UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE E ATUÁRIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

**VERDADES E MITOS NA INTERPRETAÇÃO DA DEMONSTRAÇÃO DO
VALOR ADICIONADO**

Patrícia dos Santos Vieira

Orientador: Prof. Dr. Ariovaldo dos Santos

São Paulo
2010

Prof. Dr. João Grandino Rodas
Reitor da Universidade de São Paulo

Prof. Dr. Reinaldo Guerreiro
Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Prof. Dr. Edgard Bruno Cornachione Junior
Chefe do Departamento de Contabilidade e Atuária

Prof. Dr. Luís Eduardo Afonso
Coordenador em Exercício do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis

PATRÍCIA DOS SANTOS VIEIRA

**VERDADES E MITOS NA INTERPRETAÇÃO DA DEMONSTRAÇÃO DO
VALOR ADICIONADO**

Dissertação apresentada ao Departamento de Contabilidade e Atuária da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo como requisito para a obtenção do título de Mestre em Controladoria e Contabilidade.

Orientador: Prof. Dr. Ariovaldo dos Santos

SÃO PAULO

2010

Dissertação defendida e aprovada no Departamento de Contabilidade e Atuária da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo - Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, pela seguinte banca examinadora:

FICHA CATALOGRÁFICA

Elaborada pela Seção de Processamento Técnico do SBD/FEA/USP

Vieira, Patrícia dos Santos
Verdades e mentiras na interpretação do valor adicionado /
Patrícia dos Santos Vieira. -- São Paulo, 2010.
143 p.

Dissertação (Mestrado) – Universidade de São Paulo, 2010.
Orientador: Ariovaldo dos Santos.

1. Contabilidade social 2. Stakeholder 3. Valor adicionado I.
Universidade de São Paulo. Faculdade de Economia, Administração
e Contabilidade II. Título.

CDD – 339.2

*Para minha mãe Maria,
simplesmente incansável.*

“DAS INDAGAÇÕES

A resposta certa, não importa nada: o essencial é
que as perguntas estejam certas.”

Mário Quintana

AGRADECIMENTOS

Essa seção assinala o desfecho de uma jornada importante em minha vida: o mestrado. Cheguei aqui graças à ajuda de muitos, aos quais dispenso os meus mais sinceros agradecimentos.

Ao Professor Doutor Ariovaldo dos Santos pela orientação e, principalmente, pela confiança depositada. Aos professores doutores Bruno Meirelles Salloti e Maisa de Souza Ribeiro, pelas valiosas contribuições na qualificação que se mostraram essenciais à conclusão desta pesquisa.

À Fipecafi, pelo apoio financeiro nos estágios iniciais do programa, bem como pelo acesso ao banco de dados, sem os quais tudo seria mais difícil, senão impossível. À CAPES, pela bolsa concedida nas etapas seguintes.

A todo o corpo docente do Departamento de Ciências Contábeis, em especial ao Professor Doutor Gilberto de Andrade Martins que com maestria nos conduziu ao universo da pesquisa. Aos funcionários das secretarias da pós-graduação da FEA e do departamento, e aos colegas de mestrado pelo companheirismo, apoio, contribuição e amizade durante o mestrado.

Este trabalho é fruto de um longo período de gestação, assistido por amigos queridos, os quais se fizeram médicos, padrinhos, tios...revisores, ouvintes, técnicos de informática, ajudadores para o que fosse necessário. A todos esses, agradeço imensamente pelo prazenteiro convívio, pelas delongadas conversas, pelas muitas risadas e por, simplesmente, terem conferido a essa caminhada a mais bela paisagem: Mitsue Hori (Mi, amiga de muitas trincheiras), Jorge Bispo, Fabiana Lopes, Fernando Henrique (FH).

Aos que mostraram novos caminhos: Simone Povia (o mundo dos concursos), Eric Kutchukian (o mundo da docência), Professora Doutora Joanília Neide de Sales Cia (o prazer de ensinar), especialmente de quem aprendi muito além do quadro negro.

Aos amigos de convivência feana Nivaldo, Eliene, Betty Chan, Fernanda Furuta, Evandro, Matias, Nilson. À querida Irene, Lucia, Cristina e a todos os funcionários da biblioteca que tornaram as muitas idas ocasiões agradáveis.

Às amigas de sempre Cristina, Shirlei, Lúcia, Denise, Karina que pacientemente ouviram muitos “nãos” ao longo desse tempo sem, com isso, deixarem de ser amáveis, ser amigas. Àquelas que estavam onde tudo começou...Mônica Diniz e Luana Araújo.

Ao professor Aquino pela revisão gramatical e ortográfica e pelos ensinamentos.

À minha família, minha mãe Maria e a minha irmã Liliane.

RESUMO

O relacionamento entre empresas e sociedade faz emergir a necessidade de prestação de contas a distintos grupos de interesse e a DVA apresenta-se como ferramenta importante, ao apresentar informações relevantes a diferentes *stakeholders*. Este trabalho discute a interpretação dessa demonstração a partir do que se concebe no senso comum, propondo-se a identificar e caracterizar mitos originados numa leitura simplista da DVA, bem como verificar o impacto do setor de atuação sobre a análise. A plataforma teórica edifica-se sobre a teoria dos *stakeholders* que, para determinar grupos efetivamente relevantes à entidade, se distingue nos atributos: poder, legitimidade e urgência. Analisa a DVA em sua gênese e desenvolvimentos posteriores até os dias atuais. Para responder à questão de pesquisa, “Quais as verdades e os mitos contidos na interpretação da Demonstração do Valor Adicionado?”, tomou-se como base uma amostra composta de informações contábeis de 6.286 empresas não financeiras, oriundas de diversos setores, extraídas do banco de dados mantido pela Fipecafi e utilizado como fonte para o *ranking* das Melhores e Maiores, da Revista Exame. O estudo abrange os anos de 2004 a 2009. Os resultados demonstraram haver correlação positiva e moderada entre valor adicionado e lucro líquido ajustado, indicando que elevações do lucro podem estar acompanhadas de aumentos do valor adicionado; nesse caso, a segregação setorial não apontou resultados distintos em relação à amostra global, apenas realçando a tendência observada. As correlações de *Spearman* indicaram a existência de relacionamento estatístico entre o valor adicionado destinado aos empregados e o destinado aos acionistas, sob a forma de juros sobre capital próprio e dividendos, embora essa associação negativa tenha se apresentado em nível moderado. Nesse caso, a consideração dos setores de atuação apontou algumas diferenças, como, por exemplo, para o setor 1, constituído basicamente por empresas comerciais, no qual não se identificou significativo nível de associação. Nos demais setores, identificou-se uma associação negativa e moderada entre as variáveis testadas. Os resultados globais dos testes de médias indicaram não haver indícios de que as destinações do valor adicionado se comportassem de modo constante, exceção feita ao item lucro retido; entretanto, a separação por setores trouxe novas informações, sobretudo para os setores 1 (comércio em geral); 3 (serviços) e 4 (energia), cujas distribuições não apresentaram, na média, diferenças expressivas. A aplicação de modelos lineares generalizados destacou que somente a variável rentabilidade ajustada ao patrimônio líquido (*Rent*) foi significativa no modelo, em todos os anos da análise, tendo apresentado sinal negativo. Apenas, em 2007, a variável crescimento de vendas (*Cresc*) mostrou-se significativa no modelo e, também, com sinal negativo. As correlações de *Spearman* indicaram a existência de associação positiva e fraca, entre 2004 e 2007, e moderada, em 2008 e 2009. A consideração dos setores não conferiu novos contornos aos achados, apenas um destaque em relação ao setor 4 (formado por empresas de energia elétrica), em que ocorreu uma elevação dos níveis de associação: de parâmetro fraco para moderado. Assim, os resultados dos testes estatísticos permitiram um real aprofundamento da análise da DVA, de modo a desvendar alguns mitos, pelo menos, no que possa ser aplicável à amostra utilizada.

ABSTRACT

The relationship between entities and the society brings to the fore a need for a public accountability to specific groups. VAS proves to be an important tool to achieve this need when demonstrating relevant information to various stakeholders. This study aims to discuss the VAS interpretation from the common sense knowledge, consequently identifying and characterizing the myths derived from a simplistic VAS interpretation, as well as checking the impact of a product sector over this analysis. The stakeholders' theory on power, legitimacy and urgency as means to identify the most relevant groups for an entity is the theoretical basis for this study. Moreover, this paper analyses the VAS origin and its development down to our day. From Fipecafi database, which ranks "Maiores e Melhores", published by Exame magazine, accounting information of 6,286 sample entities, from different sectors, with the exception of non-financial enterprises, was selected to answer the question: "What are the truths and myths within the Value Added Statement interpretation?" This study spans the years 2004 to 2009. The results disclosed a positive and moderate correlation between added value and adjusted net profits, indicating that higher profits may be accompanied by higher added value. In this case, an isolated sector did not display a distinct result in relation to the overall sample, but simply emphasized the tendency identified above. Spearman's rank correlation coefficient identified a statistical connection between the added value dispensed to employees and to the stakeholders in the form of interest on own equity and dividend, although such negative relation was presented in a moderate level. In this case some differences were identified when studying the product sectors, such as found in sector 1, made up mainly of commercial enterprises, where no significant level of association was identified. Tested variables displayed a negative and moderate association within other sectors. In addition, except for retained earnings, overall results of main tests showed no sign of the applied added value behaving. However, when sectors were isolated, new information was brought to light, specially in sectors 1 – commerce; 3 – service; and 4 – energy. In their distribution, no significant differences were found. Overall linear models highlighted that only the Rent variable had a significant outcome to the model during the whole period of time, and with a negative result. The Cresc variable had an important outcome, only in 2007, with a negative result as well. The Spearman's rho general outcome indicated a positive and weak association from 2004 to 2007, and a moderate one, for the 2008 and 2009 period. The analysis of the sectors did not add new information to the finds, except for sector 4, the energy segment, which the association level raised from weak to moderate. To sum up, the outcome of the statistical tests has led to a much deeper VAS analysis, at least unveiling some myths related to the sample analyzed.

SUMÁRIO

LISTA DE TABELAS.....	3
1. INTRODUÇÃO.....	5
1.1 Contextualização.....	5
1.2 Questão de Pesquisa.....	12
1.3 Hipóteses.....	13
1.4 Objetivos.....	14
1.4.1 Objetivo Geral.....	15
1.4.2 Objetivos Específicos.....	15
1.5 Justificativas e expectativas.....	15
1.6 Contornos da Pesquisa.....	17
1.7 Estrutura do Trabalho.....	18
2 PLATAFORMA TEÓRICA.....	19
2.1 Transformações na sociedade e na Contabilidade.....	19
2.2 Teoria dos <i>stakeholders</i>	21
2.2.1 Poder.....	25
a. Teoria da agência.....	26
b. Teoria da dependência dos recursos.....	27
c. Teoria dos custos de transação.....	28
2.2.2 Legitimidade.....	30
a. Teoria da legitimidade.....	30
2.2.3 Urgência.....	31
2.3 Valor adicionado.....	36
2.3.1 Na economia.....	36
2.3.2 Na contabilidade.....	38
2.4 Demonstração do Valor Adicionado.....	40
2.4.1 Surgimento.....	42
2.4.2 Utilização.....	50
2.4.3 Limitações.....	55
2.4.4 Estudos internacionais.....	61
2.4.5 Estudos no Brasil.....	63
3 TRAJETÓRIA METODOLÓGICA.....	77
3.1 Gênese do estudo.....	77
3.2 Caracterização da pesquisa.....	78
3.2.1 Tipo.....	78
3.2.2 Variáveis sob investigação.....	79
3.3 Amostra.....	80
3.4 Tratamento dos dados.....	81
3.4.1 Correlação.....	82
3.4.2 Teste de médias: Kruskal-Wallis.....	83
3.4.3 Modelos lineares generalizados (GLM).....	85
4 RESULTADOS.....	89
4.1 H ₁ : Quando o lucro líquido aumenta, há um aumento do valor adicionado.....	89
4.2 H ₂ : Um aumento do valor adicionado distribuído ao empregado conduz a um aumento do valor adicionado destinado ao acionista.....	95
4.3 H ₃ : As destinações do valor adicionado distribuem-se igualmente ao longo do tempo.....	102
4.4 H ₄ : Uma elevação do desempenho econômico-financeiro conduz a um aumento do valor adicionado destinado ao empregado.....	110
4.5 H ₅ : Um aumento do valor adicionado destinado ao empregado representa um aumento salarial (gastos com salários).....	119
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	131
REFERÊNCIAS.....	135

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ANEEL: Agência Nacional de Energia Elétrica
BP: Balanço Patrimonial
CFC: Conselho Federal de Contabilidade
COFINS: Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social
CPC: Comitê de Pronunciamentos Contábeis
CPMF: Contribuição Provisória sobre Movimentação ou Transmissão de Valores e de Créditos e Direitos de Natureza Financeira
CVM: Comissão de Valores Mobiliários
DRE: Demonstração de Resultado do Exercício
DFC: Demonstração dos Fluxos de Caixa
DVA: Demonstração do Valor Adicionado
FIECAFI: Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras
GRI: *Global Reporting Initiative*
IBGE: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ICMS: Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação
IGP-M: Índice Geral de Preços do Mercado
IPCA: Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo
PIB: Produto Interno Bruto
PIS: Programa de Integração Social
SRF: Secretaria da Receita Federal do Brasil
SUSEP: Superintendência de Seguros Privados
ZFM: Zona Franca de Manaus

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – DVA simplifica de uma indústria.....	56
Tabela 2 – DVA após mudança na produção, aquisição de insumos mais baratos, mas com gasto incremental de salários.....	56
Tabela 3 – DRE antes da mudança na produção	57
Tabela 4 – DRE após a mudança na produção, aquisição de insumos mais baratos, mas com gasto incremental de salários.....	57
Tabela 5 – DVA considerando a aquisição da máquina como fator de agregação à remuneração do trabalho	58
Tabela 6 – DVA considerando a aquisição da máquina como fator de agregação à remuneração do capital de terceiros	58
Tabela 7 – Comparação entre as distribuições do valor adicionado quando há aumento da riqueza gerada	59
Tabela 8 – Composição da amostra.....	80
Tabela 9 – Correlações de <i>Spearman</i> para a amostra geral.....	89
Tabela 10 – Correlações de <i>Spearman</i> para o setor 1	91
Tabela 11 – Correlações de <i>Spearman</i> para o setor 2	92
Tabela 12 – Correlações de <i>Spearman</i> para o setor 3	93
Tabela 13 – Correlações de <i>Spearman</i> para o setor 4	93
Tabela 14 – Correlações de <i>Spearman</i> para o setor 5	94
Tabela 15 – Correlações de <i>Spearman</i> para a amostra geral.....	95
Tabela 16 – Correlações de <i>Spearman</i> para o setor 1	97
Tabela 17 – Correlações de <i>Spearman</i> para o setor 2	98
Tabela 18 – Correlações de <i>Spearman</i> para o setor 3	99
Tabela 19 – Correlações de <i>Spearman</i> para o setor 4	100
Tabela 20 – Correlações de <i>Spearman</i> para o setor 5	101
Tabela 21 – Resultados do Teste <i>Kruskal-Wallis</i>	102
Tabela 22 – Teste <i>Kruskal-Wallis</i> para o setor 1	104
Tabela 23 – Teste <i>Kruskal-Wallis</i> para o setor 2	105
Tabela 24 – Teste <i>Kruskal-Wallis</i> para o setor 3	106
Tabela 25 – Teste <i>Kruskal-Wallis</i> para o setor 4	107
Tabela 26 – Teste <i>Kruskal-Wallis</i> para o setor 5	108
Tabela 27 – Comparação entre os níveis de <i>deviance</i> para os modelos testados em 2004....	110
Tabela 28 – Resultados da aplicação dos Modelos Lineares Generalizados para 2004	111
Tabela 29 – Comparação entre os níveis de <i>deviance</i> para os modelos testados em 2005	112
Tabela 30 – Resultados da aplicação dos Modelos Lineares Generalizados para 2005	113
Tabela 31 – Comparação entre os níveis de <i>deviance</i> para os modelos testados em 2006....	114
Tabela 32 – Resultados da aplicação dos Modelos Lineares Generalizados para 2006	114
Tabela 33 – Comparação entre os níveis de <i>deviance</i> para os modelos testados em 2007	115
Tabela 34 – Resultados da aplicação dos Modelos Lineares Generalizados para 2007	115
Tabela 35 – Comparação entre os níveis de <i>deviance</i> para os modelos testados em 2008....	116
Tabela 36 – Resultados da aplicação dos Modelos Lineares Generalizados para 2008	117
Tabela 37 – Comparação entre os níveis de <i>deviance</i> para os modelos testados em 2009	117
Tabela 38 – Resultados da aplicação dos Modelos Lineares Generalizados para 2009	118
Tabela 39 – Correlações de <i>Spearman</i> para a amostra geral.....	120
Tabela 40 – Correlações de <i>Spearman</i> para o setor 1	121
Tabela 41 – Correlações de <i>Spearman</i> para o setor 2	122

Tabela 42 – Correlações de <i>Spearman</i> para o setor 3	123
Tabela 43 – Correlações de <i>Spearman</i> para o setor 4	124
Tabela 44 – Correlações de <i>Spearman</i> para o setor 5	125

1. INTRODUÇÃO

Esse capítulo apresenta as bases do presente trabalho. Num esforço de introduzir os propósitos da pesquisa, é exposta a visão geral do trabalho de modo a oferecer um vislumbre dos capítulos à frente. Iniciando pelas noções de *accountability*, passando pela temática de responsabilidade social corporativa e apontando a teoria dos *stakeholders*, o capítulo introduz a Demonstração do Valor Adicionado.

1.1 Contextualização

Se por um lado, a entidade subtrai da comunidade à sua volta recursos indispensáveis à sua atuação, por outro essa tão somente espera uma prestação de contas. A sociedade, representada por acionistas, credores, empregados, ambientalistas, dentre outros, confia a uma empresa a utilização de seus haveres, de modo que há nessa relação uma delegação de poderes e, por conseguinte, a obrigatoriedade de prestação de contas, firmada sobre os pilares de confiabilidade e evidenciação, os quais dão forma ao conceito de *accountability* (NAKAGAWA, 2007).

Nakawaga (2007), a partir do trabalho intitulado Governança Empresarial, publicado em 2004 pela *International Federation of Accountants* (IFAC), descreve a existência de duas formas de *accountability*, a saber: exógena e endógena. A primeira origina-se da necessidade de o Conselho de Administração prestar contas à Assembleia Geral Ordinária dos acionistas e *stakeholders*. A segunda baseia-se na necessidade de os dirigentes da empresa prestarem contas da eficiência e eficácia de seu plano estratégico de negócios perante o seu Conselho de Administração.

A DVA, ao atender os preceitos de *accountability*, apresenta-se como importante instrumento de prestação de contas; ao evidenciar a formação e a distribuição de riqueza por uma entidade, vai além: destaca o resultado dos esforços conjuntos do time que compõe uma organização. Morley (1979, p. 1), discorrendo sobre o desenvolvimento da DVA na Grã-Bretanha, na

década de 70 (setenta), afirma que “(...) a DVA representa uma nova direção na divulgação de informações financeiras, tanto na teoria como na prática.”¹

É pertinente mencionar a existência de formas distintas de prestação de contas das ações realizadas por uma entidade na comunidade, em que está inserida. Por exemplo, Tinoco (2001) discute as 4 (quatro) vertentes do Balanço Social: balanço social em sentido restrito (balanço das pessoas); demonstração do valor adicionado; balanço ecológico; responsabilidade social da empresa. O Balanço das Pessoas presta-se a traçar o perfil da força de trabalho de uma entidade, bem como o que se tem feito em prol desses colaboradores. O Ecológico (ou Ambiental) revela o posicionamento da empresa em relação à utilização de recursos naturais, visando à responsabilidade ambiental e corporativa. A responsabilidade social da empresa (Prestação de Serviços à Comunidade) destaca os impactos da atuação de uma organização empresarial numa dada comunidade, ou seja, que benefícios têm sido estendidos à vizinhança das instalações da empresa. Por fim, a Demonstração do Valor Adicionado (DVA) evidencia a criação e distribuição de riqueza por uma entidade.

Há, também, a *Global Reporting Initiative* (GRI), organização não governamental, cujo objetivo é desenvolver, aprimorar e disseminar, globalmente, diretrizes para a elaboração de relatórios de sustentabilidade utilizados, voluntariamente, por empresas em todo o mundo. Essa organização busca convergir e acelerar os seguintes temas: transparência, prestação de contas, elaboração de relatórios e desenvolvimento sustentável (GRI, 2010).

A Estrutura de Relatórios de Sustentabilidade da GRI é desenvolvida e continuamente aprimorada por meio de um intenso engajamento *multistakeholder* que envolve organizações relatoras e especialistas os quais, juntos, desenvolvem e revisam o conteúdo da Estrutura de Relatórios. Com isso, são assegurados alto grau de qualidade técnica, credibilidade e relevância (GRI, 2010).

Percebe-se, assim, que, de maneiras distintas, tem-se buscado descrever a relação empresa-sociedade, por vezes, privilegiando a caracterização da força de trabalho e/ou a relação

¹ *This development of the VA Statement is especially interesting, as it represents a new direction in which financial reporting, in theory and practice, can go.*

empresa-meio ambiente, sem com isso tornar claro o seu papel na sociedade. Haja vista o fato de que na interação entre entidade e sociedade há diversos atores e muitos deles não se acham entre os empregados e/ou o meio ambiente, de onde são extraídos recursos naturais.

Freeman (1984), na teoria dos *stakeholders*, destaca a existência de grupos de interesse, os chamados *stakeholders*, entendidos como qualquer grupo ou indivíduo que possa afetar o alcance dos objetivos da entidade ou ser afetado por ele². De modo que há inúmeros agentes interessados na atuação de uma entidade, muitos dos quais se acham fora da empresa e carentes de informações. Como pode ser observado na Figura 1.

Ilustração 1 – Grupos de interesse e a Firma
Fonte: Adaptada de Freeman (1984, p. 25)

Freeman (1984), ainda, comenta que essa é uma visão simplificada do relacionamento entre organização e sociedade, pois cada categoria resguarda muitas particularidades e, dentro de um mesmo grupo, os interesses podem não ser totalmente congruentes. De qualquer forma, todos estão interessados na atuação da entidade e querem visualizá-la de modo claro. Sob esse

² *Stakeholder = any group or individual who can affect or is affected by the achievement of the firm's objectives.*

contexto, a DVA surge como mecanismo capaz de suprir grupos distintos de interessados a partir de informações extraídas da Contabilidade.

Santos (2007, p. 37) ressalta a respeito da DVA que:

[...] deve ser entendida como a forma mais competente criada pela Contabilidade para auxiliar na medição e demonstração da capacidade de geração, bem como distribuição da riqueza de uma entidade.

As demonstrações contábeis tradicionais, como o Balanço Patrimonial (BP), a Demonstração de Resultado do Exercício (DRE), a Demonstração dos Fluxos de Caixa (DFC), são produzidas sob a ótica do acionista ao buscar a evidenciação do retorno dos recursos investidos na entidade; assim, apenas um grupo é subsidiado por informações que o auxiliam na tomada de decisões. Mesmo os relatórios menos tradicionais, tais como o Balanço de Recursos Humanos, de Prestação de Serviços à Comunidade, o Balanço Ambiental, também privilegiam grupos específicos da sociedade, a saber: empregados; vizinhança; ambientalistas em geral, respectivamente; naturalmente, quando apresentadas em conjunto, todas essas demonstrações satisfazem a diversos usuários. No entanto, é a DVA que, sucintamente, provê informações a diferentes grupos de interesse.

Não se questiona que a DVA assume destacada relevância no relacionamento entre empresa e sociedade. Essa demonstração tem a sua repercussão comprovada nos estudos acadêmicos e profissionais desenvolvidos nos âmbitos nacional e internacional, bem como pelo volume crescente de empresas que passaram a elaborá-la e divulgá-la (BENTLEY, 1981; BURCHELL *et al.*, 1985; DE LUCA, 1991; RIAHI-BELAKAOUI, 1992).

Riahi-Belkaoui (1999) comenta que a popularidade da DVA, nos países europeus, data do início da década de 70 (setenta). No Reino Unido, a força motriz para inclusão dessa demonstração no rol de informações financeiras divulgadas partiu das entidades da classe contábil. Por exemplo, o Comitê de Normas de Contabilidade do Reino Unido (*Accounting Standards Steering Committee* – atualmente *the Accounting Standard Committee*) publicou, em 1975, um trabalho (*Corporate Reporting*), no qual recomendava, entre outras coisas, a Demonstração do Valor Adicionado a fim de evidenciar como os benefícios resultantes dos

esforços dos entes participantes de uma sociedade estavam sendo divididos entre empregados, financiadores do capital, governo e a própria empresa.

No contexto internacional, destacam-se as pesquisas realizadas por Riahi-Belkaoui (1994a; 1994b) que tratam do poder informativo da DVA, como a consistência de indicadores de análise extraídos da DVA quando comparados aos obtidos de DCs convencionais, como BP, DRE e DFC. Em um outro estudo, destaca-se a utilização do VA líquido como forma de avaliar o retorno.

No Brasil, há um expressivo número de trabalhos que tratam do poder informativo da DVA. Apenas para mencionar alguns: De Luca (1996) destacou o uso da DVA como ferramenta de análise macroeconômica, Santos (1999) fez um trabalho amplo sobre DVA, traçando um perfil das empresas brasileiras, Cunha (2002) tratou a DVA como instrumento de mensuração da distribuição da riqueza das empresas para os funcionários, Silva *et al.* (2003) estudaram a distribuição do valor adicionado antes e após a privatização de empresas, amparadas pelo Programa Nacional de Desestatização entre 1995 e 2002.

Ainda em âmbito nacional, destaque-se o crescente número de empresas que passaram a publicar a DVA. Em 1997, a Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Financeiras e Atuariais (Fipecafi) realizou uma pesquisa nas empresas listadas em seu cadastro com o intuito de incentivá-las a elaborar e divulgar a DVA. Diante do retorno positivo por parte dessas organizações, a instituição, responsável pela Edição Melhores e Maiores, da Revista Exame, decidiu incluir a DVA (riqueza por empregado) no cálculo de excelência empresarial para a edição de 1998. Essa iniciativa foi fundamental para que as empresas se sensibilizassem diante dessa importante ferramenta de gestão e prestação de contas. A evolução do número de empresas que, ao longo dos anos, se dispuseram a publicar a DVA, pode ser visualizada no Gráfico 1.

Gráfico 1 – Empresas que publicaram DVA

Fonte: FIPECAFI

Destaque-se o fato de que a divulgação da DVA, no decorrer desses anos, foi de caráter voluntário e que o volume de empresas foi crescente. Em 1997, um total de 44 empresas publicou a DVA: 18 de capital aberto e 26 fechado. Em 2007, 194 publicaram a demonstração e, em 2008, verifica-se um salto: 483 empresas divulgaram a DVA. Esse último resultado prenunciou os efeitos da aplicação da Lei n. 11.638/07 que trouxe a obrigatoriedade para as companhias abertas quanto à divulgação da DVA.

A referida lei traz em seu bojo mudanças significativas ao mundo contábil e a introdução da DVA, em caráter obrigatório, para as companhias abertas, no conjunto de informações prestadas aos mais diversos usuários é uma delas. No Gráfico 1, vê-se uma mudança de posicionamento por parte das empresas, não são apenas as de capital aberto, agora obrigadas por força de lei, que estão elaborando a DVA, as de capital fechado também aparecem nesse rol e de modo expressivo. Em 2008, das 483 publicações, 313 procediam de companhias de capital fechado. Desse modo, as empresas têm reconhecido na DVA um importante instrumento de informação aos mais diversificados grupos de interesse.

O fato de um expressivo número de companhias de capital fechado ter publicado a DVA chama especial atenção em vista da não obrigatoriedade; certamente, eis um tema a ser explorado mais profundamente com o suporte, por exemplo, da teoria da divulgação. Essa

teoria é uma linha de pesquisa que tem por objetivo explicar o fenômeno da divulgação de informações financeiras (VERRECCHIA, 2001; DYE, 2001). Verrecchia (2001) categorizou as pesquisas sobre divulgação em três: (1) divulgação baseada em associação, que investiga as relações entre a divulgação e as alterações nas ações dos investidores; (2) divulgação baseada em julgamento, que investiga como os administradores e/ou empresas exercem a escolha entre divulgar ou não uma informação da qual eles tenham conhecimento e (3), divulgação baseada em eficiência, que investiga qual conjunto de divulgação é preferido na ausência de conhecimento anterior da informação. A compreensão do fenômeno de divulgação da DVA por parte das empresas de capital fechado reside na segunda categoria definida por Verrecchia (2001).

Atualmente, as técnicas de elaboração da DVA acham-se consolidadas por meio da prática, bem como de importantes estudos a esse respeito (DE LUCA, 1998; PARMEZZANO, 2002; COSENZA, 2003; SANTOS, 2007). No Brasil, embora a DVA se apresente de forma mais consistente que em outros países, por meio de amarrações com as demais demonstrações contábeis, sobretudo a DRE, ainda não está claramente evidente que seus usuários a utilizem em toda a sua plenitude. Fregonesi (2009) destaca que a DVA ainda é recente no Brasil e que muitas empresas ainda estão aprendendo como elaborá-la, afinal, 2008 foi o primeiro ano em que a DVA teve a sua divulgação obrigatória para as companhias de capital aberto.

Nesse sentido, Rutherford (1981) examinou alguns graves equívocos originados numa interpretação simplista da DVA. No artigo “Cinco falácias sobre o Valor Adicionado (*Five Fallacies about value added*)” em que apresenta e discute cinco falácias inerentes a uma leitura míope acerca da DVA, Rutherford destaca que apesar de ‘(...) os contadores estarem conscientes das incertezas e ambiguidades inerentes às tradicionais formas de mensuração da contabilidade, como o custo unitário, margem de contribuição e lucro; e compreenderem as implicações de uma exagerada simplificação na interpretação de tais métricas’³, o mesmo não se dá em relação à DVA, cuja leitura talvez ainda carregue muito mais preceitos extraídos do senso comum que de estudos abalizados.

³ All accountants are aware of the uncertainties and ambiguities inherent in traditional accounting measures such as unit cost, contribution margin and profit. They realize the dangers of an over-simple interpretation of these measures. A new may be misconstrued because its nature is not yet fully appreciated.

É sabido que o senso comum produz valorações e crenças, que se diferenciam sutilmente; essas se revelam por meio de proposições passíveis de comprovação quanto à veracidade, já em relação àquelas não é possível qualquer teste de validação, elas não admitem critérios de decisão quanto à sua veracidade (MATALLO Jr., 1994). As crenças acerca da DVA são objeto deste estudo, visto serem passíveis de verificação.

Embora o senso comum carregue consigo inconsistências refletidas em crenças, opiniões e valores conflitantes, é também a base sobre a qual se constroem as teorias da ciência. Essas buscam distanciamento, tanto quanto possível, das valorações e opiniões, gerando um conhecimento mais ou menos argumentativo e coerente. Por conseguinte, esse conhecimento interage com o senso comum e o modifica, sendo absorvido parcial ou totalmente. O senso comum que se modifica, ao longo do tempo, incorpora novas informações e descarta as que se tornam incapazes de explicar a realidade (MATALLO Jr., 1994).

Buscando alcançar a consolidação da DVA como importante instrumento de evidenciação da atuação da empresa na sociedade, o presente trabalho discute a interpretação dessa demonstração a partir do que se concebe no senso comum. O já citado estudo de Rutherford (1981) lança luz a esse respeito ao trazer algumas assertivas que geram dúvida entre os usuários da informação contábil.

1.2 Questão de Pesquisa

O problema de pesquisa pode ser definido, *lato sensu*, como qualquer questão que dá margem à hesitação ou perplexidade, por difícil de explicar ou de resolver, como por exemplo: problemas técnicos, sociais, de tráfego (FERREIRA, 2004).

Essa hesitação estabelece o precedente para que haja discussão, investigação, decisão e, por fim, provável solução. Entretanto, em um trabalho científico, é preciso apurar esse sentido, pois, como destaca Kerlinger (1980, p.35),

[...] não diz ou implica o que os pesquisadores devem fazer para responder à questão que o problema apresenta. Uma definição mais satisfatória é: Um problema é uma questão que pergunta como as variáveis estão relacionadas.

Martins e Theóphilo (2007) ressaltam, ainda, que os problemas científicos são exclusivamente aqueles que se sustentam sobre um arcabouço teórico e são estudados sob métodos também científicos e com o objetivo maior de incrementar o conhecimento humano.

Sob esse prisma, o trabalho proposto busca responder à seguinte questão de pesquisa: Quais as verdades e os mitos contidos na interpretação da Demonstração do Valor Adicionado?

A partir da interpretação da DVA, este trabalho busca discutir e investigar expressões extraídas do senso comum com o fim de identificar verdades e mitos que venham a estar contidos nas diversas possibilidades de leitura dessa demonstração.

1.3 Hipóteses

Para dirimir os vieses decorrentes das preferências do pesquisador, hipóteses são adotadas como fio condutor do trabalho (KERLINGER, 1980). A interpretação que se infere a partir da leitura da DVA pode ou não realçar seu valor como demonstração útil e importante ou, ainda, colocar em xeque a sua utilidade.

As hipóteses surgem como respostas provisórias à questão de pesquisa e foram esboçadas a partir do artigo de Rutherford (1981), intitulado “*Five fallacies about value added*”. No referido trabalho proposto por Rutherford (1981), as assertivas são desenvolvidas como falácias, ou seja, argumentos aparentemente válidos, mas não conclusivos ainda que apresentados sob regras formais de raciocínio (FERRERIRA, 2004). No capítulo 2, cada uma das falácias, será apresentada detalhadamente. Vale destacar que as hipóteses sob análise, neste estudo, não são exatamente as mesmas desenvolvidas por Rutherford, mas apenas baseadas em seu trabalho.

As hipóteses, delineadas para fins deste trabalho, são apresentadas a seguir:

- H₁: Quando o lucro líquido aumenta, há um aumento do valor adicionado;
- H₂: Um aumento do valor adicionado distribuído ao empregado conduz a um aumento do valor adicionado destinado ao acionista;
- H₃: As destinações do valor adicionado distribuem-se igualitariamente ao longo do tempo;
- H₄: Uma elevação do desempenho econômico-financeiro conduz a um aumento do valor adicionado destinado ao empregado;
- H₅: Um aumento do valor adicionado destinado ao empregado representa um aumento dos gastos com salários.

Essas hipóteses apresentam-se como um enunciado geral de relações entre variáveis e atendem aos pressupostos discutidos por Lakatos e Marconi (2006), a saber:

- a) são soluções provisórias para o problema abordado;
- b) apresentam caráter ou preditivo ou explicativo;
- c) são compatíveis com o conhecimento científico e
- d) são passíveis de verificação empírica.

1.4 Objetivos

Os objetivos de uma pesquisa revelam o seu derradeiro propósito, respondendo fundamentalmente a aspectos como “para quem?” e “para quê?”. Nesse momento, delineiam-se, também, os contornos do estudo, haja vista a especificidade alcançada pelo tema (LAKATOS; MARCONI, 2006).

