soja.

Quadro 18

FECOTRIGO: estrutura das receitas — 1973/74-1978/79

(Cr\$ 1 000 — valores nominais)

EXERCÍCIOS	SOJA						TOTAL	
	Grãos		Óleo e Farelo		Outros		Absoluto	%
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%		
1973/74	180 205	34	-	-	29 968	6	525 134	100,00
1975/76	294 128	38	-	-	18 923	2	782 828	100,00
1976/77	428 750	44	-	-	5 794	1	968 679	100,00
1977/78	335 116	26	430 396	34	82	-	1 271 513	100,00
1978/79	117 236	7	1 073 952	66	-	-	1 627 241	100,00

FONTE: BALANÇO DE SOBRAS E PERDAS 1973/1979. Porto Alegre, FECOTRIGO [s.d.].

3.2.2.3 — A incipiente diversificação da COTRISA

Durante todo o período que se está a analisar, a missioneira ampliou a sua rede de armazenagem na zona pioneira através da construção e do aumento da capacidade de estocagem em vários municípios sob sua jurisdição. O Quadro 19 permite acompanhar o salto quantitativo na capacidade instalada dos silos e armazéns graneleiros.

³⁹ FECOTRIGO, op. cit., nota 37.

Quadro 19

COTRISA: evolução da capacidade estática de estocagem — 1968/69-1977/78

(t)

EXERCÍCIOS	CAPACIDADE DE ESTOCAGEM
1968/69	18
1970/71	120
1973/74	206 100
1974/75	254 100
1975/76	278 700
1976/77	287 700
1977/78	350 000

FONTE: RELATÓRIO DA DIRETORIA 1968/1978. [s.l.] COTRISA [s.d.].

Os investimentos feitos no setor eram realizados buscando introduzir uma tecnologia moderna nas áreas de recebimento e conservação da mercadoria estocada.

Vejamos, entretanto, o processo mais geral de expansão da cooperativa cronologicamente.

Em 1971, lança-se a cooperativa na construção de um posto no Porto de Porto Alegre, sendo prevista, ademais, a construção de um silo graneleiro para estocar e embarcar posteriormente o farelo de soja peletizado a granel e receber matéria-prima dos adubos, também a granel. Isso representaria, efetivamente, um salto qualitativo na movimentação dos grãos, quanto mais não fosse porque permitiria reduzir os custos de comercialização ao dispensar o uso de sacaria.

A cooperativa tenta diversificar sua linha de recebimento. Para isso, incentiva o plantio de pastagens artificiais e incrementa a produção de rações visando ao fomento da produção animal. Constrói um aviário.

No mesmo período, projeta o aumento da capacidade instalada de refino do óleo de soja de 60 para 90t/dia.

Em 1973, é concluída a fábrica de sabão e aumentada a capacidade de abate de seu aviário.

No exercício 1974/75, foi instalado um escritório em Porto Alegre com o objetivo de possibilitar à cooperativa uma atuação mais agressiva no mercado nacional de óleo de soja e no internacional de grãos e farelo de soja; procedeu-se à aquisição de prédios e/ou à construção de instalações para o funcionamento da parte administrativa da cooperativa, de seções de consumo, de supermercados e de unidades receptoras de cereais na região pioneira; iniciou-se a ampliação da fábrica de óleo de

90 para 180t/dia, com a introdução de novos e modernos equipamentos. Apesar desse esforço, de dobrar a capacidade instalada de extração e refino de óleo, a cooperativa é pouco representativa nessa área, como se deduz ao compararmos o tamanho de sua fábrica à da COTRIJUI e à da FECOTRIGO, como exemplos.

O ano de 1978 é um marco na história desta cooperativa com a incorporação pela mesma da Cooperativa Agropecuária Mista Centro-Sul Ltda. (COPASUL), situada em Mato Grosso do Sul. Agora são 22 municípios sob sua jurisdição no Estado do Rio Grande do Sul, mais precisamente na região pioneira, e 14 no estado matogrossense.

A antiga COPASUL tinha tradição na área de produção de soja e arroz. Naturalmente que essa expansão de sua base geográfica de atuação implicou novos compromissos, quais sejam, a construção de armazéns e montagem dos serviços correlatos à estocagem.

A cooperativa continuou buscando a diversificação de sua linha de produção incentivando a suinocultura, a criação de vacas leiteiras e a construção de um posto de resfriamento de leite. Tudo isso sem se descuidar de suas atividades tradicionais na zona pioneira, como a construção de armazéns e seções de consumo.

Finalmente, deve-se mencionar a abertura de um escritório no exterior com o objetivo de promover a colocação de seus produtos no mercado externo.

Apesar de tudo isso, a COTRISA ainda tinha, no exercício 1978/79, a quase totalidade de suas receitas relacionadas à comercialização dos grãos de trigo e soja. Em outras palavras, até o final da década de 70, ao contrário de suas parceiras, a COTRISA permaneceu fundamentalmente como uma cooperativa comercial. O Quadro 20 permite constatar a afirmação.

Quadro 20

COTRISA: evolução da estrutura das receitas — 1971/72-1978/79

(Cr\$ 1 000 — valores nominais)

EXERCÍCIOS	PRODUTOS PRIMÁRIOS			Subtotal		PRODUTOS INDUSTRIA- LIZADOS		SEÇÃO CONSUMO		TOTAL
	Trigo	Soja	Outros	Subtotal		Absoluto	%	Absoluto	%	
				Absoluto	%					
1971/72	72 381	14 397	113	86 952	82	11 130	10	8 342	8	106 271
1972/73	37 632	29 245	-	66 877	70	(1)15 957	17	12 102	13	94 934
1973/74	110 058	87 576	-	197 634	72	-	-	-	-	276 082
1974/75	199 545	103 721	1 267	304 533	82	42 722	12	22 564	6	369 819
1975/76	-	-	-	-	-	-	-	-	-	446 494
1976/77	344 970	361 830	2 077	708 877	78	71 933	8	132 989	14	913 807
1977/78	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1 200 927
1978/79	704 026	383 267	10 117	1 097 410	72	118 962	8	306 741	20	1 523 113

FONTE: BALANÇO DE SOBRAS E PERDAS 1971/1979. [s.l.] COTRISA [s.d.].

RELATÓRIO DA DIRETORIA 1971/1979. [s.l.] COTRISA [s.d.].

NOTA: O percentual é calculado na horizontal.

(1) Estimativa.

3.2.2.4 – Conclusões

3.2.2.4.1 – Sobre a diversidade dos caminhos

Seria muito interessante tratar justamente das origens da diversidade das vias seguidas pelas cooperativas, o que se revelaria de extrema utilidade, aliás, para esclarecer porque determinadas cooperativas, como a COTRIJUI e a FECOTRIGO chegaram ao estágio em que se encontram, e porque outras, como a COTRISA, embora tenham-se tornado grandes empresas comerciais, não apresentaram o mesmo tipo de evolução que suas parceiras. E isso parece-nos tanto mais interessante quanto se sabe que a COTRISA e a COTRIJUI nasceram juntas, no mesmo solo, com a mesma linha de produção e mesmos objetivos sociais.

Seria um caminho para se alcançar um dos objetivos gerais do trabalho que consiste em verificar por que as cooperativas tritícolas se transformaram em "multiempresas". Esse artifício, no entanto, não foi escolhido por nós como forma de tratamento da questão. Mesmo assim, podemos tecer algumas considerações a esse respeito, sem a preocupação de sermos conclusivos.

Uma hipótese que ocorre imediatamente para explicar a diversidade dos processos é aquela que a vincula, simplesmente, ao tamanho da empresa. Em outras palavras, um determinado estágio de desenvolvimento é atingido depois que os negócios alcançaram uma certa escala mínima. E isso é verdadeiro qualquer que seja a fonte dos recursos utilizados no seu processo de crescimento (próprios ou de terceiros). Se isso é verdade, então a COTRISA não se teria tornado uma "multi" por ser ainda relativamente pequena para iniciar esse processo. Considerando que "recebimentos" é a variável explicativa do crescimento das cooperativas, a diversidade das vias de desenvolvimento teria de ser explicada pela capacidade de cada cooperativa em ampliá-los. Vejamos como as cooperativas singulares se saíram nesse processo.

No exercício de 1970/71, os municípios sob jurisdição da COTRISA produziram 299.000 e 344.000t de trigo e soja, respectivamente, e os da COTRIJUI, 217.000 e 255.000t. Entretanto, enquanto aquela recebia apenas 32% da produção de trigo e 10% da produção da soja produzida nos municípios que compõem sua área de atuação, as entregas na Serrana atingiam 63% da oferta de trigo e 45% da soja produzida em sua área de influência.⁴⁰

Vê-se, então, que não era a oferta regional de grão que determinava a vantagem da COTRIJUI, mas a capacidade que teve de aumentar seus recebimentos.

Fica ainda por responder por que a Serrana lograva uma maior eficiência nessa área. Conforme se viu anteriormente, isso poderia ser atribuído a sua política agressiva de recebimento. Mas a pesquisa sobre o assunto deveria ir mais além; deveria investigar, ademais, os preços pagos aos produtores pelos diferentes agentes de comercialização que opera-

⁴⁰ CENSO AGROPECUÁRIO: Rio Grande do Sul 1970. Rio de Janeiro, IBGE, 1973.
RELATÓRIO DA DIRETORIA 1959/1973. [s.l.] COTRIJUI [s.d].
— —. [s.l.] COTRISA [s.d].

vam na área, as condições de pagamento vigorantes, os serviços prestados aos agricultores, a política de recebimento, a estrutura fundiária dominante nas respectivas áreas de atuação, fatores esses que explicariam a "preferência" do produtor pela cooperativa, no caso da Serrana, e o preterimento da COTRISA em favor dos demais agentes de comercialização.

De toda a maneira, um elemento que terá contribuído para o "atraso relativo" da COTRISA é o fato de que a mesma sofreu um rude golpe com a perda, em 1968, do posto de Santa Rosa que terminou transformando-se em uma nova cooperativa, a COTRIROSA. O mais importante até não foi a perda momentânea de uma fonte de recebimento, mas o que isso representaria em relação a perdas futuras, pois, naturalmente, essa última iria crescer, concorrendo, assim, com a COTRISA pelas fontes de produção de grão.

Independentemente dos resultados a que chegássemos em nossa investigação sobre as origens dos diferentes rumos, poderíamos concluir que a via comercial trilhada pela COTRISA, no decurso da década de 70, foi menos uma escolha do que uma imposição, pois a missioneira não era ainda suficientemente grande para tornar-se uma "multi".

Entretanto, apesar de fundamental, do nosso ponto de vista a origem do fenômeno não pode residir simplesmente aí. Isso porque, conforme se pode observar no Quadro 21, a FECOTRIGO registrava em meados da década de 70 um volume de receitas e de imobilizações muito inferior ao da missioneira e alterou radicalmente essa estrutura a tal ponto que no exercício 1978/79, embora suas receitas se situassem abaixo da registrada pela cooperativa singular, suas imobilizações e seus recursos próprios superavam muitíssimo aqueles valores.

Quadro 21

Receitas, imobilizações e patrimônio líquido nas cooperativas selecionadas — 1959/60-1978/79

(Cr\$ 1.000 — valores nominais)

DISCRIMINAÇÃO	COTRISA	COTRIJUI	FECOTRIGO
Receitas			
1959/60	37,4	90,0	1,9
1972/73	94 933,8	188 069,0	(1)29 576,0
1978/79	1 523 113,3	3 934 253,0	305 831,3
Imobilizações			
1959/60	9,0	24,3	0,9
1972/73	16 188,2	43 370,4	5 662,1
1978/79	145 814,7	1 090 626,5	587 144,8
Patrimônio Líquido			
1959/60	8,7	5,8	0,2
1972/73	19 977,3	22 194,5	(1)29 576,0
1978/79	70 308,0	271 707,5	305 831,3

FONTE: BALANÇO PATRIMONIAL 1959/1979. [s.l.] COTRISA [s.d.].

— [s.l.] COTRIJUI [s.d.].

— Porto Alegre, FECOTRIGO [s.d.].

BALANÇO DE SOBRAS E PERDAS 1959/1979. [s.l.] COTRISA [s.d.].

— [s.l.] COTRIJUI [s.d.].

— Porto Alegre, FECOTRIGO [s.d.].

(1) 1973/74.

Dessa forma, além do tamanho, a diversidade das vias seguidas pelas empresas teria de ser relacionada a outros fatores, entre os quais, as diferenças qualitativas na "gestão" das empresas.⁴¹ Em outras palavras, a concepção que seus diretores-produtores tinham sobre os rumos da cooperativa constituir-se-ia num determinante para explicar a diferença da estrutura cooperativista observada no final da década de 70. Nesse caso, seria de supor que os dirigentes da COTRISA, seduzidos pela viabilidade do modelo que se convencionou denominar "comercial", apostaram tudo nessa via e montaram um bem sucedido negócio de comercialização de grãos. Ao contrário, os dirigentes da Serrana e da Federação preocuparam-se com o crescimento da empresa a longo prazo, mesmo que a curto prazo esse caminho tenha sido mais difícil.

Como se vê, estabelecer a origem da diversidade das vias de desenvolvimento da COTRISA, da COTRIJUI e da FECOTRIGO é uma tarefa complexa que infelizmente não pode ser enfrentada nessa dissertação, tendo em vista os seus objetivos específicos. Fica, no entanto, registrada a questão que pode-se constituir em tema para futura investigação.

3.2.2.4.2 – As dificuldades enfrentadas pelas cooperativas no final da década de 70

Para finalizar este capítulo, julgamos importante falar um pouco a respeito das dificuldades enfrentadas pelas cooperativas no final da década de 70. Como efeito, essa não foi uma conjuntura favorável para as mesmas.

Em primeiro lugar, porque condições climáticas adversas determinaram várias safras ruins do trigo no transcorrer da década de 70, combinadas, no final do período, com duas graves frustrações de safra da soja, (safras de 1978 e 1979 respectivamente), seguidas essas de uma safra que pode ser considerada apenas como regular (Quadro 22).

De outro lado, a rentabilidade da lavoura do trigo e da soja possivelmente reduziu-se nesse período. Com efeito, os preços pagos ao trigo e à soja em grão caem sistematicamente de 1973/74 ao final dos anos 70, enquanto sobem os preços pagos pelos agricultores (Quadro 23).

Em terceiro lugar, as lavouras de trigo e de soja sofreram os efeitos da alteração na política de crédito agrícola a partir de 1976, a qual significou o estabelecimento de volumes de financiamento mais comedidos para a agropecuária em geral. Segundo os produtores, o financiamento para custeio da lavoura da soja esteve muito abaixo das necessidades reais dos produtores nos anos de 1977, 1978 e 1979⁴².

Por fim, as dificuldades do sistema cooperativista refletem a tendência à estabilização do ritmo de crescimento da lavoura de soja no Estado.

⁴¹ Muitas vezes nem se tratavam de concepções distintas sobre vias de crescimento, mas, simplesmente, intuição sobre a oportunidade de uma ação, em um determinado momento.

Assim, por exemplo, no final da década de 60, colocou-se para as cooperativas e sua Federação a questão da construção de um terminal marítimo na cidade de Rio Grande. A COTRIJUI lançou-se imediatamente nesse empreendimento. A Federação, entretanto, ao considerar o volume do investimento e que se tratava de uma obra de infra-estrutura, concluiu "ser mais lógico e mais consentâneo com os interesses da produção agrícola que o poder público chamasse a si a responsabilidade de tal empreendimento". Nesta ocasião, a COTRIJUI colocou gentilmente suas instalações do terminal de Rio Grande à disposição de suas co-irmãs, através da Federação. Alguns anos mais tarde, a Serra desvinculou-se da FECOTRIGO. RELATÓRIO DA DIRETORIA 1970. Porto Alegre, FECOTRIGO [s.l.].

⁴² RELATÓRIO DA DIRETORIA 1980. Porto Alegre, FECOTRIGO [s.d.].

Quadro 22

Taxas médias anuais de crescimento da produção física da soja
e do trigo no Rio Grande do Sul — 1970-79

(%)

EXERCÍCIOS	TRIGO	SOJA
1970/72	-41,0	28,5
1972/74	74,2	34,5
1974/76	3,5	14,9
1976/78	-8,8	-10,1
1978/79	-42,4	-18,7

FONTE: FEE.

Quadro 23

Evolução do índice de preços médios reais do trigo e da soja e dos
preços pagos pelos agricultores no Rio Grande do Sul — 1971/80

ANOS	ÍNDICE DE PREÇOS PAGOS PELOS AGRICULTORES	ÍNDICE DE PREÇOS MÉDIOS PAGOS AOS AGRICULTORES	
		Soja	Trigo
1971	100	100	100
1972	128	105	92
1973	164	219	100
1974	255	147	140
1975	347	132	127
1976	467	128	121
1977	654	170	109
1978	952	141	113
1979	-	138	91
1980	-	131	78

FONTE: IBRE/FGV.

FEE.

Isso porque o crescimento do mercado interno de alimentos, como o de carnes de aves e de suínos, expandiu extraordinariamente a demanda derivada do milho, que passa a concorrer com a soja por áreas de plantio. Além disso, a própria redução absoluta da área de plantio de certos produtos (caso típico do feijão) em favor da soja, no passado recente, induziu a uma situação de escassez de oferta com a conseqüente elevação dos preços, o que, combinado com o comportamento relativamente desfavorável dos preços da soja, terminou tornando também atrativos outros cultivos.

Assim sendo, restou à soja contar com as terras da pecuária extensiva. Ora, o ritmo da cessão de terras dessa linha de produção foi historicamente lento e assim lento foi também, no transcurso da década, o crescimento da sojicultura via cessão de terras da bovinocultura de corte.

Todos esses fatores atuando conjuntamente explicam o declínio dos recebimentos das cooperativas induzindo à queda real em seus níveis de receitas no período.

E isso ocorreu justamente num momento onde já haviam maturado e/ou estavam em fase de acabamento os investimentos realizados em épocas anteriores.

Investimentos esses que foram efetuados com base em projeções sobre o comportamento passado da oferta agrícola de grãos, período em que essa chegou a crescer a uma taxa média anual de mais de 30% a.a. (no final da década de 60 e início dos anos 70), e que são frutos, muito provavelmente, da política interna da empresa que os terá projetado com uma determinada margem de ociosidade com vistas a deslocar concorrentes e assegurar fatias crescentes do mercado. Pois um certo excesso de capacidade dificulta os planos de expansão das empresas que já estão no mercado, assim como a entrada de possíveis concorrentes no negócio.

Quando, pelos motivos expostos anteriormente, se reduzem as taxas de crescimento da oferta da soja e do trigo, a ociosidade dos armazéns e das plantas industriais torna-se muito grande, o que determina até a suspensão de obras já em andamento.

No que diz respeito ao setor de beneficiamento, esse relativo superdimensionamento da capacidade instalada adquiriu contornos inusitados quando ocorreu a redução física da oferta (decorrente de fatores climáticos adversos) e quando o Governo, justamente por isso e preocupado com o abastecimento interno, reduziu as cotas de exportação dos derivados da soja. Como as instalações industriais da FECOTRIGO e da COTRIJUI foram criadas basicamente para produzir para o mercado externo, isso significou um acréscimo insuportável de ociosidade nessas plantas.

Julgamos lícito afirmar que isso foi ainda mais grave para a FECOTRIGO, pois suas instalações eram cerca de duas vezes superiores às da COTRIJUI e muito grande, a estas alturas, seu afastamento da base social, o que terá implicado índices de recebimento menores do que os que teria obtido a Serrana.

O impacto desses fatores externos negativos sobre as cooperativas analisadas não foi entretanto o mesmo, tendo em vista a estrutura produtiva de cada uma delas.

A COTRIJUÍ, que mais longe havia caminhado no processo de diversificação das atividades e que já havia concluído seus projetos em época anterior, foi a que menos sofreu. Assim mesmo, a política da empresa passou a ser a de restringir os investimentos ao estritamente indispensável, sobretudo concluindo obras já iniciadas em períodos anteriores e com financiamentos já contratados⁴³.

A FECOTRIGO, entre as três, foi a que recebeu o maior impacto negativo, tendo em vista que estava montando um esquema perfeitamente integrado e especializado para a comercialização — um verdadeiro complexo agro-industrial sojícola — e cujo pacote de investimentos correspondente ainda estava para ser concluído.

É o que nos diz o Relatório da Diretoria da Instituição sobre o assunto:

"Justamente nesse exercício dávamos os primeiros passos na atividade industrial, colocando em operação duas unidades de processamento de soja dotadas de alta capacidade. Uma operou durante oito meses, até faltar-lhe a matéria-prima e a outra teve a sua conclusão retardada para entrar em operação somente no ano de 1979.

"Com a nova frustração, não vemos outra alternativa senão postergar, por mais um ano, o início de atividades da indústria localizada em Cachoeira do Sul ..."⁴⁴.

E de tal forma foi intenso o impacto desses elementos sobre a Federação que a desestruturou, levando a sua direção a repensar seus objetivos, sua natureza, sua organização interna.

De fato, ocorreu um processo de tomada de consciência sobre os seus "des-caminhos", no sentido de que tinha deixado de atuar de conformidade com os objetivos para os quais havia sido criada, isto é, para ser uma forma de organização destinada a representar os interesses do produtor onde se fizesse necessário, transformando-se simplesmente numa "unidade econômica" em si mesma⁴⁵.

A solução encontrada para o impasse que se criara foi separar a atividade de caráter político, técnico e social das atividades de natureza econômica, ficando as primeiras a cargo da FECOTRIGO e criando-se uma outra entidade para cuidar das últimas.

E assim, em junho de 1980, foi criada a Central de Cooperativas de Produção do Rio Grande do Sul Ltda (CENTRALSUL).

Os objetivos sociais da FECOTRIGO passam a aproximar-se muito daqueles estabelecidos por ocasião de sua fundação, no final da década de 50: "A Federação tem por objetivo promover o homem do campo através da união das cooperativas federadas e a representação política em defesa de seus interesses sociais, assistenciais e econômicos, orientando e integrando suas atividades bem como facilitando a utilização recíproca de serviços"⁴⁶.

⁴³ RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO 1978/1979. [s.l.]. COTRIJUÍ [s.d.].

⁴⁴ RELATÓRIO DA DIRETORIA 1978/1979. [s.l.] COTRIJUÍ [s.d.].

⁴⁵ O interessante a ressaltar é que essa tomada de consciência ocorreu quando as coisas passaram a ir mal, pois, quando tudo ia bem, quanto menos se falasse nisso melhor.

⁴⁶ FECOTRIGO. Regimento interno. Porto Alegre, 1980. cap. 2, art. 2º.

Seus objetivos específicos contemplam, sobretudo, a "promoção da doutrina cooperativista", o incentivo à pesquisa e a prestação de serviços às federadas.

Sua base social, segundo indica o Estatuto Interno, é muito ampla, podendo agregar "qualquer cooperativa singular ou de segundo grau que, reunindo produtores ou cooperativas singulares, inclua entre suas atividades pelo menos uma das seguintes: comercialização e/ou beneficiamento e industrialização, entre outros, dos seguintes produtos agropecuários: soja, trigo, milho, feijão, batata, fumo, sorgo, colza, sementes forrageiras, suínos, aves, leite e derivados"⁴⁷.

Já a CENTRALSUL, o braço econômico da Federação, estruturou-se para ser uma "agroindústria diversificada com a finalidade de participar na transformação de qualquer produção oriunda do quadro social e na industrialização dos insumos consumidos pelos agricultores associados nas suas atividades agrícolas ou pecuárias"⁴⁸.

Dessa forma, há uma tentativa explícita de retomada dos antigos objetivos cooperativistas estabelecidos por ocasião de sua fundação, ao mesmo tempo em que se busca o aprofundamento da área econômica, pois já não há mais linha de produção em qualquer setor que não seja objeto da cooperativa.

Essa mudança de rumo da antiga FECOTRIGO poderá significar um marco decisivo na história do cooperativismo estadual. A centralização da comercialização, através da reunião das cooperativas singulares, suas federações e produtores, dedicados às mais diversas linhas de produção, assim como uma política agressiva de fabricar insumos agropecuários e alimentos podem ser início da formação de um gigantesco complexo agroindustrial que, como tal, disputará com mais força uma parcela do excedente gerado pelo sistema econômico como um todo.

Talvez essa fase demore um pouco a fazer sua aparição, tendo em vista as dificuldades pelas quais passa a economia brasileira em sua fase atual, contudo as bases desse sistema terminaram de ser montadas.

Vejamos, finalmente a situação da COTRISA. Sua posição frente aos problemas enfrentados pelas suas parceiras foi distinta. Isso porque, se de um lado sofreu os impactos negativos da especialização da produção, por outro lado não tinha de se haver, nesse momento crítico, com os problemas de levantamento de fundos para novas inversões ou para terminar obras já contratadas e/ou em execução.

Concluindo, gostaríamos de observar que o extraordinário surto de crescimento apresentado pelas cooperativas na década passada, baseado na economia da soja produzida no Rio Grande do Sul, não se repetirá na que

⁴⁷ Não é por acaso que não é mencionado no Regimento Interno explicitamente o produtor de arroz, carne bovina e lã, como um desejado associado da Central. É que já existe no setor poderosas Federações, a FECOCARNE, a FECOLÃ e a FEARROZ que não veriam com bons olhos essa incursão dos "gringos" nos seus domínios. Entretanto essa é uma possibilidade que não pode ser descartada a médio prazo, haja vista que a CENTRALSUL já opera agressivamente na área do arroz.

FECOTRIGO, op. cit., cap. 3, seção 1, art. 39.

⁴⁸ RELATÓRIO DA DIRETORIA 1980. Porto Alegre, FECOTRIGO, 1980.

estamos vivendo. Isso porque, somado aos fatores conjunturais adversos, existe o fato de que a fronteira agrícola do Estado aos níveis tecnológicos conhecidos está esgotada. Além disso, a diversificação das atividades das cooperativas é realizada com a entrada das cooperativas em atividades de mercado interno, as quais registram taxas de crescimento historicamente muito menores que as de exportação ou de substituição de importações.

Dessa forma, o ritmo de crescimento dessas empresas nos próximos anos será dado pela taxa em que lograrem centralizar a comercialização da produção agropecuária estadual, centralizar o beneficiamento da produção agropecuária e expandir a produção nas áreas de fronteira agrícola, principalmente no Mato Grosso.

Anexo

Quadro A.3.1

COTRIJUÍ e COTRISA: evolução dos coeficientes, produção física recebida, valor real total das vendas e valor real da produção primária, pelo número de associados diretos — 1957/58-1979/80

EXERCÍCIOS	PRODUÇÃO FÍSICA RECEBIDA (t)/NÚMERO DE ASSOCIADOS DIRETOS		VALOR REAL TOTAL DAS VENDAS (Cr\$ 1 000)/NÚMERO DE ASSOCIADOS DIRETOS		VALOR REAL DA PRODUÇÃO PRIMÁRIA (Cr\$ 1 000)/NÚMERO DE ASSOCIADOS DIRETOS	
	COTRIJUÍ	COTRISA	COTRIJUÍ	COTRISA	COTRIJUÍ	COTRISA
1957/58	72	-	-	52	-	-
1958/59	52	46	-	98	-	92
1959/60	51	-	-	70	371	53
1960/61	181	24	526	179	447	147
1961/62	334	-	413	125	382	117
1962/63	36	10	273	74	234	66
1963/64	4	3	32	22	21	16
1964/65	11	-	69	-	42	-
1965/66	7	8	62	48	37	44
1966/67	10	16	64	47	51	44
1967/68	12	8	87	33	66	21
1968/69	20	32	127	122	102	-
1969/70	28	15	175	82	144	-
1970/71	44	24	266	137	223	-
1971/72	91	24	153	121	132	99
1972/73	29	-	210	78	150	-
1973/74	37	27	352	240	251	-
1974/75	40	26	398	236	299	195
1975/76	34	22	330	201	239	-
1976/77	33	34	360	286	182	222
1977/78	29	-	363	247	146	-
1978/79	31	27	332	205	143	148
1979/80	24	-	298	-	115	-

FONTE: RELATÓRIO DA DIRETORIA 1957/1980. [s.l.] COTRISA [s.d.].