Conforme a questão de pesquisa já enunciada, este estudo compromete-se a alcançar um objetivo geral que confere uma visão global do trabalho e alguns objetivos específicos, os quais se posicionam de modo intermediário ou com função instrumental, permitindo desdobramentos em situações particulares.

1.4.1 Objetivo Geral

Nessa parte, identifica-se, em linhas gerais, a abordagem que o presente trabalho atribui ao tema em questão e é dada da seguinte forma:

- Identificar verdades e mitos nas interpretações da DVA.

Conforme o exposto, este estudo destina-se aos interessados nas interpretações da DVA, os quais se encontram entre acadêmicos, analistas de mercado e de crédito, acionistas, órgãos normatizadores, sindicatos, acionistas, dentre outros, que estão interessados na atuação da empresa sob enfoques diferentes dos realçados pelas demonstrações tradicionais, como DRE, BP, DFC.

1.4.2 Objetivos Específicos

A especificação dos objetivos confere um caráter mais concreto ao trabalho, indicando o caminho ou método assumido para atingir o objetivo geral. Assim, para fins dessa investigação, têm-se os seguintes:

- Identificar e caracterizar mitos originados numa interpretação simplista da DVA.
- Identificar se o setor de atuação das empresas impacta na interpretação da DVA.

Nesse instante, para Lakatos e Marconi (2006, p. 221), tem-se “a função intermediária e instrumental, permitindo, de um lado, atingir o objetivo geral e, de outro, aplicá-lo a situações particulares.” Desse modo, a especificação dos objetivos permitirá particularizar os achados da investigação.

O segundo dos objetivos específicos permite mapear as DVAs de acordo com setor de atuação, traçando-se um perfil do comportamento das distribuições de valor adicionado das empresas constantes da amostra.

1.5 Justificativas e expectativas

A confecção deste trabalho toma como ponto de partida uma inquietação diante do que se acha consolidado, no senso comum, como entendimento do que representa a DVA.

Uma pesquisa será factível se atender a 3 (três) aspectos fundamentais: importância, originalidade e viabilidade (MARTINS; THEÓPHILO, 2007). Assim, partindo desse pressuposto, é apropriada a consideração de cada um deles tendo em vista o trabalho proposto.

Sob a ótica da importância, Martins e Theóphilo (2007, p. 5) afirmam que:

O tema será importante quando, de alguma forma, for ligado a uma questão que polariza, ou afeta, um segmento substancial da sociedade ou está direcionado a uma questão teórica que merece atenção: isto é, melhor definição, maior precisão.

Mesmo antes de haver obrigatoriedade, dada pela Lei n.11.638/07, de divulgação da DVA por parte das companhias abertas, muitas empresas já publicavam a referida demonstração em caráter voluntário como parte do conjunto de informações publicadas anualmente. Vale lembrar que, apenas em 2007, 194 empresas divulgaram a DVA, conforme o Gráfico 1, exibido anteriormente.

A DVA é inovadora ao responder aos anseios dos usuários da informação contábil por apresentar a formação e distribuição de riqueza a partir de dados extraídos da contabilidade tradicional. E cada vez mais entidades têm voltado a atenção para esse aspecto, agora tanto mais com a força da lei.

Destaque-se que embora as técnicas de elaboração da DVA se achem consolidadas por meio da prática e de estudos acadêmicos, o mesmo talvez não se possa afirmar com respeito à interpretação e utilidade dessa demonstração o que tão somente reforça a necessidade de pesquisas voltadas a essa temática.

A originalidade relaciona-se intimamente ao potencial de surpreender, trazer à tona um novo entendimento sobre um assunto (MARTINS; THEÓPHILO, 2007). Essa investigação sobre a DVA enseja novos entendimentos, bem como o aprimoramento dos anteriores no que diz respeito à forma de se ler a referida demonstração. Além disso, essa abordagem carrega um quê de ineditismo, haja vista o fato de que sob o contexto brasileiro não foi realizada pesquisa que propusesse a identificação de verdades e mitos na interpretação da DVA.

Por fim e não menos importante, a viabilidade indica que as evidências empíricas sustentam a contento observações, testes, coleta de dados e validações dos possíveis achados da investigação (MARTINS; THEÓPHILO, 2007). Premissas do senso comum alimentam a necessidade de investigação neste trabalho e são passíveis de verificação, visto estarem baseadas em valorações e não em crenças. Ademais, a pesquisa conta com um farto banco de dados, mantido pela Fipecafi, que permite estudar em profundidade o tema proposto.

Van Staden (2000), numa revisão da literatura, identificou mais de 150 artigos, livros e estudos publicados sobre DVA desde 1954, quando Soujanen escreveu o primeiro artigo relacionando valor adicionado com contabilidade. Essas pesquisas foram realizadas sob o contexto britânico e mais de 80% foram publicadas entre 1975 e 1990, havendo declínio quando o Reino Unido deixou de publicar a DVA. Na África do Sul, muitas empresas publicam a DVA voluntariamente, mas pesquisas não identificaram utilidade para essa informação sob a ótica do usuário externo (VAN STADEN, 1998).

Ao passo que as inconsistências, encontradas em outros países, como Reino Unido e África do Sul, relacionadas ao cálculo e à evidenciação fazem da DVA uma demonstração confusa, sem comparabilidade e sem a possibilidade de verificação (VAN STADEN, 2007). No Brasil, diferentemente, DVA está padronizada. Isso se deu graças ao modelo criado pela Fipecafi e a importantes iniciativas de órgãos regulamentadores, como, por exemplo, a Instrução Normativa da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) n. 15/87, que recomendava a DVA no Relatório da Administração. Posteriormente, a Instrução n. 24/92, igualmente, incentivava a divulgação da demonstração.

1.6 Contornos da Pesquisa

Para Martins e Theóphilo, (2007, p. 22), “a pesquisa deve chegar a uma autonomia devido à especificidade de seus métodos e, sobretudo, devido à delimitação estrita de seus objetos.” Sob esse contexto, as delimitações podem ser compreendidas como aspectos não abrangidos pelo pesquisador.

A amostra sob investigação é do tipo não probabilística o que limita a interpretação dos achados, uma vez não ser possível extrapolar as conclusões para a população.

1.7 Estrutura do Trabalho

Este trabalho divide-se em 5 (cinco) partes, além das referências. O primeiro capítulo traz a introdução, que se subdivide em contextualização, questão de pesquisa, hipóteses, objetivos, justificativas. Esse capítulo dá uma visão geral do que se espera ao longo do trabalho.

O capítulo 2 (dois) apresenta a plataforma teórica em que o trabalho foi alicerçado, iniciando por teorias, fundamentais ao escopo do estudo, como a teoria dos *stakeholders*, a teoria da agência, passando por toda a conceituação inerente ao estudo da Demonstração do Valor Adicionado.

O capítulo 3 (três) destaca a trajetória metodológica percorrida ao longo do caminho, descrevendo o processo de coleta e análise de dados, bem como os procedimentos que se fizeram necessários aos recortes da pesquisa. Designa os fatores de agregação setorial da amostra e as definições operacionais empregadas.

O capítulo 4 (quatro) apresenta os resultados obtidos na utilização de modelos estatísticos, destacando-se os achados para a amostra geral e, na sequência, por setor de atuação.

Por fim, o capítulo 5 (cinco) sintetiza os esforços de todo o trabalho e apresenta uma consideração acerca da utilização da DVA como instrumento de análise econômico-financeira, além de social.

2 PLATAFORMA TEÓRICA

O capítulo 2 destina-se à plataforma teórica, em que se estende o pano de fundo para o desenvolvimento de todo o trabalho. Para tanto, discutem-se as razões que ensejaram o surgimento da demonstração do valor adicionado, como as mudanças de ordem social e na própria Contabilidade no cenário britânico, percorrendo as teorias dos *stakeholders*, da legitimidade e do agente, bem como os conceitos de valor adicionado emanados das ciências econômicas e contábeis.

2.1 Transformações na sociedade e na Contabilidade

Muitos estudos consideram a demonstração do valor adicionado a partir de suas respectivas vantagens e desvantagens (SANTOS, 1999; CUNHA, 2002; PARMEZZANO, 2002). Não obstante, para que se compreenda o surgimento dessa demonstração é necessário mais do que isso; é preciso adentrar as peculiaridades dos processos socioeconômicos, bem como as particularidades da história e, então, identificar o que de fato há por trás (BURCHELL *et al.*, 1985).

Burchell *et al.* (1985) discutem a DVA no âmago das mudanças contábeis e sociais sob o contexto do Reino Unido e, para tanto, descrevem três arenas:

- a) Processo de padronização contábil;
- b) Gestão macroeconômica;
- c) Relações trabalhistas e divulgação de informações.

A primeira está identificada como o processo de padronização da contabilidade. A ameaça de intervenção do governo no processo de normatização resultou na publicação, em 1975, de um relatório com recomendações por parte do Comitê de Normas de Contabilidade do Reino Unido, que, entre outras indicações, recomendava a publicação da DVA. As inconsistências encontradas na demonstração indicaram a necessidade de uma norma a esse respeito, o que levou quatro dos órgãos de contabilidade representados no referido comitê a encomendarem estudos sobre DVA (BURCHELL *et al.*, 1985; VAN STADEN, 2007).

No que diz respeito à gestão macroeconômica, elevar o crescimento da produtividade parece ser a chave para o êxito econômico em condições de pleno emprego. No Reino Unido, durante o governo trabalhista, de 1974 a 1979, estabeleceu-se um limite para as negociações salariais (10% sobre os salários), acima do qual os valores deveriam ser autofinanciados a fim de que a produtividade aumentasse na mesma medida. O esquema de pagamento de incentivos baseado na DVA tornou-se o ponto central das políticas de renda. Na segunda metade da década de 1970, o valor adicionado foi utilizado de modo incremental nas discussões sobre a economia nacional na mídia e na política. A noção de produtividade estava, assim, estreitamente relacionada à DVA (BURCHELL *et al.*, 1985).

No Reino Unido, durante os anos 1960, inúmeras greves resultaram em discussões sobre a democracia industrial por parte do governo. A gestão empresarial cedeu espaço aos sindicalistas, concernente ao acesso à informação e tomada de decisão. A expressão lucro e suas conotações eram mal vistas, de modo que a DVA emergiu como medida alternativa de avaliação do desempenho (BURCHELL *et al.*, 1985).

Van Staden (2007) analisou o desenvolvimento da DVA na África do Sul à luz dos estudos de Burchell *et al.* (1985). O primeiro dos três campos para o estabelecimento da DVA – processo de padronização da contabilidade – inexistia no contexto sul-africano. Os órgãos normatizadores da África do Sul nunca consideraram a emissão de uma norma contábil sobre a DVA e nenhuma pesquisa foi encomendada nesse sentido. No entanto, o país pôde contar com todo o arcabouço teórico desenvolvido no Reino Unido; de modo que isso poderia influenciar a África do Sul a também desenvolver padrões consistentes de contabilidade. Há que se levar em conta que esse primeiro aspecto se mostra menos importante que o esperado, embora os órgãos normatizadores não mostrem interesse na DVA e, no Reino Unido, as discussões tenham esfriado, a demonstração continua a florescer na África do Sul.

O segundo prisma da análise aponta as diferenças de gestão macroeconômica entre a África do Sul e o governo trabalhista do Reino Unido da década de 1970. A questão da produtividade era importante, mas não tanto quanto a criação de postos de trabalho. Inicialmente, também, houve intervenção por parte do governo na atuação das empresas: uma

ameaça de nacionalização. Mais recentemente, abrangentes leis do trabalho têm refletido a prontidão do governo em intervir a favor dos trabalhadores (VAN STADEN, 2007).

O terceiro fator desse exame – importância de sindicatos organizados – encontra-se no ambiente sul-africano, marcadamente, desde meados dos anos 1980 até o momento. O país é sindicalizado e essas instituições tornaram-se muito poderosas e possuem relacionamento estreito com o congresso sul-africano. É fundamental para o Congresso Nacional Africano ser capaz de demonstrar aos sindicatos e ao governo que as questões trabalhistas sejam levadas em conta nas decisões. De fato, a DVA foi intensivamente utilizada com esse propósito, tanto nos relatórios anuais como nos destinados aos empregados (VAN STADEN, 2007).

Van Staden (2007) concluiu que a publicação da DVA na África confirma dois dos três motivos descritos por Burchell *et al.* (1985): a gestão macroeconômica e a importância de sindicatos organizados. Destaque-se que o processo de padronização de contabilidade se caracteriza como irrelevante à divulgação da demonstração.

O trabalho de Burchell *et al.* (1985) descreveu e analisou a relação entre as mudanças de ordem contábil e social. A consideração dessas ‘arenas’ auxilia o entendimento sobre a publicação da DVA, mas é importante investigar teorias subjacentes com o fim de ampliar o entendimento do assunto. Esse estudo aponta para as teorias sociais como fonte de luz ao esclarecimento do tema.

Van Staden (2007) comenta que para esclarecer a divulgação voluntária de informações sociais, alguns estudiosos sugeriram a teoria dos *stakeholders* e a teoria da legitimidade.

2.2 Teoria dos *stakeholders*

As noções iniciais que culminaram na conceituação de *stakeholder* partiram das ideias de Adam Smith (1759), Berle e Means (1932) e Barnard (1938), mas a expressão *stakeholder* surge, pela primeira vez, na literatura gerencial, em um memorando interno no *Stanford Research Institute*, de 1963, atualmente conhecido como SRI International, Inc (FREEMAN, 1984). A esse respeito, destaque-se a fala do mencionado relatório:

Os pesquisadores do SRI concordam que a menos que os executivos entendam as necessidades e preocupações desses grupos de *stakeholders*, eles não poderiam formular os objetivos corporativos com os quais receberiam a necessária sustentação para a contínua sobrevivência da firma (FREEMAN, 1984, p. 32)⁴.

Segundo Freeman (1984), inicialmente, o termo *stakeholder* representava a generalização da noção de que os acionistas seriam o único grupo para o qual os gestores deveriam prestar contas. O mesmo autor comenta que *stakeholders* foram, originalmente, definidos como todos os grupos que suportam uma organização e sem os quais ela poderia ver cessar a sua existência.⁵

Freeman (1984) definiu *stakeholder* como qualquer grupo ou indivíduo que possa afetar o alcance dos objetivos da entidade ou ser afetado por ele. Essa definição, mais abrangente, leva em conta todos os relacionamentos que, direta ou indiretamente, são mantidos pela entidade, diferentemente da conceituação enunciada pelo SRI que definiu como aspecto crucial: a sobrevivência da firma. Freeman considera grupos de partes interessadas com potencial para afetar a entidade ou por ela ser impactado, embora não sejam determinantes à sua sobrevivência.

A partir dessa definição de partes interessadas, torna-se possível identificar possíveis grupos, como: governo, clientes, concorrentes, empregados, ambientalistas, fornecedores, acionistas, comunidade local, mídia, entre outros. Freeman (1984) lista tais grupos como *stakeholders*, sendo assim, capazes de afetar a organização ou por ela ser afetado, pois décadas atrás essas partes interessadas não exerciam influência sobre as ações da empresa, mas o mesmo já não ocorre no presente.

A teoria dos *stakeholders* pode ser utilizada para enriquecer o entendimento sobre cada atividade estratégica diante de mudanças internas e externas no ambiente dos negócios; além disso, torna-se possível oferecer a gestores e pesquisadores uma estrutura conceitual para

⁴ *The SRI researchers argued that unless executives understood the needs and concerns of these stakeholder groups, they could not formulate corporate objectives which would receive the necessary support for the continued survival of the firm.*

⁵ *“those groups without whose support the organization would cease to exist.”*

compreender como questões estratégicas podem ser respondidas em ambientes de turbulência (FREEMAN, 1984).

Em uma revisão da literatura, Freeman (1984) constatou que, embora o histórico da teoria dos *stakeholders* date de tempos recentes, a conceituação pode ser utilizada para reunir um rico acervo da literatura, ao carregar consigo outras teorias.

A esse respeito, Donaldson e Preston (1995) discutem três aspectos teóricos subjacentes à teoria das partes interessadas e afirmam que a base fundamental é normativa e envolve aceitar os seguintes conceitos: a) *stakeholders* são indivíduos ou grupos com interesses legítimos nos aspectos relativos a procedimentos e/ou substantivos das atividades organizacionais, tendo a organização recíproco interesse neles ou não; b) os interesses dos *stakeholders* são de valor intrínseco, quer dizer cada grupo de *stakeholders* merece consideração por si próprio e não simplesmente como decorrência de habilidades que possam contribuir com os interesses de algum outro grupo, como os proprietários.

Hill e Jones (1992), orientados pelo estudo de March e Simon (1958), descrevem o relacionamento entre as partes interessadas e a firma. Cada um dos grupos de interesse supre a entidade com recursos (ou contribuições) e, em troca, espera que seus interesses sejam satisfeitos por ela. Acionistas fornecem capital à firma, em troca esperam que o seu retorno ajustado ao risco seja maximizado. Credores proveem recursos financeiros e, como compensação, esperam ser devidamente reembolsados e dentro dos prazos acordados. Gestores e empregados fornecem à firma tempo, habilidades, comprometem seu capital humano, de modo que tão somente têm a expectativa por remunerações justas e adequadas condições de trabalho. Os clientes são os responsáveis pela obtenção de receitas por parte da empresa e esperam ser supridos com o valor criado pela entidade. Fornecedores estabelecem com a firma uma relação de parceria, pois, ao fornecerem insumos a preço justo, contam com a colaboração de compradores. Comunidades locais suprem a empresa com área adequada às suas instalações, infraestrutura e, por vezes, tratamento favorável quanto aos tributos; em contrapartida, essas comunidades entendem que a instalação de uma empresa não deverá impactar, negativamente, na sua qualidade de vida.

Sob as perspectivas das teorias dos *stakeholders* e da agência, Hill e Jones (1992) buscaram construir um paradigma que explica certos aspectos do comportamento estratégico da firma, a estrutura de mecanismos de incentivos, bem como formas institucionais que envolvem policiar os contratos explícitos e implícitos entre gestores e *stakeholders*.

As teorias da agência e das partes interessadas envolvem um contrato implícito ou explícito, cujo propósito é tentar conciliar interesses divergentes; além disso, ambos os relacionamentos – entre gestores e acionistas e entre gestores e *stakeholders* – são policiados por meio de estruturas de governança. Destaque-se o fato de que muitos conceitos e muito da linguagem inerente às discussões sobre a teoria da agência podem ser aplicados à relação *stakeholder*-agente. Isso sugere que o relacionamento entre principal e agente, identificado pela teoria da agência, pode ser enxergado como um subconjunto da classe mais geral da relação entre partes interessadas e agente (HILL; JONES, 1992).

Frooman (1999), em uma revisão da literatura acerca da teoria dos *stakeholders*, identifica as questões mais frequentemente abordadas e são basicamente três, a saber: (1) quem são?; (2) o que eles querem?; (3) como eles estão tentando alcançar seus objetivos? Para o primeiro questionamento, há estudos que apresentam listas que identificam as possíveis partes interessadas, bem como categorizações a partir de atributos inerentes aos *stakeholders*; a esse respeito, destaque-se o estudo de Mitchell *et al.* (1997). O segundo ponto tem sido respondido com relações que descrevem os interesses das partes interessadas; citando a pesquisa de Wood, Frooman (1999) sugere uma taxonomia acerca desses interesses, como: concreto *versus* simbólico, econômico *versus* social; local *versus* internacional. Por fim, para se compreender o terceiro aspecto, Frooman (1999) afirma que os estudos se concentram, essencialmente, em analisar a influência da estratégia de um *stakeholder* em particular, de modo isolado.

Existem duas abordagens conceituais atribuídas aos estudos acerca dos *stakeholders*: restritiva e abrangente. A diferença fundamental entre elas reside no fato de que a primeira se baseia na realidade prática a qual lida com limitação de recursos, tempo, bem como limitada paciência dos gestores para lidar com restrições externas; em geral, essa visão define as partes interessadas em função da relevância que possuem para os interesses econômicos da firma. A segunda, de caráter amplo, encontra subsídio na realidade empírica de que as empresas podem

ser vitalmente afetadas por outros e também afetá-los da mesma forma, ou seja, qualquer um (MITCHELL *et al.*, 1997).

Essa aplicação mais ampla de identificação das partes interessadas é bem mais complexa, na prática, para os gestores. Requer-se que eles sejam dotados da capacidade de reconhecer e responder, eficazmente, a quaisquer provocações por parte de um conjunto de entidades que podem ou não ter reivindicações legítimas, mas que podem ser capazes de afetar a empresa ou por essa ser impactada e, portanto, influenciar os interesses daqueles que têm reivindicações legítimas (MITCHELL *et al.* 1997).

Mitchell *et al.* (1997), a partir da literatura existente acerca de *stakeholders*, identificaram alguns atributos a fim de determinar as classes ou categorias relevantes das partes interessadas. Esses caracteres são: poder, legitimidade e urgência.

A visualização dos fatores poder, legitimidade e urgência pode ser realizada por meio da atuação dos gestores. Esses desempenham papel ímpar, pois estão posicionados no centro das relações contratuais da firma com todas as demais partes interessadas. Além disso, os gestores possuem controle sobre as decisões, muito embora devam atender aos interesses dos acionistas, que também exercem controle na condição de provedores de capital. Ressalte-se que não se poderia, com isso, concluir que os gestores são os agentes de todos os *stakeholders*. Por fim, ressalte-se que, nesse aspecto, reside o ponto de tangência entre a teoria do agente e a dos *stakeholders* (HILL; JONES, 1992; MITCHELL, 1997).

2.2.1 Poder

Mitchell *et al.* (1997) destacam que pode ser difícil definir o atributo poder, mas é um conceito facilmente reconhecido, após extensa revisão da literatura acerca de *stakeholders*, Hourneaux (2010, p. 43) apresenta a definição para esse atributo, a saber:

capacidade de aplicar diretamente um alto nível de recompensas ou punições econômicas (dinheiro, bens, serviços e outros) e/ou força coercitiva ou física (uso de armas, imobilização, sabotagem e outros, incluindo acesso a processos legais que podem induzir o uso de força física) e/ou influência social positiva ou negativa (na reputação, prestígio e outros, por meio da mídia e de outros meios).

Mitchell *et al.* (1997) apontam algumas teorias que são de especial relevância para se esclarecer o porquê de o fator “poder” exercer papel importante na interação entre gestores e as partes interessadas. Os autores indicam a teoria da agência, a teoria da dependência dos recursos e a teoria dos custos de transação.

a. Teoria da agência

Lopes e Martins (2005) afirmam que a teoria da agência rompe com o paradigma da teoria econômica clássica – empresas possuindo um único dono, atuando como gestor – e sugere que podem haver conflitos entre os vários interessados nas atividades da entidade. Os referidos autores indicam que o surgimento das corporações modernas com propriedade dissociada da gestão estabeleceu o precedente para o surgimento de conflitos de interesse entre acionistas e administradores e mesmo entre os gestores de diferentes níveis. Tal conflito pode ser esclarecido pela assimetria de informações, em que acionistas e administradores não possuem o mesmo nível de informações.

O problema central da teoria da agência é como o principal pode controlar o comportamento de seus agentes para alcançar os objetivos da entidade e não simplesmente os seus. O poder de atuação dos agentes que seja divergente dos interesses do principal pode ser limitado por meio de incentivos e/ou monitoramento; desse modo, ações dos gestores são esperadas no intuito de atender (ou satisfazer) as partes interessadas detentoras do poder de recompensar ou punir (MITCHELL *et al.*, 1997).

Damodaran (2004) esclarece que acionistas, administradores, credores e a sociedade têm interesses e incentivos muito distintos, o que resulta no surgimento dos chamados conflitos de interesse, os quais, por sua vez, dão origem aos custos de agência. O referido autor faz uma distinção em quatro categorias dos custos de agência, a saber:

- a) acionistas e administradores: esse conflito decorre do fato de os primeiros terem pouco controle sobre os segundos e esses buscarem seus próprios interesses em detrimento de outros;
- b) acionistas e credores: a divergência decorre de esses aportarem recursos na entidade e não serem remunerados a contento;

- c) empresa e mercado financeiro: a razão para o conflito se encontra na assimetria de informação, os gestores podem produzir informações enganosas ou retardar notícias ruins, ao passo que os mercados são passíveis de erro e/ou reação exagerada;
- d) empresa e sociedade: a atividade empresarial tem consequências sociais que podem ser ignoradas pelos administradores.

Sob esse contexto, as informações emanadas da contabilidade passam a exercer papel importante na condução dos conflitos de agência ao prover instrumentos independentes, ou seja, as demonstrações contábeis, que podem mitigar a assimetria informacional. Lopes e Martins (2005, p. 33, 34), a partir dos estudos de Sunder, identificam cinco funções de coordenação de assimetria informacional para a contabilidade:

- 1) mensurar a contribuição de cada um dos participantes nos contratos;
- 2) mensurar a fatia a que cada um dos participantes tem direito no resultado da empresa;
- 3) informar os participantes a respeito do grau de sucesso no cumprimento dos contratos;
- 4) distribuir informação para todos os potenciais participantes em contratos com a empresa para manter a liquidez dos seus fatores de produção;
- 5) distribuir algumas informações como conhecimento comum para reduzir o custo da negociação dos contratos.

b. Teoria da dependência dos recursos

Bignetti e Paiva (2002), considerando os estudos de Pfeffer e Salancik, afirmam que a teoria da dependência dos recursos assinala a importância crítica que os recursos possuem para a sobrevivência da organização. Jacobsen et al. (2006, p. 144) ressaltam que

as organizações são objeto de um controle social e de uma série de restrições do ambiente externo, relativamente aos recursos que são fundamentais para o seu funcionamento. Por este motivo são obrigadas a realizar uma série de transações com os ambientes externos, necessárias para se apropriarem dos recursos que precisam.

A teoria da dependência de recursos busca esclarecer o modo como as entidades se adaptam com vistas à sobrevivência, utilizando-se de mecanismos que lhes permitem o acesso a recursos controlados pelo ambiente externo. Isso sugere que tal controle constitui manifestação de poder e os detentores desse controle podem se tornar importantes para os gestores (MITCHELL *et al.*, 1997; JACOBSEN *et al.*, 2006).

A partir dos estudos de Pfeffer e Salancik, Frooman (1999) descreve que devido ao fato de as organizações não serem autossuficientes ao ambiente deve ser confiado o provimento de recursos. Para continuar suprindo as necessidades das entidades, grupos externos podem exigir determinadas ações como forma de retorno. Essa dependência estabelece um controle externo e uma restrição, possível e quase inevitável, da atuação das empresas. Desse modo, a dependência da firma em relação aos *stakeholders* externos dá a esses poder sobre aquela.

Diz-se que a dependência de recursos existe quando um ente é suprido por outro com recursos e essa relação é marcada por cinco fatores: (1) concentração (há poucos fornecedores); (2) controle; (3) falta de mobilidade; (4) insubstituível; (5) essencialidade. Em outras palavras, se a empresa A fornece grande parte dos insumos consumidos por B ou absorve grande proporção dos produtos e/ou serviços disponibilizados por B; então, B será dependente de A (FROOMAN, 1999).

Destaque-se que o poder, atributo de atuação das partes interessadas, pode ser estruturalmente determinado em função dessa relação de dependência. Ao responder quem é dependente de quem e quanto ou em que nível isso se dá, tem-se a determinação de poder (FROOMAN, 1999).

c. Teoria dos custos de transação

A teoria dos custos de transação encontra seu berço no seio da nova economia institucional, em seu ramo mais identificado com arranjos institucionais. Pessali (1998), a partir dos estudos de Williamson, considera que a teoria dos custos de transação reconhece qualquer relação que possa ser formulada como um problema de contratação, em que se incluem as relações de troca, características do capitalismo. A transação é entendida como “a passagem de um bem ou serviço em elaboração entre interfaces tecnologicamente separáveis” (PESSALI, 1998, p. 19).

Nesse momento, torna-se imprescindível compreender o conceito de custos de transação. Azevedo (1996, p. 28, 29) lança luz a esse respeito ao afirmar que

não são custos diretamente ligados à produção, mas que surgem à medida que os agentes se relacionam entre si e problemas de coordenação de suas ações emergem. A atividade econômica não se reduz à transformação tecnológica de insumos em produtos. Para que isso possa ser feito, por exemplo, insumos devem ser adquiridos no mercado, mediante contratos ou internamente à firma, como é normalmente o caso da aquisição do insumo trabalho. Frequentemente não há garantias ao perfeito funcionamento dessas atividades não diretamente de produção, nem tampouco, possibilidade de controle sobre elas. Consequentemente, custos de transação emergem.

Essa definição reconhece que a firma é um complexo de contratos ou transações. Azevedo (1996, p. 30), com base nos estudos de Cheung, afunila a conceituação dos custos de transação como decorrentes de: “a) elaboração e negociação dos contratos, b) mensuração e fiscalização de direitos de propriedade, c) monitoramento do desempenho e d) organização de atividades”.

Por essa teoria, Pessali (1998, p. 20) afirma que:

as mudanças na organização industrial ocorrem primordialmente por motivos de eficiência. O caminho lógico desse argumento começa com a herança coaseana em que firmas e mercados são tidos como formas alternativas de organizar a produção. Consideremos que as transações econômicas possam ocorrer de duas maneiras: impessoalmente, através do mercado, ou através de contratos entre determinados agentes. Se o mecanismo de preços do mercado apresenta custos para ser utilizado, pode ser que, através de acordo ou contrato, dois (ou mais) agentes encontrem um meio de evitá-los ou reduzi-los - isso porque estabelecer contratos também tem custos, tanto *ex ante* quanto *ex post* -, tornando a mesma transação mais barata.

Com isso, tem-se que o objetivo derradeiro de uma entidade é a minimização dos custos de transação, o que, por conseguinte, resulta na maximização do valor da firma. Além disso, cada transação pode ser entendida como unidade básica de análise de uma teoria da firma, em que o conjunto de características das transações passa a ser encarado como principal determinante da forma de organização da produção do bem ou serviço envolvido (AZEVEDO, 1996; PESSALI, 1998).

Desse modo, a teoria dos custos de transação propõe que a influência de atores econômicos, com pouco poder de barganha, afetará a natureza de governança e estrutura da firma. Isso significa que grupos de *stakeholders*, participantes de um ambiente competitivo muito pequeno, podem aumentar os custos de transação para níveis que justifiquem sua absorção pela empresa, em que os custos de hierarquia são inferiores aos custos de transação (MITCHELL *et al.*, 1997).

2.2.2 Legitimidade

A legitimidade surge como um bem social desejável, algo maior do que uma mera autopercepção, e pode ser definida e negociada de forma diferente em vários níveis de organização social. Além disso, pode ser compreendida como a qualidade de ser apropriado ou adequado (MITCHELL *et al.*, 1997; HOURNEAUX JUNIOR, 2010).

a. Teoria da legitimidade

No que diz respeito à legitimidade, a teoria identifica que a atuação de uma entidade se dá pelo estabelecimento explícito ou implícito de um contrato social; sob esse contrato, a firma deve ser aceita pela sociedade a fim de sobreviver e crescer, essa exige que aquela atenda às suas necessidades por meio dos serviços fornecidos (FARIAS, 2008).

Sob esse prisma, as empresas devem atuar dentro de limites estabelecidos pela comunidade em que estão inseridas. No instante em que as atividades das empresas apresentarem potencial para causar danos ao meio ambiente, os gestores devem se empenhar em restabelecer sua reputação por meio da divulgação de informações de caráter socioambiental com vistas a convencer a sociedade de que sua atuação está em conformidade com os limites já definidos (WILMSHURST; FROST, 2000).

A teoria da legitimidade implica, dada uma elevação no nível de conscientização da comunidade, que as empresas tomarão medidas para garantir que as suas atividades, bem como seu desempenho sejam aceitáveis para a comunidade. Se a sociedade se acha mais interessada no impacto ambiental que pode ser causado pelas instituições empresariais, então, é certo que a administração seja acionada a dar explicações sobre as atividades que têm afetado negativamente o ambiente; essa interação pode ser pacificada por meio da divulgação do relatório anual, que se apresenta como importante instrumento para influenciar a percepção do meio externo (WILMSHURST; FROST, 2000; DEEGAN, 2002).

Wilmshurst e Frost (2000) destacam que a incapacidade dos gestores em atingir e/ou manter a legitimidade de suas atividades resulta em pressões de diversos grupos da sociedade e, no limite, a intervenção governamental sob aumento de restrições legais, tributos, entre outros.

Deegan (2002) considera, ainda, ações sociais como forma de rechaçar a instituição, como, por exemplo, a redução ou até eliminação da demanda de produtos e/ou serviços por parte dos clientes; a retirada do capital por parte de financiadores/investidores. Assim, os custos decorrentes de se alcançar e/ou manter a legitimidade perante a sociedade constituem o incentivo econômico.

Observando os fatores poder e legitimidade de modo isolado, a teoria dos *stakeholders* assume um caráter estático, daí a introdução do caractere urgência com vistas à atribuição de dinamicidade às interações consideradas pela teoria das partes interessadas (MITCHELL *et al.*, 1997).

2.2.3 Urgência

A urgência baseia-se em dois atributos: (1) sensibilidade ao tempo: o grau de atraso inaceitável por parte dos gestores em atender às demandas das partes interessadas e (2) criticidade: a importância da reivindicação ou a relação com as partes interessadas. O poder aufere autoridade mediante a legitimidade, que é posta em prática por meio da urgência. A legitimidade “ganha” direitos por intermédio do poder e voz com o auxílio da urgência (MITCHELL *et al.*, 1997).

A partir de seus estudos, Mitchell *et al.* (1997) determinaram uma categorização qualitativa para as partes interessadas, exposta na **ilustração 2**.

Ilustração 2 – Classes qualitativas dos stakeholders

Fonte: Mitchell *et al* 1997, p.872

De acordo com a ilustração 2, as categorias identificadas por 1, 2 e 3 correspondem às partes interessadas que possuem apenas um dos atributos determinantes da relevância perante a firma e, portanto, são pouco relevantes e vistos como “latentes”. As regiões designadas por 4, 5 e 6 indicam moderada relevância, ao possuírem dois dos elementos definidores e, nesse caso, entendidos como aqueles que esperam o atendimento de suas expectativas. Por fim, a combinação de todos os atributos resulta na área dada por 7, que identifica o grupo das partes interessadas de maior relevância e que, assim, receberá mais atenção por parte dos gestores (MITCHELL *et al.*, 1997).

Para facilitar o entendimento de toda essa categorização, é oportuno o aprofundamento em cada categoria, a começar por aquelas que possuem um único atributo. A primeira, designada por 1, representa as partes interessadas que detêm poder para impor seus interesses à entidade, no entanto, não possuem junto à firma relacionamento pautado em legitimidade, tampouco reivindicação urgente. Vale destacar que esse grupo tem potencial para assumir quaisquer dos demais atributos – legitimidade e/ou urgência – e, portanto, os gestores não devem desconsiderá-los por completo (MITCHELL *et al.*, 1997).

O grupo 2 detém legitimidade, embora sem poder e urgência. O ponto-chave nessa consideração reside no fato de que a ausência de poder e de reivindicações urgentes impede

que esse grupo exerça real pressão sobre os gestores da firma no sentido de que esses estabeleçam um relacionamento ativo com aquele; ainda que os administradores possam optar pelo estabelecimento de relações mais achegadas (MITCHELL *et al.*, 1997).

A agrupamento 3 descreve as partes interessadas que possuem reivindicações urgentes, mas não tendo poder nem legitimidade são encaradas como ‘mosquitos fazendo barulho nos ouvidos dos gestores’. Embora possam causar algum transtorno, não há justificativa para que recebam atenção especial da administração da firma (MITCHELL *et al.*, 1997).

Em relação às partes interessadas que possuem dois dos atributos, destacam-se os grupos 4, 5 e 6; esses possuem reais expectativas em relação à empresa, embora talvez não sejam considerados pelos gestores. O conjunto 4, chamado *stakeholder* dominante, reúne poder e legitimidade, os quais asseguram sua influência sobre a empresa; perceber ou não as expectativas de quaisquer um desse grupo de partes interessadas pode ser um problema para os gestores. Esses *stakeholders*, em geral, possuem mecanismos formais que reconhecem a sua importância no relacionamento com a entidade, como, por exemplo, o conselho da administração que, geralmente, inclui representante dos proprietários, significativos credores, representantes da comunidade, bem como o departamento de relações com investidores. Apesar de, por vezes, esse grupo de partes interessadas ser identificado como o principal alvo da atenção por parte dos gestores, segundo a ilustração 2, esses ainda não representam o grupo de maior relevância, pois lhe falta o terceiro atributo: urgência (MITCHELL *et al.*, 1997).

O grupo 5, que possui poder e urgência, mas não legitimidade, é identificado como *stakeholders* potencialmente perigosos, pois existe a possibilidade de que esses se apoiem na coerção como meio de obterem reconhecimento no relacionamento com a empresa. Por exemplo, greves e manifestações, sabotagem realizada por empregados e até mesmo terrorismo. Destaque-se, em relação a esse grupo, o fato de que as suas ações não estão restritas ao ambiente externo, tampouco envolvem apenas indivíduo, podem ocorrer internamente à empresa e relacionar grupos de entidades (MITCHELL *et al.*, 1997).

Sobre o conjunto 6, Mitchell *et al.* (1997) classificam-no como *stakeholders* dependentes. Isso porque embora possuam legitimidade e urgência, falta-lhes o atributo poder, o que os

torna dependentes de outros *stakeholders* ou dos gestores da entidade. Exemplos desse grupo incluem moradores da localidade, animais e ecossistemas.

Por fim, o grupo 7 que reúne os *stakeholders* de maior relevância para a empresa. Quando um desses *stakeholders* possui uma reivindicação urgente, os gestores têm a clara e imediata noção de que deve atender e dar prioridade a tal reclame. É comum os *stakeholders*, identificados como dominantes, passarem a fazer parte do grupo de maior relevância. Na realidade, qualquer grupo que possua um dos atributos, pode se movimentar pelos quadrantes, auferindo outros atributos até se tornar definitivamente *stakeholder* (MITCHELL *et al.*, 1997).

A partir da discussão aqui esboçada, tem-se que as transformações na sociedade e na própria contabilidade fizeram emergir discussões acerca do papel desempenhado pelas empresas, bem como o modo pelo qual se dá a interação entre essas e o meio no qual estão inseridas. A teoria dos *stakeholders* surge para elucidar questão e, em seu bojo, traz diversas outras teorias que passam a formar uma estrutura conceitual da relação entidade-*stakeholders*, permitindo a determinação de partes interessadas que sejam realmente relevantes para os objetivos da organização, bem como merecedores de atenção por parte dos gestores.

A ilustração 3 mostra a rede de teorias e conceitos que são resgatados na discussão acerca das partes interessadas.

Ilustração 3 – Determinação da relevância dos *stakeholders*

Uma vez que um determinado grupo é identificado como *stakeholder* relevante aos interesses da empresa, resta atendê-lo por considerá-lo desde a formulação dos objetivos gerais de atuação da entidade. Conforme indicado na ilustração 3, cada atributo de relevância é subsidiado por teorias e/ou conceitos. Ressalte-se que a presença de um único desses fatores não designa um determinado grupo como relevante. Na relação entidade-*stakeholder*, espera-se que a existência e atuação da empresa estejam justificadas perante as partes interessadas. A esse respeito, a contabilidade exerce papel importante, pois é capaz de fornecer informações relevantes – as quais respondem a tais questionamentos – aos interessados.

A despeito das informações emanadas da contabilidade, a Demonstração do Valor Adicionado encontra-se em posição de destaque, pois pode ser considerado que permite compreender a importância de diversos grupos de *stakeholders* para a empresa (SUOJANEN, 1954). Daí, a necessidade de se compreender de modo mais aprofundado o valor adicionado e sua respectiva demonstração.

2.3 Valor adicionado

De acordo com Riahi-Belkaoui (1999, p.8):

a adoção da demonstração do valor adicionado pela firma torna a determinação do produto nacional bruto um pouco mais fácil por meio da agregação do valor adicionado de todas as firmas presentes na economia. Isso constituiria o início de uma integração entre a contabilidade financeira e a contabilidade nacional, da macroeconomia.⁶

Desse modo, faz-se necessário adentrar os conceitos da economia e da contabilidade para compreender o significado do valor adicionado.

2.3.1 Na economia

Como braço da contabilidade social, o sistema de contas nacionais congregam os resultados do ponto de vista macroeconômico de um país ao longo de um período – em geral, um ano – como se a nação pudesse ser vista como uma única empresa (PAULANI; BRAGA, 2007). Ou ainda, a contabilidade nacional pode ser definida como um instrumental que permite mensurar a totalidade das atividades econômicas (GREMAUD *et al.*, 2009).

De Luca (1998) destaca que as contas nacionais representam um sistema de avaliação dos mais variados dados estatísticos da economia sobre produção, consumo, rendimentos, preços, comércio exterior, entre outros. Esse esquema provê ao Estado e à sociedade como um todo informações sobre o movimento econômico, por meio de um quadro de informações integradas e coerentes no tempo.

Um conceito importante e inerente à contabilidade nacional são as unidades básicas do sistema econômico que compõem o fluxo circular da renda. Esse é derivado da identidade produto $\equiv$ renda $\equiv$ dispêndio. Essa identidade permite mensurar o produto nacional de um país, que, por sua vez, deve ser entendido como a expressão monetária de todos os bens e serviços produzidos em determinado período (PAULANI; BRAGA, 2007; SANTOS, 2007).

⁶ *the adoption of value added reporting by a firm makes a determination of the gross natural product a little easier through an aggregation of the value added of all firms in the economy. It would constitute the beginning of an integration of financial accounting to macroeconomic accounting.*

A mensuração de produto de um país permite avaliar o seu desempenho, refletindo, por sua vez, a capacidade de satisfazer ou não as necessidades de sua população. Gremaud *et al.* (2009, p. 32) definem produto como “a expressão monetária da produção de uma sociedade em determinado período de tempo, em geral, um ano”. Nesse momento, deve-se atentar ao fato de que existem produtos que são empregados como insumos na produção de outros, isto é, são bens intermediários; daí, a medição do produto dá-se pela soma do valor total da produção de bens e serviços finais – aqueles que servem diretamente para a satisfação das necessidades humanas – do contrário, incorrer-se-ia no problema da dupla contagem (GREMAUD *et al.*, 2009).

O conceito de renda envolve a remuneração dos fatores de produção envolvidos no processo produtivo, como, por exemplo, salários pagos ao fator trabalho, juros que remuneram o capital de empréstimo, aluguéis pagos aos proprietários dos bens de capital, lucros que remuneram o capital produtivo, e impostos. Desse modo, a renda representa as possíveis destinações do produto (GREMAUD *et al.*, 2009).

Supondo uma economia fechada, ou seja, sem relações com o exterior, como importação e exportação, e sem a presença do governo e que produza apenas bens de consumo, o dispêndio será representado pela aquisição de bens de consumo pelas famílias (LUQUE; SCHOR, 2008).

No entanto, deve-se considerar que as empresas não apenas produzem bens de consumo, mas também bens de capital ou bens de investimento. Luque e Schor (2008, p. 22, 23) definem investimento como “a aquisição de bens de produção ou bens de capital que visam aumentar a capacidade produtiva da economia e, portanto, a oferta de produtos no período seguinte. Os componentes do investimento são as aquisições de máquinas, equipamentos e edifícios (a chamada formação bruta de capital fixo), e a acumulação de estoques”. Além disso, há que se levar em conta que as empresas transacionam com o exterior, por meio de importações e exportações, as quais devem ser consideradas no cômputo de dispêndio.

Vê-se, assim, que o Produto Interno Bruto de um país pode ser calculado sob três enfoques: produto, renda ou dispêndio. Sob a ótica do produto, a avaliação do produto total da economia consiste na consideração do **valor** efetivamente **adicionado** pelo processo de produção em

cada unidade produtiva; aqui, desenvolve-se a conceituação de valor adicionado que, posteriormente, surge na contabilidade com algumas adaptações. Sob o enfoque da renda, a avaliação do produto gerado pela economia, ao longo de um determinado período, considera o montante total das remunerações pagas a todos os fatores de produção. Por fim, sob a ótica do dispêndio, considera-se a soma dos valores de todos os bens e serviços produzidos no período que não foram absorvidos como insumos na produção de outros bens (SANTOS, 2007; PAULANI; BRAGA, 2007).

A identidade produto $\equiv$ renda $\equiv$ dispêndio pode ser expressa da seguinte maneira: $\text{PRODUTO (valor agregado)} = \text{DEMANDA FINAL (dispêndio = consumo + investimento + exportações - importações)} = \text{RENDA (salários + lucros + juros + aluguéis)}$ (GREMAUD *et al.*, 2009).

O valor adicionado, entendido como métrica para a obtenção do PIB, pode ser obtido pela diferença entre o valor bruto de toda a produção do período e as transações intermediárias – matérias-primas e insumos, de bens e serviços utilizados no processo produtivo (DE LUCA, 1998). E, nessa sistemática, a depreciação representa a parcela dos bens de capital que é consumida a cada período produtivo (LUQUE; SCHOR, 2008).

2.3.2 Na contabilidade

A contabilidade oferece à macroeconomia um instrumental que lhe permite mensurar sistêmica e logicamente a evolução dos agregados econômicos. Isso ocorre por meio do princípio das partidas dobradas, da exigência de equilíbrio interno e externo. Desse modo, a economia de um país passa a ser enxergada como a de uma única empresa.

Santos (2007, p. 29) afirma que “o valor adicionado representa o incremento de valor que se atribui a um bem durante o processo produtivo.” De modo que uma empresa, no exercício de suas atividades, agrega valor quando, utilizando-se de insumos adquiridos de terceiros e aplicando recursos de capital e trabalho, coloca no mercado novo produto.

Riahi-belkaoui (1992) aponta que o valor adicionado pode ser obtido a partir de algumas modificações na Demonstração de Resultado do Exercício, como exposto adiante:

De acordo com a DRE, tem-se a determinação do lucro retido (ou reinvestido pela empresa), dada pela diferença entre as vendas e os custos, impostos, dividendos:

$$LR = V - IA - D - S - J - DD - I \quad (1)$$

em que:

LR = lucro retido ou lucro após distribuições;

V = vendas;

IA = insumos adquiridos de terceiros;

D = depreciação, amortização e exaustão;

S = salários, inclui todos os gastos com pessoal;

J = juros, despesas financeiras em geral;

DD = dividendos, que podem incluir, também, a distribuição a título de juros sobre o capital próprio;

I = impostos.

O valor adicionado pode ser obtido a partir de um novo ordenamento para esses mesmos itens:

$$V - IA = S + J + DD + I + D + LR \quad (2) \text{ ou}$$

$$V - IA - D = S + J + DD + I + LR \quad (3)$$

A equação 2 expressa o valor adicionado bruto, tendo em vista a depreciação como parcela de distribuição do valor adicionado, não como redução. Autores que defendem a evidenciação do valor adicionado bruto argumentam que, dessa forma, seria possível avaliar o montante a ser reinvestido em ativo fixo, por exemplo, bem como possibilita maior aproximação com o conceito econômico, que, assim, o prefere para fins de cálculo do PIB.

No entanto, a forma consagrada para o cálculo do valor adicionado é indicada pela expressão 3. Ao considerar o trabalho de Morley, Riahi-Belkaoui (1992), torna-se notável a superioridade valor adicionado líquido (obtido pela equação 3) que:

- mostra a real distribuição de riqueza por uma entidade, o que não é possível a partir do valor adicionado bruto;
- provê uma base mais adequada para a determinação de bônus de produtividade para os empregados;
- é consistente com os princípios de contabilidade;

- possui maior afinidade com a noção de remuneração de todo o elenco – empregados, financiadores de capital e governo – que contribuiu para a formação de riqueza.

Nesse sentido, Meek e Gray (1988), ainda, acrescentam que o valor adicionado líquido evita a estranha impressão de que a depreciação seria um membro de algum grupo de *stakeholder*.

No Brasil, o método de cálculo do valor adicionado segue o exposto pela equação 3 e está padronizado pelo modelo desenvolvido pela Fipecafi. Destaque-se o fato de que, em 2008, foi aprovado pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis um novo modelo para a DVA, cuja principal diferença estabelece maior detalhamento dos grupos de distribuição do valor adicionado. Este trabalho abrange o período de 2004 a 2009, utilizando-se o modelo anterior.

2.4 Demonstração do Valor Adicionado

As demonstrações contábeis tradicionais evidenciam informações, como a posição financeira da entidade dada por meio do Balanço Patrimonial; o desempenho financeiro visto na Demonstração de Resultado do Exercício ou, ainda, a condição dos fluxos de caixa visualizada na Demonstração dos Fluxos de Caixa. Embora essas demonstrações se achem consagradas no meio empresarial, não permitem identificar a produtividade da firma em termos de geração de riqueza, tampouco a respectiva distribuição para os diferentes times que compõem a organização como um todo – trabalhadores, acionistas, credores, governo. E, nesse aspecto, a DVA pode desempenhar um papel crucial (RIAHI-BELKAOUI, 1992).

Os insumos adquiridos de terceiros são materiais brutos, componentes, energia e serviços de todos os tipos, que isoladamente pouco significam. A demonstração do valor adicionado representa, exatamente, o incremento de valor atribuído a esses recursos pela aplicação de conhecimento, habilidades humanas a fim de criar um produto final ou serviço com valor para um determinado público (BENTLEY, 1981). A DVA revela quão produtiva é uma determinada organização para a sociedade, ao indicar quanta riqueza tem sido criada e como essa é distribuída entre os diversos agentes. Desse modo, a DVA permite visualizar o conjunto de componentes que compuseram a riqueza da entidade e não somente os acionistas (MEEK; GRAY, 1988).

A esse respeito, Meek e Gray (1988, p. 2) afirmam que:

A DVA pode ser um complemento útil ao relatório anual das empresas, independentemente do entendimento acerca de responsabilidade social corporativa, ou se os gerentes devem atuar apenas para os proprietários ou para os proprietários e outras partes interessadas. Empresas impactam na sociedade além do retorno que elas obtêm para seus proprietários – negócios criam riqueza, empregam pessoas e contribuem para a sociedade como um todo por meio de tributos.⁷

A DVA representa a valorização dos diversos *stakeholders* de uma organização, de modo a não focar a atenção exclusivamente nos acionistas, mas passar a contemplar outros que contribuíram, sobremaneira, para que a firma auferisse valor, muito mais que meramente lucro. Naturalmente, a partir da DVA, a entidade passa a responder pela satisfação de todo o time, composto por diversos grupos que viabilizam sua atuação, como trabalhadores, credores, e não somente de seus acionistas (RIAHI-BELKAOUI, 1992).

Para Riahi-Belkaoui (1992, p. 3), mais que nova demonstração, a DVA representa uma mudança social; por meio dela, torna-se possível acompanhar como se distribui a riqueza da entidade, ao longo do tempo, entre detentores de capital e trabalho, bem como o governo. Ainda que os números extraídos da DRE recebam destacada atenção da mídia, eles podem ser menos informativos para o público em geral quanto ao desempenho da companhia, especialmente quando comparados à demonstração do valor adicionado. Os lucros indicam, apenas, a parcela do desempenho da entidade que interessa ao acionista; o valor adicionado evidencia outra dimensão a respeito da atuação da entidade e pode colocar o lucro sob outra perspectiva (MEEK; GRAY, 1988).

Não obstante, os estudos de Van Staden (1998; 2000; 2007) indicam que, sob o contexto sul-africano, ocorre uma utilização desvirtuada da DVA, que deixa de ser um instrumento de responsabilidade social e passa a ser um mecanismo de manipulação. As mazelas ocasionadas pelo *apartheid* (regime de separação racial) fizeram da África do Sul alvo de sanções econômicas e políticas como forma de repúdio por parte de outros países; a resposta sul-

⁷ *The VAS can be a useful addition to the annual report regardless of the view taken of corporate social responsibility, or whether managers should only manage for owners or for owners as well as other stakeholders. Companies impact society beyond the return they earn for their owners – business do create wealth, employ people, and contribute to societal costs through taxes.*

africana veio por meio da DVA, entre outras coisas, como meio de mitigar a imagem negativa causada pelo regime, sem, no entanto, representar real mudança estrutural (VAN STADEN, 2007).

Morley *apud* Riahi-Belkaoui (1992, p. 3), destacando esse novo papel da DVA, comenta que:

O entusiasmo quanto ao valor adicionado é em parte uma reação para o fato de que “lucro” é uma palavra suja para muitos trabalhadores. Entre as fileiras de entusiastas do Valor Adicionado, encontram-se aqueles que sinceramente acreditam que uma força de trabalho mais educada merece a dignidade de um reconhecimento explícito como participante responsável no processo de agregação de valor. Também se encontram aqueles que cinicamente usam o Valor Adicionado a fim de retirar a ênfase da palavra emotiva “lucro”, embora nenhuma mudança de atitude ou comportamento na gestão para os trabalhadores seja intencionado.⁸

Vê-se, assim, que a DVA surge com força e atraindo adeptos com propósitos distintos. Como a destacada citação sugere, há aqueles que a veem como meio de reconhecer a importância de todos aqueles que participaram do processo de formação de valor, instrumento de negociação em disputas trabalhistas; há também os que a veem como forma de mascarar o comportamento de sempre, que privilegia, essencialmente, o acionista.

2.4.1 Surgimento

Suojanen (1954), em uma análise sobre os desenvolvimentos da teoria da contabilidade, sugeriu um método suplementar à DRE para compreender melhor a empresa. Assumindo que uma firma seja um empreendimento ou centro de decisões para os participantes, as decisões tomadas na empresa afetam, de uma maneira ou de outra, acionistas, empregados, credores, clientes, órgãos de controle governamental e social, bem como o público em geral. Desse modo, uma organização assume real sentido na sociedade no instante em que alcança os objetivos estabelecidos de maneira alinhada à comunidade em que está inserida; isso está além de atender, simplesmente, os objetivos dos acionistas.

⁸ *The enthusiasm for Value Added is partly a reaction to the fact that “profit” is a dirty word to many workers. Amongst the ranks of the Value Added enthusiasts one finds those who sincerely believe that a better educated workforce deserves the dignity of explicit recognition as responsible participants in the process of Adding Value. One also finds those who cynically use Value Added in order to deemphasize the emotive word “profit”, although no change in the attitude or behavior of management towards the workforce is intended.*

Nesse contexto, a Contabilidade tem o papel de evidenciar os resultados para as várias partes interessadas da forma mais apropriada à compreensão desses usuários. E se a atuação da empresa for analisada sob a ótica social, informações extraídas da DRE não são suficientes a esse propósito, pois essa contempla, essencialmente, o acionista; assim, é necessário que a Contabilidade proveja mecanismos que atendam mais usuários da informação (SUOJANEN, 1954).

Desse modo, Suojanen sugeriu a DVA como forma de satisfazer os diversos grupos de interesse, pois é capaz de fornecer mais informações do que a DRE e o BP. Essa discussão faz de Suojanen um dos primeiros autores a empregar o conceito de valor adicionado em termos emanados da Contabilidade, como forma de avaliar os resultados de uma entidade (VAN STADEN, 2000).

No Reino Unido, incipientes formas da DVA orientaram a participação de empregados na gestão do desempenho econômico. Isso foi especialmente importante durante a crise econômica do pós-guerra, embora tenha desaparecido nos anos de prosperidade da década de 50 e 60. A utilização da DVA retornou ao cenário quando, novamente, se adotou a mesma postura estratégica de administração dos negócios em meados da década de 70 (BURCHELL *et al.* 1985).

Burchell *et al.* (1985) comentam que o conceito de valor adicionado surgiu como um indicador de criação de valor por meio das diversas atividades da entidade e se prestando a diferentes práticas: relatório anual; sistema de pagamentos; proposta de distribuição de lucros; análise econômico-financeira; evidenciação de informações aos trabalhadores e sindicatos. Os autores, ainda, destacam que a maior popularidade da DVA reside na sua utilização como meio de prestação de contas aos empregados, ainda que a exata razão para isso não seja clara.

O incentivo dado pelo relatório do Comitê de Normas de Contabilidade do Reino Unido em 1975 foi determinante para a popularização da DVA no Reino Unido. Entre outras coisas, o relatório recomendava às companhias a elaboração e divulgação dessa demonstração; nos anos seguintes emergiram estudos que buscaram elucidar os contornos do valor adicionado, bem como caracterizar sua utilidade (MORLEY, 1978; RUTHERFORD, 1980).

De Luca *et al.* (2009) comentam que na década de 1980, a alemã Bosch, e na década de 1990 as norueguesas Hafslund, Nycomed e Indústria Dyno S.A e a belga Solvay & Cia S.A. publicaram a DVA. As autoras, ainda, ressaltam que a França é o único país europeu cuja legislação exige inclusão da DVA no relatório anual, apesar de fazer parte do Balanço Social.

No Brasil, os primeiros estudos foram de fundamental importância para a adoção da DVA, pois proporcionaram uma oportuna reflexão acerca dessa nova novidade no mundo contábil (DE LUCA, 1991; DE LUCA, 1996; SANTOS, 1999).

Nesse respeito, a Fipecafi, ligada ao Departamento de Contabilidade e Atuária da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, desempenhou papel-chave; como responsável pela Edição Melhores e Maiores, da Revista Exame, a instituição introduziu o índice valor adicionado por empregado como parte do cálculo de excelência empresarial. Para tanto, no segundo semestre de 1997, encaminhou às empresas constantes do cadastro uma carta solicitando o preenchimento de um formulário que se tornaria o modelo de DVA para elas. Ao longo do tempo, o referido modelo sofreu diversas modificações a fim de se adequar às peculiaridades da atividade empresarial. O primeiro modelo de DVA pode ser visualizado no quadro 1.

Quadro 1 – Primeiro modelo da Demonstração de Valor Adicionado (DVA)

DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO DO EXERCÍCIO DE 1996		
Empresa:	Em milhares de reais	
DESCRIÇÃO	Pela legislação societária	Em moeda constante
1 – RECEITAS 1.1) Vendas de Mercadorias, produtos e serviços 1.2) Não Operacionais 2 – INSUMOS ADQUIRIDOS DE TERCEIROS (inclui os valores dos impostos – ICMS E IPI) 2.1) Matérias-primas consumidas 2.2) Custo das mercadorias e serviços vendidos 2.3) Materiais, energia, serviços de terceiros e outros 2.4) Perda/Recuperação de valores ativos 3 – VALOR ADICIONADO BRUTO (1 – 2)		

4 – DEPRECIAÇÃO, AMORTIZAÇÃO E EXAUSTÃO 5 – VALOR ADICIONADO LÍQUIDO PRODUZIDO PELA ENTIDADE (3 -4) 6 – VALOR ADICIONADO RECEBIDO EM TRANSFERÊNCIA 6.1 – Resultado de Equivalência Patrimonial 6.2 – Receitas Financeiras 7 – VALOR ADICIONADO TOTAL A DISTRIBUIR (5 + 6) DISTRIBUIÇÃO DO VALOR ADICIONADO Pessoal e encargos Impostos, taxas e contribuições Juros e aluguéis Juros sobre capital próprio e dividendos Lucros retidos		
--	--	--

Para as empresas, foram encaminhadas as seguintes instruções:

- **Vendas de mercadorias, produtos e serviços:** inclui os valores do ICMS e IPI incidentes sobre essas receitas, ou seja, corresponde à receita bruta ou faturamento bruto;
- **Não operacionais:** inclui valores considerados fora das atividades principais da empresa, tais como ganhos ou perdas na baixa de imobilizados, ganhos ou perdas na baixa de investimentos, etc;
- **Matérias-primas consumidas:** incluídas no custo do produto vendido;
- **Custo das mercadorias e serviços vendidos:** não inclui gastos com pessoal próprio;
- **Materiais, energia, serviços de terceiros e outro:** incluem valores relativos às aquisições e pagamentos a terceiros.
- Nos valores dos custos dos produtos e mercadorias vendidos, materiais, serviços, energia, etc consumidos **deverão ser considerados os impostos (ICMS e IPI) incluídos no momento das compras, recuperáveis ou não;**
- **Perda/Recuperação de valores ativos:** inclui os valores relativos à constituição/baixa de provisão para devedores duvidosos, ajuste a valor de mercado de estoques e investimentos, etc (se no período o valor líquido for positivo deverá ser somado);
- **Depreciação, amortização e exaustão:** deverá incluir a despesa contabilizada no período;

- **Resultado de equivalência patrimonial:** inclui os valores recebidos como dividendos relativos a investimentos avaliados ao custo;
- **Receitas financeiras:** incluem todas as receitas financeiras independentemente de sua origem;
- **Pessoal e encargos:** nesse item, deverão ser incluídos os encargos com férias, 13º salário, FGTS, alimentação, transporte, etc. apropriados ao custo do produto ou resultado do período (não incluir encargos com o INSS);
- **Impostos, taxas e contribuições:** além das contribuições devidas ao INSS, imposto de renda, contribuição social todos os demais impostos, taxas e contribuições deverão ser incluídos neste item. Os valores relativos ao ICMS e IPI deverão ser considerados como os valores devidos ou já recolhidos aos cofres públicos, representando a diferença entre os impostos incidentes sobre as vendas e os valores considerados dentro do item 2 “Insumos adquiridos de terceiros”;
- **Juros e aluguéis:** devem ser consideradas as despesas de juros relativas a quaisquer tipos de empréstimos e financiamentos junto a instituições financeiras, empresas do grupo ou outras e os aluguéis (incluindo-se as despesas com leasing) pagos ou creditados a terceiros;
- **Juros sobre o capital próprio e dividendos:** inclui os valores pagos ou creditados aos acionistas. Os juros sobre o capital próprio contabilizados como reserva deverão constar do item “Lucros retidos”;
- **Lucros retidos:** devem ser incluídos os lucros do período destinados às reservas de lucros e eventuais parcelas ainda sem destinação específica.

O modelo de DVA, com as respectivas instruções de preenchimento, foi encaminhado a cerca de 800 empresas constantes do banco de dados da Fipecafi, base para edição Melhores e Maiores, da Revista Exame. Essas empresas figuraram na edição Melhores e Maiores de 1997, ano-base de 1996. Foram recebidas, aproximadamente, 250 demonstrações como resposta à pesquisa e, assim, decidiu-se que o índice “valor adicionado por empregado” passaria a fazer parte dos indicadores de excelência empresarial. Para a edição Melhores e Maiores de 1998, ano-base de 1997, foram recebidas mais de 1.000 demonstrações, inclusive, muitas relativas ao ano base de 1996 (SANTOS, 1999). Isso se torna especialmente

expressivo diante do fato de que, referente ao ano de 1997, 44 empresas divulgaram a DVA, como já exposto anteriormente.

Dessa forma, deu-se início ao processo de aprendizagem da DVA no ambiente empresarial brasileiro. À medida que as empresas passaram a se inteirar sobre essa demonstração, dúvidas surgiram e, com isso também, a necessidade de ajustes e adequações a fim atender às novas demandas.

Em 1998 (exercício-base de 1997), houve a inclusão do item 1.2. “provisão para devedores duvidosos”, anteriormente, tais valores eram agrupados no item “perda/recuperação de valores ativos”. Além disso, incluiu-se a expressão “Prejuízo do exercício” ao lado de “Lucros retidos”, indicando a possibilidade de haver prejuízo no exercício e, ainda assim, um valor adicionado positivo. Destaque-se o alerta para o fato de que os itens 7 e 8 devem ser iguais.

Em 2002 (exercício-base de 2001), deu-se a exclusão da coluna “moeda constante”, uma adaptação ao fato de que as empresas já não procediam à correção de suas demonstrações.

Ainda nessa mesma edição de Melhores e Maiores (ano-base referente a 2001), as instruções de preenchimento chamaram a atenção para a inclusão dos valores devidos à Contribuição Provisória sobre Movimentação ou Transmissão de Valores e de Créditos e Direitos de Natureza Financeira (CPMF). Essa contribuição foi instituída em 1996 por meio da Lei n. 9.311. Inicialmente, deveria incidir sobre os fatos geradores verificados no período de treze meses, após noventa 90 dias da data da publicação da referida lei (16-08-1996). A CPMF passou por sucessivas alterações, tendo sido estendida até 31-12-2007 (SRF, 2010).

Em 2005 (ano-base de 2004), foi incluída na DVA a menção ao PIS e à Cofins. Isso porque as Leis n. 10.637/02 e 10.833/03 instituíram o regime não cumulativo de apuração das contribuições ao PIS e à Cofins, conferindo às empresas, ressalvadas as exceções, a possibilidade de compensar os respectivos créditos, semelhante ao que ocorre com o ICMS. Assim, a DVA mostraria de modo claro o quanto, efetivamente, representa a carga tributária da entidade.

Algumas das questões surgidas acerca dos moldes de elaboração da DVA foram sendo solucionadas pela equipe técnica da edição Melhores e Maiores. Por sua vez, essas dúvidas foram dissipadas pela publicação do livro “Demonstração do Valor Adicionado – Como elaborar e analisar a DVA”, em 2003, acompanhado de uma 2ª edição em 2007.

Ademais, destaque-se a iniciativa da Agência Nacional de Empresas de Energia Elétrica (ANEEL) que recomendou às empresas do setor que divulgassem a Demonstração do Valor Adicionado, por meio da Resolução ANEEL n. 444, de 26 de outubro de 2001. Em 2005, o Conselho Federal de Contabilidade aprovou a Resolução n. 1.010/05, em que aprovou a DVA, a partir do modelo idealizado pela Fipecafi.

Posteriormente, em 2008, o Comitê de Pronunciamentos Contábeis emitiu um pronunciamento técnico (CPC 09) em que aprovou a Demonstração do Valor Adicionado, cuja estrutura (vide Anexo 1) já foi aprovada pelos seguintes órgãos:

- Resolução CFC n. 1.138/08, de 21 de novembro de 2008;
- Deliberação CVM, n. 557, de 12 de novembro de 2008;
- Circular SUSEP n. 379, de 19 de dezembro de 2008 e
- Despacho ANEEL n. 4.796, de 24 de dezembro de 2008.

Esse pronunciamento lançou luz sobre alguns aspectos polêmicos, consolidando, assim, o entendimento referente à construção dessa demonstração. Alguns dos tópicos mais polêmicos são abordados a seguir:

- a) *Ajustes de exercícios anteriores*: originados por erro imputável a exercício anterior ou a mudança de critérios contábeis que vinham sendo utilizados pela entidade. Inicialmente, eram tratados como “perda/recuperação de valores ativos” e, como contrapartida, em “Lucros retidos/prejuízo do exercício”; entendendo que o ajuste em item à parte conferiria maior transparência à informação (SANTOS, 2007). No entanto, o CPC 09 passou a orientar que esses ajustes fossem realizados na DVA referente ao período mais antigo apresentado para fins de comparação, bem como os demais valores comparativos apresentados, como se a nova prática contábil estivesse sempre em uso ou o erro fosse corrigido.
- b) *Ativos construídos para uso próprio*: a princípio, permitiam-se dois procedimentos: o reconhecimento durante a vida útil do bem, nesse caso, os gastos na construção do

imobilizado não são reconhecidos, em momento algum, como receita; além disso, a despesa de depreciação receberia tratamento diferenciado, sendo reconhecida por meio dos itens que foram despendidos para a construção do ativo (por exemplo, pessoal, juros e materiais. A outra opção, fortemente recomendada como prática ideal, previa o reconhecimento do valor adicionado gerado e distribuído em função da construção pela própria entidade nos exercícios em que a obra está sendo realizada; assim, os gastos com a construção do bem são apresentados no item “Receita não operacional”, como se a empresa houvesse adquirido o bem dela mesma. As principais vantagens aliadas à essa metodologia são: maior aproximação dos conceitos contábil e econômico para valor adicionado, por considerar o momento da produção como ponto de partida; facilidade de contabilização e controle (SANTOS, 2007). O modelo inaugurado pelo CPC 09 apresenta o item “Receitas relativas à construção de ativos próprios” que evidencia, de forma clara, os esforços despendidos pela entidade para a construção de ativos próprios.

- c) *Depreciação de itens reavaliados ou a valor justo*: embora a Lei n. 11.638/07 tenha proibido a constituição de reserva de reavaliação, permitiu-se às empresas que mantivessem o respectivo saldo e o realizassem à medida da depreciação ou outra forma de baixa do ativo, como venda, por exemplo. Primeiramente, permitiram-se às empresas dois procedimentos: no momento de constituição da reserva de reavaliação, reconhecer o valor da reserva como “Receitas não operacionais”, o valor de imposto diferido no item “Impostos, taxas e contribuições” e o restante em “Lucros retidos/prejuízo do exercício”; no momento da realização da reserva de reavaliação, reconhecer a parcela de depreciação sobre o item reavaliado subtraindo-a do valor de depreciação, no item “Impostos, taxas e contribuições”, a fração do imposto diferido que passou a integrar o saldo de impostos a pagar, na linha “Lucros retidos/prejuízo do exercício”, o saldo líquido de realização da reserva de reavaliação (SANTOS, 2007). Novamente, o CPC 09 resolveu a questão ao orientar o reconhecimento da realização da reserva de reavaliação ou a avaliação a valor justo em “Outras receitas”, bem como os efeitos tributários nos respectivos campos de “Impostos, taxas e contribuições”.

Em 2009 (exercício de 2008), foi adotado o modelo promovido pelo CPC 09. Deve-se ressaltar que esses esforços em resolver os questionamentos inerentes à elaboração conferiram

à DVA um elevado nível de padronização, tornando as demonstrações de diferentes empresas comparáveis entre si.

Sobre o novo modelo (vide anexo 1) é digno de nota o maior detalhamento dos itens que compõem a distribuição da riqueza gerada por uma entidade. Esse modelo, assim como o anteriormente apresentado no quadro 1, é aplicado às empresas em geral, não cabendo às instituições financeiras, que possuem modelo próprio.

2.4.2 Utilização

Muitas pesquisas, ao discutirem a importância DVA, focam atenção nas vantagens do uso dessa demonstração como importante ferramenta de avaliação da distribuição de riqueza por uma entidade (RIAHI-BELKAOUI, FREKAT, 1994; RIAHI-BELKAOUI, PICUR, 1994; RIAHI-BELKAOUI, PICUR, 1994; CUNHA, 2002; PARMEZZANO, 2002; CHAN *et al.*, 2003; SILVA *et al.*, 2003; KROETZ, COSENZA, 2003).