— — — [s.l.] COTRIJUÍ [s.d.].

4 – O PROCESSO DE CAPITALIZAÇÃO NAS COOPERATIVAS DE TRIGO E SOJA: UM ENFOQUE EMPÍRICO

No Capítulo 3, mostramos o processo de desenvolvimento das cooperativas e sua transformação em grandes empresas comerciais e industriais.

Ora, isso implicou obviamente um processo de inversão, isto é, de imobilizações em ativos fixos e financeiros.

O objetivo deste capítulo consiste em determinar as fontes de financiamentos das inversões, pois estamos interessados em conhecer o papel da reinversão de lucros e dos empréstimos de terceiros no crescimento das cooperativas.

No que se refere aos recursos próprios, teremos, ademais, a preocupação de discriminar sua origem bem como determinar as formas de sua retenção na unidade coletiva.

Essas questões, cuja importância é evidente quando se trata de analisar o crescimento de uma empresa, adquirem interesse particular no caso de sociedades cooperativas, tendo em vista a ideologia e os regulamentos jurídicos "sui generis" que as fundamentam e as regem.

Tais elementos, ao influir sobre a capitalização nas cooperativas, fazem de seu desenvolvimento um problema muito particular em relação aos processos que se desenvolvem em outros tipos de unidades de produção.

A natureza dessa problemática, seu desdobramento e forma de superação são temas tratados no Capítulo 5, que segue a este. O presente capítulo, ao fornecer elementos empíricos sobre o processo de inversão, é, por conseguinte, um subsídio fundamental à análise que vai-se desenvolver naquela parte do estudo.

4.1 – Indicadores de Crescimento e de Transformação Estrutural das Inversões

O investimento – ativo técnico e financeiro em linguagem contábil – cresceu a taxas extraordinárias no período 1957-80, mais especificamente a partir de meados da década de 60 (Quadros A.1.1, A.1.2 e A.1.3 e Gráficos 1, 2 e 3 – Capítulo 1). O resultado desse processo foi a elevação do estoque de capital das cooperativas a níveis significativos.

Foi na COTRIJUL, entretanto, onde as imobilizações atingiram os níveis mais expressivos, a ponto de a colocarem entre as maiores empresas em vários ramos industriais. No ramo de óleos vegetais, por exemplo, são a Cargill apresenta um ativo fixo operacional maior do que o da serrana¹.

¹ VISÃO. Quem é Quem na Economia Brasileira. São Paulo, Visão, v.53, n.4, ago.1978.

A densidade de investimentos por unidade de valor de vendas é também maior na COTRIJUI do que nas três maiores empresas do setor de óleos vegetais, como se pode constatar no Quadro 1.²

Quadro 1

Coeficiente faturamento/ativo fixo operacional
em empresas selecionadas — 1977

EMPRESAS	VALOR DO COEFICIENTE	ESTADO-SEDE
Samrig	9,2	RS
Cargill	8,2	SP
Olvebra	12,4	RS
COTRIJUI	5,7	RS

FONTE: VISÃO. Quem é Quem na Economia Brasileira. São Paulo, Visão, v.53, n.4, ago.1978.

Estimando esse coeficiente para as cooperativas analisadas no período 1957-1979, e tomando-o como indicador de seu nível de capitalização³, chegamos aos resultados relacionados no Quadro 2 e representados no Gráfico 1 deste capítulo.

Esses dados apontam tendências de capitalização distintas a nível de cooperativa. De fato, existiu uma propensão ao aumento dos índices de capitalização na COTRIJUI e a sua queda na COTRISA. Isso explica a disparidade do valor do coeficiente registrado em cada uma delas ao final do período analisado.

Chama-se a atenção, ainda, para o fato de que na COTRIJUI o período de intensificação das inversões correspondeu à fase de transformação da empresa em "multicooperativa", isto é, aos anos 70.

² Isso não representa, evidentemente, nenhuma vantagem para a Serrana. Em primeiro lugar, porque significa que a produtividade econômica dos investimentos nas demais empresas é maior. Em segundo lugar, porque essa parece ser uma característica das empresas cooperativas. De fato, as exigências de capitalização por unidade de vendas numa cooperativa agroindustrial são obviamente muito maiores que as decorrentes do crescimento de uma agroindústria qualquer que atue no mesmo mercado do produto final.

E isso porque, enquanto as primeiras devem responder por vários estágios da produção e circulação de um certo bem — e, portanto, apresentam seu imobilizado carregado pelos investimentos necessários à montagem de uma infraestrutura de recebimento, estocagem, limpeza e transporte dos grãos, assim como a manutenção de seções de crédito e de consumo, sem falar em obras assistenciais e de caridade — as últimas (um moinho ou uma indústria de extração de óleo) são unidades de produção relativamente especializadas numa etapa do processo produtivo.

Em resumo, tudo parece indicar que existia uma divisão social do trabalho, onde às cooperativas cabia atuarem nos ramos de menor produtividade econômica do capital.

³ O melhor indicador para analisar o índice de capitalização seria a relação produto/capital ou, expresso em outros termos, a relação valor agregado bruto/imobilizações. Entretanto, como não se dispõe da variável produto, utilizou-se o valor das receitas.

Quadro 2

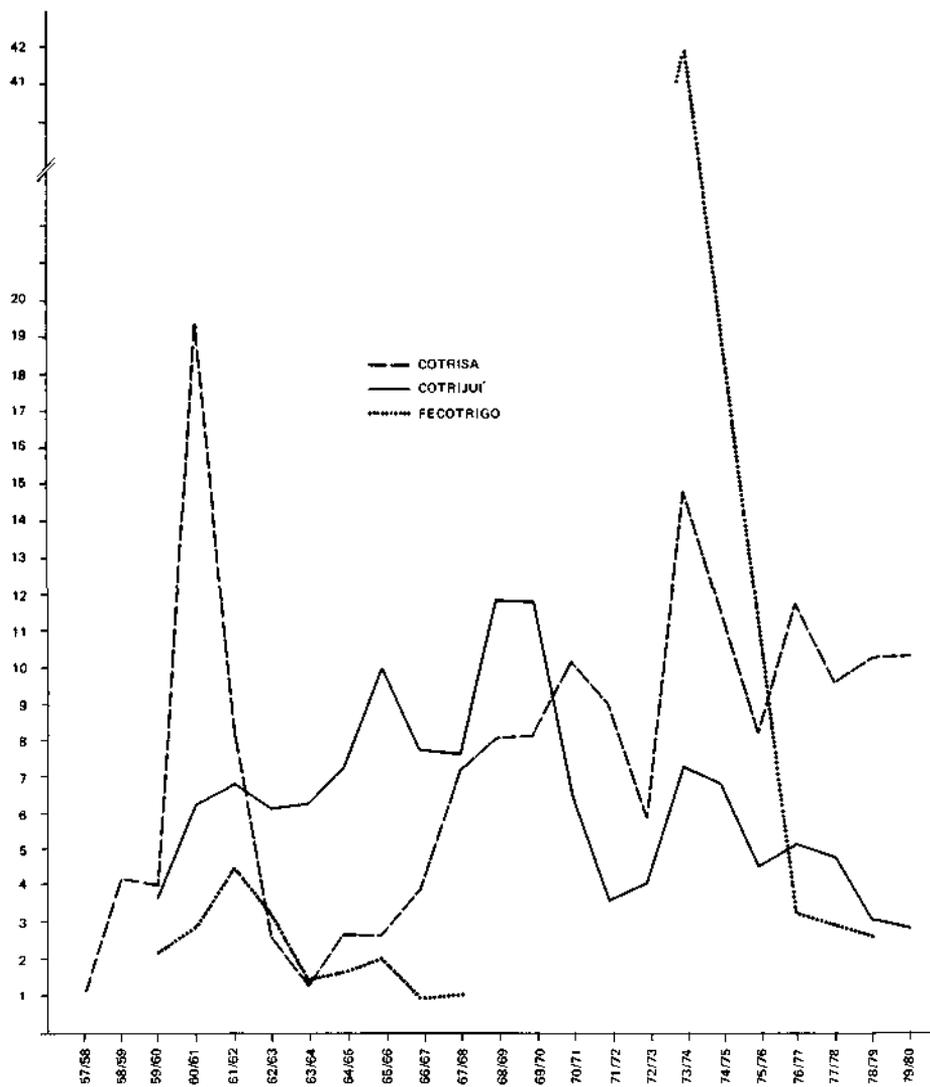
Evolução dos coeficientes receitas/imobilizações e patrimônio líquido/imobilizações — 1957/58-1979/80

EXERCÍCIOS	COTRISA		COTRIJUF		FECOTRIGO	
	R/I	PL/I	R/I	PL/I	R/I	PL/I
1957/58	1,10	0,21	-	-	-	-
1958/59	4,20	0,23	-	-	-	-
1959/60	4,09	0,96	3,67	0,24	2,16	0,21
1960/61	19,41	2,44	6,35	0,37	2,93	0,82
1961/62	8,58	0,69	6,78	0,25	4,44	2,28
1962/63	2,70	0,43	6,23	0,26	3,34	2,22
1963/64	1,39	0,34	2,99	0,28	1,48	0,50
1964/65	2,72	0,88	7,30	0,23	1,60	1,34
1965/66	2,71	0,78	10,04	0,37	1,98	2,30
1966/67	3,93	0,90	7,70	0,51	0,95	0,88
1967/68	7,11	0,99	7,56	0,49	0,99	3,43
1968/69	8,10	1,17	11,86	0,74	-	2,72
1969/70	8,16	1,03	11,94	0,68	-	2,15
1970/71	10,20	1,05	6,72	0,42	-	5,38
1971/72	8,98	1,12	3,60	0,41	-	1,72
1972/73	5,86	1,23	4,12	0,49	-	-
1973/74	14,95	1,19	7,33	0,48	41,94	2,36
1974/75	11,53	0,95	6,91	0,58	-	-
1975/76	8,16	-	4,46	0,38	11,52	0,87
1976/77	11,83	0,60	5,25	0,30	3,37	0,38
1977/78	9,67	-	4,90	0,36	2,98	0,46
1978/79	10,44	0,48	3,17	0,22	2,75	0,52
1979/80	-	-	2,91	0,18	-	-

FONTE: Quadros A.1.1 a A.1.9.

GRÁFICO 1

EVOLUÇÃO DO COEFICIENTE RECEITAS/IMOBILIZADO NAS
COOPERATIVAS SELECIONADAS - 1957/58-1979/80



FONTE: Quadro 2.

A COTRISA, que mantém o perfil de uma cooperativa comercial, é a que apresenta o menor crescimento relativo de seu imobilizado, razão pela qual ela mostra os menores níveis de capitalização a partir de 1969/70; ou, em outras palavras, porque o índice de vendas sobre o imobilizado é maior em seu caso do que o registrado nas suas parceiras.

No que diz respeito à FECOTRIGO, a sua situação é singular com respeito às duas outras cooperativas e essa singularidade deve ser justamente levada em consideração quando se analisa o crescimento histórico de suas inversões.

De fato, até o final da década de 60, como se viu, a Federação não era uma empresa onde se exercesse uma atividade econômica com as características das desenvolvidas nas suas então filiadas. Ela era, sobretudo, um órgão de representação política dos produtores e de consultoria para assuntos técnicos relacionados à produção e aos problemas de gestão nas cooperativas filiadas.

Foi só a partir de 1970 que a Federação se transformou numa unidade produtiva e, para isso, teve de partir do zero. Os dados de que dispomos, relativos ao coeficiente receitas/imobilizações, evidenciam, com efeito, esse notável esforço de investimento a partir de 1973. Tal ritmo de crescimento das imobilizações terminou por colocar o nível de capitalização da Federação acima do registrado pela COTRIJUÍ no final da década de 70 (Gráfico 1).

Em resumo, o crescimento das inversões na COTRIJUÍ e na FECOTRIGO esteve associado ao processo de transformação de ambas em "multicooperativas".

Ademais, a diferença no ritmo de expansão das imobilizações registrada pelas mesmas na década de 70 deve ser associada à formação da capacidade produtiva de cada uma delas no período anterior. Em outras palavras, o crescimento das inversões foi maior na FECOTRIGO do que na COTRIJUÍ, porque a primeira não havia absolutamente investido em aumento da capacidade instalada até o momento em que resolveu dedicar-se a atividades diretamente produtivas.

Para concluir este item, gostaríamos de tecer algumas considerações a respeito da estrutura do imobilizado dessas empresas.

É evidente que o desempenho e a estrutura dos investimentos de uma empresa é o reflexo de sua política de crescimento. Dessa forma, as cooperativas que apresentaram um processo de integração horizontal e vertical correspondente à diversificação inter e intra-setorial de sua "função" de comercialização registraram índices de capitalização mais acentuados e seu imobilizado deve refletir essa diferenciação básica. É o que explica a diferença na estrutura do imobilizado da COTRIJUÍ e da FECOTRIGO de um lado e o da COTRISA de outro.

Na Federação, por exemplo, o valor das indústrias de calcário e de extração de óleo de soja representavam, no final da década, 71% do agregado das imobilizações. O ativo financeiro alcançava 16% do mesmo.⁴

⁴ É interessante observar a estrutura do ativo financeiro da Federação. Esse compõe-se de participações nas seguintes empresas: Cooperativa Tritícola de Produção Cruzaltense Ltda.; Navegação e Comércio Lajeado S/A; COPAGRI - Corretora de Seguros; CIAGRAN - Cia. de Armazéns Graneleiros; Cia. Riograndense de Telecomunicações; Mineração Irapuá Ltda.; Pilla Corretora de Valores Mobiliários e Câmbio Ltda.; Sociedade de Garagens Ltda.; EMBRAER - Empresa Brasileira de Aeronáutica S/A; Cooperativa Regional Castilhense de Carnes e Derivados Ltda.

Quadro 3

Distribuição dos financiamentos de longo prazo, por instituição — 1960/70-1972/73

(Cr\$ 1.000 - valores nominais)				
EXERCÍCIOS	OFICIAIS (A)	% A/C	OUTROS (B)	TOTAL (C)
COTRIJUI				
1969/70	4 510	78	1 250	5 760
1970/71	17 741	93	1 190	18 931
1971/72	13 274	58	9 460	22 734
1972/73	40 770	83	7 827	48 597
1973/74	38 132	76	12 021	50 153
1974/75	52 011	61	32 394	84 405
1975/76	177 797	91	15 660	193 457
1976/77	190 039	78	51 887	241 926
1977/78	269 552	56	208 803	478 355
1978/79	298 751	71	117 029	415 780
1979/80	1 013 840	93	66 406	1 080 246
Média	-	76	-	-
COTRISA				
1957/58	6,2	95	0,3	6,5
1958/59	20,2	100	-	20,2
1959/60	20,0	100	-	20,0
1960/61	20,0	100	-	20,0
1961/62	20,0	100	-	20,0
1962/63	20,0	95	1,0	21,0
1963/64	-	-	-	-
1964/65	100,3	99	1,0	101,3
1965/66	530,6	99	0,7	531,3
1966/67	262,6	86	41,7	304,3
1967/68	198,4	82	41,7	239,5
1968/69	-	-	-	-
1969/70	2 453,9	99	0,7	2 454,6
1970/71	-	-	-	-
1971/72	-	-	-	10 133,6
1972/73	-	-	-	12 827,3
1973/74	-	-	-	32 886,2
1974/75	4 389,0	38	7 042,0	11 432,0
1975/76	-	-	-	-
1976/77	48 623,0	95	2 033,0	50 656,0
1977/78	-	-	-	-
1978/79	52 978,0	90	5 801,0	58 779,0
Média	-	91	-	-
PECOTRIGO				
1959/60	3,3	100,0	-	3,3
1960/61	3,3	100,0	-	3,3
1961/62	3,3	100,0	-	3,3
1962/63	3,3	100,0	-	3,3
1963/64	13,3	100,0	-	13,3
1964/65	13,3	100,0	-	13,3
1965/66	13,3	100,0	-	13,3
1966/67	13,3	75,1	17,7	31,0
1967/68	10,3	100,0	-	10,3
1968/69	-	-	-	-
1969/70	-	-	-	-
1970/71	-	-	-	-
1971/72	-	-	-	-
1972/73	-	-	-	-
1973/74	2 211,0	24,5	6 802,0	9 013,0
1975/76	46 408,0	56,2	36 171,0	82 579,0
1976/77	34 393,0	31,3	75 571,0	109 964,0
1977/78	211 311,0	60,9	135 645,0	346 956,0
1978/79	330 055,0	84,5	60 443,0	390 498,0
1979/80	-	-	-	-
Média	-	80,9	-	-

FONTE: BALANÇO PATRIMONIAL 1969/1980. [s.l.] COTRIJUI [s.d].
 BALANÇO PATRIMONIAL 1957/1979. [s.l.] COTRISA [s.d].
 BALANÇO PATRIMONIAL 1959/1980. Porto Alegre, FECOTRIGO [s.d].
 RELATÓRIO DA DIRETORIA 1969/1980. [s.l.] COTRIJUI [s.d].
 RELATÓRIO DA DIRETORIA 1957/1979. [s.l.] COTRISA [s.d].
 RELATÓRIO DA DIRETORIA 1959/1980. Porto Alegre, FECOTRIGO [s.d].

NOTA: 1. Na rubrica "Instituições Oficiais" aparecem:

- a) na COTRIJUI: Banco do Brasil, BNCC e BRDE.
 - b) na COTRISA: idem COTRIJUI, mais COIRIN no período 1957/58-1967/68.
 - c) na FECOTRIGO: idem COTRIJUI, mais SAS (Superintendência de Armazéns e Silos) no período 1959/60-1967/68.
2. Na rubrica "Outros", pode constar: BADESUL, BANRISUL, Banco Econômico, Banco Für Gemeinwirtschaft Aktien-gesellschaft, e qualquer outro banco particular.
 3. Esses empréstimos de longo prazo não correspondem ao total de recursos de terceiros utilizados para financiar as imobilizações. A diferença entre ambos equivale, provavelmente, aos empréstimos de curto prazo que são utilizados para investimentos.

No que diz respeito à COTRIJUI, no exercício de 1976/77 as imobilizações relativas à fábrica de óleos e às obras do terminal de Rio Grande somavam mais de 50% de seu ativo técnico. O ativo financeiro, por outro lado, atingia 9% do agregado em referência no exercício 1979/80. E dentro do ativo financeiro, as rubricas "participação em empresas subsidiárias" e "outras participações" compunham a quase totalidade desse valor (99,8%, conforme registram seus balanços patrimoniais).

Já a COTRISA apresenta uma estrutura de imobilizações típica de uma empresa comercial. No exercício 1974/75, quando foi realizada a ampliação da capacidade de refino de sua indústria, o valor das imobilizações da fábrica no total de investimentos atingia 23%. Tendo em vista que os investimentos para ampliar a capacidade de extração e refino do óleo da soja ficaram suspensos e que os investimentos em seções de consumo e armazéns para estocagem de grãos prosseguiram, é lícito concluir que essa participação tenha-se reduzido no período seguinte. Quanto ao seu ativo financeiro, esse atinge apenas 6% do ativo total.

4.2 – Fontes de Financiamento das Inversões

4.2.1 – Crescimento, Diversificação e Endividamento

Com o objetivo de avaliar a participação dos recursos próprios e dos empréstimos no processo de capitalização das cooperativas, construímos o coeficiente patrimônio líquido/imobilizações. O patrimônio líquido compreende o capital social e os fundos indivisíveis (fundos legais e estatutários). As imobilizações incluem o ativo fixo financeiro, excluindo, portanto, a rubrica *estoques*, comumente considerada para efeitos de levantamento do capital de uma empresa. Se fossem os mesmos incluídos no cálculo do coeficiente, evidentemente que se reduziria a participação dos recursos próprios no financiamento das inversões das cooperativas.

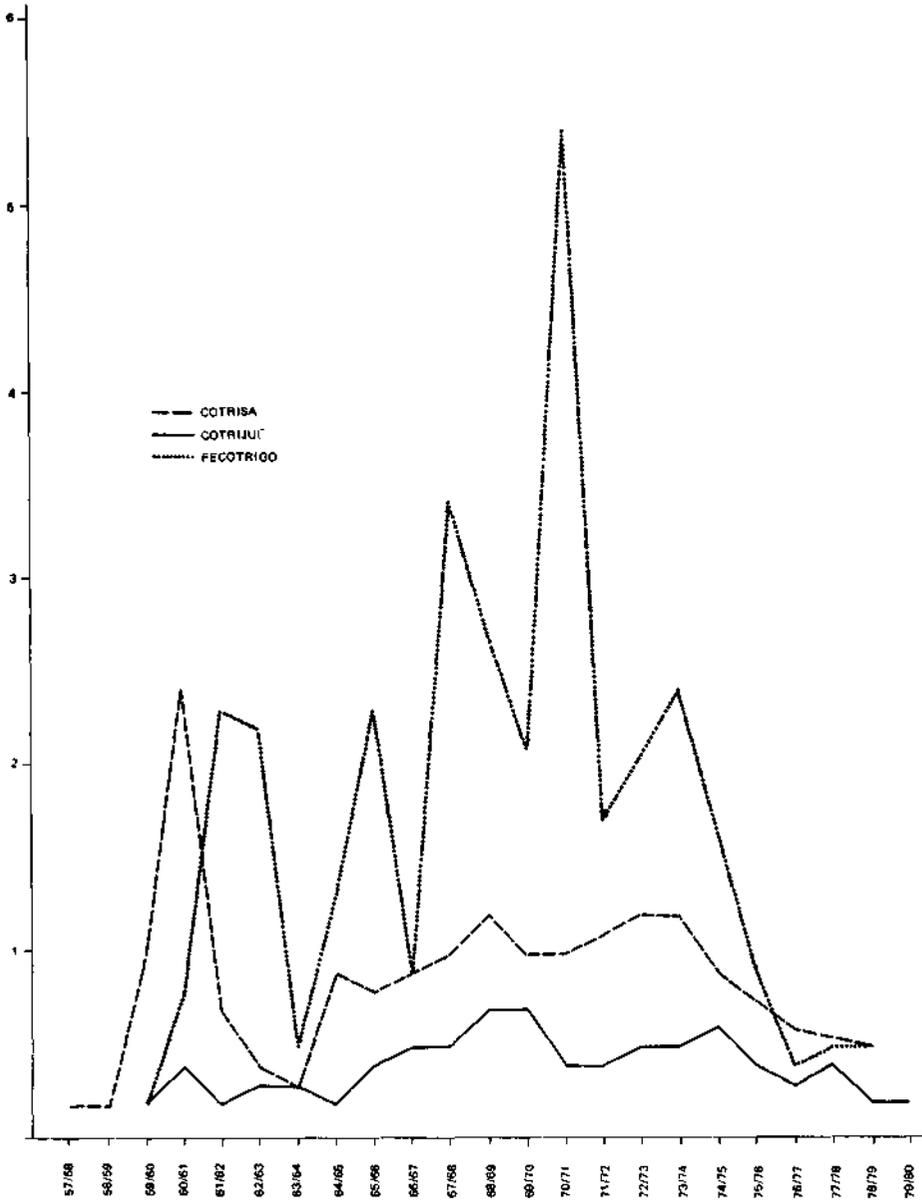
Portanto, o que o nosso coeficiente diz é quanto dos investimentos em ativos fixos e financeiros puderam ser cobertos por recursos próprios das cooperativas. Calculamos esse índice para o período 1957-79. Os resultados encontrados acham-se relacionados no Quadro 2 e representados no Gráfico 2.

De sua observação conclui-se que a COTRIJUI realizou seus investimentos via endividamento, o mesmo não se podendo dizer em relação à COTRISA e à FECOTRIGO. De fato, a participação dos recursos próprios nos investimentos é baixíssima na Serrana, ocorrendo o contrário nos casos das últimas.

Não obstante essa característica mais geral da formação dos investimentos em cada cooperativa, podem-se distinguir três períodos comuns a cada uma delas em relação à utilização de empréstimos. O primeiro deles vai da fundação até meados da década de 60, cuja particularidade são os elevados índices de endividamento; o segundo período inicia-se nessa última data, prolongando-se até o final de 1960, durante o qual aumenta muito a participação dos recursos próprios no financiamento das inversões; e, finalmente, um terceiro período que corresponde, aproxima-

GRÁFICO 2

EVOLUÇÃO DO COEFICIENTE PATRIMÔNIO LÍQUIDO/IMOBILIZADO PARA
COOPERATIVAS SELECIONADAS - 1967/68-1979/80



madamente, à década de 70, quando voltam a subir os coeficientes de utilização de empréstimos.

Logo, é possível concluir que as fases de montagem do cooperativismo comercial e, principalmente, da "multicooperativa" corresponderam a períodos de endividamento e que, portanto, tais processos foram preferencialmente financiados através de empréstimos de terceiros.

Finalmente, chama-se a atenção para o fato de a COTRIJUÍ, que foi entre as três cooperativas aquela que mais cresceu e se diversificou no período investigado, ter sido a empresa que mais utilizou recursos de terceiros para o financiamento de suas imobilizações. Dessa forma, considerando-se o caso da COTRIJUÍ como paradigmático do desenvolvimento cooperativista, é possível associar-se crescimento e diversificação com endividamento.

4.2.2 -- A Dependência das Cooperativas em Relação aos Recursos Públicos

Nessa parte do trabalho vamos destacar o papel das instituições e bancos oficiais na formação do capital das cooperativas.

A análise será efetuada levando em consideração os dois momentos mais importantes de sua história, a saber, o início de sua vida e a fase correspondente a sua transformação numa "multiempresa".

4.2.2.1 -- A formação de capital no período inicial do cooperativismo

Se existe uma tese largamente difundida pelos analistas do desenvolvimento da agricultura brasileira, é a da ausência e/ou ineficiência do sistema de comercialização da produção agropecuária depois de 30 e até a década de 50.

Essa deficiência era particularmente grave no caso da armazenagem e, também, do transporte da produção.

Por essa razão, a política econômica nesse período orientou-se, basicamente, para a criação de uma infra-estrutura de transporte e estocagem.

O Rio Grande do Sul, apesar de ser um dos estados, na época, com uma base agrícola relativamente desenvolvida e estreitamente vinculada aos mercados urbanos de alimentos e matérias-primas, inclusive a nível nacional, padecia igualmente da ausência de um sistema de estocagem e transporte que viabilizasse a circulação de suas mercadorias agrícolas em condições econômicas aceitáveis. Isso era tanto mais verdadeiro quanto menor fosse a tradição da produção estadual para abastecimento prioritário dos mercados extralocais e quanto menos próximas estivessem as regiões produtoras dos grandes centros de consumo e circulação.

A comercialização do trigo gaúcho era justamente uma dessas áreas problemáticas.

Basta, para evidenciar esse fato, mencionar que o triticultor, na segunda metade da década de 50, ainda tinha de depositar sua produção nas escolas locais, nos salões paroquiais das igrejas e até nas estradas (o que

dá idéia das perdas da comercialização e dos custos sociais e individuais decorrentes).

Quando conseguia fazer chegar sua produção ao porto de Rio Grande, com destino aos principais centros consumidores nacionais, não era raro que encontrasse os armazéns costeiros abarrotados com outros grãos, portanto sem a mínima condição de guarda e escoamento da produção.

Com o objetivo de enfrentar esse problema, dentro de uma política global de fomento à triticultura nacional, é que o Governo Federal instituiu o Plano de Expansão Econômica da Triticultura Nacional⁵ no ano de 1957, onde figurava o objetivo de criar justamente uma adequada capacidade de estocagem para a produção tritícola junto às principais regiões produtoras. Dentro desse Plano, caberia às cooperativas de trigo (cuja criação era uma das metas da estratégia para alcançar o aumento da produção e da produtividade do trigo a curto prazo) a "administração dos armazéns e silos que fossem construídos dentro do Plano citado"⁶.

No mesmo ano, foi criada a Comissão de Organização da Triticultura Nacional (COTRIN)⁷, que herdou a atribuição, antes da competência do Plano de Expansão, de construir o sistema de armazenagem.

O mecanismo através do qual as cooperativas entrariam na posse desses armazéns e silos era o de um contrato de compra e venda entre as duas partes.