De acordo com Morley (1979, p. 6), a DVA mostra o retorno em relação aos esforços de um time – provedores de capital, acionistas e credores, e de trabalho, empregados – coordenado para a maximização do valor da firma. Além do governo, que, embora não participe diretamente da formação da riqueza, contribui, sobremaneira, para que a entidade possa atuar, ao prover leis e outras regulamentações necessárias; infraestrutura; por exemplo, fornecimento de energia elétrica, exercício do poder de polícia.

Bentley (1981) afirma que a DVA é uma importante ferramenta de avaliação para a administração sob, pelo menos, três aspectos:

- 1º. Mensuração de desempenho ou indicador de produtividade: há um incremento na produtividade quando os mesmos ou melhores produtos são produzidos com menos recursos, o que pode ser visualizado na DVA. O valor adicionado de uma entidade pode ser incrementado por três vias: redução de materiais e serviços consumidos; aumento de valor dos produtos ou serviços fornecidos; combinação de ambos. A mensuração do desempenho, a partir da DVA, pode ser obtida por: valor adicionado dividido pelas vendas ou a parcela de riqueza criada retida pela empresa (lucros retidos) dividida pelo valor adicionado;

- 2º. Evidenciação de como a riqueza criada está sendo distribuída entre os diferentes organismos ligados à organização;
- 3º. Ferramenta de decisão: sob quatro abordagens distintas, a DVA pode auxiliar a tomada de decisão para a precificação de produtos ou serviços, a suspensão ou não de atividades, a escolha entre produção interna e aquisição de terceiros; a combinação nas vendas entre produção interna e externa.

A utilização da DVA como ferramenta de análise econômico-financeira e social coloca em evidência diversos usuários da informação, os quais, calcados nela, podem assumir postura mais sensível no processo de tomada de decisão. Riahi-Belkaoui (1999) transcreve parte do relatório do Comitê de Normas de Contabilidade do Reino Unido (*Accounting Standards Steering Committee* – hoje, *the Accounting Standard Committee*) –, publicado em 1975, que identifica alguns grupos de usuários:

- a) Investidores, incluindo acionistas existentes e potenciais, titulares de título conversíveis, opções e garantias;
- b) Credores de empréstimo, incluindo os titulares existentes e potenciais de debêntures e títulos de empréstimo e credores de curto prazo garantidos e não garantidos;
- c) Empregados, incluindo existentes, potenciais e ex-empregados;
- d) Analistas e consultores, inclusive analistas financeiros e jornalistas, economistas, estatísticos, pesquisadores, sindicatos, acionistas e outros prestadores de serviços de consultoria, como as agências de classificação de risco de crédito;
- e) Meio empresarial, incluindo clientes, credores comerciais e fornecedores e, em um sentido diferente, os concorrentes, rivais nos negócios, e aqueles interessados em fusões, incorporações e aquisições;
- f) Governo, incluindo as autoridades fiscais, departamentos e agências envolvidas com a fiscalização do comércio e da indústria, e autoridades locais;
- g) Público em geral, incluindo os contribuintes, consumidores, comunidade e outros grupos de interesses especiais, tais como partidos políticos, grupos de pressão dos consumidores e as sociedades de proteção ambiental e grupos regionais de pressão.⁹

-
- a. ⁹*The equity investor group, including existing and potential shareholders and holders of convertible securities, options, or warrants.*
 - b. *The loan creditor group, including existing and potential holders of debentures and loan stock and providers of short-term secured and unsecured loans and finance.*
 - c. *The employee group, including existing, potential and past employees.*
 - d. *The analyst-advisor group, including financial analysts and journalists, economists, statisticians, researchers, trade unions, stockholders, and other providers of advisory services such as credit rating agencies.*
 - e. *The business contact group, including customers, trade creditors, and suppliers, and in a different sense, competitors, business rivals, and those interested in mergers, amalgamations, and takeovers.*
 - f. *The government, including tax authorities, departments and agencies concerned with the supervision of commerce and industry, and local authorities.*
 - g. *The public, including taxpayers, ratepayers, consumers, and other community and special interest groups such as political parties, consumer and environmental protection societies, and regional pressure groups.*

A partir da DVA, esses grupos de usuários que representam, também, as diversas categorias de *stakeholders* (ou partes interessadas) passam a gozar de condições que lhes permitem acompanhar a real atuação de uma entidade no meio em que está inserida, avaliando como ela reparte o bolo de sua riqueza. Assim, a sociedade pode policiar a atividade empresarial e, então, fornecer subsídios para sua ampliação, bem como frear quaisquer ações que possam causar prejuízos à comunidade.

A DVA permite que enfoques distintos sejam evidenciados na mesma demonstração. Se o propósito da firma é a maximização do retorno ao acionista, então, certamente o foco recairá para o lucro ou, em se tratando da DVA, valor adicionado distribuído aos acionistas e o lucro retido. No entanto, se a entidade tem em vista satisfazer o inteiro time dos que compuseram a formação de valor, então a atenção se voltará para o valor adicionado total e a respectiva distribuição entre os diversos *stakeholders*. Desse modo, a contabilidade provê um indicador de desempenho que prestigia trabalhadores, financiadores de capital e governo, e não simplesmente o acionista. A esse respeito, Riahi-Belkaoui (1999, p. 8) comenta que:

A mensuração e evidenciação do “valor adicionado” por si gerará um novo espírito de cooperação entre trabalhadores, investidores, governo, e a nova responsabilidade de entidades econômicas para com todos os membros do time de produção. A nova responsabilidade pode tornar a distribuição do valor adicionado adequada levando em conta a contribuição de cada indivíduo como base para a distribuição¹⁰

Morley (1979) comenta que a DVA pode melhorar a atitude dos empregados com a organização, da qual fazem parte, pois o valor adicionado reflete os objetivos e as responsabilidades da entidade. Ele destaca que (p. 19): “quando plenamente informados sobre o valor adicionado, eles são mais bem motivados para o trabalho, são mais cooperativos e mais identificados com a empresa deles”.¹¹

¹⁰*The measurement and disclosure of “value added” per se will generate the new spirit of cooperation between the workers, the investors, government, and a new responsibility of the economic may make the distribution of the value added fairer taking into account each individual contribution as a basis for the distribution.*

¹¹ *When fully informed about VA [value added], they should be better motivated to work, be more cooperative and more identified with their company.*

Embora não haja trabalhos que tenham testado alguma hipótese comportamental, Cunha (2002) realizou uma investigação, ao longo de 5 (cinco) anos com 198 empresas, para avaliar a distribuição do valor adicionado a seus empregados. A pesquisa constatou que, no período sob análise, 1996 a 2000, o número médio de pessoas empregadas nas empresas constantes da amostra sofreu redução no ramo industrial, bem como no de serviços, em que se notou a maior oscilação negativa de valor adicionado por empregado. Em um mesmo ano, as empresas que mais criaram riqueza não estavam entre as que mais distribuíram valor adicionado aos funcionários. Por fim, o trabalho reafirmou o caráter informativo da DVA, sem, contudo, adentrar em aspectos comportamentais.

A pertinência da DVA estende-se, ainda, às métricas para gratificações salariais, que podem ser obtidas mais facilmente dessa demonstração, como o montante da folha de pagamento dividido pelo valor adicionado. A DVA pode fornecer diversos indicadores, especialmente úteis como ferramenta de diagnóstico e previsão, por exemplo: o valor das vendas dividido pelo valor adicionado indica o grau de verticalização ou horizontalização em que a empresa esteja integrada ou, ainda, conduz ao entendimento de que uma baixa taxa de conversão do faturamento em valor adicionado pode representar baixa utilização de mão de obra ou de um produto que exige pouco em seu processo de elaboração. A utilidade desses indicadores é maximizada se os valores forem ajustados pela inflação (MORLEY, 1979; SANTOS, 2007).

A DVA apresenta como vantagem a possibilidade de ser utilizada como meio de medir o tamanho e a importância da entidade. Uma classificação baseada nas vendas, por exemplo, pode causar distorções, pois podem estar infladas por despesas repassadas diretamente aos clientes. Critérios de classificação de tamanho e importância pautados no “capital” possuem armadilhas, pois uma empresa com utilização intensiva de capital e poucos empregados pode parecer mais importante que outra que empregue mão de obra intensivamente. Esse tipo de viés não se encontra na DVA (MORLEY, 1979).

Para Meek e Gray (1988), a DVA enfatiza a interdependência entre os vários grupos de *stakeholders*, bem como destaca o efeito interativo das decisões políticas por um desses grupos sobre outros. Ainda que possa haver concorrência entre as partes interessadas, é inegável que haja algum grau de dependência mútua nas empresas e, sendo assim, a DVA pode enfatizar esse aspecto.

Por fim, a DVA representa uma inovação no cálculo do PIB e um elo entre a contabilidade e os conceitos da macroeconomia. Santos (2007, p. 34), comentando a vantagem da utilização do critério contábil, afirma que

essa superioridade materializa-se através de práticas contábeis consistentes e da utilização de valores reais. Os valores estimados e reconhecidos na Contabilidade através das provisões sempre, em algum momento futuro, são confrontados e ajustados aos valores reais. A isso deve ser adicionado o fato de os valores da Contabilidade poderem submeter-se a processos permanentes de auditoria.

Belkaoui (1999) faz um levantamento das mais citadas vantagens do uso da DVA em comparação com as demonstrações tradicionais – Balanço Patrimonial, Demonstração de Resultado do Exercício e Demonstração dos Fluxos de Caixa – e são elas:

- Melhora do clima organizacional: a divulgação do valor adicionado, sobretudo da parcela que lhes cabe, favorece uma atitude positiva por parte dos empregados, que se sentem mais participantes dos esforços da organização;
- Forma mais adequada de mensurar bônus de produtividade e recompensar incrementos na geração de riqueza;
- Indicadores extraídos da DVA podem explicar e/ou predizer mais satisfatoriamente importantes eventos econômicos para a firma;
- Alinhamento com conceitos da macroeconomia usados para a mensuração do PIB e estabelecendo um elo entre a contabilidade e a economia;
- *Proxy* de tamanho e importância da firma: o valor adicionado apresenta-se como métrica superior às vendas e ao capital para avaliar tamanho e importância da empresa;
- Instrumento de negociação trabalhista;
- Ferramenta de predição de lucros, retorno esperado e risco da empresa;
- Mensuração de desenvolvimento econômico: a análise do valor adicionado produzido por empresas multinacionais permite aos governos avaliarem a atuação dessas instituições em seus territórios;
- Mensuração do desempenho: o valor adicionado líquido apresenta-se como indicador de desempenho superior ao lucro líquido;
- Indicador de eficiência da gestão.

Além das vantagens mencionadas, há uma que se manifesta especialmente no contexto brasileiro: processo de auditoria da referida demonstração. Fregonesi (2009) comenta que o modelo Fipecafi, grande responsável pela divulgação voluntária no país, “amarra” a DVA à DRE, portanto, mesmo quando a DVA não estava auditada, era possível reconciliá-la com as informações da DRE e essa sempre foi auditada.

2.4.3 Limitações

A utilização da DVA contém algumas limitações, apontadas como desvantagens do uso dessa informação. Em um estudo considerando o Reino Unido, Morley (1979) aponta que a DVA pode induzir a um entendimento equivocado quanto aos entes que compõem uma entidade, restringindo o campo de visão aos trabalhadores, financiadores do capital e governo e desconsiderando, por exemplo, os esforços dos fornecedores, os quais, também são parceiros da empresa. O governo, ainda que favoreça a atuação de uma organização por meio de leis e outros regramentos, infraestrutura, não faz, efetivamente, parte do time.

Morley (1979), ainda, comenta que a inclusão da DVA no relatório anual poderia gerar confusão entre os usuários da informação, que poderiam confundi-la com a DRE. Isso porque a primeira é basicamente extraída da segunda, embora com enfoques distintos. Esse desentendimento se acentuaria, sobremaneira, no instante em que a DRE evidenciasse prejuízo e a DVA indicasse valor adicionado positivo sendo distribuído entre os diversos *stakeholders* – empregados, governo, entre outros. – ao passo que nada ficasse retido pela empresa (RIAHI-BELKAOUI, 1992).

O emprego da DVA como ferramenta de gestão pode contribuir para o surgimento de uma ameaça à gestão eficiente, à medida que os gestores, equivocadamente, passam tão somente a perseguir a maximização do valor adicionado da companhia. Isso poderia representar a dissipação do valor distribuído aos acionistas (MORLEY, 1979).

No contexto britânico, a falta de padronização representa, sem dúvida, uma grande dificuldade para a institucionalização dessa informação, pois ela perde potencial de análise, uma vez ser impraticável qualquer comparação. De fato, a partir de 1980, cada vez menos

empresas britânicas publicam a DVA (MORLEY, 1979; BURCHELL *et al.*, 1985; VAN STADEN, 2000).

Rutherford (1981) discute as implicações originadas numa interpretação simplista da DVA que induz a algumas premissas falaciosas sobre a referida demonstração. O trabalho desenvolve-se a partir do exemplo de uma DVA simplificada de uma indústria, em que a remuneração dos capitais de terceiros e do próprio é apresentada numa única linha e a tributação é desconsiderada. O exemplo pode ser visualizado na tabela 1, a seguir:

Tabela 1 – DVA simplifica de uma indústria	
Companhia Industrial	
Demonstração do Valor Adicionado	
31-12-1980 (em \$ mil)	
Vendas	1.000
Insumos adquiridos (10 un. a \$40)	(400)
Valor adicionado	600
Salários (120 h a \$3)	360
Retorno ao capital	240
Valor adicionado	600

Fonte: Adaptado de Rutherford (1981)

A primeira das afirmações refutadas por Rutherford é: *Um aumento do valor adicionado deve aumentar o lucro*. Cabe destacar que, nessa situação hipotética, os insumos adquiridos têm o valor unitário de \$40 e os trabalhadores recebem \$3 a cada hora de trabalho, conforme expresso na tabela 1. Pois bem, surge a oportunidade de os insumos serem adquiridos por um valor inferior, em vez de \$40, \$35, gerando uma economia de \$5 por unidade produzida; no entanto, esses insumos mais baratos requerem aplicação incremental de mão de obra que custará, no total, \$100. Esse remanejamento da produção resulta num aumento do valor adicionado que não é acompanhado pelo aumento do lucro, como pode ser visualizado nas tabelas 2, 3 e 4.

Tabela 2 – DVA após mudança na produção, aquisição de insumos mais baratos, mas com gasto incremental de salários

Companhia Industrial	
Demonstração do Valor Adicionado (após mudança na produção)	
31-12-1980 (em \$ mil)	
Vendas	1.000
Insumos adquiridos (10x35)	(350)
Valor adicionado	650
Salários	460
Retorno ao capital	190
Valor adicionado	650

Tabela 3 – DRE antes da mudança na produção

Companhia Industrial	
Demonstração de Resultado do Exercício	
31-12-1980 (em \$ mil)	
Vendas	1.000
Custos	(760)
Insumos (400)	
Salários (360)	
Resultado	240

Tabela 4 – DRE após a mudança na produção, aquisição de insumos mais baratos, mas com gasto incremental de salários

Companhia Industrial	
Demonstração de Resultado do Exercício	
31-12-1980 (em \$ mil)	
Vendas	1.000
Custos	(810)
Insumos (350)	
Salários (460)	
Resultado	190

Rutherford (1981) afirma que a DVA pode mascarar os custos de produção, indicando aumento do valor adicionado, sem, com isso, passar a remunerar mais os acionistas, por meio de elevações do lucro. Não obstante, cabe ressaltar que o próprio autor simplifica bastante a discussão, ao desconsiderar quaisquer outras variáveis que possam enriquecer a análise; afinal, um aumento do valor adicionado não se presta tão somente a remunerar o acionista, haja vista existirem outros grupos de interesse.

A segunda das falácias discutidas por Rutherford é: *Um aumento do valor adicionado por empregado deve beneficiar os acionistas*. O autor questiona os benefícios implícitos gerados aos acionistas por meio de sistemas de incentivos aos funcionários baseados no valor adicionado; como se um aumento do valor adicionado por empregado viesse, necessariamente, acompanhado de um aumento na parcela de valor adicionado atribuída aos acionistas (RUTHERFORD, 1981).

Rutherford (1981) considera a situação em que a Companhia Industrial adquire uma máquina por \$ 500.000, obtendo, com isso, uma redução da força de trabalho de 10% - ou \$ 36.000 – em contrapartida, passa a existir um custo de financiamento da máquina de 10%, isto é, \$ 50.000; o exemplo desconsidera os efeitos da depreciação e atribui a despesa de financiamento à unidade de trabalho, o que representa um aumento de valor adicionado por

empregado. Desse modo, há um acréscimo do valor adicionado por empregado e consequente diminuição da remuneração ao acionista. Essa situação pode ser visualizada na tabela 5.

Tabela 5 – DVA considerando a aquisição da máquina como fator de agregação à remuneração do trabalho

Companhia Industrial	
Demonstração do Valor Adicionado	
31-12-1980 (em \$ mil)	
Vendas	1.000
Insumos adquiridos (10 un. a \$40)	(400)
Valor adicionado	600
Remuneração do trabalho	374
Salários	324
Custo de financiamento	50
Remuneração ao acionista	<u>226</u>
Valor adicionado	600

Como pode ser observado na tabela 5, Rutherford (1981) demonstra o aumento do valor adicionado por empregado em detrimento da remuneração ao acionista. O autor chama especial atenção à necessidade de se controlarem as mudanças ocorridas nos insumos. Não obstante, os moldes atuais sob os quais a DVA é elaborada indicam outra configuração à riqueza gerada pela Companhia Industrial, como demonstrada na tabela 6.

Tabela 6 – DVA considerando a aquisição da máquina como fator de agregação à remuneração do capital de terceiros

Companhia Industrial	
Demonstração do Valor Adicionado	
31-12-1980 (em \$ mil)	
Vendas	1.000
Insumos adquiridos (10 un. a \$40)	(400)
Valor adicionado	600
Remuneração do trabalho	324
Remuneração do capital de terceiros	50
Custo de financiamento	50
Remuneração ao acionista	<u>226</u>
Valor adicionado	600

De acordo com a tabela 6, a alteração no sistema de produção pela aquisição de uma máquina proporciona uma redução do valor adicionado distribuído aos empregados – ou economia dos gastos com salários – bem como uma diminuição do que seria destinado aos acionistas. Um novo ente passa a ser remunerado, como bem evidencia a DVA, a saber: terceiros que financiam a atividade da Companhia Industrial. Nesse exemplo, não são considerados os efeitos da depreciação.

A terceira falácia discutida por Rutherford (1981) é: *As distribuições do valor adicionado se distribuem igualmente ao longo do tempo*. Essa ideia origina-se dos chamados planos de Rucker, sistemas de incentivo de redução de custos com empregados baseados em fórmulas que relacionam o custo do trabalho em relação aos custos de produção ou a algum padrão, como o índice de produtividade econômica (BUSINESS DICTIONARY, 2010). Assume-se, como pressuposto, que aumentos do valor adicionado são distribuídos, basicamente, entre remunerações ao trabalho e ao capital, em proporções predeterminadas.

Por essa concepção, os fatores de proporção podem ser extraídos de médias industriais ou em toda a economia, experiências anteriores da entidade. Alega-se que um sistema como esse pode oferecer incentivos a todas as partes a fim de se empenharem pela maximização do valor adicionado. No entanto, pode não ser possível estabelecer relações nesse sentido (RUTHERFORD, 1981).

Rutherford (1981) exemplifica a questão a partir da seguinte situação hipotética: uma nova máquina torna possível que a Companhia Industrial dobre o seu volume de produção – considera-se, também, a existência de demanda suficiente para a completa absorção da produção, bem como a manutenção dos preços. A aquisição do novo maquinário custou \$ 3.000.000, sendo o custo de financiamento anual \$ 300.000. Nessa situação, a depreciação é desconsiderada. O novo sistema de produção, embora não requeira horas extras torna a execução do trabalho mais difícil, aumentando o gasto com salários. A formação e distribuição de riqueza podem ser visualizadas na tabela 7.

Tabela 7 – Comparação entre as distribuições do valor adicionado quando há aumento da riqueza gerada

Companhia Industrial		
Demonstração do Valor Adicionado		
31-12-1980 (em \$ mil)		
	Situação inicial	Situação posterior
Vendas	1.000	2.000
Insumos adquiridos	(400)	(800)
Valor adicionado	600	1.200
Remuneração do trabalho	360	660
Remuneração do capital de terceiros		300
Custo de financiamento		
Remuneração ao acionista	240	240
Valor adicionado	600	1.200

A partir da tabela 7, verifica-se a impossibilidade de fixar proporções de distribuição para os aumentos de valor adicionado, haja vista o fato de ter emergido a figura do capital de terceiros. Assim, o aumento de riqueza criada distribui-se apenas entre empregados e financiadores, restando ao acionista a mesma parcela de valor adicionado antes do incremento da produção. Destaque-se o fato de que uma análise simplificada da DVA permite inferir que pode não ser vantajoso aos acionistas aceitar o projeto para elevar a produção; não obstante, consideradas outras variáveis, como participação no mercado, fortalecimento da marca, a aceitação do projeto pode se mostrar favorável a todas as partes interessadas.

A quarta falácia examinada por Rutherford (1981), *Um valor adicionado por empregado relativamente elevado representa um desempenho econômico superior*, é debatida a partir do conceito de que o valor adicionado por empregado representa uma medida combinada de intensidade de capital e de eficiência na utilização de capital e mão de obra, não sendo possível segregar esses componentes.

Um grau “adequado” de intensidade de capital depende do setor de atuação da empresa, dos bens produzidos/comercializados, por exemplo, um bem de elevado nível de qualidade pode requerer métodos diferenciados de produção e com emprego intensivo de mão de obra (RUTHERFORD, 1981).

Por fim, a quinta falácia diz: *Um aumento do valor adicionado por empregado não representa aumento salarial*. Para esse caso, basta lembrar que qualquer entidade intensiva em mão de obra, como um hotel, apresentará uma proporção mais elevada de valor adicionado por empregado do que uma indústria química, por exemplo. Isso não significa que os trabalhadores do hotel ganhem mais do que os da indústria química (RUTHERFORD, 1981).

Em suas análises, Rutherford (1981) rebate com vigor a utilização arbitrária da DVA, apresentando 5 (cinco) falsas suposições acerca dos números apresentados por essa demonstração. Apesar de criticar interpretações por demais simplificadas, algo evidentemente acertado, ele próprio não desenvolve uma análise aprofundada a respeito do tema, ao desconsiderar variáveis importantes, como depreciação das máquinas, tributação. O estudo,

certamente, teria sido enriquecido por meio de considerações empíricas, possibilitando, inclusive, interpretações diferenciadas.

Ressalte-se o fato de que o presente trabalho assume tais falácias como hipóteses a serem verificadas empiricamente. No entanto, considera os efeitos da depreciação, da inflação, bem como possíveis impactos decorrentes do setor de atuação das empresas, buscando uma visão particularizada do tema.

2.4.4 Estudos internacionais

Três anos após a recomendação do Comitê de Normas de Contabilidade do Reino Unido para a divulgação do valor adicionado por parte das empresas, Rutherford (1980) realizou pesquisa a fim de avaliar a experiência no Reino Unido ao longo desse período. Utilizando-se de uma amostra de 190 companhias, extraídas da lista das 250 maiores em *The Times 1000*, verificou-se que, embora nem todas as empresas publicassem a DVA, houve um crescimento expressivo nesse sentido, por exemplo, em 1975/76, 12,6% das empresas da amostra publicaram a demonstração, já em 1977/78, 34,7% divulgaram a informação.

Dentre as demonstrações consideradas no estudo, Rutherford (1980) constatou algumas diferenças quanto à forma de evidenciação do valor adicionado, como a nomenclatura utilizada, o formato ou a metodologia de cálculo. No detalhamento da distribuição do valor adicionado, havia ambiguidades na parcela remetida aos empregados.

Em 1994, Riahi-Belkaoui e Frekat publicaram estudo em que examinaram, empiricamente, os méritos de se usarem indicadores de desempenho extraídos do Balanço Patrimonial, DRE e Valor Adicionado. Para a pesquisa foram consideradas 673 firmas americanas, no período de 1981 a 1990. Embora, nos Estados Unidos, a elaboração e divulgação do valor adicionado não aconteçam, para efeitos do estudo, o valor adicionado líquido foi obtido por meio da DRE. Dentre os achados, pôde-se constatar que os indicadores de desempenho extraídos do valor adicionado se mostraram mais consistentes que os originados a partir do balanço e da DRE, o que pode elevar a importância da DVA pelo seu potencial informativo diante de informações convencionais da Contabilidade, como o Balanço e a DFC.

Em outro estudo, Riahi-Belkaoui e Picur (1994) investigaram, numa amostra de empresas americanas, a utilidade do valor adicionado líquido para explicar o retorno da ação. A pesquisa constatou que há associação entre as variações do valor adicionado líquido e do retorno da ação. Os resultados realçam a utilidade do valor adicionado líquido como medida de riqueza, bem como forma de compreender a relação entre a mensuração contábil de riqueza e retornos.

Bao e Bao (1996) examinaram as propriedades de séries temporais dadas pelo valor adicionado, bem como a acurácia da capacidade preditiva do valor adicionado da série. Eles identificaram o *random walk* (passeio aleatório) como modelo; isso indica que os efeitos dos fatores que afetam o valor adicionado e a direção das mudanças não são previsíveis.

Os estudos publicados sobre DVA concentram-se, principalmente, no cálculo do valor adicionado, na publicação da referida demonstração, bem como nas vantagens e desvantagens ou inconsistências (RUTHERFORD, 1980; BENTLEY, 1981). Além disso, houve declínio significativo na quantidade de pesquisas sobre esse tema quando as empresas do Reino Unido deixaram de publicar a DVA por volta de 1980 (VAN STADEN, 2000).

Na África do Sul, Van Staden (1998) investigou a utilidade da DVA entre os usuários externos da informação contábil. Esse estudo tem especial relevância pelo fato de que, embora a DVA não seja de publicação obrigatória, um total de 74 companhias das 100 maiores elaboraram a demonstração em 1990. Em 1996, 34% das 606 empresas listadas na Bolsa de Valores de Johannesburgo publicaram a DVA. E, em 1997, mais de 200 empresas do setor industrial apresentaram a demonstração como parte do relatório anual (STAINBANK; VILLIERS *apud* VAN STADEN, 2000).

O contexto sul-africano apresenta peculiaridades que o diferenciam de outros países e contribuem para o elevado nível de evidenciação da DVA:

- É um país em desenvolvimento;
- Há sindicatos fortes, bem como leis trabalhistas que protegem os empregados;
- Está em transição econômica orientada por uma transição política rumo à democracia;

- As companhias sul-africanas querem se desvencilhar do estigma associado ao *apartheid* (regime de separação racial) e a publicação da DVA pode indicar associação positiva entre as empresas e um posicionamento mais social;
- Há, nas companhias sul-africanas, grande distância entre os maiores e os menores salários e existe pressão para que se reduza esse hiato (VAN STADEN, 2000).

Van Staden (1998) definiu oito grupos de usuários, incluindo empregados, público em geral e governo e, para tais, foi elaborado um questionário a partir de toda a literatura existente sobre DVA nos últimos 40 (quarenta) anos. O objetivo do questionário foi determinar em que medida os usuários das informações financeiras utilizavam a DVA, o quanto o fizeram no passado e o quanto o fariam no futuro, incluindo questões para diagnosticar o quanto as decisões eram influenciadas. Com base na bibliografia existente, foram identificadas 45 formas de utilização da informação constante na DVA, no entanto, as respostas à pesquisa revelaram 28 usos potenciais para essa demonstração.

Em cada grupo de usuários que recebeu o questionário, mais de 15% responderam e, na média, mais de 20%, índices suficientes para efeito de pesquisa. A grande surpresa exposta pelo estudo foi que o grupo dos empregados, representado em sua maioria por sindicatos, praticamente não usava a DVA como informação útil. No aprofundamento da investigação, constatou-se que as dificuldades experimentadas pelo usuário inviabilizam a utilização. A esse respeito, as principais inconsistências apontadas são:

- Divergência no tratamento da depreciação: alguns a consideram como redutor do valor adicionado, enquanto outros a apresentam como parcela de distribuição;
- Tratamento de itens não operacionais;
- Ponto de partida para o cálculo: produção ou vendas;
- Tratamento dos impostos e benefícios concedidos aos empregados.

2.4.5 Estudos no Brasil

No Brasil, os primeiros estudos que, com maior expressão, trataram da DVA remontam aos idos da década de 90 (noventa). Num estudo pioneiro, De Luca (1991) discutiu a DVA a partir dos conceitos emanados da contabilidade e da economia, focando, essencialmente, os

aspectos conceituais relativos à elaboração da DVA, como: a depreciação; a provisão para créditos de liquidação duvidosa; o ponto de partida para o cálculo do valor adicionado. Por fim, o trabalho corrobora a importância que a demonstração carrega ao ampliar a quantidade de informações relevantes disponíveis aos usuários, especialmente no campo social.

Em continuidade aos estudos da DVA, De Luca (1996) propôs, em sua tese de doutoramento, a utilização de um método diferenciado de mensuração do Produto Interno Bruto (PIB) das empresas com base nos dados extraídos da contabilidade: a DVA.

De grande relevância, há o trabalho realizado por Santos (1999) para a tese de livre docência. Numa abrangente pesquisa, incentivou-se às empresas a elaborarem e a divulgarem a DVA; desse modo, este estudo reflete os esforços da academia em institucionalizar a demonstração no âmbito empresarial brasileiro. Para os anos de 1996 e 1997, foram reunidas demonstrações de 414 empresas e, partir daí, foi traçado um perfil dessas instituições empresariais, com base em indicadores, como o valor adicionado por empregado; parcela da riqueza gerada distribuída ao governo, na forma de impostos, taxas e contribuições.

Por fim, o mencionado trabalho fez emergir informações relevantes, por exemplo, em relação à carga tributária, mensurada por meio da DVA, que, em 1996, alcançou, na média, o patamar de 40,5% e com diferenças significativas entre os setores de atuação; o setor de Bebidas e Fumo teve 78,4% de seu valor adicionado distribuído a título de impostos, taxas e contribuições, ao passo que o de Construção destinou ao governo 12,5%. A pesquisa indicou que os impostos incidem muito mais sobre a produção do que sobre os lucros.

Outros trabalhos merecem destaque, como Cunha (2002) que estudou a relação existente entre a variação da riqueza criada e a remuneração paga aos funcionários, no período de 5 anos, considerando no total 198 empresas. A autora concluiu, entre outras coisas, que a DVA constitui um importante avaliador de distribuição da riqueza, embora não pretenda substituir os já existentes.

Parmezzano (2002) inovou os estudos sobre DVA, que, essencialmente, tratavam de empresas comerciais e industriais, ao tratar de entidades seguradoras. Esse estudo esclareceu itens polêmicos quanto à classificação, sugeriu alguns indicadores econômico-financeiros e sociais

que podem ser extraídos da DVA, bem como propôs um modelo adaptado a essas instituições. O trabalho, ainda, abrangeu uma pesquisa com algumas seguradoras em todo o país por meio da distribuição de formulário com o modelo proposto para a elaboração da DVA por essas entidades; esse apanhado permitiu traçar um panorama referente à distribuição de riqueza pelas seguradoras no Brasil.

Chan *et al.* (2003), num estudo em que se comparou a distribuição do valor adicionado entre empresas estatais e privadas do setor de serviços públicos, investigaram os efeitos do controle acionário à luz da DVA. Para tanto, foi testada a hipótese de que, no período de 1998 a 2002, a estrutura de distribuição de renda das empresas do setor de serviços públicos poderia diferir em função da influência do controle acionário e do porte das organizações. Os resultados dos testes estatísticos não apontaram a existência de indícios de que as empresas privadas remuneram mais os acionistas e o governo que as estatais, embora sugerem que essas destinaram maior parcela de suas riquezas aos empregados que as entidades privadas. Além disso, observou-se que o nível de remuneração do capital de terceiros pode diferir entre esses dois grupos de empresas conforme o porte.

Cosenza (2003) discutiu a eficácia informativa da DVA, apresentando conceitos pertinentes ao valor adicionado e analisando a importância dessa demonstração como facilitadora do entendimento da informação socioeconômica sobre a entidade e sua relação com o ambiente em que está inserida.

Uma interessante pesquisa sobre a concessão de incentivos fiscais foi desenvolvida por Rodrigues Jr. (2003). Com o fim de investigar a relação custo-benefício inerente à outorga de benefício fiscal, o autor analisou duas empresas do ramo de fiação e tecelagem, instaladas no Estado do Ceará. Utilizando-se de informações extraídas da DVA, Rodrigues Jr. (2003); calculou o Índice Custo-Benefício, por meio do qual constatou que os benefícios decorrentes da instalação das empresas superavam os custos. Nesse estudo, a DVA, ainda, permitiu visualizar o favorecimento de má distribuição de renda no Estado, proporcionado pelo modelo de incentivos fiscais.

Silva *et al.* (2003) estudaram os impactos da privatização, ocorrida no período de 1995 a 2002 e amparada pelo Programa Nacional de Desestatização, comparando o valor adicionado total

gerado para cada uma dessas entidades e da sua estrutura de distribuição de renda, “antes” e “depois” da alienação do controle acionário. Para efeitos de comparação, também, foi utilizado um grupo de controle formado por empresas que permaneceram como estatais até 2002. Os resultados obtidos apontaram para uma melhora de desempenho significativa das empresas analisadas quanto à geração de riqueza em relação ao período anterior ao evento. Outrossim, foi observada redução mais expressiva de gastos com pessoal nas empresas privatizadas do que nas estatais.

Dalmácio (2004) propôs indicadores de análise a partir da DVA, como, por exemplo, a indicação da real capacidade de a entidade produzir riqueza, dada por valor adicionado líquido dividido pelo valor adicionado total a distribuir ou, ainda, o indicador que revela o grau de contribuição dos ativos na geração de riqueza por meio do quociente entre o valor adicionado total a distribuir e o ativo total.

Em períodos recentes, destaquem-se trabalhos que se utilizaram da DVA como meio de investigar problemáticas diferenciadas, isto é, promovem avanços aos estudos dessa demonstração ao irem além da abordagem de questões referentes à conceituação propriamente dita e/ou formas de utilização. A esse respeito, destaque-se o estudo realizado por Bispo (2009) que pesquisou os efeitos dos incentivos fiscais concedidos às empresas industriais instaladas na Zona Franca de Manaus (ZFM) na criação e distribuição de riqueza, por meio da DVA.

A mencionada pesquisa adotou como ponto de partida a discussão sobre a concordância e validade dos incentivos fiscais concedidos às empresas industriais instaladas na Zona Franca, discorrendo acerca dos conceitos relativos às políticas de desenvolvimento econômico, em que se inserem as políticas de desenvolvimento industrial para caracterizar o modelo industrial ZFM e os respectivos incentivos fiscais. Na sequência, considerou a teoria sobre comércio exterior para caracterizar a ZFM como zona de livre comércio; introduziu a discussão sobre DVA a partir da teoria dos *stakeholders* (BISPO, 2009).

A investigação conduzida por Bispo (2009) merece, ainda, alguns comentários, pois trouxe, sobretudo, ao meio acadêmico, importantes contribuições ao entendimento do modelo industrial instalado da ZFM, bem como à política de desenvolvimento adotada para a região.