Dadas, no entanto, as condições desse contrato, juros de 2% a.a. e prazo de pagamento fixado em 10 anos (quando a inflação se situava no intervalo de 24 a 91% a.a., no período 1958-68), o mesmo representava, de fato, uma doação dos imóveis em referência às cooperativas.

Embora altamente satisfatórios para as cooperativas os termos de seu compromisso com o poder público, ainda assim essas trataram de proteger, ao máximo, o ressarcimento de seus débitos, alegando as más condições com que lhe estavam sendo entregues os armazéns e silos construídos pela COTRIN.

Sem entrar no mérito da disputa, cabe apenas registrá-la, tendo em vista que foi a mesma o cavalo de batalha utilizado pelas cooperativas para postergar o acerto de contas com a Comissão. Com efeito, até o ano de 1967, a questão ainda não tinha sido resolvida.

Com isso, os triticultores ganhavam tempo, pois diga-se, a bem da verdade, que acalentavam eles o secreto desejo, transformado logo em esperança e depois em convicção, de que esses armazéns terminariam em suas mãos — como propriedades suas — sem que para isso tivessem que desembolsar nenhum cruzeiro. Isso pode ser deduzido pelas palavras da Diretoria da FECOTRIGO, em 1961: "É fato notório que a antiga direção da

⁵ BRASIL. Leis, decretos, etc. . . Decreto n.41.161 de 18/03/57. [s.n.t.].

⁶ MENDONÇA, Luiz de Freitas & NETTO, Antonio Delfim. O trigo no Brasil. São Paulo, Associação Comercial de São Paulo, 1960. 175p.

⁷ BRASIL. Leis, decretos, etc. . . Decreto n.41.490 de 14/05/57. [s.n.t.].

COTRINAG⁸ professava a crença de que os armazéns e silos, num futuro, *seriam doados às cooperativas*⁹.

Mas a política da COTRINAG — como, aliás, de uma forma mais ampla, a política para a triticultura nacional — não pode ser caracterizada como um conjunto de medidas coerentes, implementadas progressivamente de modo a atingir o objetivo maior, a saber, o de se contar com um setor tritícola nacional suficientemente forte e independente da produção alienígena.

Ao contrário, a rota para alcançar tal objetivo era constantemente afastada desse percurso ideal por fatores relacionados ao comportamento da oferta internacional, à situação do balanço de pagamentos, à situação das finanças públicas, da evolução geral dos preços internos e da maior ou menor capacidade dos triticultores de imporem suas reivindicações ao poder público.¹⁰

Por isso é que se assistiu à quase uma década de marchas e contramarchas no tratamento da questão que estamos a analisar, com a instituição pública representada por vários nomes no período¹¹, ora ameaçando a retomada de seus armazéns, caso as cooperativas não honrassem seus compromissos¹², ora encontrando formas conciliatórias para que os mesmos permanecessem nas mãos dessas últimas.

Não se conhece o desfecho desse processo, em todo caso, até 1967, não tinha havido ainda uma solução para a pendência.

Independentemente de saber se os armazéns terminaram sendo doados literalmente às cooperativas, o certo é que prevalecendo as condições da última resolução que se conhece sobre o assunto¹³ (postergação de mais 10 anos para pagamento do débito, correndo juros de 2% a.a., e isso depois de transcorridos 10 anos aproximadamente da construção dos armazéns públicos), tais condições constituíram, de fato, uma doação dessas unidades aos produtores tritícolas.

E, no caso de a cooperativa dispor-se efetivamente a assumir seu compromisso com a CIBRAZÉM, poderia a mesma solicitar ao Banco Nacional de Crédito Cooperativo (BNCC S/A) financiamento para esse fim (nas condições conhecidas).

⁸ Pelo Decreto 46.172 de 08/06/59 a COTRIN se transforma na COTRINAG — Comissão de Organização da Triticultura Nacional e Armazenamento Geral.

⁹ FECOTRIGO. Relatório da diretoria de 26/09/61. Porto Alegre, 1961. (grifos nossos)

¹⁰ FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS. Projeto evolução recente e situação atual da agricultura brasileira (1930-1975): Região Sul. Rio de Janeiro, 1978. v.5, t.1.

¹¹ A CONTRIN deu origem à COTRINAG que deu origem à Superintendência de Armazéns e Silos (SAS). Com a criação da CIBRAZÉM em 1963, o patrimônio da SAS, onde se incluem os armazéns administrados pelas cooperativas, passam para suas mãos.

¹² A SAS, por exemplo, tem a intenção de retomar os armazéns das cooperativas; a CIBRAZÉM tenta esse caminho por um momento.

¹³ RELATÓRIO DA DIRETORIA 1962. Porto Alegre, FECOTRIGO [s.d.].

Uma das formas sugeridas pela SAS era a de postergar o prazo de pagamento do débito das cooperativas que ficou estabelecido em 20 anos, a partir da assinatura da escritura definitiva. Os juros seriam cobrados à razão de 2% a.a. (tais condições representavam, de fato, doação dessas unidades armazenadoras às cooperativas).

Para se ter uma idéia da importância da intervenção governamental, mediante a construção de capacidade de estocagem para as cooperativas, basta mencionarmos que a COTRISA contava integralmente com o Governo para a construção de uma capacidade de armazenagem de 22.000 toneladas, distribuídas pelos municípios de Santa Rosa, Giruá e Santo Ângelo no momento de sua criação. A COTRIJUÍ é outro desses exemplos, pois em fins dos anos 50 administrava dois armazéns pertencentes à COTRINAG.

Nem a FECOTRIGO escapou dessa dependência em relação ao Estado. Com efeito, a Federação abriu suas portas no ano de 1959 graças à COTRINAG. Aquele empréstimo de Cr\$ 3.300,00, que aparece no Quadro 3, foi contratado "com a finalidade de fazer a devida instalação da Federação, bem como atender às despesas administrativas durante o interregno do recebimento das contribuições estatutárias"¹⁴.

O prazo para amortização desse empréstimo era de 5 anos ao juro anual de 2% sobre o saldo devedor. Dada a taxa média de inflação no período ter ficado ao redor de 50%, o custo real desse dinheiro era negativo.

Nessa primeira fase do cooperativismo, outro momento importante foi o da construção das fábricas de óleo vegetal a partir de 1962.

Acompanhemos a absorção dos recursos públicos, iniciando pela missioneira.

Da obra orçada, num primeiro momento, em Cr\$ 120 milhões (cruzeiros velhos), o Banco do Brasil financiou Cr\$ 60 milhões, isto é, 50%. Segundo esclarece sua Diretoria "o pagamento da obra far-se-á sem grandes dificuldades, tendo em vista que a constante desvalorização da moeda e, conseqüentemente dos preços de todos os produtos, as amortizações pelos valores ajustados com o Banco irão perdendo expressão"¹⁵.

Vê-se, então, que os termos do contrato de financiamento eram feitos de forma a tornarem sem expressão o custo do dinheiro para a cooperativa.

Posteriormente, o Banco do Brasil liberou mais Cr\$ 50 milhões (velhos) que somados aos primeiros praticamente completariam o orçamento inicial. Provavelmente esses valores foram aumentados, tendo em vista a desvalorização da moeda, o seguimento da obra por vários anos e os ajustes, fatais, entre o custo da obra concluída e seu projeto inicial.

Através dos relatórios da diretoria, podemos concluir que esses desembolsos adicionais também foram financiados pelo Banco do Brasil ou então pelo Banco Regional do Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE); em qualquer caso, por recursos públicos¹⁶ e, o que é ainda mais importante, subsidiados.

¹⁴ FECOTRIGO. Carta circular n.7 de 25/09/59. Porto Alegre, 1959.

¹⁵ RELATÓRIO DA DIRETORIA 1961/1962. [s.l.] COTRISA [s.d.].

¹⁶ No exercício de 1966, por exemplo, o Presidente estava autorizado pela Assembléia Geral a firmar um contrato com o Banco do Brasil no valor de Cr\$ 200 milhões (antigos) destinado ao término das obras industriais em andamento.

COTRISA. Assembléia geral ordinária de 27/12/65. [s.n.t.].

Quanto à construção das instalações da fábrica de extração de óleo da COTRIJUI, os investimentos iniciais realizados no exercício de 1961/62, no valor de Cr\$ 69 milhões (antigos) foram totalmente cobertos pelo Banco do Brasil que emprestou à cooperativa Cr\$ 75 milhões. Temos todas as razões para supor que os investimentos seguintes, necessários à continuidade da obra, foram igualmente cobertos por recursos bancários oficiais.

E, embora não se disponha de dados mais concretos a respeito dos termos dos contratos de crédito, esses terão certamente implicado um subsídio expressivo ao projeto. Isso pode ser deduzido, indiretamente, das palavras de sua diretoria: ... "Tais compromissos para que não impliquem constantes sacrifícios aos associados deverão ser sanados com a obtenção de financiamentos a baixo custo e a longo prazo"¹⁷.

No que diz respeito à Federação, até o exercício de 1967/68, a totalidade de seus empréstimos de longo prazo referiam-se a créditos de instituições públicas.

Outro exemplo da participação do Estado na formação do capital da Federação é encontrado na ata de assembléia ordinária realizada no ano de 1970. Através dela, ficamos sabendo que a FECOTRIGO obtivera da CIBRAZEM, "sem qualquer ônus, a cessão em comodato"¹⁸ dos conjuntos armazenadores metálicos, instalados em vários municípios gaúchos.¹⁹

4.2.2.2 — A formação de capital na segunda fase do cooperativismo: "a montagem da multicooperativa"

Vejamos a seguir a natureza dos financiamentos contratados pelas cooperativas na segunda fase de desenvolvimento, isto é, na década de 70.

Como foi demonstrado antes, a COTRIJUI foi a cooperativa que mais utilizou recursos de terceiros para a formação de seu capital produtivo, seguindo-se a COTRISA durante um longo período. No final da década, o índice de endividamento da Federação sobe, colocando-a em segundo lugar.

Iniciemos, pois, pela Serrana.

No período 1969-79, a participação dos financiamentos públicos no total de empréstimos a longo prazo apenas em três anos desceu de 70%. Nos demais, tal contribuição variou entre essa marca e a de 80%. Tratavam-se, fundamentalmente, de créditos do Banco do Brasil e do Banco Nacional do Crédito Cooperativo, sendo também importantes os contratados com o BRDE (Quadro 3).

Na verdade, não houve o que o setor público não financiasse. Se a cooperativa subscrevia ações para a sua participação em uma empresa (co-

¹⁷ RELATÓRIO DA DIRETORIA 1965/1966. [s.l.] COTRIJUI [s.d.].

¹⁸ Comodato significa "empréstimo gratuito de coisa não fungível, a qual deve ser restituída no tempo convencionado. FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda. Novo dicionário da língua portuguesa. Rio de Janeiro, Nova Fronteira, [s.d.]

¹⁹ Municípios de Caçapava do Sul, Cruz Alta, Encruzilhada do Sul, Erechim, Espumoso, Júlio de Castilhos, Lagoa Vermelha, Palmeira das Missões, Sananduva, Santa Bárbara do Sul, Santa Maria e Soledade.

operativa ou não), os bancos oficiais financiavam o valor dessas cotas; se os associados não haviam integralizado sua parte no capital da Cooperativa, os bancos oficiais antecipavam os recursos para esse fim.

O terminal marítimo do Porto de Rio Grande — depois de uma tentativa inicial de fazer andar a construção com recursos próprios — foi construído com os recursos financeiros dos bancos oficiais, mais precisamente do Banco do Brasil. Isso pelo menos é o que esclarece a diretoria da COTRIJUI em seu relatório relativo ao exercício 1972/73: "Também as instituições financeiras reconheceram a viabilidade e o alcance sócio-econômico da obra, tendo o Banco do Brasil S/A colocado à disposição os recursos necessários ao empreendimento".

Os armazéns de Dom Pedrito e de Maracajú (esse em Mato Grosso do Sul), para falar apenas nas regiões de fronteira da cooperativa, foram levantados com os recursos do Banco do Brasil.

O posto de resfriamento de leite foi financiado pelo Banco de Desenvolvimento do Estado do Rio Grande do Sul (BADESUL), assim também como o foi o projeto de telefonia rural.

O projeto de colonização da Amazônia, na região de Altamira, no Estado do Pará, foi um projeto conjunto da COTRIJUI com o INCRA; ao Instituto de Colonização caberia, em princípio, providenciar (ou seja, passar graciosamente às mãos da cooperativa) as terras e criar a infra-estrutura necessária à viabilização econômica da área.

A ampliação das obras em Rio Grande, com a instalação de uma nova fábrica de processamento de grãos de soja, contou com a participação fundamental do Banco do Brasil e do BNCC.

Já o parque industrial da FECOTRIGO absorveu relativamente mais recursos próprios na parte inicial do projeto. O que constitui novidade nesse caso é que parte do capital fornecido por terceiros a título de empréstimo vincula-se a recursos externos, isto é, contratados com um banco alemão. Entretanto, logo depois do início da construção do parque industrial, os empréstimos tomados dos bancos oficiais passam a constituir a maior parte do agregado em referência (Quadro 3).

Fixemo-nos, finalmente, na carteira de empréstimos da COTRISA. Cliente, desde o seu início, da COTRIN e do Banco do Brasil, ela permaneceu com essa vinculação preferencial com o setor público através de toda a década de 70. O Quadro 3 fornece as evidências sobre o assunto.

O que nos parece fundamental ressaltar é que esses recursos eram passados às cooperativas a taxas de juros e, quando havia, de correção monetária, que somadas se situavam muito abaixo da inflação. O dinheiro, portanto, não tinha custo real para as mesmas.

O Quadro 4 relaciona as taxas de desvalorização da moeda no período 1969-79, com as taxas médias de juros cobradas das cooperativas para as atividades de investimento. A diferença resultante pode ser considerada com a taxa de subsídio implícita no crédito obtido pela cooperativa. Os dados apresentados permitem-nos concluir que os subsídios implícitos nessas taxas de juros, a partir de 1974, eram enormes. Dependendo do prazo de carência, da forma de pagamento, enfim das condições do empréstimo e do ritmo de crescimento geral dos preços, poder-se-ia dizer até que o dinheiro foi doado às cooperativas pelo Governo.

Quadro 4

Estimativa das taxas de subsídio implícitas nos empréstimos
dos bancos oficiais às cooperativas — 1969-80

ANOS	TAXA ANUAL	TAXA MÉDIA	TAXA DE
	DA INFLAÇÃO (A)	DE JUROS (B)	SUBSÍDIO (C) = (A - B)
1969	20	13	7
1970	19	13	6
1971	20	13	7
1972	16	13	3
1973	16	15	1
1974	34	15	19
1975	29	15	14
1976	46	15	31
1977	39	15	24
1978	44	18 - 24	(1)23
1979	77	29 - 38	(1)43
1980	110	45	65

FONTE: Coluna A: FGV-IGP/DI, col.2, base: 1965-67=100.

Coluna B: BADESUL.

(1) Média das taxas médias de juros.

A importância dos subsídios creditícios pode ser também avaliada através dos dados do Quadro 5, onde aparecem, além da estimativa desses subsídios, os valores correspondentes aos encargos financeiros e às sobras líquidas numa das empresas analisadas, a saber, na COTRIJUÍ. Examinando-o, é possível constatar que os subsídios são maiores que os encargos financeiros e incomparavelmente superiores às sobras líquidas, isto é, ao lucro da cooperativa, na quase totalidade dos anos considerados.

Logo, sem os subsídios, a rentabilidade das cooperativas deveria ser muito maior para poder pagar seus investimentos, remunerar o capital de terceiros e gerar, no caso, lucros empresariais.

Quadro 5

COTRIJUÍ: estimativas dos subsídios embutidos nos empréstimos a longo prazo e relação entre subsídios, encargos financeiros e sobras líquidas — 1969/70-1979/80

EXERCÍCIOS	EMPRÉSTIMOS DE LONGO PRAZO (Cr\$ 1 000)	TAXA DE SUBSÍDIO (%) (Cr\$ 1 000)	SUBSÍDIO ESTIMADO (1) (Cr\$ 1 000)	ENCARGOS FINANCEIROS (2) (Cr\$ 1 000)	SOBRAS LÍQUIDAS (Cr\$ 1 000)
1969/70	6 000	7	420	-	483
1970/71	19 000	6	1 906	-	1 917
1971/72	23 000	7	1 610	-	787
1972/73	49 000	3	1 470	-	7 549
1973/74	50 000	1	7 258	10 069	975
1974/75	84 000	19	15 960	13 430	35 804
1975/76	193 000	14	27 020	13 388	14 808
1976/77	242 000	31	75 020	57 622	28 893
1977/78	478 000	24	114 720	98 953	14 939
1978/79	416 000	23	95 680	189 783	3 297
1979/80	1 080 000	43	464 400	391 231	5 364

FONTE: COTRIJUÍ.

BADESUL.

Estimativas da autora.

- (1) Supondo-se que o total dos empréstimos em cada ano refere-se a empréstimos contratados naquele ano.
 (2) Os encargos financeiros correspondem aos empréstimos de curto e longo prazos.

4.2.3 — Os Recursos Próprios das Cooperativas

4.2.3.1 — A forma das sobras

Para analisar a origem das sobras nas cooperativas, elegemos a COTRIJUÍ como exemplo, tendo em vista ter sido essa a empresa que alcançou um maior grau de diversificação de suas atividades. Além disso, nossa escolha recaiu sobre a Serrana, por ser aquela cooperativa que apresenta um registro contábil mais adequado para a análise que pretendemos desenvolver.

No Quadro 6, as sobras aparecem agregadas em três grandes itens, a saber: 1º) sobras comerciais; 2º) sobras oriundas de prestação de serviços produtivos relacionados à comercialização da produção; 3º) sobras industriais.

As rubricas que compõem cada um destes três itens são as seguintes:

Grupo 1: sobras decorrentes da diferença entre os preços pagos aos produtores e os obtidos pelas vendas de produtos "in natura", como o tri-

go, a soja, o milho, a lã etc.; sobras correspondentes a taxas cobradas aos associados pelo repasse do crédito obtido junto à rede bancária; sobras resultantes das operações de compra a terceiros e "venda" aos produtores de máquinas e equipamentos, sacaria e artigos de consumo individuais;

Quadro 6

COTRIJUI: estrutura das sobras — 1959-80

(Cr\$ — valores nominais)

EXERCÍCIOS	GRUPO I			GRUPO II	OUTROS (1)	E (G _I + G _{II} + OUTROS)	PRODUTOS INDUSTRIAIS
	Subtotal A	Subtotal B	A + B				
1959-63	7 005	8 188	15 193	6 537	-	21 730	-
1963-67	52 147	35 764	87 911	2 166	(-)56 732	33 345	108 886
1967-71	552 486	112 471	664 957	29 960	-	694 917	272 208
1971-75	6 930 778	1 091 786	8 022 564	3 427 255	4 632	11 454 451	688 985
1975-76	6 090 883	1 822 601	7 913 484	5 581 382	(-)438 436	13 056 430	2 905 900
1976-77	18 890 778	(-)125 964	18 764 814	(-)2 151 854	(-)2 216 339	14 396 621	11 354 619
1977-78	13 165 392	4 022 608	17 188 000	(-)3 541 770	(-)5 815 165	7 831 065	1 520 827
1978-79	3 993	(-)561 302	557 309	93 674	(-)286 017	394 966	(-)889 226
1979-80	19 490 992	33 417 474	52 908 466	-	(-)327 279	52 581 187	(-)22 914 051

FONTE: Quadro A.4.1. — Anexo deste capítulo.

(1) Significa, por exemplo, resultados do "hospital" e despesas com "os armazéns".

Grupo II: sobras originárias de operações de transporte, armazenagem, do terminal marítimo de Rio Grande e sobras da prestação de serviços de assistência técnica;

Grupo III: sobras provenientes da industrialização da soja, do beneficiamento do arroz, da carne bovina, do leite, da fabricação de rações etc.

Se o leitor quiser encontrar as sobras discriminadas por cada uma de suas rubricas originais, poderá consultar o Quadro A.4.1 do Anexo deste capítulo.

Antes de passarmos à análise dos dados apresentados, é importante ter presente que os mesmos devem ser tomados como um indicador da composição e evolução do excedente da cooperativa e isso porque não conhecemos a metodologia de escrituração contábil utilizada, nem as alterações que a mesma sofreu ao longo do período analisado. Assim sendo, poderemos estar considerando categorias diferentes de excedente como fazendo parte de uma mesma conta. De fato, é provável que as contas, da forma como são apresentadas, misturem categorias de excedente diferentes, notadamente aquelas que compõem o Grupo I, onde as respectivas sobras de-

vem incluir, também, as advindas da *prestação de serviços produtivos*, como transporte e armazenagem.²⁰

É importante colocar ainda que partimos do suposto de que a contabilidade da empresa, tal como se apresenta, é digna de crédito e que os erros que porventura existam advenham apenas do exercício da prática contábil.

Consideramos, finalmente, que os dados que utilizamos, apesar das limitações acima referidas, constituem uma boa indicação da tendência das variáveis que nos propomos analisar, ainda mais que estamos trabalhando com um número suficientemente grande de informações.

Conforme se pode observar no Quadro 6, a maior parte das sobras da cooperativa são oriundas de suas atividades puramente comerciais compreendidas no Grupo I. Em outras palavras, seus excedentes originaram-se, basicamente, do fato de a cooperativa pagar ao produtor um preço menor do que o conseguido com a venda de sua produção ou, também, porque cobraram do produtor um preço maior por certas mercadorias do que pagaram pelas mesmas no mercado.²¹

Ainda que tal distribuição das sobras aproxime-se da real, julgamos, no entanto, que a mesma subestima *multo* as sobras do Grupo II. Em outras palavras, essa distribuição implica a superposição dos excedentes do Grupo II aos do Grupo I. É digno de nota, por exemplo, que não apareçam as sobras provenientes da armazenagem da produção (com exceção de alguns anos e daquelas relacionadas aos armazéns do Terminal de Rio Grande).

Para o final do período, as sobras do Grupo III já adquirem maior expressão relativa. É importante referir, a esse respeito, que as mesmas já vêm deduzidas dos encargos financeiros (juros e correções monetárias), além de outros custos e/ou gastos relacionados ao pagamento dos empréstimos para investimentos nas plantas industriais. Sendo assim, a reduzida expressão das sobras do Grupo III no agregado total das sobras explica-se pela circunstância muito particular de que elas estão momentaneamente comprometidas com o pagamento da dívida contraída para a realização dessas imobilizações.

Além disso, é conveniente não esquecer que os resultados industriais dos últimos anos se viram comprometidos pela queda dos recebimentos da soja pela cooperativa devido aos três anos consecutivos de desempenho insatisfatório das safras. Isso terá provocado uma ociosidade no parque industrial da empresa, com reflexos negativos evidentes sobre a rentabilidade das instalações industriais. De outro lado, tais resultados negativos nos últimos dois exercícios são de responsabilidade das regiões de Dom Pedrito e Rio Grande que são justamente regiões e áreas de atividades novas da cooperativa, como é o caso do beneficiamento de carnes no primeiro município. Assim sendo, pode-se atribuir esse mau resultado ao custo que incorre uma empresa ao abrir uma nova frente de expansão de atividades.

²⁰ No Capítulo 5, justificaremos porque classificamos esses serviços como produtivos.

²¹ A natureza real dessas sobras será discutida no Capítulo 5.

Além disso, é importante referir, para concluir, que a cooperativa de carnes de Dom Pedrito já estava às portas da falência quando foi oferecida à COTRIJUÍ. Certamente a Serrana aceitou-a nessas condições porque viu aí uma boa possibilidade de expandir sua base geográfico-econômica, mesmo com prejuízo inicial. É que estaria trabalhando, sobretudo, pensando nos resultados que poderia obter a médio e longo prazos.

4.2.3.2 – A retenção das sobras nas cooperativas

4.2.3.2.1 – Formas jurídicas de apropriação: o capital e os "fundos indivisíveis"

A apropriação dos excedentes, ou das sobras, pelas cooperativas acha-se regulamentada por Lei Federal e pelos seus regimentos internos. As formas jurídico-contábeis que assumem são duas: capital social e fundos.

De acordo com a Lei, o capital social é subdividido em quotas-partes. O produtor associado subscreve um determinado número de partes-ideal desse capital, as quais serão pagas, segundo o mesmo diploma legal, mediante "prestações periódicas independentemente de chamada, por meio de contribuições ou outra forma estabelecida a critério dos respectivos órgãos executivos federais"²².

Além do capital social, a lei obriga a formação dos chamados "fundos indivisíveis"²³, mais especificamente de Reserva e o Fundo de Assistência Técnica Educacional e Social (FATES), além de permitir que a Assembléia Geral da Cooperativa crie outros fundos.

O primeiro desses fundos, o de Reserva, destina-se "a reparar perdas e atender ao desenvolvimento" da empresa; já o FATES objetiva "prestar assistência aos associados, seus familiares e, quando previsto nos estatutos, aos empregados da cooperativa". Esses fundos, assim como qualquer outro que venha a ser criado pela Assembléia Geral é formado a partir das sobras líquidas do exercício. O Fundo de Reserva corresponderá a 10% e o FATES a 5% desse valor excedente. Observando-se, no entanto, os balanços de sobras e perdas e os balanços patrimoniais, nota-se que esses – muitas vezes com outro nome – e muitos outros fundos existem na cooperativa desde a sua fundação, no final da década de 50 (Quadro 7).

a) A formação do capital social

Vejamos agora o que dispõe complementarmente os regimentos internos das cooperativas sobre a formação do capital social.

- O caso da COTRIJUÍ

Tomando inicialmente o caso da COTRIJUÍ e o estatuto aprovado em 1957, ficamos sabendo que a subscrição das quotas-partes, das quais se compõe o capital social, é fixada em função do tamanho do produtor e, também, de uma produtividade média esperada: "Cada associado deverá subscrever um mínimo de (uma) quota-parte para cada 100 (cem) quilos de trigo produzido anualmente, não podendo ser inferior a 10 (dez quotas-partes por hectare cultivado" (ou seja, uma tonelada por hectare cultivado)²⁴.

²² BRASIL. Leis, decretos, etc. . . . Lei nº 5.764 de 16/12/1971. [s.n.t.] cap.6, art.25.

²³ Ibidem, cap.7, art.28.

²⁴ COTRIJUÍ. Estatuto interno. [s.l.] 1957. cap.2, art.6, parágr.19.

Tais exigências sobre o nível mínimo de contribuição à formação do capital evidenciam a preocupação da cooperativa em estimular a produtividade de seu quadro social. Isso é evidente tendo em vista que a capitalização sob a forma de capital social depende do volume da produção entregue pelo associado.

Com efeito, a integralização do capital pode ser realizada à vista ou em prestações anuais, proporcionais à entrega de trigo na cooperativa, na base de Cr\$ 0,10 (dez centavos) para cada quilo²⁵. Essa forma de integralização do capital é mantida no regimento interno de setembro/61. Ora, como é fixa a cobrança dos Cr\$ 0,10 por quilo de produção entregue à cooperativa, a retenção só poderia aumentar em função do aumento da produtividade da lavoura do associado, a uma velocidade maior do que a da desvalorização da moeda.

Como, ao contrário, a produtividade no período caiu, terá ocorrido um período de dificuldades na capitalização. Convém lembrar, também, que o final da década de 50 e início da de 60 foi um período ruim para a lavoura tritícola, devido às adversidades climáticas e às condições desfavoráveis vigentes no mercado do cereal. Em vista disso, é óbvio que ocorreu um "atraso" na constituição do capital da cooperativa.

Já o estatuto aprovado em 25/01/65 busca corrigir esse problema, fixando a integralização do capital, não mais em função de um valor pré-fixado por produção entregue, o qual como já se disse, leva à deterioração da formação dos recursos próprios em períodos inflacionários, mas do percentual de 2% *"sobre o valor da produção agropecuária entregue à cooperativa"*. Dessa forma, a retenção do excedente do produtor para a formação do capital passa a ser feita em função da produtividade e do aumento nominal dos preços.

Isso, entretanto, não era o bastante. Assim, no regimento aprovado em 15/10/68 fica fixado que o associado integralizará suas quotas-partes *"de uma só vez, à vista, ou parceladamente, no prazo máximo de 10 (dez) anos, mediante o pagamento de 1% no ato de admissão e da retenção de 3% do valor de seus produtos entregues na cooperativa"*.

Para garantir que o associado cumprirá seus compromissos no prazo hábil, o referido estatuto assegura a cooperativa que, no caso da retenção anual do produtor, não alcançar 1/10 do capital subscrito, poderá utilizar "o retorno ou qualquer outro crédito seu para completar aquele limite".

Mas o que nos parece mais importante é que uma vez integralizadas as quotas-partes do capital subscrito pelos associados, *a cooperativa continuará a reter 3% "sobre o valor de seus produtos entregues, para aumento de capital, independentemente da área de cultivo"*²⁶.

Com o estatuto de 1968 abre-se um novo período na história da capitalização das cooperativas, onde se acelera o ritmo interno de formação do capital social.

²⁵ COTRIJUI, op. cit., nota 24, cap.2, art.11, parágr. 1º.

²⁶ COTRIJUI. Estatuto interno. [s.l.] 1968.

É importante ressaltar, além disso, que no capítulo referente às "Disposições Gerais e Transitórias" ficou instituído que no exercício 1968/69 seria efetuada uma retenção na proporção de 5% sobre a produção de trigo entregue pelo associado para integralização de seu capital.

As disposições citadas serão mantidas até o ano de 1976, último ano que foi objeto de investigação do assunto.

Antes de concluir, no entanto, é importante chamar a atenção para o fato de que, não obstante o regimento prever a capitalização sobre toda a produção entregue, de fato não era executada a retenção sobre a produção de soja.²⁷

- O caso da Federação

O regimento de 16/10/58 da FECOTRIGO estabelece que suas federadas "deverão contribuir, anualmente, com importância equivalente a 0,05% das vendas a terceiros de produtos agrícolas efetuados pela Federada; e, no caso de industrializar toda ou parte da produção agrícola, essa percentagem será calculada sobre o valor do produto não industrializado".

Vê-se, então, que a Federação utilizava o critério de proporcionalidade em relação ao valor global das transações anuais das Federadas e não estabelecia um percentual fixo de contribuição monetária — Cr\$ 0,10 por quilo entregue — tal como o faziam, na época, as cooperativas singulares.

Já em 1966, a cooperativa de 2º grau aumenta a taxa de retenção sobre as cooperativas singulares para 0,1% e, o que nos parece mais importante, passa a cobrá-las sobre a venda que as mesmas realizavam a terceiros, tanto de produtos "in natura" como industrializados.

No ano de 1968, é introduzida a seguinte modificação na forma de retenção do valor da produção da Federada: a taxa de 0,1% sobre a venda das cooperativas a terceiros seria cobrada sobre aquele produto de "maior expressão financeira global no exercício ...". Além disso — e esse dispositivo é obviamente da maior importância —, estatuiu a Federação que, uma vez integralizado o capital subscrito, continuaria a retenção.

O estatuto aprovado em 1973 dispõe que no ato de sua admissão a Federada realize 5% sobre o capital subscrito. Com relação ao capital remanescente, sua integralização será efetuada mediante um percentual a "ser estipulado pelo Conselho de Administração sobre o faturamento global anual de trigo ou soja" (grifos nossos).

Além disso, o referido estatuto diz que as sobras líquidas, quando houver, poderão ser revertidas integralmente para a realização do capital das cooperativas singulares por decisão da Assembléia Geral.

O regimento aprovado em 26/10/77 é mais exigente ainda em termos de participação das cooperativas na formação de capital da FECOTRIGO. Por isso mesmo, vale a pena determo-nos com mais cuidado sobre o mesmo.

Vejamos, inicialmente, o que dizia a respeito da integralização do capital o estatuto de 1973. No seu artigo 16, era instituído que "a co-

²⁷ As razões disso parecem bem evidentes. Como a situação do mercado era a de escassez de matéria-prima, se a cooperativa retivesse sobre a soja, o produtor poderia desviar sua produção para os canais alternativos de comercialização.

operativa se obriga a subscrever quotas-parte do capital da Federação no valor correspondente a 10% de seu capital integralizado até o teto máximo de 1.500 vezes o maior salário-mínimo vigente no País".

Já o regimento de 1977 determina que "a cooperativa se obriga a subscrever *ordinariamente* quotas-partes do capital da Federação no valor correspondente a 5% da soma do seu capital integralizado mais fundos, legais ou estatutários, até o limite de 3.000 (três mil) vezes o maior salário-mínimo vigente no País". (art. 16 - grifos nossos).

Assim, a obrigatoriedade da cooperativa singular com a Federação não se extinguiu com a integralização do capital subscrito na ocasião de sua entrada, ao contrário, somente quando esse valor atingisse o teto fixado de 3.000 vezes o maior salário-mínimo do País.

Também nesse caso isso tudo não era o bastante. No parágrafo único, do mesmo artigo 16, o regimento adverte para o fato de que "independentemente da subscrição a que se refere este artigo, a Federação poderá efetuar chamadas de capital em subscrições extraordinárias para o desenvolvimento de projetos específicos. Nesse caso, a integralização e o limite obedecerão à determinação da Assembléia Geral que aprovar a subscrição extraordinária". Aqui é previsto que o capital da federada seja integralizado através da retenção das sobras líquidas quando necessário for.

E a cooperativa dificilmente poderia ludibriar, (caso o quisesse fazer, por certo) sua federação, tendo em vista que a última se autorizava a "solicitar aos compradores das cooperativas singulares a retenção das parcelas correspondentes às contribuições estatutárias e/ou regimentais"²⁸.

b) A captação de recursos via fundos indivisíveis

Vejamos, a seguir, como evoluiu a legislação sobre a captação de recursos pela cooperativa através da constituição dos chamados fundos indivisíveis.

Na COTRIJUÍ, o Regimento Interno aprovado em 1957 estabelece que o fundo de reserva será obtido como uma percentagem do custeio e que o mesmo sairá dos resultados líquidos de todas as seções - exclusive a agrícola (a mais importante em termos de valor) - na razão de 10% desse total.

Em 1965, aparecem em seus regimentos mais três fundos: o Fundo de Desenvolvimento Econômico (FDE), o Fundo de Assistência Social (FAS) e o Fundo de Indenizações (FI), calculados na proporção de, respectivamente, 30%, 10% e 5% das sobras líquidas *totais* (grifo nosso). E, O Fundo de Reserva, agora sai também das sobras líquidas na razão de 10%.

As disposições legais sobre a matéria, aprovadas em 1968, excluem o Fundo de Indenizações.

Já o regimento aprovado em 1974 instituiu a alteração do nome da FAS para Fundo de Assistência Educacional e Social (FATES), de conformidade com a Lei nº 5.764/71.

²⁸ FECOTRIGO. Regimento interno. Porto Alegre, 1977. art.19.

A evolução e a estrutura dos fundos na FECOTRIGO e na COTRISA podem ser observadas no Quadro 7. Como pode ser constatado pelas cifras aí relacionadas, as exigências de retenção para a formação dos fundos eram extraordinariamente maiores na FECOTRIGO do que nas cooperativas singulares e maiores na COTRISA do que na COTRIJUÍ.

Quadro 7

FECOTRIGO, COTRISA e COTRIJUÍ: taxas de retenção das sobras líquidas para a formação dos fundos internos — 1956-1978

EMPRESAS E DENOMINAÇÃO DOS FUNDOS	(Z)									
	1956	1957	1958	1965	1966	1968	1973	1977	1978	
FECOTRIGO										
FR	-	-	10	-	10	10	10	10	-	
FDE	-	-	10	-	10	10	50	50	-	
FAT(1)	-	-	-	-	10	10	-	-	-	
FAS	-	-	-	-	10	(2)10	5	5	-	
FAC(3)	-	-	-	-	30	30	-	-	-	
FP(4)	-	-	-	-	-	-	5	5	-	
TOTAL	-	-	20	-	70	70	70	70	-	
COTRISA										
FR	10	10	-	-	-	10	10	-	10	
FDE	14	10	-	-	-	10	10	-	10	
FAS	-	-	-	-	-	5	(5)10	-	10	
F.Constr.Sede	-	-	-	-	-	-	10	-	-	
F.Conservação Máquinas	-	-	-	-	-	-	10	-	10	
F.Constr.Armazéns	-	-	-	-	-	-	10	-	10	
F.Conservação Prédios	-	-	-	-	-	-	10	-	10	
F.Leis Sociais	-	-	-	-	-	-	10	-	-	
F.Centro Atividades Agrícolas	-	-	-	-	-	-	5	-	-	
F.Promoções e Propagan- da	-	-	-	-	-	-	1	-	1	
F.Subvenções e Auxílios	-	-	-	-	-	-	1	-	-	
TOTAL	24	20	-	-	-	25	87	-	61	
COTRIJUÍ										
Total dos fundos	-	10	-	55	-	50	50	-	50	

FONTE: BALANÇO PATRIMONIAL 1958/1977. Porto Alegre, FECOTRIGO [s.d.].

BALANÇO PATRIMONIAL 1956/1978. [s.l.] COTRISA [s.d.].

BALANÇO PATRIMONIAL 1957/1978. [s.l.] COTRIJUÍ [s.d.].

(1) Fundo de Assistência Técnica; (2) Transforma-se em FATES; (3) Fundo para Aumento de Capital; (4) Fundo de Pesquisa; (5) Transforma-se em FATES.

4.2.3.2.2 – A retenção das sobras sob a forma de investimentos e custos financeiros nas cooperativas

Segundo os Regimentos Internos das cooperativas, é a Assembléia Geral quem dá ao Conselho de Administração autorização para "adquirir, alienar ou onerar bens imóveis". Afóra essa restrição, o Conselho fica "investido de poderes para resolver todos os atos da gestão, inclusive transigir, contrair obrigações, alienar e empenhar bens e direitos, (...) bem como realizar a contratação de operações de financiamento"²⁹.

Dessa forma, o dispositivo legal fixa limites ao comprometimento das sobras das cooperativas pelos respectivos Conselhos. É possível concluir da lei que as direções cooperativistas têm uma margem de manobra bastante ampla neste sentido, pois apenas a aquisição de bens imóveis – através de recursos próprios ou crédito bancário – está, em princípio, sujeita ao controle "ex-ante" da Assembléia Geral dos associados.

Na prática, o campo de liberdade para as decisões do Conselho é ainda maior, pois, mesmo no caso dos investimentos em bens imóveis (como prédios para armazéns, para as instalações das fábricas etc.), inexistente, tanto quanto se pode apurar, um plano discriminado dos valores dessas inversões apresentado à Assembléia Geral. Ao final do exercício, essa ratifica os investimentos realizados pelo Conselho no curso do período que vem de expirar.

E esses investimentos, embora não possam ser considerados como custos, para efeito da apuração das sobras ou prejuízos anuais, levam as cooperativas a incorrerem em uma série deles, entre os quais os mais significativos são os encargos financeiros dos empréstimos bancários.

No caso concreto das cooperativas em exame, os encargos financeiros são elevadíssimos, como se demonstrará a seguir:

Esses representavam uma média de 0,6% das receitas da COTRIJUI no período de 1962/63-1969/70. Na década de 70, mais precisamente no período compreendido pelos exercícios 1973/74-1979/80, o peso desses encargos sobe, em termos médios, para 3,3%, representando um incremento de 450%.

O Quadro 8 permite verificar a subida do coeficiente no transcórrer do último período referido na COTRIJUI e na FECOTRIGO. Como se vê, existiu uma relação crescente entre essas duas variáveis em ambas as empresas analisadas.

Observando-se, por outro lado, a participação das sobras líquidas nas receitas, nota-se que ela é muito menos importante do que a dos encargos financeiros e que, ademais, enquanto sobe a participação desses últimos, aquela decresce, pelo menos no caso da COTRIJUI.

Por último, é importante notar que os encargos financeiros crescem mais do que proporcionalmente às sobras líquidas, de tal forma que no exercício 1978/79 as últimas representam apenas 1,7% e 7,9% dos primeiros na Serrana e na Federação.

²⁹ COTRIJUI. Regimento interno 1974. [s.n.t.] art. 40, item i.

Quadro 8

Relação entre receitas, despesas e sobras em cooperativas selecionadas — 1973/74-1979/80

	(Cr\$ 1 000 — valores nominais)						
DISCRIMINAÇÃO	1973/74	1974/75	1975/76	1976/77	1977/78	1978/79	1979/80
COTRIJUI							
Receitas	427 681	721 209	933 292	1 939 153	2 985 621	3 934 253	6 035 335
Gastos	62 594	112 969	210 237	367 085	702 645	846 190	1 501 184
Encargos financeiros	10 069	13 430	13 388	57 622	98 953	189 783	391 231
Sobras (líquidas)	975	35 803	14 808	28 893	14 939	3 297	5 364
Sobras à disposição da Assembleia Geral	184	11 712	4 602	12 970	7 470	1 649	2 682
Variação do patrimônio líquido	-	32 477	18 253	33 258	109 832	50 114	97 767
FECOTRIGO							
Receitas	525 134	-	782 828	968 679	1 271 513	1 627 241	-
Gastos	506 022	-	778 154	924 035	1 183 534	1 570 998	-
Sobras (líquidas)	19 112	-	7 180	42 170	94 179	9 036	-
Encargos financeiros	3 903	-	19 798	31 252	35 428	114 070	-
Sobras à disposição da Assembleia Geral	5 733	-	2 154	12 651	28 254	2 710	-
Variação do patrimônio líquido	-	-	-	48 612	89 383	108 072	-
COTRIJUI (em %)							
Encargos financeiros/ /receitas	2,4	1,9	1,4	3,0	3,3	4,8	6,5
Sobras líquidas/encar- gos financeiros	9,7	266,6	110,6	50,1	15,1	1,7	1,4
Sobras líquidas/receitas	0,2	5,0	1,6	1,5	0,5	0,08	0,08
FECOTRIGO (em %)							
Encargos financeiros/ /receitas	0,7	-	2,5	3,2	2,7	7,0	-
Sobras líquidas/encar- gos financeiros	489,7	-	36,3	134,9	265,8	7,9	-
Sobras líquidas/receitas	3,6	-	0,9	4,4	7,4	0,5	-

FONTE: BALANÇO DE SOBRES E PERDAS 1973/1980. [s.l.] COTRIJUI [s.d.].

— [s.l.] COTRISA [s.d.].

— Porto Alegre, FECOTRIGO [s.d.].

NOTA: 1. As sobras líquidas são iguais a (vendas + receitas) - (custos + despesas). As sobras à disposição da Assembleia Geral são iguais a (sobras líquidas) - (fundos estatutários e livres).

2. O patrimônio líquido é igual ao capital social mais todos os fundos da cooperativa.

A importância da retenção das sobras sob a forma de custos financeiros nas cooperativas pode ser ainda avaliada através do confronto anual entre esses e a variação do patrimônio líquido. Como evidenciam os dados relativos à COTRIJUI, constantes no Quadro 8, as elevações dos encargos financeiros situam-se acima do aumento anual dos recursos próprios em vários anos. Os dados referentes à FECOTRIGO parecem indicar, também, um movimento deste tipo.

Dada, como vimos anteriormente, a importância da poupança externa no financiamento das inversões — o que explica os elevadíssimos encargos financeiros em relação às sobras líquidas e em relação às variações dos recursos próprios —, podemos concluir que mais importante do que a retenção das sobras sobre as diversas formas legais e mais importante,

também, do que a retenção das sobras líquidas (depois de deduzidas as parcelas correspondentes a esses fundos³⁰) é a retenção do excedente sob a forma de custos operacionais, mais especificamente de custos financeiros.

Além desses custos derivados de investimentos financiados com recursos de terceiros, a cooperativa deve amortizar esses empréstimos utilizando de as sobras (ou contratando novos empréstimos que por sua vez vão aumentar ainda mais os custos financeiros e consequentemente comprometer as sobras). As parcelas das inversões que não são realizadas como recursos de terceiros, o são com recursos próprios, os quais também saem das sobras.

Como esses desembolsos são realizados no decurso do exercício, é muito provável que, no momento de fechamento das contas, as sobras já estejam comprometidas pelos mesmos; e, embora não possam ser considerados como custos do ponto de vista contábil, não deixam de funcionar como verdadeiros custos para efeito de apuração dos resultados ao final do exercício.

E, neste momento, as sobras líquidas, quer no momento em que forem consideradas para efeito de dedução dos fundos, quer na ocasião em que se cogitar sobre se serão ou não distribuídas aos associados — serão sempre apenas um pequeno resíduo do montante maior retido para pagamento das inversões e/ou dos custos financeiros (ou não) delas decorrentes. Assim é que a constituição dos fundos para consumo e/ou inversão dos associados esteve, entre outros fatores condicionantes, determinada por esse processo de retenção do excedente.

³⁰ Queremos significar com isso que existem outras formas de retenção de excedente nas cooperativas, a saber: 1ª) criação de empréstimos compulsórios sobre a produção do associado entregue à cooperativa; 2ª) autorização para o aumento das taxas de retenção para integralização do capital social; 3ª) retenção pura e simples das sobras (depois de deduzidas dos fundos legais).

Vejamos alguns exemplos da retenção com base nas três modalidades citadas. Iniciemos pela COTRIJUI.

Por decisão das Assembléias Gerais dos respectivos exercícios, as sobras líquidas (depois de deduzidos os fundos estatutários) foram alimentar o Fundo de Desenvolvimento Econômico nos anos de 1960, 1961, 1962, 1964; destinaram-se ao fundo de reserva em 1970, 1971, 1972, 1973, 1974, 1976 (parte), 1977 (parte), 1978 e 1979.

Na Assembléia Geral de 1963, foi aprovado o empréstimo compulsório — 1% sobre a produção do associado entregue à cooperativa incidindo um juro de 12% a.a. — com o objetivo de ajudar a sanar as combalidas finanças da cooperativa. No ano de 1965, essa retenção subiu de 1% para 3% e com prazo indeterminado. O produto dessa retenção, que inicialmente ficara decidido que retornaria ao produtor, terminou sendo revertido para a conta de integralização do capital dos associados.

No ano de 1969, aprova-se novo empréstimo compulsório com o objetivo de iniciar a construção do terminal da Serrana no Porto de Rio Grande nas seguintes condições: 3% sobre a safra de trigo entregue pelo associado ou 3% do cultivo de maior expressão. Esse empréstimo terminou devolvido ao produtor por decisão do Conselho de Administração (e não da Assembléia que "teria votado" pela sua retenção na cooperativa!).

Já a Assembléia Geral da FECOTRIGO permaneceu muito tempo — até o momento em que não havia decidido empreender seu projeto de diversificação — preocupada em saber quanto por cento das sobras líquidas da Federação seria destinado à gratificação da diretoria e de seus funcionários (assembléias gerais de 1967, 1968 e 1971, como exemplos).

Geralmente, o que restava do resultado positivo do exercício, depois de deduzida a parcela referente às gratificações referidas, era destinado a aumentar o Fundo de Reserva e, secundariamente, retornava às federadas.

Quando a Federação inicia seu processo de expansão e diversificação das atividades, a partir da segunda metade da década de 70, as sobras líquidas vão alimentar o fundo de desenvolvimento ou o fundo de aumento do capital ou, então, simplesmente supri-la de capital de giro.

Antes de concluir, é importante fazer algumas considerações sobre o custo de dinheiro retido na cooperativa para a constituição de seu capital próprio.

A Lei nº 5.764/71 estabelece que sobre as quotas-partes do capital é vedada a concessão de qualquer benefício ou vantagem ou privilégios financeiros ou outros "em favor de quaisquer associados ou terceiros, excetuando-se os juros até o máximo de 12% que incidirão sobre a parte integralizada"³¹. Dessa forma, as taxas de juros pagas ao capital social integralizado sempre foram inferiores às taxas de inflação, conforme nos mostra o Quadro 9.

Sobre os fundos não incidiam quaisquer custos (juros e/ou correção monetária), tendo em vista que, por sua própria natureza, não pertencem ao associado, mas à cooperativa.

Com relação aos juros pagos sobre os empréstimos compulsórios, esses situaram-se sempre abaixo das taxas de inflação, pois, em nenhum caso, foram estabelecidos acima de 7% a.a.

Quadro 9

Relação entre as taxas médias de inflação e as taxas de juros pagas ao capital social integralizado, em cooperativas selecionadas — 1957-79

ANOS	TAXAS DE INFLAÇÃO (A)	TAXAS DE JUROS		TAXAS DE TRANSFERÊNCIA (1)	
		COTRIJUÍ	FECOTRIGO	COTRIJUÍ	FECOTRIGO
1957	7	5	-	2	-
1958	24	5	-	19	-
1959	40	5	-	35	-
1960	30	5	-	25	-
1961	48	5	-	43	-
1962	51	5	-	46	-
1963	81	5	-	76	-
1964	92	5	-	87	-
1965	34	5	-	29	-
1966	39	5	-	35	-
1967	24	5	-	19	-
1968	25	5	-	20	-
1969	20	5	-	15	-
1970	19	5	-	14	-
1971	20	12	-	8	-
1972	16	12	-	4	-
1973	16	12	6	4	10
1974	34	12	6	22	28
1975	29	12	6	17	23
1976	46	12	6	34	40
1977	39	12	6	27	33
1978	44	12	(2)9	32	35
1979	77	12	-	65	-

FONTE: Coluna A: FGV - IGP/DI, Col. 2, base:1965-67=100.

COTRIJUÍ. Regimento interno. [s.n.t.].

FECOTRIGO. Regimento interno. Porto Alegre, [s.d.].

(1) (Taxas de inflação) - (taxas de juros pagas ao capital social integralizado). (2) Média das seguintes taxas: 6% e 12%.

³¹ BRASIL. Leis, decretos, etc. ... Lei nº 5.764/71. [s.n.t.] cap. VI, art. 24, parágr. 39.

4.2.4 – Conclusões

Como se viu, a transformação das *cooperativas comerciais* em "*multicooperativas*" implicou um processo intenso de capitalização, o qual pode ser qualificado como verdadeiro *surto* de crescimento. Assim, a pergunta formulada no início do capítulo, sobre a origem dos recursos investidos, adquire maior relevo ainda.

Além disso, se admitirmos que a produtividade econômica do capital nas cooperativas é baixa -- tendo como parâmetro de avaliação os níveis registrados nos grandes moinhos e indústrias de óleo, como explicar tal surto expansionista?

Isso explica-se, em primeiro lugar, pelo fato de as inversões, nesta fase de crescimento, terem sido largamente financiadas por empréstimos bancários, a juros subsidiados, isso é, com custo real negativo (pelo menos aqueles de longo prazo).

Vejamus um exemplo bem simples para evidenciar como os empréstimos impedem a empresa de suas possibilidades internas de acumulação.

Suponhamos que o ativo total de uma empresa seja de 100 unidades de capital e que esse montante de recursos permita-lhe gerar um volume de vendas igual a 200 unidades monetárias. Se a taxa de lucros corresponder a 5% das vendas, o lucro anual será 10 unidades, ou 10% do ativo.

Admitindo-se que a empresa capitalize todo este excedente, a taxa de investimento será de 10%. Entretanto, se lançar mão de recursos bancários no montante de 10 unidades, poderá investir 20 unidades, e a taxa de crescimento da empresa, em lugar de 10% (com recursos próprios), será de 20% (com auxílio dos empréstimos externos). E o pagamento do empréstimo contraído sairá do lucro gerado pelo investimento adicional. Quando os recursos são subsidiados -- como ocorreu efetivamente nos casos analisados -- a lucratividade dos novos investimentos não necessitará ser tão elevada e, assim, os riscos da tomada de crédito são menores e maior, portanto, o incentivo à sua utilização.

Outro elemento explicativo do salto quantitativo das imobilizações foi, em nosso entender, o aumento da taxa de lucro das cooperativas. Embora isso não tenha sido evidenciado anteriormente, esse é um suposto lógico, tendo em vista que ocorreu um período de sucessivas safras boas de trigo até o início da década de 70, acompanhado da expansão vertiginosa da comercialização da soja, movimento que se prolongou até meados dos anos 70. Esses fatores positivos aumentaram muito as receitas da cooperativa, como vimos, e terão elevado a produtividade econômica do capital investido, devido ao aumento de sua rotação ao longo do ano (é oportuno lembrar que a soja e o trigo são cultivados em épocas do ano diferentes).

Em resumo, atribuímos o surto expansionista das inversões na segunda fase do cooperativismo à conjugação de dois fatores: *a participação dos recursos públicos subsidiados* na capitalização e o *crescimento da taxa interna de lucro*.

Mas, quer tenha sido para reinversão, quer tenha sido para pagar a dívida contraída com terceiros, a cooperativa teve que reter sobras.

Os mecanismos utilizados foram basicamente três: a constituição do capital social, a dos fundos indivisíveis e a transformação dos investimentos e juros em custos.

A despeito de todo o esforço feito no sentido de aumentar a retenção sob as formas jurídicas, os resultados daí obtidos foram relativamente modestos quando comparados àqueles conseguidos indiretamente, isto é, via transformação de sobras em custos.

O recurso a esse último expediente de retenção é o resultado, do nosso ponto de vista, dos limites à formação do capital social impostos pelos princípios doutrinários e normas jurídicas que regem as sociedades cooperativas. Mais especificamente, tais limites têm a ver com o princípio de que *cooperativa não é uma sociedade de capital, mas de pessoas*, do qual se deriva a norma de *pagar juros limitados ao capital*.

A lei brasileira é bem incisiva a esse respeito. Vejamos o que ela diz: "É vedado às cooperativas distribuírem qualquer espécie de benefício às quotas-parte do capital ..., exceto juros até o máximo de 12% a.a. sobre a parte integralizada"³². Ora, como no caso brasileiro a depreciação do valor da moeda é em geral muito maior que 12% a.a., esse capital termina sem expressão monetária real.

Dessa forma, compreende-se que o associado não tenha qualquer interesse em capitalizar na cooperativa a esse título. É óbvio, pois, que o princípio da não-remuneração do capital age no sentido de inibir seu crescimento com base nos recursos dos associados.

A própria lei, no entanto, ao estabelecer a constituição dos fundos indivisíveis³³ — que nada mais são do que retenções compulsórias de excedente — e a faculdade da cooperativa de criar por sua conta outros tantos, reconhece o efeito negativo desse princípio doutrinário para o desenvolvimento da mesma. Ao fazê-lo, no entanto, a lei é em si mesma contraditória.

Entretanto, a capitalização via criação de fundos tem limites. Mesmo que as cooperativas possam aumentar a retenção através desse expediente, facultada pela lei e seus regimentos internos, parece evidente que a retenção sob esta rubrica não pode constituir a totalidade do capital da cooperativa. Ainda mais que o capital plasmado sob essa forma não tem qualquer remuneração, tendo em vista que pertence à sociedade coletiva, isto é, ao conjunto anônimo do corpo de associados.

Assim, as dificuldades impostas à capitalização via mecanismos jurídicos foram elididas pelas cooperativas através da utilização do capital bancário para suprir suas necessidades operacionais e de investimento. O que a cooperativa faz, então, é transformar a retenção sob a forma de capital em retenção sob a forma de custos operacionais (pagamento dos juros dos empréstimos). A vantagem na utilização desse mecanismo reside em ser essa uma retenção disfarçada que, como tal, permite evitar mais facilmente o constrangimento direto imposto pelas normas doutrinárias e jurídicas e pela vigilância do associado.

³² BRASIL, op. cit., nota 31, cap. 6, art. 24, parágr. 3º.

³³ Na COTRIJUF, por exemplo, no exercício 1977/78, o item "reservas" de capital equivalia a 3.1 vezes o valor do capital social. Já na FECOTRIGO, em 1978/79, essa relação atingia 4.8 vezes.

Independente das formas utilizadas para retenção, o certo é que depois de deduzidos todos os custos e gastos — onde estão incluídos os relativos aos investimentos; depois de retidas as sobras líquidas e aquelas potencialmente à disposição da Assembléia, através de mecanismos legais de retenção — pouco restou, ou melhor, nada restou para o associado constituir seus fundos suplementares de consumo e/ou inversão (para fazê-lo, o produtor teve que contar, fundamentalmente, com o produto excedente implícito no preço que recebeu como adiantamento por ocasião da entrega de sua produção na cooperativa).