Esse estudo permitiu destacar a utilização de um instrumento contábil, a DVA, no cálculo de criação e distribuição de riqueza por um modelo industrial incentivado. Por fim, os achados da pesquisa indicaram que os incentivos fiscais concedidos às empresas industriais instaladas na ZFM possuem efeitos negativos, quando comparados a outras empresas fora desse modelo industrial, na criação de riqueza, na distribuição de riqueza aos empregados e aos proprietários; além disso, embora pudesse parecer um paradoxo, possuem efeitos positivos na parcela distribuída aos governos.

Fregonesi (2009), também, propôs uma pertinente inovação nas discussões acerca da DVA, ao discutir a evidenciação dos investimentos sociais sob essa demonstração e, assim, elencar as circunstâncias sob as quais eles podem ser considerados como distribuição do valor adicionado. Para tanto, buscou analisar a literatura de responsabilidade social e DVA; tipificar os investimentos sociais realizados por uma amostra de empresas; por fim, examinar como esses investimentos sociais tipificados são contabilizados no cálculo do PIB.

Para alcançar os objetivos da pesquisa, Fregonesi (2009) percorreu a seguinte trajetória metodológica: revisão bibliográfica; análise dos relatórios sociais de 22 companhias abertas instaladas no Brasil, a partir da análise de conteúdo, bem como entrevista de validação com profissionais que pesquisam ações sociais e ambientais das empresas; exame da metodologia de cálculo do PIB, utilizando-se de análise documental das notas metodológicas divulgadas pelo IBGE, por fim, entrevista com o chefe das Contas Nacionais do IBGE, a fim validar os achados. Todo esse esforço deu início a um importante debate acerca da DVA que se propõe a satisfazer os seus mais diversos *stakeholders* e que, para tanto, deve responder às peculiaridades do ambiente de negócios.

Para que os investimentos sociais sejam considerados como distribuição do valor adicionado, as seguintes condições devem ser atendidas: (i) haver dispêndio por parte da empresa investidora, além dos que são gerados no próprio processo produtivo; (ii) haver benefício para a comunidade, além dos oferecidos pela simples existência da empresa; (iii) o consumo final do bem ou serviço, objeto de investimento social, ocorrer na comunidade; (iv) o dispêndio não representar compensação de externalidades negativas geradas pelo processo produtivo; (v) o dispêndio não representar o consumo de bens ou serviços utilizados no processo

produtivo; (vi) não haver aproveitamento de incentivo fiscal caracterizado como dedução do tributo devido (FREGONESI, 2009).

Quadro 2 – Síntese dos principais estudos relacionados à DVA discutidos nessa plataforma teórica

Referência	Objetivo	Metodologia	Achados/ conclusões
SUOJANEN, Waino W. Accounting theory and the large corporation. Accounting Review , July, 1954, 391-398	Analisar as implicações do desenvolvimento da teoria contábil e propor um método suplementar de reportar os resultados.	Revisão histórica da literatura a partir de leis, economia e contabilidade.	Valor adicionado como forma de responder à responsabilidade social corporativa, bem como complementar o relatório anual.
MORLEY, Michael F. The Value Added Statement in Britain. The Accounting Review 54, nº 3 (1979):618-629.	Descrever a estrutura da DVA, ressaltando a teoria que vislumbra a companhia como um time. Identificar diferenças e similaridades entre a DVA e a DRE. Além disso, discutir vantagens e desvantagens quanto à inclusão dessa demonstração no relatório anual.	Revisão da literatura, discutindo o desenvolvimento da DVA entre as empresas britânicas. Discorre sobre a mudança de perspectivas em relação aos usuários da informação, os quais já não se restringem apenas aos acionistas e/ou proprietários.	A DVA pode ser incluída no relatório anual, especialmente se for padronizada. Também é sugerido o cálculo do valor adicionado deduzindo-se a depreciação, em vez de considerá-la como distribuição do valor adicionado.
RUTHERFORD, B. A. Published Statements of Value Added: A Survey of Three Years' Experience. Accounting and Business Research , winter, 1980.	Examinar a construção das DVAs produzidas por grandes empresas ao longo de três anos. Buscando descobrir como os problemas relacionados à DVA se originaram, bem como investigar o processo de “produção” e “interpretação”.	Análise de DVAs de 190 empresas, dentre as 250 maiores listadas em <i>The Times</i> , entre 1976/77.	Quase todos demonstravam o cálculo do valor adicionado conforme o método subtrativo e aditivo. Verificou-se também grande variedade de formatos, por exemplo, gráfico, tabela, narrativo.
BENTLEY, Trevor. Added Value and Contribution. Management Accounting , v. 59, n.3, March, 1981, p, 17-21.	Apresentar as contribuições oferecidas pela DVA.	Revisão da literatura e desenvolvimento de exemplos.	A DVA pode ser utilizada como forma de mensuração do desempenho; mostra a criação e distribuição de riqueza por parte de uma entidade. Por fim, a DVA apresenta-se como ferramenta de decisão.
RUTHERFORD, B. A. Five Fallacies about Value Added. Management Accountant (September, 1981, p. 31-33).	Apontar alguns dos perigos inerentes à adoção de uma postura ingênua por ocasião da utilização da DVA.	Desenvolvimento de proposição que se revelam quais falácias por meio de exemplos numéricos.	Cinco falácias (ou inverdades): (1) aumento do valor adicionado representa aumento do lucro; (2) aumento do valor adicionado por empregado beneficia os acionistas; (3) é possível identificar no tempo uma equitativa distribuição das alterações do valor adicionado; (4) um relativo elevado valor adicionado por empregado representa superior desempenho econômico; (5) aumento do valor adicionado por empregado

Referência	Objetivo	Metodologia	Achados/ conclusões
BURCHELL, Stuart; CLUBB Colin; HOPWOOD, Anthony G. Accounting in its social context: towards a history of value added in the United Kingdom. Accounting, Organizations and Society , vol. 10, nº4, pp. 382-413, 1985	Analisar a DVA sob o contexto do Reino Unido à luz de teorias sociais.	Revisão da literatura. Discussão da DVA no âmbito das mudanças contábeis e sociais sob o contexto do Reino Unido e, para tanto, descrevem três arenas: (a) Processo de padronização contábil; (b) Gestão macroeconômica; (c) Relações trabalhistas e divulgação de informações.	representa aumento salarial. Identificaram-se as causas do surgimento e posterior desaparecimento da DVA no Reino Unido.
MEEK, Gary K.; GRAY, Sidney J. The Value Added Statement: An Innovation For U.S. Companies. Accounting Horizons ; Jun 1988; 2, 2; ABI/INFORM Global, pp. 73-81.	Elencar as principais questões em torno da DVA e sugerir que as empresas americanas incluam a referida demonstração no relatório anual.	Discussão da literatura sob a perspectiva da responsabilidade social corporativa, daí ampliando o foco para o relatório financeiro anual. Comparação entre DVA e DRE.	É um engano acreditar que a DVA seja útil apenas sob o contexto da responsabilidade social corporativa, pois as atividades do negócio afetam mais do que somente proprietários. Empresas criam riqueza, empregam pessoas, remuneram investidores e credores e pagam tributos; a DVA mostra tudo isso. Assim, recomenda-se a sua inclusão no relatório anual com vistas a suplementar as informações fornecidas.
DE LUCA, Márcia Martins Mendes. Demonstração do Valor Adicionado . São Paulo: 1991. Dissertação (Mestrado) Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.	Discutir a DVA a partir da Economia e Contabilidade.	Revisão bibliográfica dos conceitos emanados da contabilidade e da economia, focando essencialmente os aspectos conceituais relativos à elaboração da DVA, como a depreciação, provisão para créditos de liquidação duvidosa, o ponto de partida para o cálculo do valor adicionado.	O trabalho corrobora a importância que a demonstração carrega ao ampliar a quantidade de informações relevantes disponíveis aos usuários, especialmente no campo social.
RIAH-BELKAOU, Ahmed, FREKAT, M Ali. The magic in value added: Merits of derived accounting indicator numbers. Managerial Finance ; 1994; 20, 9; ABI/INFORM Global, pg. 3.	Examinar empiricamente os méritos de indicadores numéricos extraídos da DVA, DRE e DFC.	Revisão da literatura. Modelagem estatística a partir de uma amostra composta por 673 companhias americanas, no período de 1981 a 1990. Note-se que na ausência de DVAS publicadas, o valor adicionado foi calculado com base nos valores da DRE.	Os indicadores de desempenho derivados do valor adicionado líquido apresentaram menor variação e maior persistência em relação aos oriundos da DRE e do fluxo de caixa.

Referência	Objetivo	Metodologia	Achados/ conclusões
RIAH-BELKAOU, Ahmed; PICUR, Ronald D. Net value added as an explanatory variable for returns. Managerial Finance ; 1994; 20, 9; ABI/INFORM Global, pg. 56.	Investigar a utilidade do valor adicionado líquido como meio de explicar o retorno da ação para as firmas americanas.	A amostra abrange o período de 1982 a 1991 e foi extraída do banco de dados COMPUSAT.	Há evidências de que os níveis atuais e passados do valor adicionado líquido ou em curso e os níveis anteriores de variações no valor adicionado líquido estão associados com os retornos das ações. Assim, recomenda-se a divulgação do valor adicionado por parte das empresas.
RIAH-BELKAOU, Ahmed; PICUR, Ronald D. Explaining market returns: Earnings versus value added data. Managerial Finance ; 1994; 20, 9; ABI/INFORM Global, pg. 44.	Determinar se o valor adicionado possui informação incremental em relação aos lucros na avaliação dos títulos patrimoniais.	Revisão da literatura. Modelagem estatística (regressão) de 2.398 observações no período de 1979 a 1983. Note-se que na ausência de DVAS publicadas, o valor adicionado foi calculado com base nos valores da DRE.	A variação nos preços dos títulos estudados é correlacionada com a variação do valor adicionado, bem como a variação dos lucros. Além disso, o modelo que combinou as duas variáveis explicou melhor o lucro da empresa.
RIAH-BELKAOU, Ahmed; PICUR, Ronald D. Net value added as an explanatory variable for returns. Managerial Finance ; 1994; 20, 9; ABI/INFORM Global, pg. 56	Investigar a utilidade do valor adicionado líquido para explicar o retorno da ação em empresas americanas.	Revisão da literatura. Amostra extraída do banco de dados COMPUSAT, no período de 1982 a 1991, resultando em 5.369 observações. Emprego de regressão.	Há evidências de que o valor adicionado líquido é relevante para elucidar o retorno da ação. Isso ressalta a importância da DVA como instrumento de mensuração de riqueza.
BAO, Ben-Hsien; BAO, Da-Hsien. The time series behavior and predictivity-ability results of annual value added data. Journal of Business Finance & Accounting , 23(3), April 1996, 0306-686X	Explorar as propriedades das séries de tempo do valor adicionado e avaliar o nível de acurácia de tais séries com vistas ao potencial preditivo.	A amostra de 163 empresas norte-americanas foi extraída do banco de dados COMPUSAT para o período de 1966 a 1985. Testou-se a capacidade preditiva em quatro variáveis do valor adicionado: líquido baseado em vendas, líquido baseado em produção, bruto baseado em vendas e bruto baseado em produção.	As quatro séries estudadas foram classificadas como processos <i>random walk</i> , isto é, as séries de tempo do valor adicionado não demonstraram potencial preditivo. Visto não haver ainda uma teoria que explique o fenômeno, credita-se ao contexto econômico, às políticas de negócios e às práticas contábeis a possível causa.
VAN STADEN, Chris J.. The usefulness of the value added statement in South Africa. Managerial Finance ; 1998;24, ABI/INFORM Global pg. 44.	Estudar o contexto da África do Sul, onde há elevada incidência de publicação da DVA, bem como as lacunas existentes em sua utilização. Também verificar se essa demonstração é utilizada pelos usuários das informações	Revisão da literatura. Envio de questionários aos representantes de todos os grupos de usuários externos apontados pela literatura, como por exemplo, auditores, bancos, órgãos do Governo, sindicatos, entre outros.	Há indícios de que os usuários da informação não atribuem significado à DVA. Ademais, a demonstração apresenta sérias falhas conceituais que comprometem sua utilidade.

Referência	Objetivo	Metodologia	Achados/ conclusões
SANTOS, Ariovaldo dos. Demonstração Contábil do Valor Adicionado – DVA: Um instrumento para medição da geração e distribuição de riqueza das empresas. São Paulo: 1999. Tese (Livre docência) Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.	Realizar pesquisa junto às empresas no sentido de incentivá-las a elaborar e divulgar a DVA. Responder às perguntas: a) A Contabilidade pode contribuir para a melhoria de qualidade das informações macroeconômicas disponíveis para análise da relação empresa-sociedade? b) Dadas as condições atuais, o Estado brasileiro tem, através da Economia, como produzir a informação individualizada da riqueza gerada e a forma de distribuição por empresa? c) Essas informações possibilitariam ou não o enriquecimento de avaliações individuais, setoriais, regionais, etc.? d) O tempo de adaptação requerido para absorção pelos profissionais da Contabilidade, da técnica de elaboração de uma nova demonstração que possa ser útil para esse fim poderia comprometer qualquer iniciativa nesse sentido? e) As empresas estariam dispostas a participar de um projeto que pudesse auxiliar em uma medição mais precisa do PIB? f) Como as riquezas criadas pelas empresas estão distribuídas pelos diversos fatores de produção?	Para os anos de 1996 e 1997, foram reunidas demonstrações de 414 empresas e, partir daí, foi traçado um perfil dessas instituições empresariais, com base em indicadores, como o valor adicionado por empregado; parcela da riqueza gerada distribuída ao governo, na forma de impostos, taxas e contribuições.	A DVA pode se tornar um excelente auxiliar de medições de agregados macroeconômicos; há indícios de que o cálculo do PIB poderia ser obtido junto às empresas, a partir da DVA. Por fim, a adaptação e o tempo necessários pelos profissionais de Contabilidade para elaboração dessa demonstração são praticamente imediatos. A carga tributária, mensurada por meio da DVA, em 1996, alcançou na média o patamar de 40,5% e com diferenças significativas entre os setores de atuação; o setor de Bebidas e Fumo teve 78,4% de seu valor adicionado distribuído a título de impostos, taxas e contribuições, ao passo que o de Construção destinou ao governo 12,5%. A pesquisa indicou que os impostos incidem muito mais sobre a produção do que sobre os lucros.
VAN STADEN, Chris J.. The value added statement: bastion of social reporting or dinosaur of financial	Investigar as razões pelas quais a DVA é largamente publicada na África do Sul, tendo em vista as motivações	Revisão da literatura.	A situação político-social da África do Sul sustenta o elevado nível de publicação da DVA no país. Embora a utilidade esteja comprometida em decorrência

Referência	Objetivo	Metodologia	Achados/ conclusões
reporting? Massey Discussion Paper nº 200. Mar, 2000 ISSN 1174-6491 Date: 31 March 2000.	existentes no contexto do Reino Unido.		de sérias falhas conceituais.
PARMEZZANO, Cláudia Meca. Demonstração do Valor Adicionado: uma proposta de modelo aplicado às principais seguradoras do Brasil e os resultados obtidos desta pesquisa. São Paulo: 2002. Dissertação (Mestrado) Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.	Estudar as entidades seguradoras a fim de propor um modelo adequado que pudesse evidenciar a formação e distribuição de riqueza. Além disso, propor indicadores de análise.	Revisão bibliográfica. Distribuição de formulário com o modelo proposto para elaboração da DVA por entidades seguradoras.	Proposição de um modelo adaptado para as entidades seguradoras. Delineamento da distribuição de riqueza pelas seguradoras no Brasil; por exemplo, a remuneração ao trabalho é a maior, em 1999, 38% do valor adicionado havia sido destinado aos empregados e, em 2000, 40%. Destaque-se menor carga tributária, comparando-se com o setor bancário e as empresas em geral, 21% da riqueza gerada foi destinada ao Governo em 1999; em 2000, 20%.
CUNHA, Jaqueline Veneroso Alves. Demonstração contábil do valor adicionado – DVA – um instrumento de mensuração da distribuição da riqueza das empresas para os funcionários. São Paulo: 2002. Dissertação (Mestrado) Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.	Medir a participação dos funcionários na distribuição da riqueza gerada pelas empresas da amostra. Analisar a variação existente na geração da riqueza das diversas empresas constantes na amostra e na distribuição dessa riqueza aos funcionários. Aferir se as empresas geradoras de maior valor adicionado são as que mais distribuem riqueza por meio de remuneração aos funcionários.	Revisão da literatura. Utilização de amostra composta por 198 retiradas do banco de dados Fipecafi, base para a edição Melhores e Maiores, da Revista Exame. O período abrangido foi de 1996 a 2000. Análise descritiva.	O número médio de pessoas empregadas nas empresas constantes na amostra sofreu redução no ramo industrial, bem como no de serviços, em que se notou a maior oscilação negativa de valor adicionado por empregado. Em um mesmo ano, as empresas que mais criaram riqueza não estavam entre as que mais distribuíram valor adicionado aos funcionários.
SILVA, Fabiana Lopes da; SANTOS, Ariovaldo dos; CHAN, Betty Lilian. Uma contribuição ao estudo dos impactos da privatização à luz da demonstração do valor adicionado. In: 3º Congresso USP de Controladoria e Contabilidade, 2003, São Paulo. 3º Congresso USP de Controladoria e	Identificar os possíveis impactos da privatização no desempenho econômico das empresas, à luz da DVA.	Seleção de todas as empresas privatizadas no período de 1995 a 2002, amparadas pelo Programa Nacional de Desestatização (PND) e que disponibilizaram a DVA, totalizando 8 empresas – todas extraídas do banco de dados da Fipecafi. Comparação do valor adicionado total gerado por cada uma dessas entidades e da sua	Os resultados obtidos apontaram para uma melhora de desempenho significativa das empresas analisadas quanto à geração de riqueza em relação ao período anterior ao evento. Também foi observada redução mais expressiva de gastos com pessoal nas empresas privatizadas do que nas estatais.

Referência	Objetivo	Metodologia	Achados/ conclusões
Contabilidade, 2003.		estrutura de distribuição de renda, “antes” e “depois” da alienação do controle acionário. A fim de isolar o efeito da privatização, foi utilizado grupo de controle.	
KROETZ, Cesar Eduardo; COSENZA, José Paulo. Considerações sobre a eficácia do valor adicionado para a mensuração do resultado econômico e social. IX CONVENÇÃO DE CONTABILIDADE DO RIO GRANDE DO SUL 13 a 15 de agosto de 2003 – Gramado – RS.	Investigar a eficácia do Valor adicionado para evidenciar a realidade patrimonial de uma entidade, comparativamente a outros indicadores tradicionais.	Revisão da literatura. Estudo de caso.	Demonstração da eficácia informativa do valor adicionado nos aspectos considerados.
RODRIGUES JR., Manuel Salgueiro. A DVA como Instrumento para Mensuração da Relação Custo-Benefício na Concessão de Incentivos Fiscais: Um Estudo de Casos. São Paulo: 2003. Dissertação (Mestrado) Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.	Investigar a relação custo-benefício inerente à outorga de benefício fiscal no estado do Ceará.	Revisão bibliográfica. Análise de duas empresas do ramo de fiação e tecelagem, instaladas no Estado do Ceará. Cálculo do Índice Custo-Benefício.	Os benefícios decorrentes da instalação das empresas superavam os custos. Nesse estudo, a DVA ainda permitiu visualizar o favorecimento de má distribuição de renda no Estado, proporcionado pelo modelo de incentivos fiscais.
CHAN, Betty Lilian; MARTINS, Gilberto de Andrade; SLOMSKI, Valmor. Distribuição do Valor Adicionado: Comparação entre empresas estatais e privadas do setor de serviços públicos. In: 3º Congresso USP de Controladoria e Contabilidade, 2003, São Paulo. 3º Congresso USP de Controladoria e Contabilidade, 2003.	Investigar os efeitos do controle acionário sob a ótica da DVA.	Foi testada a hipótese de que, no período de 1998 a 2002, a estrutura de distribuição de renda das empresas do setor de serviços públicos poderia diferir em função da influência do controle acionário e do porte das organizações.	Os resultados não apontaram a existência de indícios de que as empresas privadas remuneraram mais os acionistas e o governo que as estatais, embora sugerem que estas destinaram maior parcela de suas riquezas aos empregados que as entidades privadas. Além disso, observou-se que o nível de remuneração do capital de terceiros pode diferir entre esses dois grupos de empresas conforme o porte.

Referência	Objetivo	Metodologia	Achados/ conclusões
COSENZA, José Paulo. A eficácia informativa da Demonstração do Valor Adicionado. Revista Contabilidade e Finanças . São Paulo, Edição Comemorativa, p.7-29, outubro/2003.	Analisar os aspectos relacionados ao valor adicionado pela atividade empresarial e analisar a importância dessa demonstração, de modo a melhorar o entendimento acerca do tema.	Revisão da literatura, apresentando os diferentes métodos de cálculo do valor adicionado, bem como as questões particulares, por exemplo, <i>leasing</i> , ganhos financeiros, resultados negativos. Foi feita uma análise da DVA publicada pela <i>Natura</i> .	Proposição de indicadores de natureza econômico-financeira com base na DVA. Essa demonstração pode complementar de forma pertinente o processo decisório.
DALMÁCIO, Flávia Zóboli. Indicadores para análise da Demonstração do Valor Adicionado. Revista Brasileira de Contabilidade , setembro/outubro 2004, nº149.	Propor indicadores de análise a partir da DVA.	Revisão bibliográfica. Análise de indicadores extraídos da DVA da <i>Petrobrás</i> .	Ressalta-se a importância de incluir a DVA no conjunto das demonstrações publicadas.
VAN STADEN, Chris J.. Revisiting The Value Added Statement: Social Responsibility or Manipulation? Critical Perspectives on Accounting Conference at Baruch College : City University New York, 25 – 27 April, 2007.	Encontrar uma explicação plausível que sustente o elevado nível de publicação da DVA na África do Sul.	Revisão da literatura. Traçamento da linha do tempo dos desenvolvimentos da DVA. Exame das três arenas delineadas por Burchell <i>et al.</i> (1985).	A publicação da DVA na África confirma dois dos três motivos descritos por Burchell <i>et al.</i> (1985): a gestão macro-econômica e a importância de sindicatos organizados. Destaque-se que o processo de padronização de contabilidade se caracteriza como irrelevante à divulgação da demonstração.
BISPO, Jorge de Souza. Criação e distribuição de riqueza pela Zona Franca de Manaus . São Paulo: 2009. Tese (Doutorado) Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.	Avaliar os efeitos dos incentivos fiscais concedidos às empresas industriais instaladas na Zona Franca de Manaus (ZFM) na criação e distribuição de riqueza, por meio da DVA.	Foram analisadas ao total 73 Demonstrações de Valor Adicionado para o período de 2003 a 2007 e comparadas a criação e distribuição de riqueza com outros grupos de indústrias selecionados e que estão localizados fora da Zona Franca de Manaus. Emprego de análise de conteúdo; regressão linear; e teste de médias.	Os incentivos fiscais concedidos às empresas industriais instaladas na ZFM possuem efeitos negativos, quando comparadas a outras empresas fora desse modelo industrial, na criação de riqueza, na distribuição de riqueza aos empregados e aos proprietários; além disso, embora pudesse parecer um paradoxo, possuem efeitos positivos na parcela distribuída aos governos.
FREGONESI, Mariana Simões Ferraz do Amaral. Investimentos socioambientais na demonstração do valor adicionado: formação ou distribuição do valor	Identificar em quais condições as empresas podem considerar seus investimentos sociais como distribuição de valor adicionado.	Revisão bibliográfica. Análise dos relatórios sociais de 22 companhias abertas no Brasil, a partir da análise de conteúdo, bem como entrevista de validação com	Para que os investimentos sociais sejam considerados como distribuição do valor adicionado, as seguintes condições devem ser atendidas: (i) haver dispêndio por parte da empresa investidora, além dos que são gerados no próprio

Referência	Objetivo	Metodologia	Achados/ conclusões
adicionado? São Paulo: 2009. Tese (Doutorado) Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.		profissionais que pesquisam ações sociais e ambientais das empresas. Exame da metodologia de cálculo do PIB, utilização de análise documental das notas metodológicas divulgadas pelo IBGE, por fim, entrevista com o chefe das Contas Nacionais do IBGE a fim validar os achados. Existe a limitação inerente a uma amostra intencional, que não representa a população e o uso de relatório não obrigatório e também não auditado.	processo produtivo; (ii) haver benefício para a comunidade, além dos oferecidos pela simples existência da empresa; (iii) o consumo final do bem ou serviço, objeto de investimento social, ocorrer na comunidade; (iv) o dispêndio não representar compensação de externalidades negativas geradas pelo processo produtivo; (v) o dispêndio não representar o consumo de bens ou serviços utilizados no processo produtivo; (vi) não haver aproveitamento de incentivo fiscal caracterizado como dedução do tributo devido.

Os primeiros estudos sobre DVA buscaram esclarecer o seu significado, bem como a sua utilidade como parte do conjunto de demonstrações contábeis; não por menos, os trabalhos, em geral, recomendavam a inclusão da referida demonstração no relatório anual das companhias. Após os primeiros anos em que essa demonstração vinha sendo divulgada, estudos apontaram inconsistências quanto à metodologia e forma de apresentação, indicando a necessidade de um alinhamento entre prática empresarial e teoria. Alguns outros estudos em âmbito internacional buscaram esclarecer a ascensão e declínio do nível de divulgação da DVA, outros procuraram reforçar a sua utilidade como ferramenta de análise.

Diferentemente dos estudos brasileiros, as pesquisas norte-americanas sempre utilizam o valor adicionado calculado conforme o método aditivo, dado pelo somatório das remunerações aos fatores de produção, visto a DVA não ser, costumeiramente, publicada nos Estados Unidos.

3 TRAJETÓRIA METODOLÓGICA

Se o objetivo derradeiro de uma investigação científica é a busca da verdade que se consagra no conhecimento humano, então, é com arte que se dirige o espírito na procura de explicações para a realidade. A esse nobre intento presta-se a metodologia: desvendar os métodos ou caminhos da ciência. Naturalmente, a verdade é, aqui entendida, como o que, num dado momento, melhor elucida a realidade em devir. O que faz dessa trajetória uma emocionante constante para o investigador (FERREIRA, 2004; MATALLO JR., 1994).

3.1 Gênese do estudo

Um estudo científico, qualquer que seja, inicia-se pelo traçar da sequência: assunto, tema, problema, que careça investigação. As fontes para a escolha do mote são diversas: material escrito, como livros, revistas técnicas, periódicos, dissertações; internet; discussões do meio acadêmico; observação direta do comportamento dos fenômenos; senso comum (MARTINS; THEÓPHILO, 2007).

A inquietação que culmina nesse trabalho, decorre da observação do comportamento dos fenômenos, nesse caso, elaboração da DVA, a cujos preparadores se deu esclarecimento quanto à elaboração da referida demonstração para fins de análise. Sobre o senso comum, Martins e Theóphilo (2007, p. 6) comentam que:

O pesquisador voltado para a descoberta de generalizações mais amplas, ou em oposição a um grupo de generalizações existentes, vê, em muitos conteúdos do senso comum, autênticos estímulos para uma investigação.

Assim, da observação de premissas verificáveis extraídas do senso comum, bem como de visitas ao que se tem registrado acerca do assunto, surge a inquietação para investigar a interpretação da DVA, com o fim de identificar verdades e mitos.

3.2 Caracterização da pesquisa

3.2.1 Tipo

Para atender aos propósitos deste trabalho, a investigação deu-se a partir de uma abordagem metodológica exploratória e empírico-analítica, para a qual se estabeleceu a problemática a ser investigada, objetivos, hipóteses, a plataforma teórica, levantamento de dados e conclusões.

A pesquisa bibliográfica possibilita a clara compreensão dos conceitos discutidos, buscando conhecer, analisar e explicar contribuições sobre o tema em evidência. Essa etapa do trabalho, também, permitiu identificar o estágio em que se encontra a construção do conhecimento em determinada linha de pesquisa (MARTINS; THEÓPHILO, 2007). Aqui, cabe destacar o marco teórico adotado para a condução da investigação, a saber: a teoria dos *stakeholders*, a qual se estabelece sobre outras teorias organizacionais, como a teoria de legitimação, da agência, dos custos de transação, entre outras, e, nesse cenário, emerge a conceituação acerca do valor adicionado, bem como a respectiva demonstração.

Esta investigação estabelece-se sobre o método hipotético-dedutivo, pois tem-se a colocação de um problema que desencadeia toda a pesquisa, a proposição de hipóteses, passíveis de verificação, e, por fim, as tentativas de falseamento; cabendo à observação e à experimentação, entre outras formas, testar as hipóteses levantadas na busca da solução de um problema, a fim de refutá-las ou não.

O estudo dos dados parte do paradigma quantitativo que, para Martins e Theóphilo (2007), pressupõe:

- Preferência por avaliações quantitativas, que se pautam por estatísticas descritiva e inferencial;
- Procura dos fatos e causa do fenômeno social, por meio de medições de variáveis, aqui, compreende-se o fenômeno social como a leitura realizada pelos usuários da informação contábil, expressa na DVA;
- Enfoque lógico-positivista ou empirismo lógico, cujo ponto central é o princípio da verificação, o qual determina que um enunciado seja considerado verdadeiro somente se passível de confrontação com a observação empírica;

- Sistemas de medições controladas;
- Objetivo: perspectiva externa, distanciamento dos dados;
- Superficial, orientado para a verificação; reducionista, baseado na inferência hipotético-dedutiva em que se inicia com um problema e uma possível solução – sob a forma de hipótese – e tentativa de falseamento, valendo-se da observação e experimentação;
- Orientado para o resultado;
- Particularizado: visa à análise.

3.2.2 Variáveis sob investigação

Para responder à questão de pesquisa proposta, este estudo persegue vestígios que o conduzem à resposta; são as variáveis sob investigação que se prestam a aceitar ou rejeitar as hipóteses enunciadas. As variáveis consideradas para fins deste trabalho são:

- Crescimento de vendas: representa a evolução da receita bruta de vendas em reais, descontada a inflação média apontada pela variação do IPCA - IBGE;
- Despesa com salários: representa o montante de salários despendidos com funcionários, incluindo encargos;
- Distribuição percentual do valor adicionado;
- Endividamento geral: soma do passivo circulante (dívidas e obrigações de curto prazo, incluídas as duplicatas descontadas) com o exigível a longo prazo. O indicador é expresso em porcentagem em relação ao ativo total ajustado;
- Liquidez corrente: ativo circulante dividido pelo passivo circulante; indica se a empresa está operando com segurança no curto prazo ou dentro de seu ciclo operacional;
- Lucro líquido: valor reportado na Demonstração de Resultado do Exercício, corrigido pelo IPCA-IBGE até 31-12-2009, trata-se do lucro líquido ajustado;
- Rentabilidade ajustada ao patrimônio líquido: resulta da divisão do lucro líquido ajustado pelo patrimônio ajustado, mede o retorno do investimento para os acionistas;
- Setor: ramo de atuação das empresas, atribuído pela Revista Melhores e Maiores;

- Valor adicionado líquido: entendido como a riqueza produzida apenas pela entidade, desconsiderando-se os efeitos de transferências de valor adicionado sob a forma de resultado de equivalência patrimonial e receitas financeiras.

3.3 Amostra

A amostra estudada é não aleatória, em que talvez pese a maior limitação do estudo haja vista não ser possível extrapolar os achados para a população, e foi extraída do banco de dados, mantido pela Fipecafi e base de elaboração da edição Melhores e Maiores da Revista Exame. O período considerado foi de 2004 a 2009, pois, nesse período, se tem o maior volume de empresas que forneceram a DVA ao banco de dados da Fipecafi.

O critério de seleção das empresas constantes da amostra baseou-se na apresentação da DVA em qualquer um dos anos considerados no estudo. Destaque-se que nem sempre as empresas publicaram a DVA para o período analisado, há casos em que apenas a apresentaram à revista Melhores e Maiores, como parte dos critérios de participação. Isso permite que a amostra conte com mais empresas.

Para os seis anos da análise, foram consideradas 6.286 empresas, excluídas as instituições financeiras as quais estão fora do escopo desta pesquisa. A amostra apresenta-se na tabela adiante:

Tabela 8 – Composição da amostra

Ano	Quantidade de empresas
2004	1.031
2005	1.125
2006	1.028
2007	1.090
2008	969
2009	943
Total	6.286

Inicialmente, a amostra estava agrupada de acordo com os setores de atuação designados pela edição Melhores e Maiores, no entanto, para fins da análise inicial tal segregação não será

levada em conta, apenas posteriormente a classificação setorial será considerada. Destaque-se o fato de que todas as informações estão atualizadas pelo IGP-M e convertidos para o dólar de 31-12-2009. Os setores foram reagrupados de acordo com a afinidade entre as atividades designadas no contexto operacional. A reorganização dos setores pode ser visualizada no quadro 3 a seguir:

Quadro 3 – Segregação de setores de atuação das empresas, a partir dos critérios do banco de dados da Fipecafi

		Setores originais
Setores agrupados	1 – Comércio	Atacado Varejo
	2 – Indústria	Autoindústria Bens de capital Eletroeletrônico Farmacêutico Indústria da construção Papel e celulose Produção agropecuária Química e petroquímica Siderurgia e metalurgia Têxtil
	3 – Serviços	Comunicações Serviços Telecomunicações Transporte
	4 – Energia elétrica	Energia
	5 – Diversos	Bens de consumo Clubes e confederações Diversos Mineração Pendente de nova classificação

3.4 Tratamento dos dados

Na busca por respostas à questão de pesquisa levantada, foram estabelecidas hipóteses para as quais foram empregados testes estatísticos, com vistas à elucidação do problema de pesquisa. O objetivo geral do trabalho é identificar verdades e mitos na interpretação da Demonstração do Valor Adicionado e, para esse propósito, são enunciadas algumas hipóteses ou respostas provisórias, que serão resgatadas e detalhadas adiante.

3.4.1 Correlação

A fim de determinar a força do relacionamento entre duas observações emparelhadas, a análise de correlação torna-se necessária. A correlação aponta até que ponto os valores de uma variável estão relacionados com os de outra (STEVENSON, 1981).

Visto que a amostra sob investigação é do tipo não probabilística, a aplicação de um teste paramétrico não é possível, pois os pressupostos do modelo não são atendidos. Assim, torna-se essencial o emprego de técnicas alternativas; a esse respeito, Stevenson (1981, p. 382) afirma que

a correlação de Spearman é uma técnica não-paramétrica para avaliar o grau de relacionamento entre observações emparelhadas de duas variáveis, quando os dados se dispõem em postos. (...) O objetivo do cálculo de um coeficiente de correlação nesses casos é determinar até que ponto dois conjuntos de postos concordam ou discordam.

O coeficiente de Spearman é dado pela fórmula 1:

$$r_{sp} = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n(n^2 - 1)} \quad (1)$$

em que:

r_{sp} = coeficiente de Spearman;

n = número de observações e

$\sum d^2$ = soma dos quadrados das diferenças entre os postos.

Stevenson (1981) descreve o processo para o emprego dessa técnica da seguinte forma:

- Determinação da diferença de postos para cada par de observações;
- Verificação da soma das diferenças, que deve ser zero;
- Elevar as diferenças ao quadrado;
- Obter $\sum d^2$, por meio da soma dos quadrados das diferenças.