Finalmente, deve-se registrar que o aumento da retenção nas cooperativas sob qualquer das formas mencionadas depende das decisões da assembléia geral de associados que é quem autoriza o aumento da taxa de retenção para a integralização do capital social; quem cria novos fundos ou aumenta o percentual de retenção dos já existentes; quem decide sobre a criação de empréstimos compulsórios para atender objetivos específicos; quem decide sobre a retenção das sobras pendentes — à disposição da assembléia; quem decide, finalmente, sobre o mais importante: a contratação de empréstimos para financiar as imobilizações.

Logo, é possível concluir que se as assembléias gerais nas cooperativas analisadas tivessem sido representativas dos interesses dos associados, o aumento da retenção que vimos de demonstrar *teria sido* feito com seu consentimento e, desta forma, a retenção *poderia ser* considerada como um ato deliberado de renúncia do produtor individual em favor da capitalização da unidade econômica coletiva.

Contudo, como veremos adiante, não foi bem assim que as coisas se passaram.

Anexo

Quadro A.4.1

COTRILJUI: estrutura das sobras — 1959/60-1979/80

(Cr\$ valores nominais)

EXERCÍCIOS/REGIÕES	TRIOO	SOJA	OUEROS	SUBTOTAL	SEÇÃO CONSUMO	CRÉDITO	TRANSPORTES
1959/60	-538	-324	-	-862	1 353	-	-
1960/61	1 407	-941	-116	350	3 592	-	-
1961/62	-1 903	18 649	215	16 961	3 798	-	-
1962/63	7 788	52	3 731	11 571	24 009	-	-
1963/64	14 783	18 400	2 511	35 694	52 463	-	-5 191
1964/65	47 945	38 398	3 507	89 850	22 851	-	471
1965/66	18 288	-52 110	5 652	-28 170	36 453	-	10 597
1966/67	46 834	62 143	2 238	111 215	31 790	-	2 786
1967/68	32 339	9 275	2 311	43 925	25 909	-	0
1968/69	35 593	46 057	671	82 321	51 057	-	-
1968/70	327 773	163 728	3 892	495 393	124 133	-	0
1970/71	951 381	636 922	-	1 588 303	248 783	-	0
1971/72	402 510	256 247	-	658 757	77 820	-	-
1972/73	1 546 925	4 169 180	-	5 716 105	598 341	62 918	-
1973/74	1 293 183	-786 288	-	516 895	677 060	20 541	-
1974/75	3 984 898	16 866 624	-	20 851 522	2 371 128	412 429	66 336
1975/76	2 751 677	3 317 263	21 940	6 090 883	490 814	1 330 646	-
1976/77	3 326 074	15 830 479	(1) -272 775	18 880 778	53 587	-197 363	-2 455 669
1977/78	1 588 038	12 782 617	-1 206 263	13 165 392	2 469 126	217 968	81 412
RP	1 578 118	12 399 861	263 760	-	2 441 054	217 968	0
RG	-	-	-	-	23 789	-	-
DP	10 920	382 756	-1 470 023	-	4 303	-	61 412
MGS	-	-	-	-	-	-	-
1978/79	366 348	989 562	-1 351 917	3 993	-481 955	115 563	93 674
RP	740 670	1 130 690	-1 416 362	-	405 552	95 827	0
RG	-	-	-	-	-658 671	-	-
DP	24 742	1 524 510	390 627	-	31 842	0	93 674
MGS	-399 064	-1 665 638	-326 182	-	-260 678	19 741	-
1979/80	5 599 567	9 831 058	4 060 367	19 490 992	31 882 068	404 779	0
RP	3 648 795	6 792 251	1 752 134	-	29 913 422	901 774	0
RG	-	-	-	-	512 710	-	0
DP	134 816	454 890	(2) 611 644	-	265 119	-531 498	0
MGS	1 815 956	2 583 917	696 589	-	1 190 817	94 503	0

EXERCÍCIOS/REGIÕES	ASSISTÊNCIA TÉCNICA	TERMINAL	SACARIA	PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS (1)	MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	OUTROS	SUBTOTAL
1959/60	-	-	-	1 846	-	-	3 199
1960/61	-	-	-	3 369	-	-	6 961
1961/62	-	-	-	4 364	-	-	8 162
1962/63	-	-	-	16 567	-	-	40 576
1963/64	-	-	-	-	-	(3)-18 902	28 370
1964/65	-	-	-	-	-	(3)-52 182	-28 860
1965/66	-	-	-	-	-	(3)-99 112	-52 062
1966/67	-	-	-	-	-	-	34 076
1967/68	-	-	-	-	-	-	35 909
1968/69	12 496	-	-	-	-	-	63 553
1969/70	8 725	-	-	0	-	0	132 856
1970/71	98 618	-	-	0	-	-	347 401
1971/72	-	-	-	0	-	-	77 820
1972/73	-	657 437	18 092	-	-	-	1 256 728
1973/74	-	605 666	65 186	-	-	-	1 368 433
1974/75	-	12 379 579	63 687	-	-	4 632	15 297 791
1975/76	-	5 581 382	1 141	-	-	-438 436	6 965 547
1976/77	-	303 815	17 812	-	-	-2 216 339	-4 494 157
(-)77/78	-	-3 603 182	62 566	-	1 272 848	-5 815 165	-5 334 327
RP	-	-3 603 182	58 650	-	1 272 948	-5 815 165	-
RG	-	-	-	-	-	-	-
DP	-	-	3 916	-	-	-	-
MGS	-	-	-	-	-	-	-
1978/79	0	-	-274 138	-	79 228	-286 012	-753 645
RP	0	-	-126 687	-	79 228	15 599	-
RG	0	0	0	-	-	-301 616	-
DP	0	-	23 117	-	-	-	-
MGS	-	-	-170 568	-	-	-	-
1979/80	0	0	303 691	-	826 936	-327 279	20 783 800
RP	0	0	254 726	-	826 936	76 094	-
RG	-	0	-	-	-	-403 373	-
DP	0	0	28 809	-	0	0	0
MGS	0	0	20 156	-	0	0	0

(continua)

Quadro A.4.1

COTRIJUI: estrutura das sobras — 1959/60-1979/80

EXERCÍCIOS	(Cr\$ valores nominais)						
	TOTAL RECEITAS COMERCIALIZADAS	PRODUTOS INDUSTRIAIZADOS	SOBRAS BRUTAS TOTAIS	RECEITAS	TOTAL	DESPESAS DIVERSAS	SOBRAS LIQUIDAS
1959/60	2 337	-	2 337	-	2 337	-1 556	771
1960/61	7 311	-	7 311	75	7 336	-6 318	1 018
1961/62	25 123	-	25 123	172	25 295	-17 913	7 382
1962/63	52 147	-	52 147	283	52 430	-47 800	4 630
1963/64	64 064	2 473	66 537	496	67 033	-63 623	3 410
1964/65	80 990	21 540	82 530	-	82 530	-78 192	44 384
1965/66	-80 232	398 727	318 495	4 080	322 575	-667 595	-345 020
1966/67	145 291	12 804	158 095	5 578	163 673	-129 862	33 811
1967/68	62 834	10 216	80 050	152 408	232 458	-63 966	168 492
1968/69	145 874	29 321	175 195	-	175 195	-	175 195
1969/70	628 251	398 077	966 328	-	966 328	-482 971	483 357
1970/71	1 935 704	711 217	2 646 921	-	2 646 921	(8) -729 782	1 917 139
1971/72	736 577	136 028	862 605	-	862 605	-74 863	787 742
1972/73	7 052 833	1 136 584	8 189 417	(6) 213 810	8 403 227	(8) -854 109	7 549 118
1973/74	1 885 179	16 320	1 901 499	(6) 408 424	2 309 923	(8) -1 334 751	975 172
1974/75	36 129 313	1 467 007	37 596 320	(6) 746 090	38 342 410	(8) -2 538 310	35 804 100
1975/76	13 056 430	2 905 900	15 962 330	(6) 3 286 162	19 248 492	(8) -4 440 288	14 808 204
1976/77	14 399 621	1 354 619	25 754 240	(6) 5 130 855	30 885 095	(9) -1 991 774	28 893 321
(-)77/78	+7 831 065	1 520 827	9 351 892		10 613 413	(10) -5 025 980	+14 939 326
RP		-430 605					
RG		1 951 432					
DP							
MGS							
1978/79	-749 652	-889 226	-1 638 878	142 003 720	140 364 840	-	(11)140 364 840
RP		400 500					
RG		649 079					
DP		-1 938 805					
MGS							
1979/80	52 641 187	-22 914 051	29 727 136	(7)154 374 960	184 102 080	-	(11)184 102 080
RP		4 515 568					
RG		(4)-28 428 078					
DP		(5) 998 459					
MGS							

FONTE: BALANÇO DE SOBRAS E PERDAS 1959/1980. [s.l.] COTRIJUI [s.d.].

NOTA: RP: (Região Pioneira); RG (Região de Rio Grande); DP (Dom Pedro); MGS (Mato Grosso do Sul).

(1) Inclui Posto Agropecuário. (2) Arroz (Cr\$ 1.291.198). (3) Armazéns. (4) Fábrica de Óleo + manufaturados de lã. (5) Frigorífico. (6) "Receitas Extra-Operacionais" + "Provisão para Devedores Duvidosos" (Reverso: Cr\$ 518.460,00 em 1975; Cr\$ 298.101,00 em 1974; Cr\$ 878.296,00 em 1976; Cr\$ 866.540,00 em 1977). (7) Receitas não Operacionais (Cr\$ 1.663.283,00) + Resultado das Coligadas (-24.518.038,00) + Sobras Inflacionárias (Cr\$ 177.084.836) + Crédito para Liquidação Duvidosa (Cr\$ 144.862,00). (8) "Formação da Provisão para Devedores Duvidosos" + "Depreciação". (9) "Formação da Provisão para Devedores Duvidosos" + "Provisão para Imposto de Renda". (10) Resultado das Coligadas. (11) Estes resultados para serem comparáveis aos demais devem ser deduzidos da "Sobra inflacionária", nos valores de respectivamente, Cr\$ 123.792 e Cr\$ 177.085 mil e somados e/ou deduzidos dos "Resultados das Coligadas", no montante de (+) Cr\$ 13.275 e (-) Cr\$ 1.653 mil, respectivamente. Assim procedendo-se os "Resultados a Distribuir" em 1978/79 atingem Cr\$ 3.298 mil e Cr\$ 5.364 mil em 1979/80.

5 – A PROBLEMÁTICA DA CAPITALIZAÇÃO NAS COOPERATIVAS

"As cooperativas são antes de mais nada, sociedades de pessoas e não de capitais, sendo que este último não constitui um fim, senão é meio, um elemento útil de trabalho, com cujo auxílio se deseja cumprir eficientemente a gestão econômica, social e cultural que se deve executar. Diante deste ângulo, *devemos ter em mira que a Cooperativa para empreender qualquer atividade, por modesta e secundária que seja, necessita de dinheiro, isto é, de capital, afim de realizar o imprescindível ao seu funcionamento.*" (nosso grifo)¹

5.1 – A Natureza das Sobras nas Cooperativas

Como vimos no item 3.1.1 do Capítulo 3, as empresas aqui analisadas registraram uma notável expansão e diversificação de suas inversões.

Esse processo correspondeu à transformação das cooperativas de triticultores em grandes empresas de comercialização e de industrialização de insumos e produtos agrícolas.

Isso significa dizer que as cooperativas constituíram-se em importantes centros de valorização do capital, quer na esfera da circulação, como capital comercial, quer na esfera da produção, como capital industrial.

Tal fato é fundamental para explicar a natureza das sobras, o que constitui nosso objetivo imediato.

Com efeito, se as cooperativas são importantes centros de comercialização e industrialização, *as sobras que aparecem anualmente em seus balanços de resultados devem ser consideradas como sendo lucro comercial e lucro industrial.*²

Vejamos com mais cuidado a questão da natureza do lucro nessas empresas.

Suponhamos, inicialmente, que a cooperativa é um simples agente de vendas do produtor, seu corretor, o equivalente a um comerciante puro. Mesmo que se limite a vender a produção do agricultor, sem prestar nenhum serviço adicional – como limpeza, secagem, estocagem etc. – ela

¹ RELATÓRIO DA DIRETORIA 1958, [s.l.] COTRISA [s.d.].

² Porque partimos do suposto de que as sobras que aparecem anualmente nos balanços de resultados das cooperativas devem ser consideradas como se lucro comercial e lucro industrial fossem é que estruturamos o balanço das sobras e o analisamos segundo esse critério (Capítulo III, item 3.1.2).

necessitará de terrenos, construções e trabalhadores burocráticos para poder cumprir suas funções. Assim, por menor que seja a cooperativa, certo é que sempre existirá um capital plasmado no estabelecimento, como ocorreria também se, em seu lugar, encarregado de tais tarefas estivesse um comerciante comum.

O importante a notar é que o comerciante só aplicaria capital nesse negócio se soubesse que poderia valorizá-lo no processo de compra e venda de mercadorias. A diferença entre o que despenderia na compra da produção do agricultor, acrescido de todos os gastos para movimentá-la, e o valor que receberia na venda seria seu lucro, no caso, evidentemente, *um puro lucro comercial*.

Vejamos como Marx explica a natureza do lucro comercial. Tal lucro corresponde à mais-valia que é atribuída ao capital que opera independentemente no processo de circulação em forma de lucro médio, a qual constitui parte da mais-valia produzida pelo *capital produtivo total*³.

De fato, tendo em vista que o capital comercial não cria diretamente mais-valia, o lucro que lhe corresponde é função da mais-valia gerada pelo capital produtivo total e pela participação do capital comercial nesse último agregado.

Sigamos o exemplo dado pelo autor para a determinação do lucro comercial.

Suponha-se, em primeiro lugar que o capital total desembolsado pelo capitalista industrial é igual a $720c+180v=900$, e que p' (taxa de mais-valia) = 100%. Nesse caso, o produto total será igual a $720c+180v+180p=1.080$ e g' (taxa de lucro) será igual a 20%, ($180/900 = 0,2$).

Adicionando-se um capital comercial de 100 ao valor do capital total, ter-se-ia 1.000, ($900+100$), unidades de capital.

Como a participação de cada capital no lucro é proporcional a sua participação no agregado do capital e como o capital comercial contribui com 1/10 para a formação desse valor, participará ele em 1/10 da mais-valia de 180, obtendo, portanto, um lucro segundo a taxa de 18%⁴.

Nesse caso, o lucro que sobra para o resto do capital é igual a 162 ($180-18$), e a taxa de lucro desse capital é de 18% ($162/900$).

O comerciante compraria a mercadoria por 1.062 ($720c+180v+162p$) e a venderia por 1.080 ($1062+18$), que é seu preço de produção.

Por conseguinte, "o capital comercial entra de um modo determinado a formar a cota geral de lucro 'pro rata' da parte que representa dentro do capital total"⁵.

Essa é a forma segundo a qual o capital comercial que não produz valor nem mais-valia — pois tal não ocorre no processo da circulação do capital — se apropria de uma parte do lucro gerado pelo *capital produtivo total*. E essa é a natureza do lucro comercial. Seu fundamento reside em que as atividades de compra e venda passam a ser função especí-

³ MARX, Karl. *El capital: crítica de la economía política*. México, Fondo de Cultura Económica, 1968, t.3, p.276.

⁴ *Ibidem*, p. 279.

⁵ *Ibidem*.

fica de determinado capital, "operação exclusiva de uma categoria especial de capitalistas, os comerciantes de mercadorias, substantivada como negócio de uma inversão específica de capital"⁶.

As vantagens, se assim puderem ser chamadas, dessa divisão social do trabalho (desde que, adverte o autor, "o capital comercial não sobre-passe suas proporções necessárias") são:

- 1º) "que devido à divisão do trabalho, o capital destinado exclusivamente a comprar e vender é menor do que seria se o capital industrial tivesse que explorar diretamente toda a parte mercantil de sua indústria";
- 2º) "que pelo fato de o comerciante se ocupar exclusivamente deste negócio, não só a mercadoria do produtor se converte antes em dinheiro, como o capital-mercadoria consome sua metamorfose mais rapidamente do que o faria em mãos do produtor";
- 3º) "que, considerando o capital comercial como um todo em relação com o capital industrial, uma rotação do capital comercial pode representar não apenas as rotações de muitos capitais em um ramo de produção, mas as rotações de uma série de capitais em distintos ramos de produção"⁷.

Ora, no caso hipotético do qual partimos, quem executava a tarefa do comerciante era a cooperativa. Mas o simples fato de estar ela e não aquele a cumprir esse papel, não implica que o preço recebido seja diferente. Pelo menos em princípio, esse é igual ao que receberia o comerciante, supondo-se, evidentemente, que os agentes em causa operam na mesma região, possuam o mesmo capital e a mesma influência sobre o produtor etc.

Logo, quando ela recebe a quantidade de dinheiro correspondente ao valor de suas vendas, o lucro comercial aí está embutido. E assim o lucro *aparece* nas mãos da cooperativa — até sem que ela o deseje (!) No entanto, para preservar a ideologia cooperativista, tal lucro deve assumir o título de *sobras*, no caso comerciais, mas que nada mais são do que *lucro comercial* disfarçado sob outro nome. E, por isso mesmo, no caso da cooperativa, como no do comerciante, parafraseando Marx, o lucro apropriado sob esse título não deve ser associado a "uma surda representação de logro" do agricultor⁸.

Em primeiro lugar, porque ele corresponde à remuneração de um capital com uma função específica, qual seja, a de servir de mediador da transformação do capital-mercadoria em dinheiro; de outro lado, porque esse lucro representa uma punção que o capital comercial *faz sobre o excedente total produzido no sistema econômico e não apenas sobre o excedente do produtor rural*.

Mas, de fato, nossa cooperativa não é um simples agente de vendas do agricultor, tal como vimos supondo para poder caracterizar melhor o lu-

⁶ MARX, op. cit., nota 3, p.266.

⁷ Ibidem, p.271.

⁸ MARX, Karl. *Os pensadores: o rendimento e suas fontes; a economia vulgar*. São Paulo, Abril Cultural, 1978. p.262.

cro comercial. Afinal ela é uma "multicooperativa". Assim, além de atividades não produtivas — correspondentes a simples atos de compra e venda de mercadorias —, exerce a mesma uma série de atividades produtivas, ou seja, atividades que geram diretamente valor e mais-valia, isto é, precisamos reconhecer a *cooperativa como uma verdadeira indústria de armazenagem, transporte, secagem, limpeza e beneficiamento de grãos*.

Na indústria, como se sabe pelo menos desde Marx, ocorre um processo de trabalho onde a mão-de-obra contratada, utilizando meios de produção de propriedade do capitalista, gera um valor que sobrepassa o de sua remuneração, um mais-valor ou mais-valia; ou seja, o empresário despende X unidades de dinheiro para comprar combustíveis, lubrificantes, luz, água, matéria-prima e pagar a mão-de-obra; gasta uma parcela de seu capital em máquinas, equipamentos, construções etc. para produzir uma determinada soma de mercadorias, cujo equivalente em valor é transferido para o valor final do produto. Ao cabo do processo produtivo, o empresário descobre que esse é igual a X' e que X' > X.

Então, no processo produtivo ocorreu uma valorização de seu capital inicial. E o santo milagreiro é, segundo Marx, a força de trabalho assalariada que é comprada por um valor Y, mas que no processo de trabalho gera um sobre-valor Y' igual à diferença X', X. Ora, é evidente que essa característica da força de trabalho de gerar valor no processo produtivo não se altera pelo fato de o processo de trabalho se desenrolar num estabelecimento cooperativo. A única diferença é que lá a apropriação desse excedente era feito pelo capitalista e aqui pela cooperativa.

Cabe neste momento um parêntese. Quando nomeávamos as atividades produtivas da cooperativa, incluíamos entre as mesmas as de armazenagem e transporte de grãos. Essa não é, no entanto, uma questão pacífica; ao contrário, pelo fato de que, em tais casos, não brota do processo produtivo um "objeto novo, uma mercadoria", e também⁹ porque, além disso, o produto excedente "nasce de processos de produção prosseguidos na circulação", ocorre que ordinariamente se consideram aquelas atividades como improdutivas. Não obstante isso, essas fazem parte de "*ramos independentes de produção*" e, portanto, bases especiais de inversão do *capital produtivo*". E, justamente por serem produtivas é que criam valor e mais-valia.¹⁰

⁹ MARX, op. cit., nota 3, t.2, p.50.

¹⁰ A fórmula do ciclo do capital-dinheiro para a indústria de transporte, por exemplo, segundo Marx, seria a seguinte:

$$D - M' \begin{cases} T \\ M_p \end{cases} \dots P - D'$$

a fórmula da indústria onde ocorre um processo de produção de mercadorias inclui mais um M', assim:

$$D - M' \begin{cases} T \\ M_p \end{cases} \dots P \dots M' - D'$$

Assim, resultante de atividade puramente comercial e/ou produtiva, o fato é que a cooperativa gera e se apropria de uma parcela do excedente total produzido pelo sistema econômico, da mesma forma que uma empresa tipicamente capitalista.¹¹

Só nos ocorrem duas maneiras através das quais as cooperativas poderiam "fugir" do lucro.

Na primeira delas, esse desapareceria porque, vendida a produção no mercado, o excedente seria distribuído entre os *assalariados* da cooperativa. Na segunda hipótese, a produção seria vendida, não ao preço de mercado, mas àquele que apenas cobriria o preço de mercado da matéria-prima, acrescido dos custos operacionais da cooperativa. Nesse caso, os agricultores cooperativados estariam transferindo graciosamente o seu lucro — comercial e/ou industrial — aos outros capitalistas ou, eventualmente, aos consumidores. Em qualquer dos dois casos, no entanto, eles estariam a auto-expropriar-se!

Conseqüentemente, para que cumprisse as atividades para as quais foi criada (e, portanto servir ao produtor), a cooperativa teria de utilizar-se unicamente do excedente produzido na unidade de produção rural!

Portanto, qualquer uma das duas hipóteses levantadas é absurda. A verdade é que as cooperativas vendem a preços de mercado e se apropriam do lucro aí embutido. Lucro esse cuja forma e tamanho é função da diversificação e da magnitude do capital plasmado nesta esfera de inversão.

Sendo assim, o desenvolvimento das cooperativas pode ser explicado pela inversão do produto excedente gerado em suas atividades comerciais e industriais.

Entretanto, o leitor que conheça o associado típico de nossas cooperativas talvez objete que por não ser o mesmo um verdadeiro empresário capitalista, sua "expropriação" pelas cooperativas será inevitável.¹²

Tal expropriação ocorreria via preços, tendo em vista que o agricultor não-capitalista — justamente porque não tem a racionalidade de um agente capitalista de produção — pode receber um preço que apenas cubra seus custos de produção mais uma remuneração equivalente a um salário, um salário capaz de assegurar sua reprodução pessoal e a de sua família. Dessa forma, todo o excedente gerado na produção agrícola seria captado pelos setores efetiva e plenamente capitalistas da economia.

E, como as cooperativas são o elo de transmissão imediata entre produtores e esses setores capitalistas urbanos, seria ela quem ficaria com esse valor nas mãos.

¹¹ A obtenção de rendas pela prestação de serviços a terceiros pode ser exemplificada através do trecho abaixo extraído do Relatório do Conselho de Administração da COTRIJUI, relativo ao exercício 1957/60: "O demonstrativo de Sobras e Perdas, anexo, apresenta, sob essa rubrica (prestação de serviços), um saldo credor de (...) proveniente das taxas de beneficiamento e armazenagem que recebemos dos Moinhos que adquiriram a safra de trigo 1959/60, e de rendas do serviço de classificação de trigo para a semente".

¹² VERGOPOULOS, Kostas. Capitalisme difforme. In: _____. *La question paysanne et le capitalisme*. Paris, Anthropos, 1974.

Desse artigo extraímos a seguinte citação: O camponês "não visa nem ao lucro nem à acumulação, mas simplesmente sua reprodução, contentando-se, por conseqüência, com uma remuneração equivalente a um salário. Por conseqüência os preços pagos a ele podem ser amputados da renda e do lucro empresarial, cobrindo apenas os gastos em capital constante e em salário. E assim toda a mais-valia criada pelo mesmo seria captada pelo capitalismo urbano" (p. 267).

Visto desse ângulo, o lucro da cooperativa nada mais seria do que pura transferência de excedente do produtor e, assim, seu processo de acumulação estaria baseado na expropriação desse último.

Estamos convencidos, no entanto, que no caso particular das cooperativas que estamos analisando e, no período em referência, *a parte mais importante do excedente é gerado nas atividades econômicas próprias e específicas da cooperativa, isto é, relativizamos a importância da expropriação do produtor como fonte de acumulação nas cooperativas.*

E isso deve-se, afora as razões de princípio já sugeridas (basicamente o fato de que as cooperativas têm em suas atividades específicas poderosas fontes de geração de excedente), a, pelo menos, mais duas razões.

Em primeiro lugar, porque há evidências de que parte significativa do excedente gerado pelos produtores foi por eles mesmos apropriada; em segundo lugar, porque a parcela que hipoteticamente seria transferida para o capital urbano simplesmente não poderia ficar retida unicamente nas cooperativas, devendo distribuir-se pelo conjunto do sistema econômico.

Vejamos, inicialmente, algumas evidências e argumentos em favor da primeira dessas duas razões, em favor, portanto, da tese de que os produtores rurais retiveram parte considerável do excedente que produziram, quais sejam:

- 19) É um fato incontestável que houve acumulação de capital na agricultura gaúcha, no período 1967/75. A esse respeito as evidências mais expressivas são as seguintes:

a) *Crescimento da concentração da propriedade da terra*

De fato, o índice de Gini da distribuição da propriedade da terra pelos Imóveis Rurais, depois de decrescer de 0,745 para 0,729 entre 1967 e 1972, cresce para 0,736 entre 1972 e 1976¹³.

b) *Crescimento do estoque de capital em máquinas e equipamentos*

Tomando como indicador desse processo o número de estabelecimentos por trator nas regiões onde atuam as cooperativas e no Estado, temos o Quadro 1.

O importante a notar é que a mecanização das atividades agrícolas apresentou uma intensidade muito grande nos pequenos estabelecimentos: "Este movimento de mecanização em direção aos estratos inferiores pode ser explicado pelo avanço do trigo e da soja nos estabelecimentos de menor porte"¹⁴.

Ora, se isso é verdade, é óbvio que ocorreu um processo de acumulação de capital mesmo nos pequenos estabelecimentos e que, portanto, o pequeno agricultor recebeu preços pelos seus produtos que, além de conterem uma remuneração equivalente à necessária para a reprodução familiar, continham um excedente passível de ser investido.

¹³ SILVA, José Graziano da. Estrutura fundiária e relações de produção no campo brasileiro. Ensaios FEE, Porto Alegre, FEE, 1(2):334-66, 1981.

¹⁴ FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA. A mecanização da agricultura do Rio Grande do Sul - 1920-76. Porto Alegre, 1979.

Quadro 1

Indicador de intensidade de mecanização, nas Regiões de Programação, no Rio Grande do Sul — 1960-1975

REGIÕES DE PROGRAMAÇÃO	1960	1970	1975
1 e 3	38	13	5
4	21	8	4
ESTADO	24	13	6

FONTE: FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA. A mecanização da agricultura do Rio Grande do Sul 1920/75. Porto Alegre, 1979. 1920/75 - Quadro 15.

- 29) Um segundo argumento é que se a oferta de soja cresceu em boa medida por expansão da área plantada — em substituição a outros cultivos —, então é porque houve deslocamento de produtores para essa atividade, o que implica reconhecer diferenciais de rentabilidade entre a soja e outras culturas. Todavia o importante a notar, embora não diga respeito à questão de preços propriamente, é que os produtores se movem em função desses diferenciais de produtividade econômica, o que é uma racionalidade muito próxima a de um agente tipicamente capitalista.
- 39) Um terceiro argumento é que, tendo em vista o fato inconteste de que existem empresários tipicamente capitalistas entre os tritisojicultores (isto é, que arrendam terra, compram máquinas e equipamentos agrícolas, utilizam insumos industriais, contratam mão-de-obra etc.), é mais do que razoável supor que esses empresários recebem um preço de produção onde está embutido um lucro médio.