O sinal positivo para a correlação de *Spearman* indica que as posições altas (baixas) de uma variável correspondem a posições altas (baixas) da outra. A associação apresenta-se sob intervalos: até 0,30, relacionamento fraco entre as variáveis, entre 0,30 e 0,70, moderado, e, por fim, acima de 0,70, forte (STEVENSON, 1981).

O emprego dessa técnica permite testar três das hipóteses já enunciadas anteriormente, a saber:

- H_1 : Quando o lucro líquido aumenta, há um aumento do valor adicionado.
- H_2 : Um aumento do valor adicionado distribuído ao empregado conduz a um aumento do valor adicionado destinado ao acionista.
- H_5 : um aumento do valor adicionado destinado ao empregado representa um aumento dos gastos com salários.

A H_1 supõe a existência de relacionamento estatístico positivo entre lucro líquido e valor adicionado. Para H_2 , busca-se identificar a existência ou não de relação entre as variáveis: valor adicionado por empregado e valor adicionado distribuído aos acionistas. A H_5 sugere que há relacionamento entre as variações positivas de valor adicionado por emprego e aumento salarial.

3.4.2 Teste de médias: Kruskal-Wallis

A terceira hipótese enunciada estabelece que:

- H_3 : As distribuições do valor adicionado distribuem-se igualmente ao longo do tempo.

Essa hipótese sugere que as distribuições do valor adicionado se distribuem de modo igualitário ao longo do tempo ou que, na média, mantêm-se constantes. Como uma resposta provisória ao problema de pesquisa proposto, esse enunciado precisa ser testado, com vistas à aceitação ou rejeição. Para tanto, o teste de Kruskal-Wallis apresenta-se como alternativa válida, uma vez que os pressupostos necessários à aplicação de testes paramétricos não são atendidos.

Quando não é possível assumir que as amostras tenham sido extraídas de populações normais com variâncias iguais, a técnica Kruskal-Wallis pode ser útil, pois emprega postos em vez de mensurações. Fávero *et al.* (2009) reiteram que o teste Kruskal-Wallis deve ser utilizado quando a amostra for pequena ou algum pressuposto da análise de variância tenha sido violado.

A técnica Kruskal-Wallis requer os seguintes procedimentos:

- Dispor, em ordem crescente, as observações de todos os k grupos, atribuindo postos de 1 a N , havendo empate atribuir o posto médio;
- Determinar a soma dos postos para cada um dos k grupos.

A estatística Kruskal-Wallis (teste H) é dada pela seguinte fórmula 2:

$$H_{cal} = \frac{12}{N.(N+1)} \sum_{i=1}^k \frac{R_i^2}{N_i} - 3.(N-1) \quad (2)$$

em que:

N = número de observações;

R_i^2 = soma dos postos para k grupos.

Considerando os estudos de Siegel e Castellan, Fávero *et al.* (2009) ressaltam que, na ocorrência de empates entre dois ou mais pontos, independentemente do grupo, a estatística Kruskal-Wallis precisa ser ajustada a fim de considerar as mudanças na distribuição amostral. Nesse caso, a equação 3 passa a ser definida por:

$$H'_{cal} = \frac{H_{cal}}{1 - \frac{\sum_{i=1}^g (t_i^3 - t_i)}{(N^3 - N)}} \quad (3)$$

em que:

g = número de agrupamentos de postos diferentes empatados;

t_i = número de postos empatados no i -ésimo agrupamento.

O objetivo desse ajustamento é aumentar o valor da estatística H , tornando o resultado mais significativo (SIEGEL; CASTELLAN Jr. *apud* FÁVERO *et al.*, 2009).

3.4.3 Modelos lineares generalizados (GLM)

A modelagem estatística busca um modelo que seja o mais simples possível e que melhor descreva os dados observados nas mais variadas áreas do conhecimento humano, como, por exemplo, demografia, engenharia, ciência política, economia, contabilidade (CORDEIRO; DEMÉTRIO, 2007).

A opção pelo modelo linear generalizado deu-se em virtude do não atendimento dos pressupostos de validação da regressão linear múltipla, no que tange à normalidade dos resíduos (KENNEDY *apud* FÁVERO *et al.*, 2009). Inicialmente, tomaram-se os resíduos da regressão múltipla e, por meio do teste não paramétrico Komogorov-Smirnov, identificou-se uma distribuição exponencial, devido à dispersão assimétrica à direita.

Como em regressões lineares convencionais, nos modelos lineares generalizados, estudam-se os efeitos de duas ou mais variáveis explicativas sobre uma dada variável (FÁVERO *et al.*, 2009). Desse modo, de acordo com Cordeiro e Demétrio (2007) esses modelos envolvem:

- a) variável resposta: componente aleatório do modelo, tem uma distribuição pertencente à família de distribuições que engloba as distribuições normal, gama e normal inversa para dados contínuos; binomial para proporções; Poisson e binomial negativa para contagens. Para efeitos deste estudo, a variável resposta nada mais é que o valor adicionado destinado ao empregado (em termos percentuais), representada por *Vad_pess*;
- b) variáveis explanatórias: entram na forma de uma estrutura linear, constituindo o componente sistemático do modelo. Nesta pesquisa, as variáveis preditoras (ou explicativas) são crescimento de vendas (*cresc*); endividamento geral (*endger*); liquidez corrente (*liqcorr*) e rentabilidade ajustada ao PL (*rentaj*);
- c) ligação: feita entre os componentes aleatório e sistemático por meio de uma função adequada, como, por exemplo, logarítmica, para os modelos log-lineares, chamada função de ligação. No modelo construído para essa investigação, utiliza-se gama com ligação log, em vista de a exponencial ser um caso particular de gama, com $\alpha = 1$.

O emprego de modelos lineares generalizados pode ser reforçado pela escolha da função de ligação mais adequada, pois conforme Demétrio (2002, p.31):

resulta, frequentemente, em uma escala adequada para a modelagem com interpretação prática para os parâmetros de regressão, além de vantagens teóricas em termos da existência de um conjunto de estatísticas suficientes para os parâmetros e alguma simplificação no algoritmo de estimação.

Considerando um modelo ajustado, com função gama, tem-se uma medida de verossimilhança, a chamada função *deviance*, que expressa quão adequado é o ajuste da modelagem estatística empregada. Assim, um modelo bem ajustado aos dados com elevado nível de verossimilhança tem uma *deviance* pequena (DEMÉTRIO, 2002).

O modelo linear generalizado, com função gama, aqui proposto, busca verificar a hipótese: “H₄: uma elevação do desempenho econômico-financeiro conduz a um aumento do valor adicionado destinado ao empregado”. Logo, o que se pretende explicar é a parcela de valor adicionado distribuído ao empregado por meio de indicadores que expressam desempenho econômico-financeiro (identificados como variáveis explicativas).

O desempenho econômico-financeiro foi definido a partir dos critérios de excelência empresarial, adotados pela Edição Melhores e Maiores, da Revista Exame. Ressalte-se o fato de haver ampla aceitação por parte do mercado, haja vista participarem do *ranking* as maiores empresas do cenário brasileiro. O índice de excelência empresarial de Melhores e Maiores é formado pela ponderação das seguintes variáveis: crescimento das vendas (10%); liderança de mercado (20%); liquidez corrente (25%); rentabilidade do patrimônio (30%); riqueza criada por empregado (15%). Contudo, para efeitos deste estudo, assumiram-se alguns preceitos:

- a) desconsideração de pesos a cada um dos indicadores e sim todas as variáveis sendo contempladas no modelo de regressão;
- b) manutenção de indicadores, como crescimento de vendas, liquidez corrente, rentabilidade do patrimônio;
- c) retirada do indicador valor adicionado por empregado, em vista da redundância que seria gerada no modelo;
- d) introdução do indicador endividamento geral.

Portanto, para fins de verificação da presente hipótese, desempenho econômico-financeiro passa a ser entendido como a evolução de um conjunto de indicadores: crescimento de

vendas; endividamento geral; liquidez corrente e rentabilidade. E, por intermédio desses, busca-se compreender o comportamento das destinações de valor adicionado ao empregado.

4 RESULTADOS

Nesse tópico, para cada hipótese, são apresentados e discutidos os resultados, inicialmente, para a amostra global e, na sequência, para os setores propostos. Por fim, a comparação entre os achados desta pesquisa e as conclusões de Rutherford (1981).

4.1 H_1 : Quando o lucro líquido aumenta, há um aumento do valor adicionado

Por essa hipótese, entende-se que o comportamento do lucro líquido ajustado das empresas constantes da amostra esteja relacionado, positiva ou negativamente, às variações do valor adicionado. Estatisticamente, essa hipótese é definida da seguinte forma:

H_0 : não há correlação entre lucro líquido ajustado e valor adicionado.

H_1 : há correlação entre lucro líquido ajustado e valor adicionado.

Os resultados estão apresentados na tabela 9:

Tabela 9 – Correlações de Spearman para a amostra geral							
		LLaj_04	LLaj_05	LLaj_06	LLaj_07	LLaj_08	LLaj_09
Vad_04	Spearman's rho	0,632(**)					
	Sig. (2-tailed)	0,000					
	N	1014					
Vad_05	Spearman's rho		0,610(**)				
	Sig. (2-tailed)		0,000				
	N		1089				
Vad_06	Spearman's rho			0,615(**)			
	Sig. (2-tailed)			0,000			
	N			1110			
Vad_07	Spearman's rho				0,648(**)		
	Sig. (2-tailed)				0,000		
	N				1078		
Vad_08	Spearman's rho					0,534(**)	
	Sig. (2-tailed)					0,000	
	N					965	
Vad_09	Spearman's rho						0,641(**)
	Sig. (2-tailed)						0,000
	N						931

** Correlação é significativa ao nível de 0.01(2-tailed).

Conforme a tabela 9, é possível perceber a existência de associação estatística entre a riqueza gerada pelas entidades da amostra e o lucro líquido ajustado. Em todos os anos da análise, ao

nível de significância de 1%, são identificados indícios que conduzem à rejeição da hipótese nula de que não haja correlação entre as variáveis valor adicionado (*Vad*) e lucro líquido ajustado (*LLaj*).

O sinal positivo para a correlação de *Spearman* indica que as posições altas (baixas) de uma variável correspondem a posições altas (baixas) da outra; de modo que, à medida que se verifica um aumento do lucro líquido ajustado, é possível que o valor adicionado também esteja aumentando (STEVENSON, 1981).

Para todo o período de estudo, os coeficientes de *Spearman* apresentaram-se em níveis moderados, ou seja, entre 0,30 e 0,70 (STEVENSON, 1981). Ressalte-se que os maiores níveis de associação ocorreram em: 2007 (0,648); 2009 (0,641) e 2004 (0,632), indicando que os aumentos do lucro ajustado foram acompanhados de uma elevação da riqueza gerada.

Anteriormente, foram apresentadas as falácias refutadas por Rutherford (1981) e a primeira delas indicava que um aumento do valor adicionado deveria aumentar o lucro. Para rebater essa afirmação, Rutherford (1981) desenvolve um exemplo, a partir de uma situação hipotética: um remanejamento da produção que torna possível uma elevação do valor adicionado, sem, contudo, estar acompanhada de um aumento do lucro líquido. Entretanto, dada a simplicidade do exemplo, diversas variáveis são desconsideradas, impossibilitando a obtenção de uma visão geral da realidade de uma dada entidade. Este trabalho parte de premissa semelhante – relação entre lucro líquido ajustado e valor adicionado – e, tendo como objeto de análise, uma amostra de empresas dos mais variados setores de atuação, não obstante, encontra resposta distinta da que foi defendida por Rutherford (1981).

Deve-se levar em conta o fato de a amostra ser do tipo não aleatória, o que impede a extrapolação dos achados para a população, ou seja, os resultados, aqui, apresentados não podem ser generalizados. No entanto, guardadas as devidas limitações, os coeficientes de *Spearman* apontaram para uma associação positiva e moderada entre lucro líquido ajustado e valor adicionado tendo em vista a amostra composta por 6.187 empresas.

A análise pode ser aprofundada por intermédio de uma segregação setorial, por meio da qual talvez seja possível identificar setores cujo nível de associação entre lucro líquido ajustado e

valor adicionado seja mais forte ou mais fraco. Para as empresas do setor 1, caracterizado por empresas comerciais, foram obtidos os seguintes resultados, conforme a tabela 10:

Tabela 10 – Correlações de *Spearman* para o setor 1

		LLaj_04	LLaj_05	LLaj_06	LLaj_07	LLaj_08	LLaj_09
Vad_04	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N	0,501(**) 0,000 107					
Vad_05	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N		0,563(**) 0,000 135				
Vad_06	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N			0,428(**) 0,000 139			
Vad_07	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N				0,472(**) 0,000 137		
Vad_08	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N					0,459(**) 0,000 127	
Vad_09	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N						0,668(**) 0,000 116

** Correlação é significativa ao nível de 0.01(2-tailed).

Os coeficientes de *Spearman* para o setor 1 apontaram posição semelhante, quando da consideração da amostra global. De 2004 a 2009, ao nível de significância de 1%, não há evidências para a rejeição da hipótese nula de que não haja correlação entre lucro líquido ajustado e valor adicionado, ou seja, as variáveis em questão positiva e moderadamente associadas, destacando-se 2009 cujo grau de relacionamento foi de 0,668, o mais elevado.

O setor 2, constituído basicamente por empresas do ramo industrial, apresentou os seguintes resultados, de acordo com a tabela 11:

Tabela 11 – Correlações de *Spearman* para o setor 2

		LLaj_04	LLaj_05	LLaj_06	LLaj_07	LLaj_08	LLaj_09
Vad_04	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N	0,701(**) 0,000 425					
Vad_05	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N		0,643(**) 0,000 434				
Vad_06	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N			0,626(**) 0,000 443			
Vad_07	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N				0,672(**) 0,000 450		
Vad_08	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N					0,488(**) 0,000 392	
Vad_09	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N						0,680(**) 0,000 379

** Correlação é significativa ao nível de 0.01(2-tailed).

A tabela 11 revela que, ao nível de significância de 1%, não há indícios de que se possa rejeitar a hipótese de que não haja correlação entre lucro líquido ajustado e valor adicionado. Para esse grupo, permanece a tendência de associação positiva entre as variáveis, todavia, em níveis mais elevados.

Ressalte-se que, em 2004, o grau de associação positiva é mais elevado: 0,701. Tendo em vista esse grupo de empresas industriais, é possível que os aumentos do lucro líquido ajustado sejam acompanhados de elevações do valor adicionado.

Entre 2005 e 2009, o grau de associação positiva entre lucro líquido ajustado e valor adicionado apresenta-se em níveis moderados: entre 0,488 e 0,680.

Em relação ao setor 3, formado basicamente por empresas do setor de serviços, foram obtidos os seguintes resultados, apresentados na tabela 12:

Tabela 12 – Correlações de *Spearman* para o setor 3

		LLaj_04	LLaj_05	LLaj_06	LLaj_07	LLaj_08	LLaj_09
Vad_04	Spearman's rho	0,486(**)					
	Sig. (2-tailed)	0,000					
	N	194					
Vad_05	Spearman's rho		0,440(**)				
	Sig. (2-tailed)		0,000				
	N		214				
Vad_06	Spearman's rho			0,518(**)			
	Sig. (2-tailed)			0,000			
	N			185			
Vad_07	Spearman's rho				0,580(**)		
	Sig. (2-tailed)				0,000		
	N				198		
Vad_08	Spearman's rho					0,571(**)	
	Sig. (2-tailed)					0,000	
	N					181	
Vad_09	Spearman's rho						0,547(**)
	Sig. (2-tailed)						0,000
	N						174

** Correlação é significativa ao nível de 0.01(2-tailed).

Para o setor 3, considerando-se um nível de significância de 1%, há evidências que levam à rejeição da hipótese nula, isto é, existe algum nível de associação entre lucro líquido ajustado e valor adicionado e, nesse caso, em termos moderados. O maior nível de associação deu-se no ano de 2007 e todos os demais mantiveram-se em níveis moderados.

As correlações de *Spearman* para o setor 4, composto por empresas de energia, estão apresentadas na tabela 13:

Tabela 13 – Correlações de *Spearman* para o setor 4

		LLaj_04	LLaj_05	LLaj_06	LLaj_07	LLaj_08	LLaj_09
Vad_04	Spearman's rho	0,733(**)					
	Sig. (2-tailed)	0,000					
	N	105					
Vad_05	Spearman's rho		0,614(**)				
	Sig. (2-tailed)		0,000				
	N		113				
Vad_06	Spearman's rho			0,704(**)			
	Sig. (2-tailed)			0,000			
	N			122			
Vad_07	Spearman's rho				0,781(**)		
	Sig. (2-tailed)				0,000		
	N				122		
Vad_08	Spearman's rho					0,753(**)	
	Sig. (2-tailed)					0,000	
	N					118	
Vad_09	Spearman's rho						0,719(**)
	Sig. (2-tailed)						0,000
	N						125

** Correlação é significativa ao nível de 0.01(2-tailed).

Em todo o período da análise, assumindo-se um nível de significância de 1%, há evidências para se rejeitar a hipótese nula, consequentemente, torna-se possível inferir que haja algum grau de associação entre lucro líquido ajustado e valor adicionado. Apenas em 2005, o grau de associação entre as variáveis sob consideração apresenta-se em termos moderados: 0,614. Para os demais períodos, os coeficientes de *Spearman* denotam a existência de forte correlação positiva, acima de 0,70.

Os resultados para o setor 4 destacam-se em relação à amostra global, ao apresentarem correlações fortes, ressaltando a ideia de que aumentos do lucro líquido ajustado podem estar acompanhados de elevações do valor adicionado; contrariando, assim, as refutações de Rutherford (1981).

O setor 5, que reúne empresas de diversos setores de atuação, apresentou os seguintes resultados:

Tabela 14 – Correlações de *Spearman* para o setor 5

		LLaj_04	LLaj_05	LLaj_06	LLaj_07	LLaj_08	LLaj_09
Vad_04	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N	0,629(**) 0,000 183					
Vad_05	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N		0,684(**) 0,000 193				
Vad_06	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N			0,621(**) 0,000 221			
Vad_07	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N				0,545(**) 0,000 171		
Vad_08	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N					0,373(**) 0,000 147	
Vad_09	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N						0,502(**) 0,000 137

** Correlação é significativa ao nível de 0.01(2-tailed).

Acompanhando a tendência dos resultados globais, para o setor 5, tomando-se como referência um nível de significância de 1%, há indícios para se rejeitar a hipótese de que não exista correlação entre lucro líquido ajustado e valor adicionado. Em todos os anos da análise,

os níveis de associação positiva apresentam-se em termos moderados, destacando-se 2008 com o menor grau de correlação: 0,373.

4.2 H₂: Um aumento do valor adicionado distribuído ao empregado conduz a um aumento do valor adicionado destinado ao acionista

Essa hipótese indica a possibilidade de haver, ou não, algum nível de associação entre o valor adicionado destinado aos empregados (em termos percentuais) e a riqueza gerada distribuída aos acionistas (sob a forma de JSCP e dividendos). Estatisticamente, essa hipótese pode ser escrita da seguinte maneira:

H_0 : não há correlação entre valor adicionado destinado ao empregado e valor adicionado distribuído ao acionista.

H_1 : há correlação entre valor adicionado destinado ao empregado e valor adicionado distribuído ao acionista.

Para esse caso, estudou-se se a análise de correlação com o auxílio do software estatístico SPSS, versão 15, para cada um dos anos sob investigação. E os resultados estão apresentados na tabela 15:

Tabela 15 – Correlações de Spearman para a amostra geral

		Acionista _04	Acionista _05	Acionista _06	Acionista _07	Acionista _08	Acionista _09
Pessoal_04	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N	-0,292(**) 0,000 1031					
Pessoal_05	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N		-0,332(**) 0,000 1125				
Pessoal_06	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N			-0,346(**) 0,000 1128			
Pessoal_07	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N				-0,295(**) 0,000 1090		
Pessoal_08	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N					-0,313(**) 0,000 969	
Pessoal_09	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N						-0,349(**) 0,000 943

** Correlação é significativa ao nível de 0.01(2-tailed).

De acordo com a tabela 15, é possível notar a existência de algum relacionamento estatístico entre o valor adicionado destinado aos empregados e o destinado aos acionistas, sob a forma de juros sobre o capital próprio e dividendos. Em todo o período, ao nível de significância de 1%, torna-se possível identificar evidências que levem à rejeição de hipótese nula de que não haja correlação entre as variáveis, ou seja, as variáveis Pessoal (valor adicionado distribuído aos empregados na forma de salários, benefícios, bonificações, encargos) e Acionista (riqueza criada e destinada aos acionistas por meio de juros sobre o capital próprio e dividendos) estão moderada e negativamente associadas. O sinal negativo para a correlação de *Spearman* indica que as posições altas (baixas) de uma variável correspondem a posições baixas (altas) da outra; de modo que, à medida que se verificam as distribuições do valor adicionado aos empregados aumentarem, é possível que as destinações de riqueza aos acionistas estejam diminuindo e vice-versa. (STEVENSON, 1981).

Para os anos de 2004 a 2009, os coeficientes de correlação de *Spearman* apresentaram-se em níveis moderados, isto é, em torno de 30% (STEVENSON, 1981). Isso implica que as variáveis em consideração não estão fortemente associadas. Destaque-se que, em 2005, 2006 e 2009, ocorreram os níveis mais elevados de associação negativa, -0,332, -0,346 e -0,349, respectivamente.

Além disso, os resultados do teste de *Kruskal-Wallis* indicaram que, ao longo do período analisado, há evidências para se rejeitar a hipótese nula de igualdade das médias para os grupos de Pessoal e Acionistas (JSCP e dividendos). Significa inferir que é possível que as destinações de riqueza criada aos referidos grupos tenham apresentado diferenças entre 2004 e 2009, mais ainda, que essas diferenças se apresentaram em direções opostas, como bem indica o sinal negativo da correlação de *Spearman*.

Tais resultados se tornam especialmente interessantes ao se considerar a premissa inicial, expressa pela segunda hipótese, de que um aumento do valor adicionado distribuído ao empregado conduz a um aumento do valor adicionado destinado ao acionista. A amostra considerada, de 2004 a 2009, com 6286 DVAs, por meio do coeficiente de correlação de *Spearman*, evidenciou justamente o contrário: a existência de correlação moderada e negativa, desmitificando, assim, a ideia de que um aumento no valor adicionado distribuído aos

empregados, necessariamente, conduza a um aumento da parcela recebida pelos acionistas da riqueza criada por uma entidade. De fato, é digna de nota a importância de se considerar outros atributos nessa análise, como a influência do setor de atuação, origem do capital e mesmo o impacto de agregados macroeconômicos, como inflação, taxa de juros.

Novamente, foram realizados os testes de correlação de *Spearman* com a amostra segregada por setores. Para o setor 1, buscou-se a caracterização do ramo de atividade comercial em geral. Os resultados são apresentados na tabela 16 a seguir:

Tabela 16 – Correlações de *Spearman* para o setor 1

		Acionista_ 04	Acionista_ 05	Acionista_ 06	Acionista_ 07	Acionista_ 08	Acionista_ 09
Pessoal _04	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N	-0,182 0,056 111					
Pessoal _05	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N		-0,141 0,095 142				
Pessoal _06	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N			-0,065 0,447 140			
Pessoal _07	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N				-0,039 0,645 139		
Pessoal _08	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N					-0,194(*) 0,028 128	
Pessoal _09	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N						-0,222(*) 0,015 119

* Correlação é significativa ao nível de 0.05(2-tailed).

De acordo com a tabela 16, para o período de 2004 a 2007, considerando-se um nível de significância de 5%, não há evidências para a rejeição da hipótese nula de que não haja algum grau de associação entre as variáveis da amostra. Com isso, torna-se possível inferir que Pessoal (valor adicionado distribuído aos empregados na forma de salários, benefícios, bonificações, encargos) e JSCP (riqueza criada e destinada aos acionistas por meio de juros sobre o capital próprio e dividendos) não possuem significativo nível de associação – como os coeficientes de *Spearman* reforçam em cada um dos anos citados, -0,182; -0,141; -0,065; -0,039, respectivamente.

No entanto, em 2008 e 2009, ao nível de significância de 5%, há evidências que se rejeite a hipótese nula de que não exista relacionamento entre as variáveis em questão, ou seja, Pessoal (representado pelo valor adicionado destinado aos empregados) e Acionistas (remunerados sob a forma de JSCP e dividendos) estão, fraca e negativamente, associados em -0,194 – para 2008 – e -0,222 – para 2009.

O setor 2 constitui-se, essencialmente, de empresas atuantes do ramo industrial em geral. Os resultados obtidos para as correlações de *Spearman* podem ser visualizados na tabela 17 adiante:

Tabela 17 – Correlações de *Spearman* para o setor 2

		Acionista _04	Acionista _05	Acionista _06	Acionista _07	Acionista _08	Acionista _09
Pessoal_04	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N	-0,298(**) 0,000 428					
Pessoal_05	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N		-0,292(**) 0,000 463				
Pessoal_06	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N			-0,284(**) 0,000 450			
Pessoal_07	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N				-0,289(**) 0,000 453		
Pessoal_08	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N					-0,108(*) 0,032 394	
Pessoal_09	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N						-0,166(**) 0,001 385

* Correlação é significativa ao nível de 0.05 (2-tailed).

** Correlação é significativa ao nível de 0.01 (2-tailed).

A tabela 17 mostra que para os anos de 2004 a 2007 e 2009, considerando-se um nível de significância de 1%, há evidências para se rejeitar a hipótese nula de inexistente correlação entre as variáveis estudadas. Para esse período, os coeficientes de *Spearman* revelam uma associação fraca e negativa entre o valor adicionado remetido aos empregados e o destinado aos acionistas sob JSCP e dividendos; sobretudo em 2009 em que o coeficiente de correlação se apresentou em -0,166. Para os demais anos, os coeficientes estiveram próximos do ponto em que os torna moderados – -0,298 (2004); -0,292 (2005); -0,284 (2006); -0,289 (2007) – 0,30 (STEVENSON, 1981).

Em 2008, ao nível de significância de 5%, não há indicativos para a rejeição da hipótese nula de que não exista algum grau de associação, positiva ou negativa, entre Pessoal e Acionistas. Ressalte-se o fato de essa correlação se manifestar fraca e negativamente.

No setor 3, buscou-se delimitar o ramo de atuação dos serviços em geral. Os achados obtidos encontram-se na tabela 18 a seguir:

Tabela 18 – Correlações de *Spearman* para o setor 3

		Acionista_ 04	Acionista_ 05	Acionista_ 06	Acionista_ 07	Acionista_ 08	Acionista_ 09
Pessoal _04	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N	-0,394(**) 0,000 197					
Pessoal _05	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N		-0,419(**) 0,000 219				
Pessoal _06	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N			-0,458(**) 0,000 185			
Pessoal _07	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N				-0,393(**) 0,000 199		
Pessoal _08	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N					-0,486(**) 0,000 182	
Pessoal _09	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N						-0,522(**) 0,000 174

** Correlação é significativa ao nível de 0.01 (2-tailed).

Para esse setor, serviços em geral, em todo o período da análise, ao nível de significância de 1%, há evidências para a rejeição da hipótese nula de que não haja associação entre as variáveis consideradas, ou seja, é possível que exista correlação entre Pessoal e Acionistas. Em todos os anos, os coeficientes de *Spearman* indicaram níveis moderados e negativos de relacionamento entre tais variáveis.

Os resultados do teste de *Kruskal-Wallis* – apresentados adiante – indicaram que, ao longo do período analisado, há evidências para se rejeitar a hipótese nula de igualdade das médias para os grupos de Pessoal e Acionistas (JSCP e dividendos), para o setor 3 (serviços em geral). Assim, é possível que as destinações de riqueza criada aos referidos grupos tenham

apresentado diferenças entre 2004 e 2009, mais ainda, que essas diferenças se apresentaram em direções opostas, como bem sugere o sinal negativo da correlação de *Spearman*.

Para o setor 4, constituído pelas empresas de energia, foram obtidos os seguintes resultados, apresentados na tabela 19, a seguir:

Tabela 19 – Correlações de *Spearman* para o setor 4

		Acionista_ 04	Acionista_ 05	Acionista_ 06	Acionista_ 07	Acionista_ 08	Acionista_ 09
Pessoal_04	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N	-0,200(*) 0,040 106					
Pessoal_05	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N		-0,442(**) 0,000 118				
Pessoal_06	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N			-0,421(**) 0,000 127			
Pessoal_07	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N				-0,541(**) 0,000 123		
Pessoal_08	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N					-0,429(**) 0,000 118	
Pessoal_09	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N						-0,575(**) 0,000 127

* Correlação é significativa ao nível de 0.05 (2-tailed).

** Correlação é significativa ao nível de 0.01 (2-tailed).

Em 2004, considerando-se um nível de significância de 5%, é possível identificar indícios para a rejeição da hipótese nula de que inexistia correlação entre Pessoal e Acionistas; isto é, as variáveis estão associadas, ainda que fraca e negativamente.

Para o período de 2005 a 2009, nota-se que, ao nível de significância de 1%, há evidências para a rejeição da hipótese nula de que não haja associação entre as variáveis. Com isso, torna-se a inferir que Pessoal e Acionistas estejam correlacionados moderada e negativamente; destaque para os anos de 2007 e 2009, em que os coeficientes de *Spearman* foram de -0,541 e -0,575, respectivamente.

No setor 5, estão reunidas empresas que não puderam ser agrupadas aos demais setores. Os resultados obtidos estão apresentados na tabela 20 adiante:

Tabela 20 – Correlações de *Spearman* para o setor 5

		Acionista _04	Acionista _05	Acionista _06	Acionista _07	Acionista _08	Acionista _09
Pessoal _04	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N	-0,203(**) 0,005 189					
Pessoal _05	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N		-0,263(**) 0,000 203				
Pessoal _06	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N			-0,341(**) 0,000 226			
Pessoal _07	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N				-0,115 0,130 176		
Pessoal _08	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N					-0,382(**) 0,000 147	
Pessoal _09	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N						0,301(**) 0,000 138

** Correlação é significativa ao nível de 0.01(2-tailed).

A tabela 20 mostra que, no período de 2004 a 2009, excetuando-se 2007, ao nível de significância de 1%, há evidências para se rejeitar a hipótese nula de inexistente correlação entre Pessoal e Acionistas, ou seja, torna-se possível afirmar que haja associação moderada e negativa entre as referidas variáveis, sobretudo para os anos de 2006, 2008, 2009; já que, em 2004, 2005, os graus de correlação se apresentaram como fracos e negativos.

Em 2007, ao nível de significância de 5%, não há evidências para a rejeição da hipótese nula de que não exista correlação entre as variáveis sob estudo, isto é, não há correlação entre Pessoal e Acionistas.

Os setores 3 e 4 apresentaram os maiores níveis de associação negativa, ainda que moderados. Rutherford (1981) contrargumentou a hipótese de que *um aumento do valor adicionado por empregado deve beneficiar os acionistas*; o autor, por meio de uma situação hipotética, demonstrou que o aumento do valor adicionado destinado aos empregados pode se dar em detrimento da remuneração aos acionistas. Os achados trazidos pelas correlações *Spearman* permitem inferir que haja, sim, um relacionamento moderado e negativo entre as variáveis Pessoal e Acionistas, ou seja, as variações se dão em sentidos opostos.

Os coeficientes de *Spearman* apoiam, parcialmente, as ideias de Rutherford (1981), pois não é possível deduzir, nessa análise, em que direções ocorrem as variações nas observações de Pessoal e Acionistas, ao longo dos anos considerados. Assim, não é possível determinar se está havendo aumento do valor adicionado destinado aos empregados e, consequentemente, diminuição da remuneração atribuída aos acionistas por JSCP e dividendos, ou o contrário. Destaque-se, ainda, o fato de que os resultados dessa amostra não podem ser extrapolados para a população, haja vista não se tratar de uma amostra aleatória com distribuição normal.

4.3 H₃: As destinações do valor adicionado distribuem-se igualitariamente ao longo do tempo

Essa hipótese aponta para a possibilidade de que parcelas de destinação do valor adicionado apresentem-se, na média, de forma constante. Em termos estatísticos, a hipótese pode ser firmada desse modo:

$$H_0: \mu_{Pess2004} = \mu_{Pess2005} = \mu_{Pess2006} = \mu_{Pess2007} = \mu_{Pess2008} = \mu_{Pess2009}$$

$$H_0: \mu_{Gov2004} = \mu_{Gov2005} = \mu_{Gov2006} = \mu_{Gov2007} = \mu_{Gov2008} = \mu_{Gov2009}$$

$$H_0: \mu_{Jur2004} = \mu_{Jur2005} = \mu_{Jur2006} = \mu_{Jur2007} = \mu_{Jur2008} = \mu_{Jur2009}$$

$$H_0: \mu_{JSCP2004} = \mu_{JSCP2005} = \mu_{JSCP2006} = \mu_{JSCP2007} = \mu_{JSCP2008} = \mu_{JSCP2009}$$

$$H_0: \mu_{Luc2004} = \mu_{Luc2005} = \mu_{Luc2006} = \mu_{Luc2007} = \mu_{Luc2008} = \mu_{Luc2009}$$

$$H_1: \text{há, pelo menos, uma diferença nas médias anuais.}$$

Para verificação das hipóteses, optou-se pelo teste não paramétrico de médias *Kruskal-Wallis*, com o auxílio do SPSS, versão 15. Os resultados estão apresentados na tabela 21:

Tabela 21 – Resultados do Teste *Kruskal-Wallis*

Variáveis	Ano	n	Média dos Postos	P Value
Pessoal e encargos	2004	1031	3133,81	0,012
	2005	1125	3141,29	
	2006	1128	3298,29	
	2007	1090	3138,17	
	2008	969	2997,60	
	2009	943	3127,66	
Governo	2004	1031	3268,94	0,000
	2005	1125	3205,09	
	2006	1128	3181,44	
	2007	1090	3278,68	
	2008	969	2899,04	
	2009	943	2982,46	

Variáveis	Ano	n	Média dos Postos	P Value
Juros e aluguéis	2004	1031	2983,93	0,000
	2005	1125	3099,80	
	2006	1128	3033,79	
	2007	1090	2973,69	
	2008	969	3566,59	
	2009	943	3262,85	
JSCP e dividendos	2004	1031	2966,72	0,000
	2005	1125	3092,53	
	2006	1128	3076,11	
	2007	1090	3234,92	
	2008	969	3201,26	
	2009	943	3313,17	
Lucro retido	2004	1031	3238,63	0,253
	2005	1125	3133,00	
	2006	1128	3100,89	
	2007	1090	3178,73	
	2008	969	3049,15	
	2009	943	3149,21	

De acordo com a tabela 21, é possível notar que, ao longo do período analisado, 2004 a 2009, há evidências, ao nível de significância de 5%, para rejeitar a hipótese nula de igualdade das médias para os seguintes grupos de destinatários da riqueza criada pelas entidades estudadas: pessoal; governo; financiadores remunerados com juros e aluguéis; e acionistas (remunerados sob a forma de JSCP e dividendos). Desse modo, torna-se possível inferir que haja diferenças nas distribuições das amostras ou que não seja possível assumir como verdadeira a premissa de que as destinações do valor adicionado se apresentam de modo constante ao longo do tempo.