É interessante fazer aqui um parêntese e referir que 43,8% da área total plantada com trigo no Estado corresponde a terras arrendadas. Como o trigo e a soja são plantados em sucessão, pode-se perfeitamente concluir que, *peço menos*, o valor absoluto da área arrendada para o trigo corresponda à área arrendada da lavoura da soja¹⁵.

Como os preços da soja e do trigo são fixados em função desses arrendatários capitalistas, cujos custos monetários de produção são mais elevados e que auferem *lucro empresarial*, é lícito concluir que também os pequenos produtores familiares recebem um preço pelo seu produto maior do que aquele que apenas cobre os custos de produção e assegura a reprodução familiar.

¹⁵ FECOTRIGO. Trigo-soja: custo de produção empresa agrícola; lavouras em sucessão. /Porto Alegre/ jul.1974.

Além disso, a simples permanência desses produtores capitalistas no mercado é uma evidência da rentabilidade do setor.

- 4º) Um quarto argumento refere-se ao fato de que as cooperativas para crescerem necessitavam aumentar rapidamente os recebimentos de grãos.

Como se viu anteriormente, no Capítulo 1, isso foi logrado através de quatro maneiras: 1º) centralização da comercialização; 2º) incorporação de novos produtores de trigo e/ou soja à cooperativa; 3º) substituição de atividades tradicionais em favor do cultivo da soja por parte de antigos associados, produtores de trigo; 4º) aumento da produtividade das unidades rurais de produção agrícola, via utilização de uma tecnologia intensiva em capital.

Ora, se as cooperativas lograram tal objetivo, como o fizeram¹⁶, pode-se supor que não pagaram preços inferiores aos de mercado, pois, se o fizessem, os agricultores desviariam sua produção para canais alternativos de comercialização, não entrariam nas cooperativas, não abandonariam o cultivo anterior pelo novo e, finalmente, não teriam tido condições de adotar padrões de produção de capital intensivos, já que isso supõe, de alguma maneira, acumulação de capital.

- 5º) Convém não esquecer, por outro lado, que pelo menos no que diz respeito ao trigo seus preços são fixados pelo Governo, levando em conta uma determinada taxa de lucro para a atividade.

Sabe-se que na fixação desses preços o Governo leva também em conta os estudos realizados pela FECOTRIGO sobre os custos de produção da lavoura do trigo. Tais custos são estimados supondo-se uma lavoura tipicamente capitalista, que arrenda terra, utiliza máquinas e equipamentos de tração mecânica e mão-de-obra assalariada, paga juros por empréstimos contratados e deve apresentar uma margem de lucro que corresponde a 30% do preço final do produto¹⁷. Mesmo que os preços sejam fixados abaixo desses patamares, isso não invalida a hipótese de que contemplará uma margem de lucro, a qual deve-se situar em torno do percentual referido.

- 6º) Finalmente, um último argumento consiste em lembrar que o mercado de compra de soja, no período analisado, foi competitivo, o que implica reconhecer maior poder de negociação ao produtor.

Com efeito, segundo os dados do INCRA/RS¹⁸, no ano de 1972 existiam 110 cooperativas de trigo e soja no Estado. Além disso, as indústrias de extração e refino de óleo, em 1974, eram em número de 41¹⁹. Ademais, atuavam também no mercado outros agentes, como exportadores, atacadistas etc.

¹⁶ Estas cooperativas recebiam 41% dos grãos de soja produzidos no Estado em 1970.

PROGRAMA DE INVESTIMENTOS INTEGRADOS PARA O SETOR AGROPECUÁRIO. Comercialização. Porto Alegre, Pallotti, 1975. p.278 ilust. (Estudo Global, 1)

¹⁷ FECOTRIGO, op. cit., nota 15, p.30.

¹⁸ PROGRAMA DE INVESTIMENTOS INTEGRADOS PARA O SETOR AGROPECUÁRIO. Comercialização. Porto Alegre, Pallotti, 1975. p.277 ilust. (Estudo Global, 1)

¹⁹ RIO GRANDE DO SUL. Assembléia Legislativa. Comissão de Agricultura e Pecuária. Soja. Porto Alegre, 1974.

De outro lado, como de 1968 até 1973/74, as condições do mercado internacional da soja foram extremamente favoráveis em termos de preço e quantidades demandadas, parece óbvio que ocorreu uma disputa pela matéria-prima, disputa essa que não pode ter deixado de favorecer ao agricultor.

Quando, no segundo quinquênio da década de 70, tais condições, somadas às prevalentes no mercado interno do grão, não se mostraram assim tão favoráveis, os produtores reduziram o ritmo de expansão da lavoura. Além disso, convém recordar que se registraram duas frustrações de safra nesse último período, o que contribuiu mais ainda para a redução relativa da oferta do grão.

Ora, ao mesmo tempo em que isso ocorria, continuavam os investimentos no setor de beneficiamento da oleaginosa (vide os investimentos das cooperativas analisadas), o que levou a um extraordinário crescimento dos índices de ociosidade do parque industrial de óleos, de 18% em 1972 para 50% em 1980.

Como, por outro lado, não se tem nenhuma evidência da cartelização dos compradores de grão com o objetivo de estabelecer acordos sobre os preços a serem pagos ao agricultor, conclui-se que tampouco foi esse um momento favorável para rebaixar os preços pagos aos agricultores.

Por último, convém observar que embora todos esses argumentos sobre o nível dos preços pagos ao produtor sejam bastante lógicos e, pensamos, suficientes para sustentar nossa posição, a verdade é que só uma análise da formação de preços nos diversos canais de comercialização da soja daria a palavra final sobre o assunto. Lamentavelmente tal tarefa não pode ser cumprida nesta dissertação, fica, no entanto, a sugestão para uma possível investigação sobre esta questão.

Vejamos agora nosso segundo argumento contra a importância da transferência de excedente do produtor para a capitalização da cooperativa.

Nossa tese é de que, mesmo admitindo-se que as transferências do excedente dos triticultores, via mecanismo de preços, fossem quantitativamente importantes, não seriam as cooperativas que expropriariam o produtor, mas o conjunto do sistema econômico.

Vejamos porque.

Estamos pensando nos argumentos de Kostas Vergopoulos²⁰ sobre o papel da agricultura no desenvolvimento do capitalismo europeu.

O autor parte do suposto, compartilhado com os clássicos, de que a escassez de terras cultiváveis leva a uma valorização *perversa* da terra, a qual se traduz no pagamento de sobrelucros a seus proprietários, sob a forma, justamente, da renda da terra. Essa nada mais seria do que transferência de renda do resto da economia para o setor agrícola.

Devido, ainda, aos custos crescentes dos investimentos na agricultura, (função inversa do decréscimo da produtividade física "natural"), os preços agrícolas tornar-se-iam insuportavelmente altos no mercado, comprometendo, assim, a acumulação dos setores não-agrícolas da economia.

²⁰ VERGOPOULOS, op. cit., nota 12.

Para Vergopoulos, a saída capitalista, a solução encontrada pelo capitalismo para a destruição da renda da terra, foi a reprodução da economia camponesa. Essa teria, ademais, a vantagem de destruir o *lucro empresarial*, isto é, o do empresário tipicamente capitalista que porventura substituisse o proprietário de terras na exploração dos solos.

Esses camponeses, diz o autor, "*devem ser considerados como assalariados por produto ou domicílio, não desse ou daquele padrão particular, mas do conjunto impessoal do sistema capitalista enquanto tal*"²¹.

Admitindo-se que se possa fazer uma analogia entre o camponês de Vergopoulos e o nosso produtor familiar dedicado ao cultivo do trigo e da soja, poderíamos igualmente concluir que sua expropriação não seria feita simplesmente pela cooperativa, mas pelo sistema econômico como um todo e que, portanto, o excedente não pertenceria unicamente a ela, mas ao conjunto do sistema econômico.

Supor o contrário, seria atribuir às cooperativas um poder econômico que elas não têm; seria considerá-las como mais fortemente oligopolizadas do que os setores urbanos da economia. Nessa hipótese, é claro, as barreiras à entrada seriam tão poderosas que as cooperativas poderiam reter como um sobrelucro o valor correspondente ao que seria o lucro do produtor.

Isso evidentemente é uma suposição absurda. O mais plausível seria pensar, como o faz Vergopoulos, que a maior parte do excedente é apropriado pelo capital industrial em seu conjunto. Assim, a cooperativa teria de ser considerada como um mero canalizador desse excedente para outros setores econômicos.

Não fosse assim e houvesse um só setor capitalista capaz de reter para si todo o excedente gerado nas atividades rurais — quer se suponha seja esse composto unicamente de cooperativas, quer seja ele composto por todo o assim chamado complexo agroindustrial —, a manutenção da pequena produção (ou do campesinato, na análise de Vergopoulos) de nada adiantaria para o capitalismo.

Nesse caso, a destruição da renda fundiária e do lucro do empresário capitalista — via permanência e reprodução da pequena produção familiar no campo — teria de ser solucionada diferentemente, isso simplesmente porque, se o complexo agroindustrial retivesse todo o excedente para si, haveria transferência de renda dos setores capitalistas não mais para os produtores rurais, mas para o tal complexo.

Finalmente, há que se fazer menção a uma variante da tese segundo a qual a acumulação de capital nas cooperativas estaria essencialmente apoiada na expropriação dos produtores.

Essa variante refere o mecanismo de expropriação a um determinado momento da história do desenvolvimento dessas cooperativas, aquele de montagem dos setores comercial e industrial, porque como o crescimento da cooperativa assumiu a forma de um verdadeiro surto expansionista dos

²¹ VERGOPOULOS, op. cit., nota 12.

investimentos, seria lógico supor que os fundos para financiá-los teriam origem numa acumulação prévia feita às custas dos produtores associados.

Nesse caso, reconhecer-se-ia que a hipótese da capitalização via lucro gerado no próprio setor é válida para explicar o funcionamento da cooperativa depois que essa transformou-se numa "multicooperativa", mas o mesmo não seria possível na fase de montagem da "multicooperativa", que deveria ser explicada pela expropriação dos produtores.

Formulada a tese dessa maneira, a expropriação surge, não como uma norma geral, ou melhor, uma lei férrea que rege as relações econômicas entre produtor e cooperativa, mas como característica de uma fase particular de seu desenvolvimento.

Entretanto a nossa hipótese é de que, mesmo nesse caso, a importância da acumulação prévia, sob a forma do aviltamento dos preços pagos aos produtores, deve ser minimizada, tendo em vista que, como vimos no item 3.2.2 do Capítulo 3, as inversões foram, na maior parte, financiadas por recursos externos, mais especificamente por empréstimos subsidiados fornecidos por bancos estatais.

Isto significa dizer que foi a intervenção do Estado, financiando o processo de capitalização nas cooperativas através de crédito subsidiado, que possibilitou o rápido crescimento das inversões; em outras palavras, *a acumulação prévia interna foi substituída pelo crédito oficial*. Obviamente, uma vez feitos os investimentos, os próprios lucros gerados dentro da cooperativa, através da valorização deste capital, poderiam pagar o seu custo. Diga-se de passagem que, como as taxas de juros sempre situaram-se abaixo das taxas de inflação no período, o custo real desse dinheiro era negativo e, portanto, a lucratividade das inversões não necessitaria ser muito elevada.

Devido a esse conjunto de razões é que sustentamos que as cooperativas são capazes de gerar o excedente econômico necessário a sua expansão no exercício de suas atividades específicas de comercialização e industrialização da produção primária.

Além disso, a intervenção estatal, via concessão de crédito subsidiado, amplia as possibilidades da acumulação a partir do excedente gerado no setor, dispensando a acumulação prévia de capital feita às custas dos agricultores.

E isso, evidentemente, é ótimo para as cooperativas, pois a elas não interessam agricultores miseráveis. Ao contrário, quanto mais prósperos esses últimos, melhor para aquelas que conseguem, desta forma, concentrar parcelas crescentes da comercialização e beneficiamento da produção de grãos. Talvez nisso resida, precisamente, o sucesso dessas cooperativas, ou seja, é justamente porque não precisaram "expropriar" os produtores que puderam, tão extraordinariamente, crescer a ponto de se transformarem nessas poderosas unidades econômicas que denominamos de "multicooperativas".

Posta, pois, a questão dessa forma, *o eixo central da discussão sobre o problema da capitalização na cooperativa volta-se para a apropriação do excedente gerado dentro do setor.*

Entretanto já podemos adiantar nosso ponto de vista de que a questão da expropriação dos produtores, no caso das cooperativas analisadas e

no período considerado, está muito mais relacionada ao modo como foi decidida a retenção do lucro gerado pelas cooperativas do que ao padrão de relações econômicas que se estabeleceu entre elas e seus associados.

5.2 – A Questão da Retenção nas Cooperativas

5.2.1 – Os Princípios Doutrinários e Legais que Regem a Retenção nas Cooperativas

A empresa cooperativa é caracterizada, legalmente, por não visar ao lucro, apesar de ter atividade econômica. A lei brasileira diz: "As sociedades cooperativas são sociedades de pessoas, com forma e natureza jurídica próprias (...), constituídas para prestar serviços aos associados e para o exercício de uma atividade econômica, de proveito comum sem objetivo de lucro"²² (grifos nossos).

O referido postulado deve ser interpretado como significando que a cooperativa não deve *reter* lucro ou excedente. Assim, deduzidas as suas despesas operacionais, o excedente deve ser devolvido aos produtores.

De fato, outro princípio doutrinário é o do "retorno"²³, isto é, o que prescreve a devolução das sobras líquidas aos associados.

A existência desse princípio é que autoriza, talvez, a estudiosos dos problemas cooperativistas afirmarem que a "cooperativa consegue abolir o lucro capitalista, pois devolve ao associado aquilo que foi recebido além do preço justo"²⁴.

Resumindo, o princípio normativo de não objetivar o lucro precisa ser entendido como significando que a cooperativa deva ter uma *política distributivista*, isto é, de que o excedente porventura gerado e apropriado no exercício de suas funções *não deva ser retido na instituição, mas distribuído aos associados*.

Entretanto, nesse caso, defrontar-nos-íamos com um paradoxo, pois como é possível conciliar, de um lado, uma economia em expansão, tal como pretende ser o universo das unidades de produção rurais, com, de outra parte, um segmento comercial e/ou industrial estacionário, isto é, sem capitalização? Sobretudo, como manter essa idéia sabendo-se que são ambas economias complementares e que a última tem como principal objetivo apoiar e promover o crescimento da primeira?

Parece haver, com efeito, a necessidade de um patamar mínimo de acumulação da capital na cooperativa capaz, pelo menos, de assegurar sua expansão horizontal, isto é, o desempenho de suas funções mais simples.

²² BRASIL. Leis, decretos, etc. Lei 5764 de 16/12/1971. [s.n.t.] cap.2, art. 3º e 4º

²³ De acordo com os princípios e a lei, a devolução deverá ser proporcional ao valor das operações que o agricultor tiver realizado com a cooperativa.

²⁴ PINHO, Diva Benevides. *A doutrina cooperativa nos regimes capitalista e socialista*. 2ed. São Paulo, Pioneira [s.d.] p.24.

No caso de uma cooperativa que iniciou suas atividades nas fases primárias da comercialização da produção agrícola, essa inevitável expansão dos investimentos pode ser atribuída:

- 19) ao crescimento das entregas do associado à cooperativa devido à expansão da escala de sua produção, ao aumento da produtividade física da exploração, à diversificação de suas atividades produtivas e ao crescimento das entregas à cooperativa decorrente do aumento de sua base social;
- 29) à alteração nas formas de produção na agricultura com a utilização de uma tecnologia mais exigente em insumos, máquinas e equipamentos, serviços de assistência técnica e repasse de crédito;
- 39) ao aumento da divisão social do trabalho. Nesse caso, a cooperativa deverá oferecer ao produtor, quando disponha de uma "seção consumo", um maior número de bens de consumo e insumos que antes eram produzidos pelo mesmo;
- 49) à complementaridade técnica e econômica das inversões. De fato, certos investimentos, como por exemplo os relacionados à construção de um terminal marítimo num porto, podem exigir a construção paralela de vias de transporte e a aquisição de veículos que possibilitem o fluxo regular da produção desde a zona produtora até esse porto.

Em qualquer dos quatro casos enunciados, multiplicam-se as necessidades de prédios, terrenos, máquinas, instalações, pessoal etc., o que significa o aumento das inversões da cooperativa.

Mas, dependendo dos projetos que os produtores têm para a sua cooperativa — o de formação de uma "multicooperativa", por exemplo —, além desse patamar mínimo, por assim dizer, de acumulação, a capitalização pode crescer indefinidamente como decorrência da abertura das novas frentes de atividades.

O fundamental a ressaltar é que, independentemente dos níveis da acumulação do capital, certo é que a cooperativa sempre reterá excedente. Dessa forma, é *irreal pensar-se no princípio distributivista em termos absolutos. Há que entendê-lo em termos relativos.*²⁵

Assim é que os princípios gerais do cooperativismo — de que a cooperativa não busca lucro e o do retorno das sobras aos associados, que designamos como distributivistas — devem ser modificados tendo em vista que, na prática, a cooperativa retém lucro. E isso porque ela *não pode prescindir da capitalização para servir aos próprios associados — objetivo aliás para o qual foi criada. Entretanto a retenção não deixa de ser a negação do princípio de que a cooperativa deve agir sem interesse no lucro.*

A questão toda, então, resume-se em determinar *os limites desse processo de capitalização.*

²⁵ A própria lei reconhece a impraticabilidade do princípio distributivista em sentido absoluto ao determinar que os associados "se obrigam a contribuir com bens ou serviços para o exercício de uma atividade econômica". Além disso, o que são os diversos fundos legais da cooperativa senão modalidades de retenção do excedente na instituição?

A esse respeito deve-se investigar inicialmente se existem parâmetros de ordem propriamente econômica que os condicionem; de outra parte, cabe indagar sobre a existência ou não de critérios normativos, baseados nos princípios doutrinários e na lei, que estabeleçam o nível desejável de capitalização na cooperativa.

Quanto à primeira das questões, é óbvio que o ritmo e a magnitude das inversões dependem do ritmo de formação e do tamanho do excedente econômico apropriado pela cooperativa e pelos associados.

Além disso, tendo em vista que existe uma complementaridade de ordem técnica e econômica das inversões, os produtores ao estabelecerem um determinado projeto econômico para a cooperativa estão aceitando implícita e inevitavelmente um certo ritmo de capitalização para ela.

No que diz respeito ao segundo dos pontos levantados, julgamos que não existem critérios normativos para o estabelecimento "a priori" do nível desejável de acumulação na cooperativa.

Uma vez havendo as condições materiais de acumulação, isto é, uma vez que a cooperativa e as unidades de produção rural geram uma massa adequada de excedente, *o problema se resume em fixar os objetivos a serem cumpridos pela primeira.*

Então, os limites da retenção, sobre os quais nos perguntávamos mais acima, estão determinados pelos objetivos dos produtores quanto aos rumos da cooperativa.

Dependendo deles, portanto, a cooperativa pode transformar-se num centro de acumulação intensiva de capital. Por outro lado, se isso for o resultado da vontade livre e soberana dos produtores, tal fato não esfolará o espírito da doutrina cooperativista (entretanto, adianta-se o que será mostrado nas páginas seguintes, isto não foi o que ocorreu no caso das cooperativas analisadas).

É por isso que a discussão do problema de capitalização na cooperativa deve voltar-se para as questões atinentes às relações entre os associados e a cooperativa. O importante a saber é, pois, de um lado, quais os princípios doutrinários e legais que as regem; além disso, interessa especificamente saber como efetivamente são tomadas as decisões e qual o sujeito das mesmas.

Assim fazendo, estaremos tratando dos aspectos políticos do processo de capitalização na cooperativa — não central da discussão sobre a economia cooperativada.

5.2.2 — O Princípio do Controle Democrático da Gestão Cooperativa e a Retenção do Excedente

5.2.2.1 - Os princípios e o ordenamento jurídico que regem as relações cooperativa/associado

Como se viu, o problema da capitalização é fundamentalmente um problema de retenção, tendo em vista que a mesma gera o próprio excedente econômico; logo, a questão da capitalização é um problema político. E is-

to porque a capitalização está diretamente ligada ao processo interno de tomada de decisões na sociedade cooperativa, o qual está articulado com a estrutura interna de poder da organização.

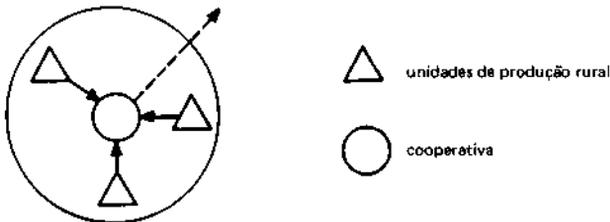
Então, o primeiro passo na análise da retenção consiste em estabelecer precisamente qual a natureza da relação que se estabelece entre cooperativa e produtores-associados, ou unidades de produção rural, e, de outro lado, qual(is) o(s) mecanismo(s) regulador(es) dessa relação.

Parece haver consenso entre os estudiosos dos assuntos cooperativistas de que a sociedade cooperativa *não é um agente econômico autônomo*; não deve nunca ser considerada como um centro autônomo de acumulação de capital. *Ela é um estabelecimento econômico estreitamente dependente do produtor-associado.*

As relações produtor-associado/cooperativa podem ser sintetizadas graficamente conforme mostra a Figura 1.

FIGURA 1

Relações ideais entre produtor/cooperativa



Na Figura 1, as linhas cheias dentro do círculo representam as relações entre as unidades de produção e a cooperativa; a linha pontilhada, que sai de dentro do círculo e o atravessa, representa a relação da cooperativa com os mercados finais de produção.

Pichette²⁶ expressa-se da seguinte forma a respeito dessas relações: "No centro do círculo (vemos) um nó, o estabelecimento cooperativo, ao redor (vemos) as *firmas que lhe dão vida*". O estabelecimento cooperativo (...) *é não autônomo porque dependente de seus nós periféricos*" (das firmas, portanto).

O mesmo autor, continuando sua análise, diz que a "cooperativa (...) permite realizar em comum uma parte do processo de produção ou de realizar todo o processo desta maneira"²⁷. Aí está, em nosso entender, um

²⁶ PICHETTE, C. *Análise micro-econômica et coopérative*. Sherbrooke, 1972. (Doctorat économique de l'Université)

²⁷ *Ibidem*, p.309.

ponto interessante a ser levado em conta para analisar o caráter da dependência produtor/cooperativa.

Efetivamente, se tomarmos esse laço como critério de dependência, teremos que aceitar que existe uma *dependência de ordem econômica* entre esses agentes, *dada pelo fato de que produtor e cooperativa participam conjuntamente de uma fase, ou de fases distintas do processo total de produção.*

Assim, a cooperativa entra de alguma maneira no processo de produção com o objetivo de agregar valor e/ou realizar o excedente contido na mercadoria do produtor-associado.

O caráter de dependência econômica da cooperativa em relação ao associado está expresso na lei, quando essa condiciona que a "cooperativa opere com", ou "sirva" apenas aos produtores associados. Entretanto esses, por lei, também devem operar apenas com a cooperativa, mas o Decreto Governamental nº 60.597/67 encarrega-se de esclarecer o verdadeiro sentido da dependência: "As relações econômicas entre a cooperativa e seus associados não poderão ser entendidas como operações de compra e venda, considerando-se *as instalações da cooperativa como extensão do estabelecimento do cooperado*" (grifos nossos).

Resumindo, a cooperativa não é um agente econômico autônomo, mas está subordinada ao associado, de acordo com os princípios e normas legais que a regem.

Mas qual o mecanismo que assegura esse caráter de subordinação da cooperativa ao associado? Como é assegurado a esse o controle econômico da cooperativa? Como se exerce a dominação política da sociedade cooperativa pelo produtor, a qual lhe assegura o controle econômico?

A resposta a essa pergunta é a seguinte: através da Assembléia Geral dos produtores-associados. E, pelo menos em princípio, a característica mais marcante dessa dominação é ser democrática. Isso porque o conjunto dos produtores associados reunidos em assembléia geral discutem e depois decidem sobre todas as questões que dizem respeito à cooperativa, de acordo com o princípio democrático de que a cada cabeça, um voto ("one man one vote"). Em outras palavras, o controle da cooperativa deve ser exercido com base na igualdade de cada associado diante da assembléia geral, independentemente de sua participação no capital social da sociedade ou de sua importância como cliente operacional da cooperativa.²⁸

Vejamos o que nos diz a esse respeito a lei brasileira e os estatutos sociais das cooperativas analisadas.

De acordo com a lei, quem comanda a cooperativa é a Assembléia Geral dos associados que é "o órgão supremo da sociedade, ... tendo poderes para decidir os negócios relativos ao objeto da sociedade e tomar as resoluções convenientes ao desenvolvimento e defesa desta, e suas deliberações vinculam a todos, ainda que ausentes ou discordantes"²⁹.

²⁸ E assim está estabelecida a dissociação formal entre propriedade jurídica e controle do capital, diferença básica entre uma cooperativa e uma sociedade de capitais. Afinal, a sociedade cooperativa é uma sociedade de pessoas, não de capitais!

²⁹ BRASIL. Leis, decretos, etc. . . Lei 5764/71. [s.n.t.] cap. 9, seção 1, art. 38.

Segundo a mesma lei, a sociedade "será administrada por uma Diretoria ou Conselho de Administração, composto exclusivamente de associados eleitos pela Assembléia Geral, com mandato nunca superior a 4 anos, sendo obrigatória a renovação de, no mínimo, 1/3 do Conselho de Administração"³⁰.

"Cabe ao Conselho de Administração contratar gerente(s), administrador(es) etc., dentro ou fora do quadro social, bem como contador(es), fixando normas para a admissão e demissão dos demais empregados ..."³¹.

"Esse(s) gerente(s), quando houver, terá(ão) as suas atribuições fixadas pelo Conselho de Administração"³².

E a fiscalização da sociedade será efetuada por "um Conselho Fiscal, constituído de 3 membros efetivos e 3 suplentes, todos associados, eleitos anualmente pela Assembléia Geral, sendo permitida apenas a reeleição de 1/3 dos seus componentes"³³.

Dessa forma, é assegurado, a nível legal, ao conjunto dos produtores associados o controle sobre a cooperativa, por intermédio de seus representantes eleitos democraticamente numa Assembléia Geral para compor o Conselho de Administração.

Esse, representante da vontade coletiva dos produtores, detém, de um lado, a *propriedade econômica do capital*, isto é, "o poder de dar um determinado uso aos meios de produção e de alocar recursos e lucros a esse ou àquele fim"; de outro lado, *detém a posse do capital da cooperativa*, isto é, "tem a direção e o controle relativo de um processo de trabalho determinado"³⁴, tendo em vista que controla o(s) gerente(s) e/ou o(s) administrador(es), responsável(eis) pela direção e controle do processo de produção na cooperativa.

Assim, idealmente, está estabelecida uma plena associação de poderes entre a propriedade econômica e a posse do capital de um lado, e entre estas e a vontade da maioria dos associados do outro.

Em resumo, o processo de capitalização deve ser democraticamente controlado pelos produtores, subordinando-se as suas decisões.³⁵

³⁰ BRASIL, op. cit., nota 29, seção 4, art. 47.

³¹ Ibidem, cap. 6, art. 40, item f.

³² COTRIJUI. Estatuto interno. [s.l.] 1974, art. 48.

³³ Ibidem, seção 5, art. 56.

³⁴ POULANTZAS, Nicos. *Les classes sociales dans le capitalisme aujourd'hui*. Paris, Seuil, 1974. p.126.

³⁵ E, nesse caso, mesmo que a cooperativa não fosse considerada como um centro de valorização do capital, o que significa, portanto, que todo o excedente que aparece em suas mãos tem que ser associado à expropriação pura e simples do produtor, o fato desse excedente ficar retido na instituição não poderia ser visto como se ela estivesse logrando o agricultor.