No entanto, há que se levar em conta o fato de que, ao nível de significância de 1%, deixa de haver evidências para se rejeitar a hipótese nula de igualdade de médias para o grupo de Pessoal, ou seja, nesse caso, não há diferenças entre as observações da amostra.

Destaque-se o fato de que para as retenções do valor adicionado, sob a forma de lucro retido, não há evidências, ao nível de significância de 5%, que levem à rejeição da hipótese nula, isto é, não há diferenças entre as observações da amostra para o período analisado.

Ainda que esses achados não possam ser extrapolados para a população, haja vista não se tratar de uma amostra com distribuição normal com variância igual, pode-se levar em conta a expressividade do conjunto de empresas que compõem a amostra como um indicador de tendência. Rutherford (1981) partiu de semelhante hipótese – *As distribuições do valor*

adicionado se distribuem igualmente ao longo do tempo – e, embora sem passar por comprovações empíricas, argumentou não ser possível inferir que as destinações de riqueza criada por uma entidade apresentem proporções fixas.

No entanto, a análise das distribuições do valor adicionado assume novos contornos, ao levar em conta a segregação da amostra conforme o setor de atuação das empresas. Para o setor 1, caracterizado pelo ramo de atividade comercial em geral. Os resultados são apresentados na tabela 22 a seguir:

Tabela 22 – Teste *Kruskal-Wallis* para o setor 1

Variáveis	Ano	n	Média dos Postos	P Value
Pessoal e encargos	2004	111	383,04	0,937
	2005	142	382,34	
	2006	140	394,78	
	2007	139	379,68	
	2008	128	396,24	
	2009	119	405,37	
Governo	2004	111	422,20	0,120
	2005	142	409,07	
	2006	140	385,78	
	2007	139	403,57	
	2008	128	351,78	
	2009	119	367,43	
Juros e aluguéis	2004	111	340,52	0,010
	2005	142	375,77	
	2006	140	406,72	
	2007	139	363,32	
	2008	128	431,29	
	2009	119	420,21	
JSCP e dividendos	2004	111	374,02	0,922
	2005	142	390,26	
	2006	140	380,82	
	2007	139	397,49	
	2008	128	394,76	
	2009	119	401,54	
Lucro retido	2004	111	403,67	0,476
	2005	142	379,55	
	2006	140	375,43	
	2007	139	419,32	
	2008	128	391,63	
	2009	119	370,87	

A segregação setorial evidenciou resultados diferenciados, como pode ser observado na tabela 22. Ao longo do período analisado, 2004 a 2009, ao nível de significância de 5%, não há evidências para se rejeitar a hipótese nula de igualdade de médias para o setor 1, considerando os grupos Pessoal, Governo, Acionistas (JSCP e dividendos), Lucro retido. Os *P Values* –

0,937; 0,120; 0,922; 0,476, respectivamente – indicaram não haver diferenças entre as observações da amostra, especialmente, para Pessoal e Acionistas. Quer dizer, para essa amostra, não há diferenças estatísticas, na média, ao longo dos anos analisados.

A tabela 22 ainda mostra que, ao nível de significância de 5%, há evidências para rejeitar a hipótese nula de igualdade de médias, entre 2004 e 2009, para Juros e aluguéis, cujo *P Value* é de 0,010. Desse modo, é possível que haja diferenças nas distribuições da amostra ou que a distribuição de valor adicionado a Juros e aluguéis não se apresente de forma constante ao longo do tempo.

Para o setor 2, buscou-se demarcar o ramo de atividade industrial em geral. Os resultados são apresentados na tabela 23 a seguir:

Tabela 23 – Teste *Kruskal-Wallis* para o setor 2

Variáveis	Ano	n	Média dos Postos	<i>P Value</i>
Pessoal e encargos	2004	428	1193,32	0,005
	2005	443	1293,09	
	2006	450	1362,44	
	2007	453	1297,92	
	2008	394	1201,47	
	2009	385	1304,33	
Governo	2004	428	1362,42	0,000
	2005	443	1297,14	
	2006	450	1316,26	
	2007	453	1316,88	
	2008	394	1172,91	
	2009	385	1172,58	
Juros e aluguéis	2004	428	1191,84	0,000
	2005	443	1253,55	
	2006	450	1207,38	
	2007	453	1200,11	
	2008	394	1494,51	
	2009	385	1347,91	
JSCP e dividendos	2004	428	1260,56	0,701
	2005	443	1261,76	
	2006	450	1252,97	
	2007	453	1317,01	
	2008	394	1268,03	
	2009	385	1303,01	
Lucro retido	2004	428	1349,87	0,052
	2005	443	1235,48	
	2006	450	1257,11	
	2007	453	1293,13	
	2008	394	1206,94	
	2009	385	1319,73	

De acordo com a tabela 23, nota-se que, de 2004 a 2009, ao nível de significância de 5%, há evidências para rejeição da hipótese nula de igualdade de médias para os grupos: Pessoal, Governo, Juros e aluguéis, *P Values* apresentaram os seguintes valores 0,005; 0,000; 0,000, respectivamente. Assim, torna-se possível inferir que haja diferenças nas destinações de riqueza criada por parte das empresas constantes da amostra. De fato, para o setor 2, cuja massa crítica compõe-se essencialmente de empresas industriais, os achados indicam não ser possível que as distribuições do valor adicionado – para Pessoal, Governo, Juros e aluguéis – tenham se mantido constantes ao longo do tempo.

Ressalte-se que o setor 2 representa a maior fatia da amostra total, o que talvez esclareça, em parte, os resultados globais.

Não obstante, ao nível de significância de 5%, não há evidências para se rejeitar a hipótese nula de igualdade de médias para o grupo dos Acionistas, remunerados sob a forma de JSCP e dividendos, bem como o item Lucro retido. Nesse caso, não há diferenças entre as observações das amostras em questão.

Quanto ao setor 3, propôs-se recortar o setor de serviços em geral. Os resultados são apresentados na tabela 24 a seguir:

Tabela 24 – Teste *Kruskal-Wallis* para o setor 3

Variáveis	Ano	n	Média dos Postos	P Value
Pessoal e encargos	2004	197	616,22	0,323
	2005	219	580,77	
	2006	185	598,51	
	2007	199	568,99	
	2008	182	545,93	
	2009	174	556,61	
Governo	2004	197	569,21	0,817
	2005	219	588,92	
	2006	185	577,50	
	2007	199	602,59	
	2008	182	557,04	
	2009	174	571,88	
Juros e aluguéis	2004	197	595,26	0,302
	2005	219	588,62	
	2006	185	573,77	
	2007	199	535,21	
	2008	182	611,32	
	2009	174	567,01	

Variáveis	Ano	n	Média dos Postos	P Value
JSCP e dividendos	2004	197	517,62	0,000
	2005	219	536,33	
	2006	185	567,19	
	2007	199	608,37	
	2008	182	610,97	
	2009	174	644,40	
Lucro retido	2004	197	554,88	0,804
	2005	219	579,76	
	2006	185	576,48	
	2007	199	597,79	
	2008	182	567,26	
	2009	174	595,49	

A tabela 24 indica que, ao nível de significância de 5%, não há evidências para se rejeitar a hipótese nula de igualdade de médias para os seguintes itens: Pessoal; Governo; Juros e aluguéis; Lucro retido (*P Values* 0,323; 0,817; 0,302; 0,804, respectivamente). Dessa forma, torna-se possível inferir que não há diferenças entre as destinações a cada um dos grupos mencionados, entre 2004 a 2009.

No entanto, ao nível de significância de 5%, há evidências para a rejeição da hipótese nula de igualdade de médias para o grupo dos Acionistas, remunerados com JSCP e dividendos. Nesse caso, é possível que haja diferenças entre as observações da amostra ou que os valores não se distribuam de maneira constante ao longo do tempo.

Para o setor 4, foram demarcadas as empresas de energia; isso porque esse setor, sem qualquer agregação com ramos correlatos, é dos mais expressivos em termos de divulgação da DVA. Os resultados são apresentados na tabela 25 a seguir:

Tabela 25 – Teste *Kruskal-Wallis* para o setor 4

Variáveis	Ano	n	Média dos Postos	P Value
Pessoal e encargos	2004	106	373,63	0,844
	2005	118	344,16	
	2006	127	364,24	
	2007	123	368,84	
	2008	118	345,56	
	2009	127	363,96	
Governo	2004	106	359,09	0,602
	2005	118	351,75	
	2006	127	372,09	
	2007	123	382,37	
	2008	118	357,68	
	2009	127	336,82	

Variáveis	Ano	n	Média dos Postos	P Value
Juros e aluguéis	2004	106	381,97	0,545
	2005	118	378,29	
	2006	127	353,05	
	2007	123	352,50	
	2008	118	362,47	
	2009	127	336,59	
JSCP e dividendos	2004	106	286,75	0,004
	2005	118	374,72	
	2006	127	360,94	
	2007	123	375,54	
	2008	118	366,08	
	2009	127	385,82	
Lucro retido	2004	106	373,48	0,435
	2005	118	391,41	
	2006	127	352,31	
	2007	123	344,86	
	2008	118	359,03	
	2009	127	342,83	

A tabela 25 mostra resultados semelhantes aos obtidos para o setor 3. Considerando-se um nível de significância de 5%, não há indicações de que se possa rejeitar a hipótese nula de igualdade de médias para os grupos: Pessoal; Governo; Juros e aluguéis; Lucro retido. Os resultados indicaram não haver diferenças entre as observações das amostras consideradas ou as destinações se apresentaram de forma constante, de 2004 a 2009, sobretudo o item Pessoal com *P Value* de 0,844.

Entretanto, ao nível de significância de 5%, há evidências para a rejeição da hipótese nula de igualdade de médias para o grupo dos Acionistas, remunerados com JSCP e dividendos. Nesse caso, é possível que haja diferenças entre as observações da amostra ou que os valores não se distribuam de maneira constante ao longo do tempo.

O setor 5 compõe-se de empresas que não puderam ser agrupadas aos ramos de atuação apresentados anteriormente. Trata-se de empresas que não desempenham atividades correlatas em essência. Os resultados podem ser visualizados na tabela 26, a seguir:

Tabela 26 – Teste *Kruskal-Wallis* para o setor 5

Variáveis	Ano	n	Média dos Postos	P Value
Pessoal e encargos	2004	189	533,37	0,030
	2005	203	533,21	
	2006	226	600,71	
	2007	176	526,20	
	2008	147	496,62	
	2009	138	523,46	

Variáveis	Ano	n	Média dos Postos	P Value
Governo	2004	189	566,08	0,006
	2005	203	561,12	
	2006	226	520,26	
	2007	176	581,73	
	2008	147	458,49	
	2009	138	539,14	
Juros e aluguéis	2004	189	495,88	0,000
	2005	203	519,58	
	2006	226	503,85	
	2007	176	515,95	
	2008	147	668,99	
	2009	138	582,93	
JSCP e dividendos	2004	189	533,64	0,633
	2005	203	545,11	
	2006	226	514,06	
	2007	176	539,18	
	2008	147	558,07	
	2009	138	565,47	
Lucro retido	2004	189	554,04	0,933
	2005	203	552,22	
	2006	226	538,67	
	2007	176	524,95	
	2008	147	529,15	
	2009	138	535,72	

A tabela 26 mostra resultados diferenciados em relação aos outros grupos de setores, em virtude da diversidade de empresas que compõem essa amostra, entre outros fatores. Ao nível de significância de 5%, não há evidências para rejeição da hipótese nula de igualdade de médias para: JSCP e dividendos e Lucro retido. Nesse caso, é possível que não haja diferenças entre as observações das amostras em consideração para os anos de 2004 a 2009. Porém, considerando-se um nível de significância de 1%, deixa de haver indícios para rejeição da hipótese nula para o grupo Pessoal, ou seja, nessa situação, deixa de existir diferenças entre as observações da amostra, ao longo do período de 2004 a 2009.

Em relação aos itens Governo e Juros e aluguéis, ao nível de significância de 5% e mesmo 1%, há evidências para se rejeitar a hipótese nula de igualdade de médias, ou seja, pode haver diferenças nas destinações do valor adicionado para os grupos de Governo e Juros e aluguéis ao longo do período estudado.

O agrupamento por setores conferiu novos delineamentos ao estudo das destinações da riqueza criada por entidades da amostra. Inicialmente, os resultados globais indicaram não haver indícios de que as destinações do valor adicionado se comportassem de modo constante, para o período de 2004 a 2009; exceção feita apenas ao item lucro retido. Posteriormente, a

segregação setorial permitiu o aprofundamento da análise, pois as destinações de riqueza criada pelas empresas se comportaram de maneiras distintas, especialmente para os setores 1 (comércio em geral), 3 (serviços em geral) e 4 (energia), cujas distribuições não apresentaram, na média, diferenças expressivas.

4.4 H₄: Uma elevação do desempenho econômico-financeiro conduz a um aumento do valor adicionado destinado ao empregado

Essa hipótese parte da premissa de que as destinações de valor adicionado ao empregado possam ser esclarecidas mediante fatores que representem a evolução do desempenho econômico-financeiro de uma entidade.

A verificação dessa assertiva deu-se por meio do emprego de modelos lineares generalizados, com o suporte do SPSS, versão 17. Para a obtenção do modelo mais adequado às características do estudo, procedeu-se à comparação entre os níveis de verossimilhança de seis modelos. Os resultados encontram-se na tabela 27:

Tabela 27 – Comparação entre os níveis de *deviance* para os modelos testados em 2004

	Modelos	<i>Deviance</i>
1	Consideram-se os efeitos principais para todas as variáveis preditoras: <i>Cresc</i> , <i>Endger</i> , <i>Liqcorr</i> , <i>Rent</i>	470,597
2*	Consideram-se os efeitos principais para as variáveis: <i>Cresc</i> , <i>Liqcorr</i> , <i>Rent</i>	470,615
3	Consideram-se os efeitos principais para as preditoras: <i>Cresc</i> , <i>Endger</i> , <i>Rent</i>	471,063
4	Consideram-se os efeitos principais para as variáveis: <i>Endger</i> , <i>Liqcorr</i> , <i>Rent</i>	472,230
5*	Consideram-se os efeitos principais para: <i>Cresc</i> e <i>Rent</i>	471,329
6*	Consideram-se os efeitos principais para <i>Rent</i>	472,835

*Para os modelos 2, 5 e 6, foram retiradas, uma a uma, as variáveis que não foram significativas no modelo geral (isto é, com todas as variáveis preditoras), restando, por fim, apenas *Rent*.

A escolha do modelo dá-se em função do nível de verossimilhança ou ajustamento dos dados ao modelo estudado, que, nesse caso, pode ser mensurado pela *deviance*. Como ressalta Demétrio (2002), quanto menor o valor de *deviance*, melhor será o ajuste do modelo e melhor será seu caráter explicativo. Desse modo, o modelo mais adequado para analisar a amostra em

questão, em 2004, é o 1, em que se consideram os efeitos principais de todas as variáveis explanatórias – *Cresc*, *Endger*, *Liqcorr*, *Rent*.

Destaque-se o fato de que, à medida que são retiradas covariáveis, o nível de verossimilhança ou *deviance* aumenta ao perder potencial explicativo na variância, como pode ser confirmado pelo modelo 6, em que, uma a uma, foram retiradas as variáveis explanatórias não significativas no modelo geral, restando apenas *Rent*.

Tabela 28 – Resultados da aplicação dos Modelos Lineares Generalizados para 2004

Ano	Nº de observações	Parâmetros	B	Erro Padrão	Sig.
2004	875	Intercepto	3,637	0,0868	0,000
		<i>Cresc</i>	-0,001	0,0006	0,054
		<i>Endger</i>	0,000	0,0010	0,850
		<i>Liqcorr</i>	-0,015	0,0150	0,326
		<i>Rent</i>	-0,009	0,0013	0,000
		Dispersão	0,497 ^a	0,0221	

Cresc = Crescimento de vendas

Endgeral = Endividamento geral

Liqcorr = Liquidez corrente

Rent = Rentabilidade ajustada ao PL

^a Estimativa máxima de verossimilhança

A tabela 28 mostra que, ao nível de significância de 1%, em 2004, não há indícios para se rejeitar a hipótese de que não exista significância para o intercepto do modelo. Em relação ao parâmetro *Cresc*, ao nível de significância de 1%, não há evidências para a rejeição da hipótese de que não exista significância, ou seja, há indícios de que a variável *Cresc* não possua poder explicativo sobre a variável dependente *Vad* (distribuição percentual do valor adicionado aos empregados).

Sobre a variável preditora *Endger*, assumindo-se um nível de significância de 1%, em 2, não há indicações para se rejeitar a hipótese nula de que não exista significância para esse parâmetro. Por conseguinte, nesse ano, a variável *Endger* não assume caráter explicativo, podendo, até mesmo, ser excluída do modelo estudado. Note-se que a exclusão de qualquer variável resulta na elevação da *deviance*, pois se perde explicação na variância.

Quanto ao parâmetro *Liqcorr*, os resultados da tabela 28 apontaram que, ao nível de significância de 1%, não evidências para a rejeição da hipótese nula de não significância da variável *Liqcorr*, ou seja, em 2004, ela não apresentou caráter explicativo.

De acordo com a tabela 28, ao longo do período analisado, tomando-se como referência um nível de significância de 1%, há evidências para a rejeição da hipótese nula de não significância do parâmetro *Rent*, isto é, a variável explicativa, dada por rentabilidade ajustada ao patrimônio, sobressai-se no modelo. Destaque-se o fato de o parâmetro *Rent* apresentar sinal negativo, indicando que acréscimos de rentabilidade ajustada ao patrimônio podem resultar em decréscimos do valor adicionado destinado ao empregado (*Vadpress*).

Para 2005, novamente foram avaliados os níveis de ajustamento dos dados ao modelo testado. Os resultados estão na tabela 29 a seguir:

Tabela 29 – Comparação entre os níveis de *deviance* para os modelos testados em 2005

Modelos		<i>Deviance</i>
1	Consideram-se os efeitos principais para todas as variáveis preditoras: <i>Cresc</i> , <i>Endger</i> , <i>Liqcorr</i> , <i>Rent</i>	569,598
2*	Consideram-se os efeitos principais para as variáveis: <i>Cresc</i> , <i>Liqcorr</i> , <i>Rent</i>	571,173
3	Consideram-se os efeitos principais para as preditoras: <i>Cresc</i> , <i>Endger</i> , <i>Rent</i>	570,083
4	Consideram-se os efeitos principais para as variáveis: <i>Endger</i> , <i>Liqcorr</i> , <i>Rent</i>	571,088
5*	Consideram-se os efeitos principais para: <i>Cresc</i> e <i>Rent</i>	571,200
6*	Consideram-se os efeitos principais para <i>Rent</i>	572,588

*Para os modelos 2, 5 e 6, foram retiradas, uma a uma, as variáveis que não foram significativas no modelo geral (isto é, com todas as variáveis preditoras), restando, por fim, apenas *Rent*.

De acordo com a tabela 29, o modelo cujos dados apresentam o maior nível de verossimilhança é o 1, em que se consideram os efeitos principais das variáveis *Cresc*, *Endger*, *Liqcorr*, *Rent*. Destaque-se o modelo 3, o qual, desconsiderando-se *Liqcorr* apresenta o maior nível de ajustamento, quando comparado com os modelos 2 e 4, que, também, possuem 3 variáveis explanatórias.

Visto o modelo 1 apresentar o melhor nível de adequação de seus dados, na tabela 30, podem ser visualizados os resultados desse modelo.

Tabela 30 – Resultados da aplicação dos Modelos Lineares Generalizados para 2005

Ano	Nº de observações	Parâmetros	B	Erro Padrão	Sig.
2005	975	Intercepto	3,695	0,0817	0,000
		<i>Cresc</i>	0,002	0,0011	0,100
		<i>Endger</i>	-0,002	0,0013	0,086
		<i>Liqcorr</i>	-0,011	0,0115	0,329
		<i>Rent</i>	-0,008	0,0010	0,000
		Dispersão	0,537 ^a	0,0225	

Cresc = Crescimento de vendas

Endgeral = Endividamento geral

Liqcorr = Liquidez corrente

Rent = Rentabilidade ajustada ao PL

^a Estimativa máxima de verossimilhança

A tabela 30, para 2005, indicou resultados semelhantes aos obtidos em 2004. Ao nível de significância de 1%, em 2005, não há indícios para se rejeitar a hipótese de que não exista significância para o intercepto do modelo. Em relação ao parâmetro *Cresc*, ao nível de significância de 1%, não há evidências para a rejeição da hipótese de que não exista significância. Com respeito à variável explanatória *Endger*, tomando-se como referência um nível de significância de 1%, não há indicações para se rejeitar a hipótese nula de que não exista significância para esse parâmetro. Por conseguinte, nesse ano, a variável *Endger* não assume caráter explicativo, podendo, até mesmo, ser excluída do modelo estudado.

Quanto ao parâmetro *Liqcorr*, os resultados da tabela 30 apontaram que, ao nível de significância de 1%, não evidências para a rejeição da hipótese nula de não significância da variável *Liqcorr*, ou seja, em 2005, ela apresentou caráter explicativo.

Conforme a tabela 30, em 2005, assumindo-se um nível de significância de 1%, há evidências para a rejeição da hipótese nula de não significância do parâmetro *Rent*, isto é, a variável explicativa, dada por rentabilidade ajustada ao patrimônio, destaca-se no modelo. Note-se o fato de o parâmetro *Rent* apresentar sinal negativo, também nesse ano, indicando que acréscimos de rentabilidade ajustada ao patrimônio podem resultar em decréscimos do valor adicionado destinado ao empregado (*Vadpess*) e vice-versa.

Para 2006, também, verificou-se o nível de *deviance* dos modelos testados e os resultados são apresentados na tabela 31:

Tabela 31 – Comparação entre os níveis de *deviance* para os modelos testados em 2006

	Modelos	<i>Deviance</i>
1	Consideram-se os efeitos principais para todas as variáveis preditoras: <i>Cresc</i> , <i>Endger</i> , <i>Liqcorr</i> , <i>Rent</i>	568,819
2*	Consideram-se os efeitos principais para as variáveis: <i>Cresc</i> , <i>Liqcorr</i> , <i>Rent</i>	569,984
3	Consideram-se os efeitos principais para as preditoras: <i>Cresc</i> , <i>Endger</i> , <i>Rent</i>	569,743
4	Consideram-se os efeitos principais para as variáveis: <i>Endger</i> , <i>Liqcorr</i> , <i>Rent</i>	568,949
5*	Consideram-se os efeitos principais para: <i>Cresc</i> e <i>Rent</i>	570,292
6*	Consideram-se os efeitos principais para <i>Rent</i>	570,559

*Para os modelos 2, 5 e 6, foram retiradas, uma a uma, as variáveis que não foram significativas no modelo geral (isto é, com todas as variáveis preditoras), restando, por fim, apenas *Rent*.

De acordo com a tabela 31, o modelo cujos dados apresentam o maior nível de verossimilhança é o 1, em que se consideram os efeitos principais das variáveis *Cresc*, *Endger*, *Liqcorr*, *Rent*. Ressalte-se o modelo 4 que, desconsiderando *Cresc* apresenta o maior grau de adequação dos dados, quando comparado com os modelos 2 e 3, os quais mantêm três variáveis explanatórias, porém, com maior *deviance*. Os resultados do modelo com menor *deviance* estão apresentados na tabela 32:

Tabela 32 – Resultados da aplicação dos Modelos Lineares Generalizados para 2006

Ano	Nº de observações	Parâmetros	B	Erro Padrão	Sig.
2006	971	Intercepto	3,748	0,0785	0,000
		<i>Cresc</i>	0,000	0,0007	0,618
		<i>Endger</i>	-0,002	0,0012	0,141
		<i>Liqcorr</i>	-0,015	0,0111	0,177
		<i>Rent</i>	-0,006	0,0007	0,000
		Dispersão	0,539 ^a	0,0226	

Cresc = Crescimento de vendas

Endgeral = Endividamento geral

Liqcorr = Liquidez corrente

Rent = Rentabilidade ajustada ao PL

^a Estimativa máxima de verossimilhança

Conforme a tabela 32, notam-se resultados semelhantes aos anos de 2004 e 2005, ou seja, ao nível de 1%, não há indícios para a rejeição da hipótese nula de não significância para os parâmetros *Cresc*, *Endger* e *Liqcorr*. Desse modo, essas variáveis não podem explicar o comportamento das distribuições percentuais de valor adicionado aos empregados (*Vad*). Contudo, assumindo-se um nível de significância de 1%, há evidências para que a hipótese

nula seja rejeitada para a variável *Rent*, ou seja, a rentabilidade ajustada ao PL destaca-se no modelo. O sinal negativo indica que acréscimos na rentabilidade ajustada ao patrimônio podem resultar em decréscimos do valor adicionado destinado ao empregado (*Vadpress*).

Para 2007, foram obtidos os seguintes valores de *deviance*, conforme a tabela 33:

Tabela 33 – Comparação entre os níveis de *deviance* para os modelos testados em 2007

	Modelos	<i>Deviance</i>
1	Consideram-se os efeitos principais para todas as variáveis preditoras: <i>Cresc</i> , <i>Endger</i> , <i>Liqcorr</i> , <i>Rent</i>	585,538
2*	Consideram-se os efeitos principais para as variáveis: <i>Cresc</i> , <i>Liqcorr</i> , <i>Rent</i>	585,964
3	Consideram-se os efeitos principais para as preditoras: <i>Cresc</i> , <i>Endger</i> , <i>Rent</i>	586,754
4	Consideram-se os efeitos principais para as variáveis: <i>Endger</i> , <i>Liqcorr</i> , <i>Rent</i>	590,623
5*	Consideram-se os efeitos principais para: <i>Cresc</i> e <i>Rent</i>	586,772
6*	Consideram-se os efeitos principais para <i>Rent</i>	591,823

*Para os modelos 2, 5 e 6, foram retiradas, uma a uma, as variáveis que não foram significativas no modelo geral (isto é, com todas as variáveis preditoras), restando, por fim, apenas *Rent*.

A tabela 33 mostra que o modelo 1 – considerando os efeitos principais para as variáveis preditoras *Cresc*, *Endger*, *Liqcorr*, *Rent* – obteve a menor *deviance* (585,538), indicando que os dados, nesse modelo, estão mais bem ajustados que em relação aos demais. Destaque-se o efeito causado pela retirada de *Cresc* no modelo 4: um salto no nível de verossimilhança, pois, conforme indicará a tabela seguinte, em 2007, esse parâmetro é significativo ao nível de 5%.

Os achados do modelo de menor *deviance* estão apresentados na tabela 34 a seguir:

Tabela 34 – Resultados da aplicação dos Modelos Lineares Generalizados para 2007

Ano	Nº de observações	Parâmetros	B	Erro Padrão	Sig.
2007	976	Intercepto	3,837	0,0906	0,000
		<i>Cresc</i>	-0,003	0,0010	0,002
		<i>Endger</i>	-0,001	0,0013	0,378
		<i>Liqcorr</i>	-0,025	0,0166	0,127
		<i>Rent</i>	-0,014	0,0009	0,000
		Dispersão	0,551 ^a	0,0230	

Cresc = Crescimento de vendas

Endgeral = Endividamento geral

Liqcorr = Liquidez corrente

Rent = Rentabilidade ajustada ao PL

^a Estimativa máxima de verossimilhança

De acordo com a tabela 34, ao nível de significância de 1%, não há evidências para a rejeição da hipótese de que não haja significância para os parâmetros *Endger* e *Liqcorr*, ou seja, essas variáveis não apresentam caráter explicativo para a amostra em consideração, em 2007. Entretanto, a variável *Cresc* assume relevância no modelo, apresentando sinal negativo, quer dizer, ao nível de significância de 1%, há evidências para se rejeitar a hipótese nula. Dessa maneira, em 2007, há indícios de que aumentos do crescimento de vendas podem estar acompanhados de diminuições do valor adicionado destinado aos empregados.

Além disso, como nos anos anteriores, ao nível de significância de 1%, não há indícios para a rejeição da hipótese nula no que se refere ao parâmetro *Rent*, o qual, também, apresenta sinal negativo, indicando que aumentos na rentabilidade ajustada ao PL podem resultar em diminuições das distribuições percentuais do valor adicionado aos empregados (*Vad*), sendo o contrário também verdadeiro.

Em 2008, foram comparados os níveis de ajustamento dos modelos testados e os resultados podem ser visualizados na tabela 35:

Tabela 35 – Comparação entre os níveis de *deviance* para os modelos testados em 2008

	Modelos	<i>Deviance</i>
1	Consideram-se os efeitos principais para todas as variáveis preditoras: <i>Cresc</i> , <i>Endger</i> , <i>Liqcorr</i> , <i>Rent</i>	513,172
2*	Consideram-se os efeitos principais para as variáveis: <i>Cresc</i> , <i>Liqcorr</i> , <i>Rent</i>	513,202
3	Consideram-se os efeitos principais para as preditoras: <i>Cresc</i> , <i>Endger</i> , <i>Rent</i>	513,883
4	Consideram-se os efeitos principais para as variáveis: <i>Endger</i> , <i>Liqcorr</i> , <i>Rent</i>	513,600
5*	Consideram-se os efeitos principais para: <i>Cresc</i> e <i>Rent</i>	514,354
6*	Consideram-se os efeitos principais para <i>Rent</i>	514,791

*Para os modelos 2, 5 e 6, foram retiradas, uma a uma, as variáveis que não foram significativas no modelo geral (isto é, com todas as variáveis preditoras), restando, por fim, apenas *Rent*.

A tabela 35 indica que o modelo com maior nível de verossimilhança é o 1: 513,172. Esse modelo considera os efeitos principais das variáveis *Cresc*, *Endger*, *Liqcorr*, *Rent*. Ressalte-se que, em 2008, o modelo 2, do qual se retirou o parâmetro *Endger*, também, apresentou um nível significativo de ajustamento, quando comparado aos demais modelos.

Os resultados obtidos para o modelo 1, em 2008, podem ser visualizados na tabela 36:

Tabela 36 – Resultados da aplicação dos Modelos Lineares Generalizados para 2008

Ano	Nº de observações	Parâmetros	B	Erro Padrão	Sig.
2008	834	Intercepto	3,425	0,1108	0,000
		<i>Cresc</i>	0,000	0,0011	0,380
		<i>Endger</i>	0,000	0,0015	0,817
		<i>Liqcorr</i>	0,027	0,0246	0,270
		<i>Rent</i>	-0,004	0,0007	0,000
		Dispersão	0,564 ^a	0,0254	

Cresc = Crescimento de vendas

Endgeral = Endividamento geral

Liqcorr = Liquidez corrente

Rent = Rentabilidade ajustada ao PL

^a Estimativa máxima de verossimilhança

Em 2008, conforme a tabela 36, ao nível de significância de 1%, não há indícios para a rejeição da hipótese de que não exista significância em relação aos parâmetros *Cresc*, *Endger* e *Liqcorr*, isto é, nesse modelo de efeitos principais essas variáveis não assumem caráter explanatório para variável dependente valor adicionado destinado ao empregado (*Vad*).

Contudo, considerando-se o mesmo nível de significância de 1%, há evidências para se rejeitar a hipótese nula no que se refere ao parâmetro *Rent*, ou seja, essa variável possui cunho explicativo e, nesse caso, o sinal indica que aumentos ou diminuições na rentabilidade ajustada ao PL podem resultar em diminuições ou aumentos, respectivamente, nas distribuições percentuais do valor adicionado aos empregados.

Em 2009, novamente, verificaram-se os níveis de ajustamento de dados dos modelos testados, como pode ser visto na tabela 37:

Tabela 37 – Comparação entre os níveis de *deviance* para os modelos testados em 2009

	Modelos	<i>Deviance</i>
1	Consideram-se os efeitos principais para todas as variáveis preditoras: <i>Cresc</i> , <i>Endger</i> , <i>Liqcorr</i> , <i>Rent</i>	499,081
2*	Consideram-se os efeitos principais para as variáveis: <i>Cresc</i> , <i>Liqcorr</i> , <i>Rent</i>	499,440
3	Consideram-se os efeitos principais para as preditoras: <i>Cresc</i> , <i>Endger</i> , <i>Rent</i>	499,306
4	Consideram-se os efeitos principais para as variáveis: <i>Endger</i> , <i>Liqcorr</i> , <i>Rent</i>	502,070

Modelos		Deviance
5*	Consideram-se os efeitos principais para: <i>Cresc</i> e <i>Rent</i>	499,473
6*	Consideram-se os efeitos principais para <i>Rent</i>	502,578

*Para os modelos 2, 5 e 6, foram retiradas, uma a uma, as variáveis que não foram significativas no modelo geral (isto é, com todas as variáveis preditoras), restando, por fim, apenas *Rent*.

A tabela 37 mostra que o modelo 1 – considerando os efeitos principais de *Cresc*, *Endger*, *Liqcorr* e *Rent* – obteve a menor *deviance*: 499,081. Logo, o referido modelo possui o melhor ajustamento de seus dados, quando comparados aos demais.

Os resultados, considerando o modelo de menor *deviance*, para 2009 estão na tabela38:

Tabela 38 – Resultados da aplicação dos Modelos Lineares Generalizados para 2009

Ano	Nº de observações	Parâmetros	B	Erro Padrão	Sig.
2009	837	Intercepto	3,503	0,1084	0,000
		<i>Cresc</i>	0,002	0,0011	0,022
		<i>Endger</i>	0,001	0,0015	0,419
		<i>Liqcorr</i>	0,015	0,0234	0,526
		<i>Rent</i>	-0,010	0,0011	0,000
		Dispersão	0,548 ^a	0,0247	

Cresc = Crescimento de vendas

Endgeral = Endividamento geral

Liqcorr = Liquidez corrente

Rent = Rentabilidade ajustada ao PL

^a Estimativa máxima de verossimilhança

Semelhante aos anos anteriores, em 2009, ao nível de significância de 1%, não há evidências para a rejeição da hipótese nula de que não exista significância em relação aos parâmetros *Cresc*, *Endger* e *Liqcorr*, isto é, nesse modelo de efeitos principais essas variáveis não assumem caráter explicativo para as destinações percentuais do valor adicionado aos empregados. Entretanto, considerando esse mesmo nível de significância, há indícios para se rejeitar a hipótese nula quanto à variável preditora *Rent*, assim, torna-se possível inferir que a rentabilidade ajustada ao PL detenha poder explicativo sobre as distribuições percentuais do valor adicionado aos empregados.

De modo geral, o modelo linear generalizado indicou que as variáveis *Cresc*, *Endger* e *Liqcorr* não possuem significância para explicar o comportamento da parcela do valor

adicionado destinada aos empregados. Digno de nota é, também, o fato de que a variável determinante de desempenho econômico-financeiro, *Rent*, e detentora de potencial explanatório, apresente sinal negativo, pois isso contraria a premissa inicial de que elevações do desempenho econômico-financeiro possam conduzir a um aumento do valor adicionado destinado aos empregados.

Vale lembrar que Rutherford (1981) não provou empiricamente que determinadas interpretações sobre a DVA constituem falácias. Além disso, desempenho econômico-financeiro pode ser definido a partir de outros parâmetros, tornando possíveis novos achados acerca dessa discussão.