5.2.2.2 - O princípio do controle democrático e suas implicações sobre a capitalização nas cooperativas

Na parte inicial da discussão sobre as relações entre o corpo social e a cooperativa, foi dito que esta intervém na fase de circulação do capital produtivo, ao tomar a si o encargo de comercializar a produção do agricultor; alternativamente poderia realizar essa tarefa ao mesmo tempo que atua numa fase do próprio processo produtivo, anterior e/ou posterior ao realizado na unidade de produção rural.

Em qualquer caso, pelo fato de ser ela quem vende a produção final no mercado, o excedente aí embutido cai *primeiramente* em suas mãos.

O problema, então, como já dissemos, é o do retorno desse excedente ao agricultor. Ora, conforme foi visto, o produtor em princípio controla esse processo, logo controla a capitalização na cooperativa.

Mas pensamos que, caso se verificasse efetivamente o cumprimento dessa norma, surgiriam problemas para a capitalização na unidade coletiva.

E isso porque embora o excedente seja gerado em dois estabelecimentos econômicos diferentes — unidade de produção rural e cooperativa — esse tem um único dono, o produtor associado. É ele quem decide sobre seu destino, isto é, se fica na cooperativa ou vai alimentar o consumo produtivo e individual na propriedade individual privada. No caso desses caminhos não serem excludentes, o agricultor determinará em que proporção se repartirá o mesmo entre os dois estabelecimentos.

O importante é que quem decide sobre a capitalização na unidade coletiva, na cooperativa, é também quem decide sobre a capitalização na unidade de produção individual: o agricultor associado. E, no momento de decidir sobre o destino do excedente em mãos da cooperativa, o produtor individual transforma-se no produtor coletivo. Entretanto o simples fato de aparecer nessa função não significa que se tenha operado concomitantemente a transmutação de sua racionalidade concreta que é de um agente econômico individual e que, como sócio da cooperativa, invista-se automaticamente da racionalidade de um agente econômico coletivo.

Pensamos que o que ocorre é o contrário: o produtor, ao assumir o papel de sócio da cooperativa, não consegue livrar-se da racionalidade típica de um produtor individual.

E a prevalência do interesse individual sobre o coletivo significa a prevalência do princípio distributivista, segundo o qual a parte do produto excedente que fica na cooperativa para reinversão deve ser a menor possível, ou dizendo melhor, os limites da capitalização na cooperativa seriam muito estreitos. Mas é válido supor isso?

Sim, porque supor o contrário seria imaginar que o agricultor médio da nossa cooperativa se acha identificado com o projeto de construção de uma grande unidade de produção coletiva. Esse produtor veria tal projeto como uma estratégia para se assegurar melhores posições em relação ao seu "meio ambiente", isto é, aos mercados nos quais participa como comprador e como vendedor de mercadorias e, também, frente ao Estado. Nosso agricultor perceberia que o crescimento da cooperativa — o que significa a subordinação do interesse individual ao coletivo — é a própria condição de sua sobrevivência como produtor independente ou, pe-

lo menos, com um grau mínimo de autonomia em relação aos demais agentes econômicos com os quais se relaciona.

Nesse caso ele abriria mão voluntariamente de alíquotas crescentes do produto excedente que aparece na instituição, dispondo-se a sacrificar momentaneamente e em medida variável a expansão de seu estabelecimento e/ou parcela de seu consumo. *Ele socializaria seus benefícios presentes para poder retê-los, individualmente, em maior proporção no futuro.*

Ora, a hipótese que trabalhamos é justamente a hipótese contrária: a de que o associado da cooperativa é antes de tudo um *produtor privado individual*; sua prática cotidiana como tal o impede de distinguir seu interesse de curto prazo do de longo prazo. A representação que faz de seu interesse implica que procure obter vantagens imediatas. Assim, considerando que pode eleger entre uma apropriação privada ou coletiva do excedente, sempre preferirá a primeira alternativa. Com efeito, se o agricultor vê a possibilidade de comprar um trator, uma nova matriz para a reprodução de seu rebanho, reduzir a carga de trabalho dele e de sua família, por que abriria mão dessas vantagens espontaneamente?

5.2.2.3 - A superação da contradição no caso concreto da grande cooperativa tritisojicultora

5.2.2.3.1 - A autonomização da cooperativa em relação ao produtor

Por tudo isso, vê-se que o somatório dos interesses dos produtores individuais não pode ter como resultado o interesse coletivo, isto é, o interesse de longo prazo.³⁶

Sendo assim, penso que o processo de crescimento da sociedade cooperativa *supõe o rompimento do controle do corpo de produtores sobre a mesma em favor de um grupo de verdadeiros produtores-empresários perfeitamente identificados com a cooperativa a quem passará a responsabilidade de decidir sobre os rumos a serem impressos ao seu desenvolvimento.*³⁷

³⁶ HIRSCH, Joachim. Remarques théoriques sur l'État bourgeois et sa crise. In: ... La crise de l'État. Paris. Presses Universitaires de France, 1976. p.118.

³⁷ Deste a fundação das três cooperativas, um mesmo grupo de homens, ou melhor, de produtores-associados manteve-se na sua direção, quer através de longos períodos na presidência, quer ainda ocupando outros postos-chaves na direção das mesmas.

Durante os mais de vinte anos de sua existência, a COTRIJUÍ teve apenas três presidentes: o Sr. Nilo Bonfanti, o Sr. Luiz Fogliatto e o Sr. Ruben Ilgenfritz da Silva.

Os dois primeiros faziam parte da Granja Santa Cecília, uma das granjas fundadoras da cooperativa.

O Sr. Fogliatto assumiu um dos postos principais da direção da empresa, a de Conselheiro, durante a presidência do Sr. Bonfanti iniciada em 1957. Em 1966 concorreu com este para a presidência da cooperativa tendo sido o vencedor. Junto com o Sr. Fogliatto subiu à direção como vice-presidente o Sr. Ilgenfritz que conservou essa posição até 1972, quando finalmente assumiu a presidência devido ao falecimento do então presidente. De 1972 até o momento o Sr. Ruben manteve-se no principal posto de direção da cooperativa, através de reeleições sucessivas.

A COTRISA apresenta um quadro semelhante, pois teve igualmente três presidentes no decurso de toda a sua existência: o Sr. Alfredo Fett que esteve à frente da cooperativa desde sua fundação até aproximadamente o início da década de 60; seguiu-lhe no posto o Sr. Garibaldi Machado que a presidiu até 1967; a partir de 1968 e até o presente momento o lugar é ocupado pelo Sr. Jandyr Schau de Araújo. Este já fazia parte da direção da COTRISA como conselheiro quando o Sr. Garibaldi Machado era presidente em 1963. E, durante a longa administração deste último, o Sr. Jandyr ocupou sucessivos cargos na diretoria.

O papel destes dirigentes será o de formular e impor aos produtores rurais um interesse geral — interesse de longo prazo³⁸, o qual será definido como um projeto de transformação da cooperativa num grande complexo agroindustrial.

Bem entendido, a condição para que isso se efetive é que o grupo dirigente se autonomize relativamente ao corpo social.

Esse processo de autonomização da empresa cooperativa em relação aos associados-produtores teve como condição a perda de representatividade da Assembléia Geral dos Associados³⁹ e o estreitamento das relações da cooperativa com terceiros — com produtores não-associados e com o capital bancário.

É importante deixar claro aqui que não supomos que a origem desse processo tenha sido a existência de um grupo de associados que se apossou

Nas eleições de maio de 1979, eis que o Sr. Garibaldi C. Machado tenta voltar à direção da cooperativa, esta vez como secretário do Sr. Hilfredo Bittencourt que concorria com o Sr. Araújo pela presidência da cooperativa.

Na FECOTRIGO assistiu-se a uma situação idêntica, pois também a Federação teve apenas três presidentes.

Seu primeiro presidente foi o Sr. Henrique Geisel que esteve no cargo por dois anos apenas, logo no início da fundação da empresa. Seu substituto foi Edgar Peres que permaneceu neste posto de 1960 a 1971, quando passou-o ao novo presidente eleito Sr. Ari Dalmoim que o conserva até hoje, agora, à frente da CENTRALSUL.

É interessante registrar aqui que o Sr. Peres era um dos membros do Conselho de Administração da FECOTRIGO em 1958 por ocasião da presidência do Sr. Henrique Geisel.

³⁸ HIRSCH, op. cit., p.119.

³⁹ Julgamos interessante abrir aqui um parêntese para ilustrar, através de alguns exemplos, dos vários que poderiam ser utilizados, a perda da representatividade da Assembléia Geral.

1º) De uma forma geral, as Assembléias Gerais sempre funcionaram em terceira convocação, não havendo número suficiente de produtores associados para fazê-lo em primeira ou segunda convocação;

2º) Não havia participação dos agricultores presentes a essas assembléias, em torno das questões centrais da cooperativa.

Com efeito, a norma geral foi que os balanços patrimoniais e de sobras e perdas, a destinação das sobras (propostas pela diretoria), os planos de expansão e investimento da cooperativa e até as sistemáticas de comercialização da produção dos associados (envolvendo a questão central dos preços a serem recebidos e a modalidade do pagamento ao agricultor, pela cooperativa) fossem aceitos passivamente pelos associados presentes. Com efeito, a frase mais comum registrada nas atas das cooperativas sobre o assunto é a seguinte: "como ninguém desejasse fazer uso da palavra, o Sr. Presidente colocou a matéria em votação sendo aprovada por unanimidade".

3º) Quando a autonomização da cooperativa com respeito ao associado chega ao máximo, temos o Conselho de Administração aprovando projetos "ad-referendum" da Assembléia Geral. E não se tratava de qualquer projeto. Veja-se, a esse respeito, os casos da construção da fábrica de óleo da COTRIJUI em Rio Grande: "Por outro lado, visando uma maior garantia de colocação para o produto e, principalmente, objetivando captar os incentivos proporcionados pelo Governo Federal para a exportação de produtos manufaturados, o Conselho de Administração aprovou a construção de uma fábrica de óleo que será construída no distrito industrial de Rio Grande . . ." (Grifos nossos).

Ou ainda, o episódio da constituição da COTRIEXPORT: "Outro destaque para o ano de 1974/75 foi a deliberação do Conselho de Administração no sentido da COTRIJUI formar uma sociedade com uma firma especializada em comercialização de produtos. . . Criou-se desta forma a COTRIEXPORT S/A. . ." (grifos nossos).

RELATÓRIO DA DIRETORIA 1974/1975. [s.l.] COTRIJUI [s.d.].

4º) Na Assembléia Geral dos Associados de 11/02/1967, da COTRISA, um cooperado "manifestou-se contrário ao termo empregado no Relatório de que havia congraçamento dos associados. Opinou que deveria haver um entrosamento maior entre a Cooperativa e cooperados, dando esta maior ciência de suas realizações, seus negócios etc., em circulares ou mesmo no rádio aos associados. Lamentou a pouca afluência de cooperados à Assembléia, que vem corroborar com seu ponto de vista de que não há publicidade suficiente dos atos realizados pela cooperativa". A essa observação do associado, o Sr. Presidente respondeu dizendo "que este fato é comum nas demais co-irmãs" (Ata da Assembléia Geral Ordinária — grifos nossos).

5º) O atual presidente da COTRIJUI, Sr. Ruben Ilgenfritz reconhece que "em muitas cooperativas ainda há pouca participação do produtor".

Segundo ele, "o produtor passou a contestar a realização de assembléias, dizendo que nelas só os doutores podiam falar".

ZERO HORA. Porto Alegre, 22 mar.1981. p.34.

autoritariamente da direção da sociedade e que inventou maquiavelicamente mil artifícios para usurpar o poder dos produtores em seu próprio benefício.

Esse processo ocorre, em primeiro lugar, porque a constituição da sociedade cooperativa, com seus objetivos e natureza jurídica próprios, já significa um grau mínimo de autonomia em relação ao corpo social, o qual é até necessário para que ela possa funcionar.

Além disso, mesmo que formalmente cooperativa e associados sejam uma única coisa, o fato de que na primeira realiza-se um processo de trabalho sob a direção de agentes econômicos distintos dos produtores, confere aos primeiros poderes particulares, sendo razoável pensar que aí reside potencialmente um embrião de autonomia da cooperativa em relação ao universo de produtores.

Em outras palavras, a existência da cooperativa supõe e gera uma autonomia operacional mínima em relação aos estabelecimentos rurais.

Então, o que estamos discutindo é por que essa autonomia teria sobrepasado certos limites.

A nossa hipótese consiste em explicar o fenômeno, em primeiro lugar, como o efeito perverso do crescimento da cooperativa.

Efetivamente, se a Assembléia perdeu o poder tornando-se apenas uma formalidade a ser cumprida, pois exigida em lei, isso deveu-se, em primeiro lugar, ao crescimento extraordinário de sua base social.

Tal expansão colocou problemas para a cooperativa quanto ao espaço físico para abrigar todos os associados durante suas reuniões. Além disso, o fato de estarem espalhados numa área geográfica muito ampla dificultava o acesso aos mesmos por parte da direção, tanto para lhes dar ciência das questões relacionadas aos negócios da cooperativa como para induzi-los a participar mais ativamente dessa realidade.

Há de se convir, por outro lado, que o alargamento das bases geográfico-econômicas da cooperativa, a partir da região pioneira, tornou cada vez mais abstratas as relações da direção com o corpo social, aprofundando por esse caminho a tendência ao afastamento do produtor, tendência essa que já se fazia sentir por influência de condicionantes de outra natureza.

Entre esses, encontram-se, notadamente, aqueles relacionados à gestão de uma grande empresa.

De fato, gerir uma grande empresa é ver-se dia-a-dia diante de uma série muito grande de decisões que exigem resposta imediata e não podem ficar aguardando nem a manifestação individual dos associados nem, muito menos, a coletiva, através da realização de assembléias gerais.

Além disso, gerir uma empresa de grande porte é, obviamente, uma atividade extremamente complexa, exigindo, portanto, quadros altamente especializados, treinados para esse fim, sendo ilusório pensar que a cooperativa possa contar com um número suficiente deles, imediatamente disponíveis, extraídos unicamente de seu quadro social. Esse é um elemento fundamental em nosso entender para explicar a perpetuação de um grupo de dirigentes na direção das cooperativas. A evidência que nos ocorre imediatamente para ilustrar esse argumento é a composição da

atual diretoria da COTRIJUI, a maioria formada por não-produtores, recrutada de organismos de crédito e de grandes empresas privadas.⁴⁰

Há que considerar também que a complexidade das decisões impede a participação dos produtores na discussão sobre os rumos da cooperativa, afastando-os mais e mais do controle da mesma.

Em resumo, a autonomização surge, de um lado, em consequência da dificuldade de se tomar decisões comuns em coletivos grandes e com membros dispersos; e, também, da dificuldade de muitas pessoas, com distintos graus de competência, tomarem decisões comuns sobre problemas complexos.

Não menos importante que essa série de argumentos explicativos da autonomização da cooperativa em relação ao produtor consiste o fato da cooperativa ter passado a operar com terceiros, quer comprando sua produção, quer vendendo aos mesmos seus serviços.

Nesse inventário não poderia faltar um outro fator explicativo, qual seja o de que com a utilização crescente de recursos de terceiros — crédito bancário — para financiamento do processo de expansão, a cooperativa se independiza mais e mais dos produtores. E, assim, o Conselho de Administração sente-se subjetivamente cada vez menos obrigado a prestar-lhes conta e devolver-lhes o troco do que apurou com os investimentos com financiados com recursos externos.

Essa autonomia *objetiva* da cooperativa, cujas condições vimos de mencionar, foi reforçada por uma autonomia que convençionamos chamar de *subjetiva* e que se traduz na dissociação da diretoria com relação aos associados devido à ideologia diferente de cada um dos grupos.

Referimo-nos ao surgimento de um grupo de produtores que assumiu o projeto de transformar a cooperativa numa grande unidade econômica, o qual se confrontou com aqueles produtores fundamentalmente preocupados em obter, através da cooperativa, o máximo de benefícios para suas unidades privadas e individuais de produção a curto prazo.

Ora, como num determinado momento tais projetos são excludentes, os empresários-cooperativistas ter-se-ão aproveitado da dissociação entre produtor e cooperativa para levar adiante seu projeto; e, até mesmo, aprofundarem tal dissociação.

⁴⁰ É interessante apresentar a composição da chamada Diretoria de Linha e do "staff" da Serrana, isto é, seus 11 diretores contratados e superintendente:

- 1) Diretor de Mato Grosso do Sul: associado; era diretor em Mato Grosso do Sul antes da incorporação da COOPERAMA pela COTRIJUI;
- 2) Diretor de Dom Pedrito: agrônomo; produtor; exercia também suas funções no Banco de Boston;
- 3) Diretor de Rio Grande: associado; administrador de empresas;
- 4) Diretor da Região Pioneira: associado; foi conselheiro;
- 5) Diretor Financeiro: não-associado; agrônomo;
- 6) Recursos Humanos: advogado; não-associado;
- 7) Diretor Operacional: (não foi possível saber sua origem);
- 8) Diretor Administrativo: veio da Indústria de Adubos e Fertilizantes (IAP);
- 9) Diretor de Compras e Abastecimento: antigo associado;
- 10) Diretor Técnico: não-associado;
- 11) Diretor Industrial: engenheiro; não-associado;
- 12) Superintendente: agrônomo; vindo da Carteira de Crédito Rural do Banco do Brasil.

Chama-se a atenção que o cargo hierarquicamente mais importante entre os mencionados e situado logo abaixo do Conselho de Administração, o de Superintendente, é exercido por um ex-funcionário de um banco oficial.

Para concluir, queríamos deixar destacado que a consequência mais importante do processo de autonomização é que o produtor perde a propriedade econômica e a posse do capital da cooperativa. E, assim, essa passa, da condição de mero lugar onde se exerce um processo de trabalho complementar ao efetuado nos estabelecimentos dos produtores, a ser uma verdadeira unidade de produção, no sentido dado por Poulantzas, isto é, a cooperativa passa a ser um estabelecimento econômico onde existe autonomia de decisão sobre o que fazer em relação à utilização dos meios de produção aí existentes e ao lucro resultante da atividade produtiva; além disso, a cooperativa passa a ter autonomia na gestão do processo de trabalho que aí se desenrola. *Numa palavra, a cooperativa torna-se um centro autônomo de acumulação de capital!*

5.2.2.3.2 - O verdadeiro sentido da autonomização: a dominação do produtor pela cooperativa

Vê-se, assim, como a ideologia cooperativista do controle democrático da gestão é atropelada pelas experiências concretas de funcionamento das Assembléias Gerais, onde um grupo de produtores-empresários, assessorados por uma tecnocracia exterior ao quadro de sócios, decide sobre as questões essenciais da cooperativa.

Entretanto esse grupo dirigente e seus assessores tratarão de "administrar" a autonomia ou, dizendo em outras palavras, a dissociação entre cooperativa/produtor.

Isso porque, em primeiro lugar, a empresa não pode simplesmente esquecer a ideologia cooperativista que a fundamenta e as normas que a regem juridicamente e que a vinculam estreita e dependentemente ao produtor. Em segundo lugar, porque a cooperativa não interessa absolutamente aprofundar essa dissociação de forma a independizar o produtor de si — diferentemente ela tentará reverter a relação de dominação anterior. Presumir o contrário, seria supor que os agricultores não possuem nenhum trunfo em suas mãos, não tendo qualquer poder de negociação. Na realidade, as relações que se estabelecem entre produtor e cooperativa, parafraseando Crozier e Friedberg⁴¹, são relações de troca, logo, de negociação, onde, apesar de um indivíduo ou grupo de indivíduos deter maior poder que outro(s) (logo, são relações recíprocas, mas desequilibradas), nenhum intervém totalmente desarmado.

No caso, o trunfo que dispõe o produtor é que a cooperativa necessita economicamente dele, pois esse ainda é a fonte principal de seu crescimento à medida que detém a produção que vai ser comercializada e/ou beneficiada pela unidade coletiva. Uma cooperativa grande é aquela que movimenta um grande volume de produção, que consegue encher seus armazéns e que faz funcionar a plena capacidade as instalações de suas fábricas (ainda mais em situações como a que estamos a analisar, onde ocorreu a pletora da oferta em relação ao principal produto da cooperativa, a soja).

⁴¹ FRIEDBERG, E. & CROZIER, M. *L'acteur et le système*. Paris, Seuil, 1977. 437p.

Se a cooperativa esquecesse o produtor (ou resolvesse expropriá-lo, no sentido de lhe pagar um preço menor do que o estabelecido no mercado), ele a abandonaria e iria transacionar com os demais agentes que inter-vêm no processo de comercialização em causa.

Ademais disso, os produtores-associados constituem um mercado cativo para as atividades comerciais da cooperativa, produtivas (armazenagem, transporte etc.) e improdutivas (compra e venda de bens de consumo e insu-mos agrícolas etc.), as quais constituem outra de suas fontes de receitas.

Resumindo, a cooperativa não tem interesse em romper o laço que a via-biliza economicamente.

Sendo assim, ela, ao invés de dissociar-se dos produtores, procurará sub-bordinar os interesses destes aos seus, buscando tornar-se a instância superior disciplinadora da propriedade econômica e da gestão dos recur-sos econômicos individuais existentes nos estabelecimentos rurais e col-etivos. No limite, tentará controlar todo o processo produtivo, desde o momento em que o grão é deitado à terra até o momento em que o pro-duto final chega ao consumidor. O que não implica, obviamente, que a co-operativa termine com a propriedade jurídica individual e privada dos meios de produção pertencentes aos produtores rurais.

Em resumo, cooperativa e unidades de produção rurais aparecem final-mente como uma *"unidade de produção complexa"*, isto é, uma unidade de produção composta por estabelecimentos onde ocorrem processos de tra-balho interligados e administrados por um poder central, no caso, a uni-dade coletiva, controlada, como se viu, por um Conselho de Administra-ção automeizado.

Sendo assim, a nossa figura anterior teria de ser modificada, assumin-do a forma apresentada a seguir. Através dela, pode-se perceber a to-tal dependência do produtor em relação à cooperativa (e dessa em rela-ção aos bancos oficiais como foi visto no Capítulo 4, item 4.2.2), tanto a montante do processo produtivo — através do repasse de crédito, meios de produção e de consumo individual — quanto a jusante, ao rece-ber, armazenar, beneficiar, segurar etc. sua produção.

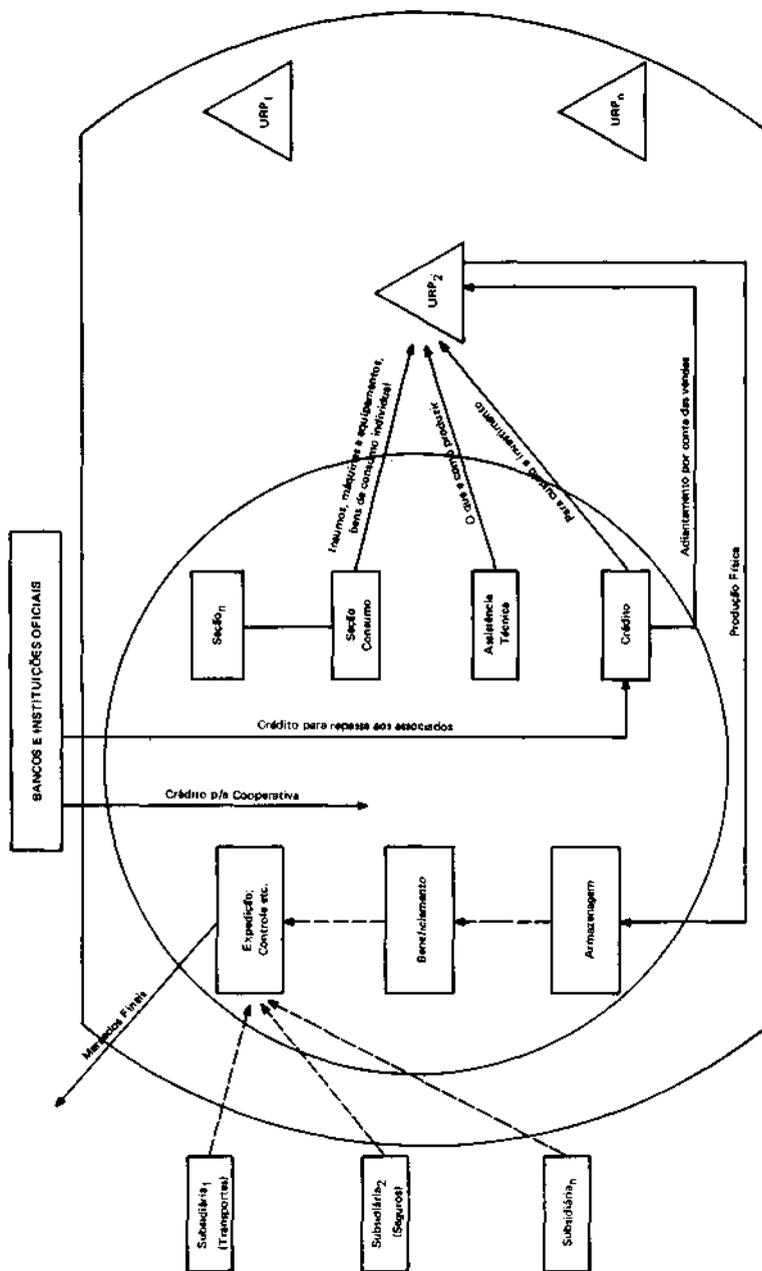
Note-se, ainda, que essa dominação econômica passa, bem entendido, por uma dominação de tipo ideológico através da qual a cooperativa, ou me-lhor, seus dirigentes, buscarão o consenso dos produtores. Trata-se de um trabalho que visa, antes de tudo, a "conscientizar o produtor do que ele deve pensar".⁴²

Quando esse grupo dirigente falha na tarefa de conseguir a coesão in-terna — o que pode ocorrer quando o processo de autonomização ultrapasa certos limites críticos — sobrevém uma crise de poder, a qual pode significar a alteração nas formas de dominação até então exercidas⁴³,

⁴² Manifestação de um técnico ligado a uma importante cooperativa sobre o trabalho desenvolvido nos núcleos de produtores.

⁴³ O projeto de nucleação, iniciado pela COTRIJUIJ e absorvido pela COTRISA em meados da década de 70 (o qual consiste na formação de núcleos regionais de produtores cujo objetivo é o de discutirem entre si problemas econô-micos, seus e da cooperativa, para depois levarem uma posição a esse respeito às Assembléias Gerais), é a resposta das cooperativas para corrigir os excessos de autonomização ocorridos no passado.

FIGURA 2
 Relações econômicas entre as unidades de produção rural e as "multicooperativas"



seguida ou não da troca de direção. Em casos limites, isso pode exigir até a intervenção do Estado na solução dos conflitos.⁴⁴

Evidentemente que a condição para que esse grupo de empresários-produtores possa exercer essa dominação sobre o corpo de associados é que tenha legitimidade, isto é, que tenha as qualidades julgadas indispensáveis ao funcionamento do negócio.

Mas qual seriam essas "cartas marcadas" possuídas pela diretoria da cooperativa e que lhes dava esse poder a mais em relação ao corpo social?

Do nosso ponto de vista e parafraseando novamente os autores citados mais acima, a principal fonte de poder desses dirigentes residia na "capacidade que tinham de controlar certas zonas de incerteza pertinentes à organização, em função de sua capacitação funcional; no conhecimento do "meio ambiente" da cooperativa e, portanto, na capacidade de, num certo sentido, controlá-lo e, no conhecimento e controle da comunicação e das informações necessárias à operacionalização das atividades da cooperativa.

A esses fatores explicativos da legitimidade da direção nos atreveríamos a ajuntar mais um, qual seja, de que a cooperativa prestou relevantes serviços ao produtor e, se não logrou transformá-lo definitivamente num próspero "farmer", tampouco o submeteu a um regime de "expropriação" que o tenha conduzido ao empobrecimento absoluto ou relativo.

⁴⁴ Na COTRISA, os conflitos entre produtores e cooperativa nem sempre puderam ser resolvidos de forma civilizada. É o caso do episódio da separação dos produtores associados do posto da COTRISA, em Santa Rosa, dos produtores de Santo Ângelo, com objetivo de formarem uma nova cooperativa, a qual passou, depois, a se denominar COTRI-ROSA.

Para alcançar seus objetivos, os produtores de Santa Rosa simplesmente apossaram-se do referido Posto, com suas instalações, dando origem a uma violenta crise interna que terminou com a separação dos produtores de Santa Rosa da Missioneira.

A magnitude do conflito gerado pode ser avaliada pelas recomendações da Divisão de Assistência ao Cooperativismo (DAC/SIC/RS) à COTRISA: na próxima Assembléia Geral "deverá ser solicitado previamente pela direção da cooperativa ao Delegado Regional da Polícia de Santo Ângelo policiamento preventivo localizado na parte externa do local onde será realizada a Assembléia; não deverá ser permitido o uso de armas, de qualquer tipo, por associado no recinto da reunião" (Ata Declaratória, expedida pela Secretaria da Economia do Rio Grande do Sul, referente ao dia 7/08/68).

6 – RESUMO E CONCLUSÕES

No final da década de 50, alguns plantadores de trigo do Planalto Médio e da Região das Missões do Rio Grande do Sul ousaram sonhar: queriam explorar a terra com o trigo e fazer disso um verdadeiro negócio.

Esses homens, os "granjeiros", eram uma classe de produtores rurais que podiam ser arrendatários ou não. Podiam lavrar grandes ou médias extensões de terra, mas tinham todos eles um traço em comum: o de *serem empresários, empresários individuais privados. A exploração da terra para eles, era uma esfera específica de aplicação e valorização do capital.*

Contudo esses produtores sabiam, graças a sua prática cotidiana como triticultores, que, individualmente, jamais concretizariam seus objetivos. Pois não estavam os mesmos em relação constante com os grandes agentes econômicos que atuavam na esfera da comercialização e industrialização do trigo? Acaso não lhes tiravam esses – por força de seu poder econômico –, para utilizar as palavras dos próprios agricultores, "como aranhas, até o seu lucro justo"?

Assim é que, quando o Estado lhes "propôs" associarem-se em cooperativas, esse pareceu-lhes efetivamente o melhor caminho para reverter a situação de dominação e expropriação a que estavam sujeitos.

Os produtores organizaram-se, então, em cooperativas de comercialização, cujo objetivo era o de atuar "na mais ampla defesa de seus interesses".

Naquele momento, isto significava, de um lado, reter no setor aquela parcela de lucro agrícola que era transferida, ou melhor, expropriada pelos segmentos urbanos ligados à economia do trigo. Em outras palavras, os triticultores queriam terminar com o sobrelucro dos oligopsônios que controlavam a comercialização do cereal.

Nessa medida, seu objetivo, ao criar a cooperativa, era eminentemente defensivo.

Entretanto esse não era seu único objetivo, os triticultores tinham muitos outros, bem mais complexos. Seu projeto compreendia fornecer bens de consumo produtivo e individual aos associados, transportar a produção, beneficiá-la, servir de banco de crédito aos associados etc. E tais serviços e atividades não visavam apenas à economia do trigo, mas também a de qualquer outra linha de produção. Cabe fazer uma menção especial ao esforço da cooperativa para diversificar suas atividades através da produção, beneficiamento e comercialização das oleaginosas, onde se incluía a linhaça e a soja. Com efeito, já em 1962, as cooperativas singuiarenses iniciam a instalação de suas fábricas de óleo vegetal.

Considerando esses múltiplos objetivos, teríamos de admitir que, além do sentido da defesa – isso é, de reter o lucro do setor no próprio setor –, a criação das cooperativas tinha também o sentido de ataque, isto é, correspondia ao desejo dos produtores de se transformarem em comerciantes e industriais.

Não julgamos, porém, que os produtores desejassem esse lucro adicional apenas por ele mesmo, isto é, que quisessem, além de agricultores, torna-

rem-se simplesmente comerciantes e industriais. Pensamos que eles viam nesse caminho, também, a condição de sua consolidação e expansão no mercado.

E, por pensarem assim, é que reconhecemos nos granjeiros que fundaram as cooperativas e as dirigiram uma ideologia diferente daquela própria à de pequenos empresários individuais privados. Eles eram, com efeito, empresários modernos capazes de formular estratégias globais de crescimento, visando a consolidar um bloco agroindustrial autônomo. Assim, eles foram capazes de abdicar de seu interesse imediato para atingir o seu interesse maior de longo prazo. Entre eles e os demais agricultores que faziam parte da cooperativa, houve, portanto, uma diferenciação de tipo ideológico que se traduziu nos diferentes projetos que os mesmos tinham para a cooperativa. Ou, simplesmente, porque os primeiros possuíam um projeto e os segundos não.

Isso implica dizer que esses empresários modernos de que estamos a falar não foram o produto do desenvolvimento da cooperativa; eles foram uma precondição ao seu desenvolvimento, ocuparam a direção das cooperativas desde o seu nascimento, perpetuando-se no poder quer como seus diretores, quer como ocupantes de outros altos cargos de direção.

Por outro lado, é claro também que o projeto que os granjeiros tinham para a cooperativa, desde o seu início, implicava a formação de grandes unidades de comercialização e industrialização, verdadeiras "multiempresas".

Em resumo, defendemos aqui a tese de que as cooperativas analisadas nasceram e sempre foram dirigidas por empresários-produtores rurais. E que aí reside justamente um elemento explicativo para os rumos que as mesmas vieram posteriormente a tomar.

Uma segunda tese, derivada da primeira, postula que as cooperativas nasceram para serem "multicooperativas", isto é, unidades de produção complexas, destinadas a realizar muitas funções, operar em muitos mercados e em muitas regiões geográficas.

Dito isso, é óbvio que as cooperativas não são o produto de um homem, mas o de um conjunto de homens que ocuparam a direção delas desde a sua fundação. Com isso, não queremos dizer que todos eles eram dotados de igual "capacidade empresarial". Muito ao contrário, alguns deles possuíam essa qualidade em muito maior grau que outros e foram, portanto, capazes de implementar o projeto inicial com mais eficiência.

Esses empresários mais bem sucedidos contaram, como se sabe, além de seus dotes naturais, com uma conjuntura econômica e política muito favorável para a realização de seus desígnios. Na verdade, os pioneiros não tiveram condições externas muito favoráveis para a realização de seu projeto. Mas quando essas condições objetivas se apresentaram, isto é certo, havia um grupo de produtores que souberam, indiscutivelmente, capitalizá-las em favor da cooperativa.

Nesse ponto, convém insistir, porém, em que, embora nos pareça fundamental para a história das cooperativas terem as mesmas podido contar com um estrato dirigente empresarial dinâmico, portador de um projeto pioneiro de constituição de um grande segmento comercializador e agroindustrial, só a capacidade empresarial e o desejo desses últimos não teriam sido, obviamente, elementos suficientes para explicar a realização desse mesmo projeto.

Na verdade a descrição que fizemos do papel desses agricultores na formação do núcleo cooperativista dinâmico foi expressamente retórica. Nosso propósito era de enfatizar um elemento que julgamos muito importante para explicar seu sucesso e que não foi suficientemente valorizado na bibliografia disponível sobre o assunto.

Entretanto é claro que o sucesso dessas cooperativas não pode ser atribuído unicamente à vontade de um grupo de produtores-empresários e à obra dos céus.

Ele é o produto feliz do casamento das políticas públicas de fomento à triticultura em geral e à agricultura de exportação, da política de substituição de importações de máquinas e equipamentos agrícolas e da expansão vertiginosa do mercado da soja no final da década de 70 com o projeto empresarial desses agricultores.

Como os primeiros assuntos já foram tratados com detalhes em vários outros trabalhos, pareceu-nos importante chamar a atenção aqui para esse último aspecto da questão.

Aliás, a importância dos condicionamentos externos é absolutamente indiscutível, pois foi justamente por falta dessas condições externas excepcionais que as cooperativas tiveram de esperar aproximadamente uma década para realizar seu projeto inicial.

Com efeito, dos primeiros anos de vida até o início da década de 70, elas cresceram, sobretudo, como empresas comerciais, isto é, através do exercício de suas atividades de venda da produção dos agricultores e de outras atividades vinculadas à esfera da circulação da produção, como secagem, limpeza, armazenagem etc.

Sua área de atuação era a região pioneira, isto é, aquela onde nasceram. Suas linhas de produção eram pouco diversificadas, pois além do trigo comercializavam a soja. A prestação de seus serviços era dirigida apenas aos agricultores associados. Por isso, seu crescimento só pôde ter lugar via aumento do seu corpo social e/ou pela expansão da densidade da produção entregue à cooperativa por associado. Esta foi a fase do cooperativismo comercial ou da expansão horizontal do cooperativismo.

No início da década de 70, as cooperativas passam por uma metamorfose extraordinária: abandonam a região pioneira em busca de novas áreas, ou seja, de novas fontes de produção; diversificam sua linha de produção; a prestação de seus serviços transcende o corpo de associados, dirigindo-se a qualquer agente econômico que os demandasse, exatamente como uma empresa capitalista qualquer; diversificam também suas atividades no próprio setor de comercialização, partindo para a prestação de serviços não tradicionalmente afetos a cooperativas de produtores agrícolas, como corretagem de câmbio, seguros etc. Além disso, constroem grandes fábricas de produção de insumos agrícolas e de beneficiamento de óleo; apropriam-se, através de incorporações de outras cooperativas, de instalações para beneficiamento de outras linhas de produção, assim como se associam a capitais de terceiros para entrar em algum novo mercado.

Foi levando em consideração esse conjunto de transformações que convençionamos chamar esse período, ou melhor, a década de 70, como o de formação da "multicooperativa".

A morfologia do cooperativismo foi outra das questões centrais da dissertação. *Dessa pesquisa foi possível distinguir duas estruturas cooperativistas bem diferenciadas: a correspondente ao cooperativismo comercial e à "multicooperativa"*

Além disso, concluímos que a COTRIJUÍ foi a única das empresas analisadas que passou pelo estágio do cooperativismo comercial e se transformou numa "multicooperativa".

A COTRISA, embora tenha apresentado um desenvolvimento muito próximo ao da Serrana até o final da década de 60, a partir daí tomou outro rumo, consolidando-se como uma grande empresa comercial.

A FECOTRIGO, por seu lado, até o início da década de 70, era essencialmente um órgão de representação política dos tritisojicultores. Ao tornar-se uma unidade econômica, ela não reproduz os passos da COTRIJUÍ, mas combina, já de início, uma estrutura de empresa comercial a uma estrutura industrial.

Dessa forma, a morfologia da grande cooperativa de trigo e soja só é associável a determinadas fases históricas no caso da serrana; nos demais casos, apenas uma ou outra das variantes morfológicas realiza-se historicamente. De qualquer maneira, a "multiempresa" só aparece na década de 70.

Um terceiro grupo de questões investigadas diz respeito à análise do processo de capitalização nas cooperativas.

Pois é bem evidente que seu processo de crescimento e de transformação implicou um processo de reinversão constante de excedente. Como aliás acontece em relação a uma empresa qualquer.

Investigamos a natureza do lucro na cooperativa e a questão política de sua apropriação. Além disso apuramos a participação dos recursos externos — do crédito bancário, mais especificamente — no financiamento das inversões.

No que diz respeito à primeira dessas questões, sua importância reside principalmente em que, como a agricultura é uma esfera não tipicamente capitalista de produção e, além disso, devido aos vínculos estreitos que unem cooperativa e produtores, parece ser do senso comum que seu crescimento se baseou na "expropriação" dos agricultores. E os triticultores e sojicultores não teriam assim fugido dessa regra. Por expropriação, cabe colocar, queremos significar a transferência do que seria o lucro e a renda do produtor agrícola não-capitalista aos setores urbanos da economia, via mecanismo de preços.

Defendemos aqui a tese de que as cooperativas de triticultores a que nos referimos não são centros de expropriação dos agricultores. Ao contrário, elas são centros de valorização do capital, quer na esfera da circulação, como capital comercial, quer na esfera da produção, como capital industrial.

Ora, uma vez que geram excedente no próprio setor, as cooperativas não necessitam, obviamente, expropriar os produtores para crescerem. Assim, sustentamos que o processo de capitalização das cooperativas foi pago com recursos gerados por elas próprias em suas atividades específicas de comercialização e industrialização.

Além disso, a utilização de crédito oficial abundante e barato — principalmente a partir de 1967/68 — foi outro elemento fundamental que permitiu dissociar o desenvolvimento da cooperativa da inexorável "expropriação" econômica do produtor. E isso é verdadeiro, quer seja no momento em que iniciou suas atividades, quer seja na fase de montagem da "multicooperativa".

De fato, mesmo no começo, antes da diversificação das atividades, o pouco que as cooperativas cresceram não foi realizado às custas dos agricultores. Os recursos foram-lhes fornecidos pelo Estado, através de doações e empréstimos bancários oficiais.

Posteriormente, com a comercialização da soja em grande escala, inaugura-se um novo período para as cooperativas. A comercialização da oleaginosa, junto à do trigo, foi um negócio extremamente rentável, que permitiu o surto expansionista das inversões. Mas, o que é importante, tal esforço de capitalização contou com a participação fundamental dos créditos públicos subsidiados. Esses permitiram substituir a "acumulação prévia interna" (que teria de ser realizada pela cooperativa se quizesse mudar o ritmo histórico de crescimento, investindo apenas com recursos internos) por poupança externa. Isso permitiu que o seu crescimento assumisse a forma de um verdadeiro surto expansionista. Enfim, mediante a participação do Estado, fornecendo crédito abundante e barato, as cooperativas libertaram-se do ritmo de crescimento imposto pelas possibilidades internas da valorização do capital. E o próprio excedente gerado no processo de comercialização e industrialização permitiu-lhes pagar a dívida com o capital bancário.

Assim, o Estado efetivamente sustentou o crescimento das cooperativas, da forma como ocorreu. A tal ponto que ousamos afirmar que sem ele a história das cooperativas que estamos a contar teria de ser escrita muito diferentemente.

Essa dissertação apenas aflorou algumas poucas razões de por que o Estado teria interesse em fortalecer o cooperativismo tritícola no final da década de 50, no Rio Grande do Sul e, portanto, por que teria utilizado o crédito bancário oficial como um instrumento para atingir esses objetivos. Não era esse seu propósito. Queríamos apenas demonstrar sua participação na capitalização da cooperativa.

Outra questão fundamental para explicar a capitalização da cooperativa é a análise do processo de retenção do lucro produzido pela mesma em suas atividades específicas. É que, obviamente, para crescer ela teve de reter excedente, embora, segundo a ideologia e as leis cooperativistas, todo o excedente da cooperativa devesse retornar aos produtores.

Mas, se coubesse a esses decidir sobre o destino das sobras, a sua maioria estaria pela devolução máxima do lucro, ou, dito de outro modo, pela retenção mínima do lucro gerado pela cooperativa, na cooperativa. Isso porque, como produtores individuais privados que são, eles se acham preocupados com seu interesse imediato, isto é, o de capitalização nas unidades rurais de produção.

Como, pela ideologia e leis cooperativistas, é a maioria dos associados quem decide sobre qualquer assunto da cooperativa, compreende-se que a prática dos princípios democráticos impediria a formação desse centro produtivo (a situação dos agricultores, neste caso, estaria, quem sabe,

próxima à dos plantadores de fumo e viticultores gaúchos, muito próxima, portanto, à de funcionários de agroindústrias e de grupos exportadores).

Dessa forma, para que a cooperativa tenha se transformado num centro de comercialização e industrialização, numa grande empresa enfim, ela precisou autonomizar-se do produtor.

Essa autonomização foi o resultado, de um lado, do próprio crescimento vertiginoso das cooperativas que dificultou o contato entre elas e os associados e que impôs, através de sua organização interna, a burocratização das relações entre ambos. Essa autonomização objetiva, por assim dizer, foi reforçada por uma dissociação de caráter subjetivo, isto é, devida à ideologia diferente dos produtores associados que os fazia, uns empresários coletivos, isto é, sobretudo identificados com o crescimento da cooperativa, e outros produtores privados individuais, preocupados, principalmente, com o crescimento de suas unidades individuais de produção.

Para levar adiante seu projeto, certamente a direção da cooperativa terá beneficiado-se e até aprofundado a dissociação de que falamos.

Ao autonomizar-se do produtor, a cooperativa passa a ter o controle direto dos meios de produção aí existentes; passa a decidir sobre o destino do lucro gerado em suas atividades específicas e passa a controlar o processo de trabalho que aí se desenvolve. Torna-se, nesse sentido, uma verdadeira unidade de produção, isto é, um centro autônomo de acumulação de capital.

Naturalmente que não estamos supondo aqui uma autonomia absoluta da cooperativa em relação ao produtor. Ao contrário, o estrato dirigente empresarial tratou de reverter o sentido da relação de dominação anterior — a dominação da cooperativa pelo produtor; buscou, portanto, subordinar o interesse do produtor ao interesse da cooperativa. E, no limite, cooperativa e unidades de produção rurais poderiam constituir-se em meros estabelecimentos econômicos subordinados a essa instância superior. No limite, então, a cooperativa e as unidades de produção agrícola passariam a constituir uma "unidade de produção complexa".

Cabe finalmente aqui uma observação.

Se os lucros retidos pela cooperativa são por ela própria produzidos, então *todos os artifícios de que a mesma se utiliza para retê-los — fundos indivisíveis, transformação de sobras em custo etc. — não são mais do que meios para reter o excedente gerado dentro do próprio setor.* E, neste caso, tampouco a sua retenção pode ser considerada como expropriação do lucro do produtor, isto é, daquele lucro gerado na unidade rural de produção. Entretanto, à medida que, por princípio, o lucro gerado na cooperativa também pertence ao associado e que o mesmo é retido na cooperativa independentemente dele, pode-se afirmar, neste sentido, que a cooperativa se perverteu, perdendo de vista sua finalidade originária. Nesse sentido, a "expropriação" só pode estar referida à forma como são retidos os lucros na cooperativa.

Embora não tenha sido proposto como tema específico dessa dissertação, as implicações do desenvolvimento das cooperativas sobre a situação econômico-social dos associados, julgamos interessante, todavia, deixar

registradas aqui algumas considerações sobre esse ponto, em caráter especulativo¹.

Havíamos afirmado, em páginas anteriores, que as cooperativas tinham-se autonomizado do corpo social, constituindo-se em verdadeiros centros de acumulação de capital nelas mesmas. E, além disso, que esse processo não se verificou mediante a expropriação dos produtores associados.

O que não se disse é que justamente o fato de a cooperativa ter-se tornado um centro autônomo de acumulação de capital fixou limites à acumulação de capital nas unidades rurais de produção. E isso simplesmente porque a cooperativa não devolveu aos produtores o excedente por ela produzido em suas atividades específicas de comercialização e industrialização, de forma a ampliar a acumulação de capital nas unidades de produção individuais. Tivesse ela procedido assim e a escala de reprodução das economias individuais a ela associadas teria sido muito maior (ou, pelo menos, teria sido maior para um maior número de produtores).

Sempre se poderá argumentar com justeza e, tal como o fizemos quando racionalizamos o desvio do princípio distributivista pelas cooperativas, que se as mesmas tivessem agido diferentemente, isto é, devolvido as suas sobras aos produtores, esses estariam ainda em pior situação, pois dado não serem em geral grandes produtores capitalistas, a transformação da unidade coletiva num complexo agroindustrial foi a condição para a retenção de uma maior parte do excedente gerado pela unidade rural na própria unidade rural de produção.

Essa linha de desenvolvimento foi, por conseguinte, coincidente com o interesse geral dos associados. Entretanto, montado o complexo de comercialização e industrialização, caberia perguntar se não seria a hora de rediscutir e redefinir o que seja o interesse geral dos associados, enfim, se não chegou a hora da vigência de uma política distributivista em relação aos produtores; ou ainda, em outras palavras, se, finalmente, os associados não devem-se tornar "sócios" no *lucro industrial e comercial* gerado pelas cooperativas, tal como os acionistas de uma empresa tipicamente capitalista pelo menos o são.

Julgamos que a conjuntura difícil por que passou a agricultura no final da década de 70, da qual não escapou nem a economia do trigo e da soja, atrasou a colocação desta questão, tendo em vista que não se pode pensar em distribuir prejuízos. Essas dificuldades momentâneas, entretanto, não escondem, apenas postergam o problema da redistribuição que deverá ser colocado às cooperativas num futuro bem próximo. E, se o atual estrato dirigente empresarial não tiver a sensibilidade suficiente para enfrentá-lo, os próprios produtores o exigirão; os pequenos produtores, porque terão sentido que passado este tempo de tantas realizações já é hora de começarem a usufruir dos benefícios acumulados pelas cooperativas; os grandes — os mais novos sócios da cooperativa nas regiões da Campanha do Rio Grande do Sul e do Mato Grosso do Sul —, porque tal-

¹ Essa questão foi-me proposta pelo professor Nelson Delgado, como desdobramento de minha tese de que a cooperativa tinha-se tornado um centro privilegiado de acumulação de capital.

A despeito de uma longa e esclarecedora discussão, é possível que as observações feitas a seguir não correspondam inteira e exatamente à posição do professor Delgado.

vez seu interesse, em vez de se identificar com o "acumulai, acumulai" na unidade coletiva de produção, provavelmente se expresse na máxima "distribuí, distribuí", pelo menos aparentemente o caminho mais curto para acumular no estabelecimento rural privado. Em outras palavras, o interesse dos grandes produtores talvez não passe necessariamente pela formação e consolidação de um grande complexo agroindustrial, mas sim de uma cooperativa de comercialização que faça para os mesmos o papel de um "cartel" formador de preços.

Além disso, esses grandes produtores, recentemente associados, talvez queiram que seus estabelecimentos se constituam em centros privilegiados de acumulação de capital, subordinando, assim, o processo de produção que se desenrola na economia cooperativa aos desígnios da acumulação nas unidades privadas de produção.

Se, de fato, o interesse dos grandes produtores for esse e se eles vierem a ter sucesso na sua implementação, então, por ironia, a cooperativa integrada majoritariamente por grandes produtores capitalistas seria aquela que realizaria com plenitude os ideais mais puros da doutrina cooperativista(!)

BIBLIOGRAFIA

1 - Documentos das Cooperativas

- COTRIJUÍ. Atas das assembleias gerais ordinárias e extraordinárias, 1957/1980. [s.n.t.].
- RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO, 1957/1980. [s.l.]. COTRIJUÍ, [s.d.].
- BALANÇO DE SOBRAS E PERDAS, 1957/1980. [s.l.] COTRIJUÍ [s.d.].
- BALANÇO PATRIMONIAL, 1957/1980. [s.l.] COTRIJUÍ [s.d.].
- COTRIJUÍ. Pareceres do Conselho Fiscal, 1957/1980. [s.n.t.].
- COTRIJUÍ. Regimento interno, 1957/1980. [s.n.t.].
- COTRISA. Atas das assembleias gerais ordinárias e extraordinárias, 1956/1979. [s.n.t.].
- RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO, 1956/1979. [s.n.t.].
- BALANÇO DE SOBRAS E PERDAS, 1956/1979. [s.n.t.] COTRIJUÍ [s.l.].
- COTRISA. Pareceres do Conselho Fiscal, 1956/1979.
- COTRISA. Regimento interno, 1956/1979. [s.n.t.].
- BALANÇO PATRIMONIAL 1956/1979. [s.l.] COTRISA [s.d.].
- FOCOTRIGO, Atas das assembleias gerais ordinárias e extraordinárias, 1958/1979. Porto Alegre, [s.d.].
- RELATÓRIO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO, 1958/1979. /Porto Alegre/ FECOTRIGO [s.d.].
- BALANÇO DE SOBRAS E PERDAS, 1958/1979. Porto Alegre. FECOTRIGO [s.d.].
- BALANÇO PATRIMONIAL, 1958/1979. Porto Alegre, FECOTRIGO [s.d.].
- FECOTRIGO. Pareceres do Conselho Fiscal, 1958/1979. Porto Alegre [s.d.].
- FECOTRIGO. Regimento interno, 1958/1979. Porto Alegre, [s.d.].

2 - Revistas das Cooperativas

- AGRICULTURA & COOPERATIVISMO. Porto Alegre, FECOTRIGO, v.1-3, n.9-44 1977/1979.
- AGRICULTURA & COOPERATIVISMO. Anuário Expressão 1978/1981. Porto Alegre, FECOTRIGO, v.3-6, n.

3 - Publicações das Cooperativas

FECOTRIGO. Trigo-soja: custo de produção empresa agrícola; lavouras em sucessão 1974/1979. Porto Alegre, 1974/1979.

4 - Estudos Diversos

PROGRAMA DE INVESTIMENTOS INTEGRADOS PARA O SETOR AGROPECUÁRIO. Comercialização. Porto Alegre, Pallotti, 1975. 397p. ilust. (Estudo Global, 1).

— Estudo de alternativas de política agrícola. Porto Alegre, Pallotti, 1978. 250p. ilust. (Programação Agropecuária, 1).

— Os perfis do setor no ano-meta das alternativas. Porto Alegre, Pallotti, 1978. 370p. ilust. (Programação Agropecuária, 2).

BRDE. A indústria de transformação da soja no Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 1978. (Estudos Econômicos, 10).

FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA. A mecanização da Agricultura do Rio Grande do Sul - 1920-75. Porto Alegre, 1979.

FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS. Projeto evolução recente e situação atual da agricultura brasileira (1930-1975): Região Sul. Rio de Janeiro, 1978. v.5, t.1.

5 - Livros Diversos

BERTRAND, J. B. & POLIQUEN, A. La grande cooperative, l'agriculture familiale et le développement global. Economies et Sociétés, 7(11-12), nov./dez.1973.

CORADINE, Odaci Luiz. Estrutura agrária, classes sociais e cooperativismo no sul do Brasil. Belo Horizonte, Universidade Federal de Minas Gerais, 1979. 239p. (Tese apresentada para obtenção do título de mestre em Ciência Política, da Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas).

CHAUDLER Jr., Alfred D. The United States: evolution of enterprise. — Cambridge economic history of Europe. [s.n.t.] t.7, n.2, cap.2.

— The visible hand: the managerial revolution in American Business. London, Harvard University, 1977.

FRIEDBERG, E. & CROZIER, M. L'acteur et le système. Paris, Seuil, 1977. 437p.

GRZYBOWSKI, Cândido. O trigo no Brasil. Notes du Cerei, Paris, INRA (2) set. 1977.

- HIRSCH, Joachim. Remarques théoriques sur l'État bourgeois et sa crise. In: —. La crise de l'État. Paris, Presses Universitaires de France, 1976. 26p.
- LAUSCHNER, Roque. Novos mecanismos de capitalização. Perspectiva Econômica, São Leopoldo, UNISINOS, 8(19):727, 1978.
- LOUREIRO, Maria Rita Garcia. Cooperativismo e reprodução camponesa. Rio de Janeiro, S.ed., 1980. (Trabalho mimeografado).
- MARX, Karl. El capital: crítica de la economía política. México, Fondo de Cultura Económica, 1968.
- . Os pensadores: o rendimento e suas fontes; a economia vulgar. São Paulo, Abril Cultural, 1978. p.260-322.
- MENDONÇA, Luiz de Freitas & NETTO, Antonio Delfim. O trigo no Brasil. São Paulo, Associação Comercial de São Paulo, 1960. 175p.
- MULLER, Geraldo. COTRIJUÍ: tentativa de criação de um conglomerado de capital nacional. [s.n.t.] 39p. (Trabalho mimeografado).
- PINHO, Diva Benevides. A doutrina cooperativa nos regimes capitalista e socialista. 2. ed. São Paulo, Pioneira, [s.d.] 161p.
- POULANTZAS, Nicos. Les classes sociales dans le capitalisme aujourd'hui. Paris, Seuil, 1974. p.118-68.
- VERGOPOULOS, Kostas. Capitalisme difforme. In: —. La question paysanne et le capitalisme. Paris, Anthropos, 1974. p.63-270.
- WITOLD, Kula. Historia y economia: la larga duración. Annales, (2) mar./abr.1960.