4.5 H₅: Um aumento do valor adicionado destinado ao empregado representa um aumento salarial (gastos com salários).

Essa hipótese sugere a existência de correlação entre o valor adicionado destinado ao empregado e os gastos com folha de salários. Estatisticamente, pode ser expressa assim:

H_0 : não há correlação entre valor adicionado destinado ao empregado e gastos com folha salarial.

H_1 : há correlação entre valor adicionado destinado ao empregado e gastos com folha salarial.

Para a verificação dessa hipótese, utilizaram-se os coeficientes de correlação de *Spearman*, com o apoio do SPSS, versão 15. Os resultados estão indicados na tabela 39.

De acordo com a tabela 39, é possível notar a existência de algum relacionamento estatístico entre o valor adicionado destinado aos empregados e os valores gastos com salários, informação que as empresas fornecem à Fipecafi por meio de questionário para participarem da edição Melhores e Maiores, da Revista Exame. Em todos os anos da análise, ao nível de significância de 1%, são identificadas evidências que conduzam à rejeição da hipótese nula, ou seja, as variáveis Pessoal (parcela percentual do valor adicionado destinado aos empregados) e Salários (gastos com folha salarial) estão positivamente associadas.

Tabela 39 – Correlações de *Spearman* para a amostra geral

		Salários_ 04	Salários_ 05	Salários_ 06	Salários_ 07	Salários_ 08	Salários_ 09
Pessoal_04	Spearman's rho	0,199(**)					
	Sig. (2-tailed)	0,000					
	N	976					
Pessoal_05	Spearman's rho		0,235(**)				
	Sig. (2-tailed)		0,000				
	N		1009				
Pessoal_06	Spearman's rho			0,183(**)			
	Sig. (2-tailed)			0,000			
	N			1075			
Pessoal_07	Spearman's rho				0,254(**)		
	Sig. (2-tailed)				0,000		
	N				1020		
Pessoal_08	Spearman's rho					0,324(**)	
	Sig. (2-tailed)					0,000	
	N					834	
Pessoal_09	Spearman's rho						0,315(**)
	Sig. (2-tailed)						0,000
	N						850

** Correlation is significant at the 0,01 level (2-tailed)

O sinal positivo para a correlação de *Spearman* indica que as posições altas (baixas) de uma variável correspondem a posições altas (baixas) da outra; de modo que à medida que se verifica as distribuições do valor adicionado aos empregados aumentarem é possível que os gastos com a folha de salários também estejam aumentando (STEVENSON, 1981).

Para os anos de 2008 e 2009, os coeficientes de correlação de *Spearman* apresentaram-se em níveis moderados, isto é, torno de 30% (STEVENSON, 1981). Destaque-se que, nesses anos, ocorreram os níveis mais elevados de associação positiva: 0,324 e 0,315, respectivamente.

No entanto, para os anos de 2004, 2005, 2006 e 2007, o nível de associação entre o valor adicionado destinado aos empregados e os gastos com a folha de salários é fraco, em torno de 20%. Indicando um baixo grau de relacionamento entre essas variáveis; tornando-se necessárias análises adicionais que possam esclarecer o comportamento das variáveis em questão (STEVENSON, 1981).

Além disso, os resultados do teste de *Kruskal-Wallis* indicaram que, ao longo do período analisado, há evidências para se rejeitar a hipótese nula de igualdade das médias para o grupo de Pessoal. Significa inferir que é possível que as destinações de riqueza criada ao mencionado grupo tenham apresentado diferenças entre 2004 e 2009, e que tenham

correspondência positiva, ainda que fraca, para os anos de 2004 a 2007, mas moderada para 2008 e 2009, com os gastos da folha de salários das empresas.

Os resultados obtidos parecem comprovar a premissa inicial de um aumento do valor adicionado destinado aos empregados representa um aumento salarial (gastos com salários), embora Rutherford (1981) tenha desenvolvido argumento em contrário. A amostra considerada, de 2004 a 2009, com 5.764 DVAs, por meio do coeficiente de *Spearman*, indicou a existência de correlação moderada e positiva para os anos 2008 e 2009, bem como correlação fraca e positiva para os anos de 2004 a 2007. Naturalmente, para avaliar a evolução de ganhos salariais é necessário aprofundar a análise, pois o setor de atuação da empresa pode fazer a diferença em como a mão de obra será remunerada.

Os resultados para o setor 1 – caracterizado por empresas do ramo de atividade comercial – estão expostos na tabela 40 a seguir:

Tabela 40 – Correlações de *Spearman* para o setor 1

		Salários_ 04	Salários_ 05	Salários_ 06	Salários_ 07	Salários_ 08	Salários_ 09
Pessoal_04	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N	0,215(*) 0,026 107					
Pessoal_05	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N		0,178(*) 0,041 133				
Pessoal_06	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N			0,260(**) 0,002 135			
Pessoal_07	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N				0,405(**) 0,000 133		
Pessoal_08	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N					0,339(**) 0,000 118	
Pessoal_09	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N						0,405(**) 0,000 114

* Correlação é significativa ao nível de 0.05 (2-tailed).

** Correlação é significativa ao nível de 0.01 (2-tailed).

As correlações de *Spearman* para o setor não indicaram posição muito diferente em relação aos níveis globais de associação, ao longo dos anos. Para 2004 e 2005, considerando-se um nível de significância de 5%, há evidências para se rejeitar a hipótese nula, isto é, as variáveis Pessoal (parcela percentual do valor adicionado destinado aos empregados) e Salários (gastos

com folha salarial) estão associadas a um grau de 0,215 e 0,178, respectivamente. Embora exista algum nível de associação, esse é fraco e positivo.

Em 2006, ao nível de significância de 5%, são identificadas evidências para a rejeição da hipótese nula de que não haja associação entre as variáveis Pessoal e Salários; porém, o grau de associação positiva é fraco.

Para os anos de 2007, 2008 e 2009, ao nível de significância de 1%, são reconhecidos indícios que induzam à rejeição da hipótese nula, isto é, as variáveis Pessoal e Salários estão moderada e positivamente associadas: - 0,405; 0,339; 0,405, respectivamente. Nesse caso, a associação ainda se mantém em níveis moderados, porém mais fortes do que na amostra global, sem separação por setores.

Em relação ao setor 2, caracterizado basicamente por empresas do ramo industrial, foram obtidos os seguintes resultados, conforme exposto na tabela 41:

Tabela 41 – Correlações de Spearman para o setor 2

		Salários_ 04	Salários_ 05	Salários_ 06	Salários_ 07	Salários_ 08	Salários_ 09
Pessoal_04	Spearman's rho	0,084					
	Sig. (2-tailed)	0,089					
	N	410					
Pessoal_05	Spearman's rho		0,114(*)				
	Sig. (2-tailed)		0,022				
	N		405				
Pessoal_06	Spearman's rho			0,054			
	Sig. (2-tailed)			0,265			
	N			434			
Pessoal_07	Spearman's rho				0,142(**)		
	Sig. (2-tailed)				0,003		
	N				424		
Pessoal_08	Spearman's rho					0,233(**)	
	Sig. (2-tailed)					0,000	
	N					348	
Pessoal_09	Spearman's rho						0,293(**)
	Sig. (2-tailed)						0,000
	N						351

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Em 2004 e 2006, há evidências para não se rejeitar a hipótese de que não haja algum grau de associação entre as variáveis Pessoal e Salários; ou seja, estatisticamente, não há correlação

entre esses itens. Para 2005, ao nível de significância de 5%, há evidências para rejeitar a hipótese nula; no entanto, o grau de associação positiva é bem fraco: 0,114.

Para os anos de 2007, 2008 e 2009, considerando-se um nível de significância de 1%, não há indícios para que a hipótese nula seja rejeitada, ou seja, é possível que haja algum grau de associação entre Pessoal e Salários, entretanto, a correlação positiva é fraca: 0,142; 0,233; 0,293, respectivamente.

Em relação ao setor 3, formado basicamente por empresas do setor de serviços, foram obtidos os seguintes resultados, conforme exposto na tabela 42:

Tabela 42 – Correlações de *Spearman* para o setor 3

		Salários_ 04	Salários_ 05	Salários_ 06	Salários_ 07	Salários_ 08	Salários_ 09
Pessoal_04	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N	0,196(**) 0,007 187					
Pessoal_05	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N		0,398(**) 0,000 199				
Pessoal_06	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N			0,349(**) 0,000 176			
Pessoal_07	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N				0,398(**) 0,000 184		
Pessoal_08	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N					0,409(**) 0,000 146	
Pessoal_09	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N						0,394(**) 0,000 154

** Correlação é significativa ao nível de 0.01(2-tailed).

Para o setor 3, ao nível de significância de 1%, há evidências que conduzam à rejeição da hipótese nula, ou seja, existe algum nível de associação entre Pessoal e Salários no período sob análise. Em 2004, o grau de associação positiva é fraco (0,196); para os demais anos, a correlação positiva é moderada – 0,398, em 2005; 0,349, em 2006; 0,398, em 2007; 0,409, em 2008; 0,394, em 2009.

Para o setor 4, composto por empresas de energia, as correlações de *Spearman* estão apresentadas na tabela 43 a seguir:

Tabela 43 – Correlações de *Spearman* para o setor 4

		Salários_ 04	Salários_ 05	Salários_ 06	Salários_ 07	Salários_ 08	Salários_ 09
Pessoal_04	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N	0,352(**) 0,000 95					
Pessoal_05	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N		0,497(**) 0,000 94				
Pessoal_06	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N			0,447(**) 0,000 111			
Pessoal_07	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N				0,301(**) 0,001 110		
Pessoal_08	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N					0,513(**) 0,000 99	
Pessoal_09	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N						0,534(**) 0,000 112

** Correlação é significativa ao nível de 0.01(2-tailed).

Em todo o período de análise, 2004 a 2009, considerando-se um nível de significância de 1%, há evidências para que a hipótese nula seja rejeitada, ou seja, é possível inferir que exista algum grau de associação entre Pessoal e Salários. Nesse caso, as correlações são positivas e se apresentam em níveis moderados, destacando-se 2009 com grau de associação positiva de 0,534. Para 2004, 2005, 2006, 2007 e 2008, as correlações positivas foram de 0,352; 0,497; 0,447; 0,301; 0,513, respectivamente.

Embora os resultados para setor 4 acompanhem a tendência dos resultados globais, no sentido de evidenciarem associação positiva entre o valor adicionado destinado aos empregados e os gastos com folha de salários, destaca-se a elevação dos níveis de correlação: de parâmetro fraco para moderado. Os achados para as empresas de energia elétrica realçam a ideia de um aumento do valor adicionado distribuído aos empregados resulta em aumento salarial. Ressalte-se, apenas, que Rutherford (1981) argumenta em contrário, questionando, sobretudo, possíveis generalizações nessa interpretação, sem levar em conta a estrutura de mão de obra utilizada pela entidade.

O setor 5, formado por empresas de ramos diversos de atuação, apresentou os seguintes resultados, conforme a tabela 44:

Tabela 44 – Correlações de *Spearman* para o setor 5

		Salários_ 04	Salários_ 05	Salários_ 06	Salários_ 07	Salários_ 08	Salários_ 09
Pessoal_04	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N	0,296(**) 0,000 177					
Pessoal_05	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N		0,235(**) 0,002 178				
Pessoal_06	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N			0,167(*) 0,014 219			
Pessoal_07	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N				0,241(**) 0,002 169		
Pessoal_08	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N					0,314(**) 0,000 123	
Pessoal_09	Spearman's rho Sig. (2-tailed) N						0,111 0,229 119

* Correlação é significativa ao nível de 0.05(2-tailed).

** Correlação é significativa ao nível de 0.01(2-tailed).

Para o setor 5, em todos os anos da amostra, vê-se um baixo grau de associação positiva entre as variáveis Pessoal e Salários. O coeficiente de correlação mais elevado deu-se em 2008, 0,314 – ainda sob parâmetros de associação moderada. Ressalte-se o fato de que esse setor congrega as empresas que não possuem, necessariamente, afinidade quanto ao ramo de atuação.

De fato, é digna de nota a importância de se considerar outros atributos nessa análise, como a influência da origem do capital e mesmo o impacto de agregados macroeconômicos, como inflação, taxa de juros.

A verificação empírica, mediante modelos estatísticos aplicados a uma amostra composta por 6.286 empresas, no período de 2004 a 2009, permitiu um real aprofundamento do entendimento acerca da DVA. No entanto, este estudo não permite a construção de generalizações para toda e qualquer situação, em virtude das limitações inerentes ao tipo de amostra explorada: não aleatória.

Um dos objetivos específicos deste trabalho é caracterizar a amostra de acordo com os setores de atuação. Assim, para cada hipótese, procedeu-se à repetição dos testes, considerando-se os ramos de atividade. O quadro 4 apresenta uma síntese dos achados conforme a amostra:

Quadro 4 – Caracterização dos setores por meio dos resultados

Hipóteses	Achados por setor*				
	1 – Comércio	2 – Indústria	3 – Serviços	4 – Energia elétrica	5 – Diversos
H ₁ : Quando o lucro líquido aumenta, há um aumento do valor adicionado.	Existe associação moderada e positiva entre lucro líquido ajustado e valor adicionado em todos os anos.	Permanece a tendência de associação positiva entre as variáveis, todavia, em níveis mais elevados. Em 2004, é forte.	As variáveis estão positivamente e moderadamente associadas, em todo o período.	Em todos os anos, as variáveis lucro líquido ajustado e valor adicionado estão positiva e fortemente associadas, exceção feita ao ano de 2005, em que o grau de relacionamento é moderado.	Há correlação positiva e moderada entre as variáveis.
H ₂ : Um aumento do valor adicionado distribuído ao empregado conduz a um aumento do valor adicionado destinado ao acionista.	Entre 2004 e 2007, não há associação significativa entre as variáveis. Em 2008 e 2009, há correlação fraca e negativa.	Em todos os anos, há associação fraca e negativa as variáveis.	Os coeficientes de <i>Spearman</i> indicaram níveis moderados e negativos de relacionamento entre as variáveis.	Entre 2005 e 2009, existe um relacionamento moderado e negativo entre as variáveis. Em 2004, essa associação é fraca.	Em 2004 e 2005, existe associação negativa e fraca. Em 2006, 2008 e 2009, o grau de relacionamento é fraco e, em 2007, inexistente.
H ₃ : As destinações do valor adicionado distribuem-se igualmente ao longo do tempo.	Na média, não há diferenças entre as observações da amostra, exceção feita ao item “Juros e aluguéis”, o qual não se apresentou de modo constante.	Há diferenças nas destinações de riqueza criada por parte das empresas constantes da amostra, salvo em relação aos itens JSCP e dividendos e lucros retidos.	Salvo em relação ao item JSCP e dividendos, não foram identificadas diferenças estatísticas, na média, para os demais grupos de destinatários do valor adicionado.	Não foram identificadas diferenças estatísticas, na média, para os grupos de destinatários do valor adicionado, exceto quanto aos Acionistas, cujas observações não se apresentaram de forma constante.	Os itens Pessoal, JSCP/dividendos e Lucros retidos não apresentaram diferenças entre as suas observações, comportando-se de modo constante ao longo dos anos considerados. Os demais grupos de destinação de riqueza indicaram diferenças.
H ₅ : Um aumento do valor adicionado destinado ao empregado representa um aumento dos gastos com salários.	Entre 2004 e 2006, existe associação entre as variáveis fraca e positiva. De 2007 a 2009, a correlação é positiva e moderada.	De 2004 a 2006, não há correlação entre o valor adicionado distribuído aos empregados e os gastos com salários. Entre 2007 e 2009, o nível de associação é fraco e positivo.	Em 2004, o grau de associação positiva é fraco e, para os demais anos, a correlação positiva é moderada.	As correlações entre as variáveis são positivas e se apresentam em níveis moderados.	As variáveis Pessoal e Salários estão fraca e positivamente associadas; apenas em 2008, moderada.

*A segregação setorial não foi utilizada para H₄, na aplicação do modelo linear generalizado.

Para todos os setores, com exceção do 4 (quatro), o lucro líquido ajustado está positivamente e moderadamente associado ao valor adicionado, ou seja, essas variáveis comportam-se na mesma direção ou, ainda, elevações do lucro líquido ajustado podem estar acompanhadas de aumentos do valor adicionado, e vice-versa. O setor 4, formado pelas empresas de energia elétrica, destaca-se por apresentar um grau positivo e forte de relacionamento entre esses itens.

Os setores 1, 2 e 5 não apresentam expressiva associação entre o valor adicionado distribuído ao empregado e a riqueza destinada aos acionistas, sob a forma de JSCP e dividendos. Já os setores 3 e 4 revelam níveis moderados e de sinal negativo, indicando que as variações na destinação de valor adicionado aos empregados e acionistas seguem em direções opostas.

Em geral, para os setores 1, 3 e 4, não foram identificadas, na média, diferenças entre as observações da amostra, isto é, as destinações do valor adicionado apresentaram-se de modo constante. No setor 2, foram identificadas diferenças nas destinações da riqueza gerada pelas empresas.

O setor 4 destaca-se em relação aos demais por apresentar correlação positiva e moderada entre o valor adicionado destinado ao empregado e os gastos com salários, ao longo de todo o período. Isso indica a possibilidade de que elevações da riqueza atribuída aos empregados representem aumento salarial.

Este trabalho propôs um aprofundamento do entendimento acerca da DVA a partir das discussões inauguradas por Rutherford (1981), que em um esforço pioneiro aborda algumas das possíveis interpretações sobre essa demonstração, apontando afirmações falaciosas. Desse modo, este estudo estabeleceu hipóteses baseadas no trabalho de Rutherford (1981) e as verificou empiricamente. O quadro 5 apresenta uma síntese, comparando as premissas e conclusões de Rutherford (1981) com as hipóteses estabelecidas para fins dessa pesquisa e o respectivos resultados.

Quadro 5 – Síntese comparativa dos achados

Premissas originais	Conclusões de Rutherford (1981)	Hipóteses	Achados empíricos para a amostra geral
Um aumento do valor adicionado deve aumentar o lucro.	A DVA pode mascarar os custos de produção, indicando aumento do valor adicionado, sem, com isso, passar a remunerar mais os acionistas, por meio de elevações do lucro.	H ₁ : Quando o lucro líquido aumenta, há um aumento do valor adicionado.	Há associação positiva e moderada entre as variáveis, indicando que os aumentos do lucro ajustado foram acompanhados de uma elevação da riqueza gerada.
Um aumento do valor adicionado por empregado deve beneficiar os acionistas.	Alterações no sistema de produção podem gerar um acréscimo do valor adicionado por empregado e, por conseguinte, diminuição da remuneração ao acionista.	H ₂ : Um aumento do valor adicionado distribuído ao empregado conduz a um aumento do valor adicionado destinado ao acionista.	As variáveis Pessoal e Acionistas estão moderada e negativamente associadas, sugerindo que aumentos do valor adicionado destinado ao empregado podem conduzir a reduções da riqueza destinada aos acionistas, e vice-versa.
As distribuições do valor adicionado se distribuem igualmente ao longo do tempo.	Verifica-se a impossibilidade de fixar proporções de distribuição para os aumentos de valor adicionado. Na situação apresentada, surge a figura do capital de terceiros; de modo que o aumento de riqueza criada distribui-se apenas entre empregados e financiadores, restando ao acionista a mesma parcela de valor adicionado antes do incremento da produção.	H ₃ : As destinações do valor adicionado distribuem-se igualmente ao longo do tempo.	Há diferenças nas distribuições das amostras, exceção feita ao item Lucro retido.
Um valor adicionado por empregado relativamente elevado representa um desempenho econômico superior.	O valor adicionado por empregado representa uma medida combinada de intensidade de capital e de eficiência na utilização de capital e mão de obra, não sendo possível segregar esses componentes e determinar o desempenho econômico.	H ₄ : Uma elevação do desempenho econômico-financeiro conduz a um aumento do valor adicionado destinado ao empregado.	Apenas <i>Rent</i> tem potencial explanatório no modelo, apresentando sinal negativo, indicando que aumentos na rentabilidade ajustada ao PL podem resultar em diminuições nas distribuições percentuais do valor adicionado aos empregados, e vice-versa.
Um aumento do valor adicionado por empregado não representa aumento salarial.	Qualquer entidade intensiva em mão de obra, como um hotel, apresentará uma proporção mais elevada de valor adicionado por empregado do que uma indústria química, por exemplo. Isso não significa que os trabalhadores do hotel ganhem mais do que os da indústria química.	H ₅ : Um aumento do valor adicionado destinado ao empregado representa um aumento dos gastos com salários.	As variáveis Pessoal e Salários estão positivamente associadas. De 2004 a 2007, a correlação é fraca e, em 2008 e 2009, moderada.

Os resultados dos testes estatísticos confirmaram, para a amostra considerada, algumas das argumentações de Rutherford (1981), como, por exemplo, a segunda hipótese cujos achados indicaram que aumentos do valor adicionado destinado ao empregado podem conduzir a reduções da riqueza destinada aos acionistas, e vice-versa. Do mesmo modo, os testes de médias reforçaram a dificuldade em estabelecer proporções das destinações da riqueza criada por uma entidade, ainda que a segregação setorial tenha trazido diferentes resultados.

Ressalte-se que os achados da pesquisa permitiram refutar a argumentação de Rutherford (1981), como, para as hipóteses: (1), na qual ele defendeu que aumentos do valor adicionado não estão relacionados a elevações do lucro líquido, no entanto, as correlações indicaram o contrário; (4), em que o autor argumentou que o desempenho econômico não pode estar associado à distribuição de valor adicionado aos empregados, porém, o modelo linear generalizado com função gama revelou que a variável rentabilidade ajustada ao patrimônio líquido tem caráter explicativo sobre a riqueza destinada aos empregados; (5), em relação à qual, Rutherford afirmou que elevações do valor adicionado não representam, necessariamente, aumento salarial, contudo, os resultados apontaram para a existência de um relacionamento positivo e moderado entre valor adicionado destinado aos empregados e gastos com salários.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A relação entre entidade empresarial e comunidade à sua volta implica, invariavelmente, a necessidade de se prestarem contas. A DVA, por muitas razões, apresenta-se como importante instrumento de *accountability*, capaz de atender diferentes categorias de usuários da informação contábil, ao evidenciar, de forma confiável, a criação e a distribuição de riqueza entre as diversas partes interessadas.

A existência da DVA dá-se de modo particular no Brasil, pois ela se apresenta de forma mais consistente que em outros países, por meio de amarrações com outras demonstrações contábeis, em especial a DRE, que são costumeiramente auditadas. Assim, compreender mais claramente as informações emanadas dessa demonstração é essencial e, para tanto, o presente trabalho buscou lançar luz sobre a interpretação da DVA.

O objetivo do trabalho foi identificar verdades e mitos nas interpretações da DVA, tendo em vista responder à questão de pesquisa: Quais as verdades e os mitos contidos na interpretação da DVA? Além disso, buscou-se identificar o possível impacto do setor de atuação na interpretação da DVA. Na verificação das hipóteses, puderam-se notar diferenças entre os setores de atuação das empresas na amostra.

O trabalho partiu das discussões iniciadas por Rutherford (1981) que abordou as implicações originadas numa interpretação simplista da DVA, as quais podem induzir a algumas premissas falaciosas. O autor desenvolve alguns exemplos com base na atividade de uma indústria, em que a remuneração dos capitais de terceiros e do próprio é apresentada numa única linha e a tributação e a depreciação são desconsideradas.

A investigação deu-se a partir de uma abordagem metodológica exploratória e empírico-analítica, para a qual se estabeleceu a problemática a ser investigada, objetivos, hipóteses, plataforma teórica, levantamento de dados e conclusões. A amostra estudada é não aleatória, em que talvez pese a maior limitação do estudo haja vista não ser possível extrapolar os achados para a população, e foi extraída do banco de dados, mantido pela Fipecafi e base de elaboração da edição Melhores e Maiores da Revista Exame. O período considerado foi de

2004 a 2009. O critério de seleção das empresas constantes da amostra baseou-se na apresentação da DVA em qualquer um dos anos considerados no estudo. Destaque-se que nem sempre as empresas publicaram a DVA para o período analisado, há casos em que apenas a apresentaram à revista Melhores e Maiores, como parte dos critérios de participação.

Os resultados indicaram haver correlação positiva e moderada entre valor adicionado e lucro líquido ajustado, mostrando que elevações do lucro podem estar acompanhadas de aumentos do valor adicionado, contrariando a argumentação de Rutherford (1981). A segregação setorial não apontou resultados distintos em relação à amostra global, mas realçou a tendência observada, especialmente os setores 2 e 4, empresas do ramo industrial e de energia, respectivamente, os quais apresentaram níveis moderados e fortes de associação positiva entre riqueza gerada e lucro líquido ajustado.

A verificação da segunda hipótese (*um aumento do valor adicionado distribuído ao empregado conduz a um aumento do valor adicionado destinado ao acionista*) indicou haver algum relacionamento estatístico entre o valor adicionado destinado aos empregados e o destinado aos acionistas, sob a forma de juros sobre capital próprio e dividendos, embora essa associação negativa tenha se apresentado em nível moderado. O sinal negativo indica que o comportamento dessas variáveis se dá em direções opostas, isto é, o aumento de um pode indicar a diminuição do outro.

Nesse caso, a consideração dos setores de atuação apontou algumas diferenças, como, por exemplo, para o setor 1, constituído basicamente por empresas comerciais, no qual não se identificou significativo nível de associação. Nos demais setores, identificou-se uma associação negativa e moderada entre as variáveis testadas. Os coeficientes de *Spearman* apoiaram, parcialmente a argumentação de Rutherford (1981), o qual defendeu que aumentos do valor adicionado distribuído aos empregados não, necessariamente, representam elevações da riqueza destinada aos acionistas. Contudo, não é possível inferir em que direções ocorrem as variações nas observações de Pessoal e Acionistas, ao longo dos anos considerados.

Ademais, os resultados globais dos testes de médias indicaram não haver indícios de que as destinações do valor adicionado se comportassem de modo constante, para o período de 2004 a 2009, exceção feita ao item lucro retido; isso fortalece a ideia defendida por Rutherford

(1981) no sentido de não ser possível estabelecer proporções fixas para as destinações de riqueza criada por uma entidade. Entretanto, a separação por setores trouxe novas informações, sobretudo para os setores 1 (comércio em geral), 3 (serviços) e 4 (energia), cujas distribuições não apresentaram, na média, diferenças expressivas.

O trabalho, também, buscou verificar se as destinações de valor adicionado ao empregado poderiam ser esclarecidas mediante fatores que representassem a evolução do desempenho econômico-financeiro de uma entidade. A aplicação de modelos lineares generalizados destacou que somente a variável rentabilidade ajustada ao patrimônio líquido (*Rent*) foi significativa no modelo, em todos os anos da análise, tendo apresentado sinal negativo. Apenas, em 2007, a variável crescimento de vendas (*Cresc*) mostrou-se significativa no modelo e, também, com sinal negativo.

Deve-se considerar, ainda, a possibilidade de se adotarem diferentes definições operacionais para desempenho econômico-financeiro, ou mesmo, modelos de mensuração do desempenho, o que poderia resultar em outros achados.

Por fim, os resultados globais das correlações de *Spearman* indicaram a existência de associação positiva e fraca, entre 2004 e 2007, e moderada, em 2008 e 2009. A consideração dos setores não conferiu novos contornos aos achados, apenas um destaque em relação ao setor 4 (formado por empresas de energia elétrica), em que ocorreu uma elevação dos níveis de associação: de parâmetro fraco para moderado, o que, nesse caso, contraria a refutação de Rutherford (1981).

Os resultados dos testes estatísticos permitiram um real aprofundamento da análise da DVA, de modo a desvendar alguns mitos, pelo menos, no que possa ser aplicável à amostra utilizada, pois essa não é aleatória, impossibilitando que os achados sejam extrapolados para a população.

REFERÊNCIAS

AZEVEDO, Paulo Furquim. **Integração vertical e barganha**. São Paulo, 1996. Tese (Doutorado) Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

BAO, Ben-Hsien; BAO, Da-Hsien. *The time series behavior and predictivity-ability results of annual value added data*. **Journal of Business Finance & Accounting**, [S.l.], v.23, n.3, April 1996, 0306-686X

BENTLEY, Trevor. *Added Value and Contribution*. **Management Accounting**. [S.l.], v. 59, n.3, March, p. 17-21, 1981.

BIGNETTI, Luiz Paulo; PAIVA, Ely Laureano. Ora (direis) ouvir estrelas!: Estudo das citações de autores de estratégia na produção acadêmica brasileira. **Revista de Administração Contemporânea**. Curitiba, v. 6, n. 1, Jan/Apr.2002.

BISPO, Jorge de Souza. **Criação e distribuição de riqueza pela Zona Franca de Manaus**. São Paulo, 2009. Tese (Doutorado) Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

BRASIL. **Lei n. 10.637, de 30 de dezembro de 2002**. Dispõe sobre a não-cumulatividade na cobrança da contribuição para os Programas de Integração Social (PIS) e de Formação do Patrimônio do Servidor Público (Pasep), nos casos que especifica; sobre o pagamento e o parcelamento de débitos tributários federais, a compensação de créditos fiscais, a declaração de inaptidão de inscrição de pessoas jurídicas, a legislação aduaneira, e dá outras providências. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/2002/L10637.htm>. Acesso em: 17/06/10.

_____. **Lei n. 10.833, de 29 de dezembro de 2003**. Altera a Legislação Tributária Federal e dá outras providências. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/2003/L10.833.htm>. Acesso em: 17/06/10.

_____. **Lei n. 11.638, de 28 de dezembro de 2007**. Altera e revoga dispositivos da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e da Lei nº 6.385, de 7 de dezembro de 1976, e estende às sociedades de grande porte disposições relativas à elaboração e divulgação de demonstrações financeiras. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil/_Ato2007-2010/2007/Lei/L11638.htm>. Acesso em: 17/06/10.

_____. RECEITA FEDERAL. Período de incidência da CPMF e alíquotas Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/PessoaJuridica/CPMF/InformacoesCPMF/default.htm>>. Acesso em: 25/05/2010.

BURCHELL, Stuart; CLUBB Colin; HOPWOOD, Anthony G. *Accounting in its social context: towards a history of value added in the United Kingdom. Accounting, Organizations and Society*. [S.l.], v. 10, n.4, p. 382-413, 1985.

BUSINESS DICTIONARY. Disponível em: <http://www.businessdictionary.com/definition/Rucker-plan.html>. Acesso em: 24/05/2010.

CHAN, Betty Lilian; MARTINS, Gilberto de Andrade; SLOMSKI, Valmor. Distribuição do Valor Adicionado: Comparação entre empresas estatais e privadas do setor de serviços públicos. In: 3º CONGRESSO USP DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE, 2003. **Anais...** São Paulo, 2003.

CORDEIRO, Gauss Moutinho; DEMÉTRIO, Clarice Garcia Borges. **Modelos lineares generalizados: minicurso para o 12º SEAGRO e a 52º Reunião Anual da RBRAS**. Piracicaba: Esalq/USP, 2007.

COSENZA, José Paulo. A eficácia informativa da Demonstração do Valor Adicionado. **Revista Contabilidade e Finanças**. São Paulo, p. 7-29, outubro/2003. Edição Comemorativa.

CUNHA, Jaqueline Veneroso Alves. **Demonstração contábil do valor adicionado – DVA – um instrumento de mensuração da distribuição da riqueza das empresas para os funcionários**. São Paulo, 2002. Dissertação (Mestrado) Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

CUNHA, Jacqueline Veneroso Alves, RIBEIRO, Maisa de Souza. Evolução e diagnóstico atual do balanço social. In: CONGRESSO USP DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE, 2003. **Anais...** São Paulo, 2004.

DALMÁCIO, Flávia Zóboli. Indicadores para análise da Demonstração do Valor Adicionado. **Revista Brasileira de Contabilidade**. Brasília, setembro/outubro 2004, n.149, p. 89-97.

DAMODARAN, Aswath. **Finanças corporativas: teoria e prática**. Trad. Jorge Ritter. – 2.ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.

DEEGAN, C. *The Legitimizing effect of social and environmental disclosures: a theoretical foundation. Accounting, Auditing and Accountability Journal*. [S.l.], v. 15, n. 3, p. 282-311, 2002.

DE LUCA, Márcia Martins Mendes. **Demonstração do Valor Adicionado**. São Paulo, 1991. Dissertação (Mestrado) Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

_____. **A contribuição da Demonstração do Valor Adicionado no processo de mensuração do PIB e em algumas análises macroeconômicas.** São Paulo, 1996. Tese (Doutorado) Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

_____. **Demonstração do Valor Adicionado: do cálculo da riqueza criada pela empresa ao valor do PIB.** São Paulo: Atlas, 1998.

_____; CUNHA Jacqueline Veneroso Alves da; RIBEIRO, Maisa de Souza; OLIVEIRA, Marcelle Colares. **Demonstração do Valor Adicionado: do cálculo da riqueza criada pela empresa ao valor do PIB.** 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

DEMÉTRIO, Clarice Garcia Borges. **Modelos lineares generalizados em experimentação agrônoma.** Piracicaba: Esalq/USP: 2002.

DONALDSON, Thomas; PRESTON, Lee E. *The stakeholder theory of the corporation: concepts, evidence and implications.* **The Academy of Management Review.** v. 20, p. 65 – 91, 1995.

DYE, Ronald A. *An evaluation of “essays on disclosure” and the disclosure literature in accounting.* **Journal of Accounting and Economics.** [S.l.], n. 32, p. 181-135, 2001.

FARIAS, Kelly Teixeira Rodrigues. **A relação entre divulgação ambiental, desempenho ambiental e desempenho econômico das empresas brasileiras de capital aberto: uma pesquisa utilizando equações simultâneas.** Ribeirão Preto: 2008. Dissertação (Mestrado) Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo.

FÁVERO, Luiz Paulo; BELFIORE, Patrícia; SILVA, Fabiana Lopes da; CHAN, Betty. **Análise de dados: modelagem multivariada para tomada de decisões.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda. **Novo Dicionário Aurélio da Língua Portuguesa.** 3.ed. Curitiba: Positivo, 2004.

FIPECAFI. **Manual de contabilidade das sociedades por ações: aplicável às demais sociedades.** 7. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

FREEMAN, R. Edward. **Strategic Management. A stakeholder approach.** Marshfield, USA: Pitman Publishing Inc., 1984,.

FREGONESI, Mariana Simões Ferraz do Amaral. **Investimentos socioambientais na demonstração do valor adicionado: formação ou distribuição do valor adicionado?** São

Paulo, 2009. Tese (Doutorado) Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

FREIRE, Fátima de Souza; REBOUÇAS, Tereza Raquel da Silva. Uma descrição sucinta do balanço social francês, português, belga e brasileiro. In: SILVA, César Augusto Tibúrcio; FREIRE, Fátima de Souza (organizadores). **Balanço social: teoria e prática**. São Paulo: Atlas, 2001.

FROOMAN, Jeff. *Stakeholder influence strategies*. *The Academy of Management Review*. ABI/INFORM Global., v. 24, n. 2, p. 191-205, Apr 1999.

GREMAUD, Amaury Patrick; VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval de; TONETO JR., Rudinei. **Economia brasileira contemporânea**. 7. ed., 3. Reimpressão, São Paulo: Atlas, 2009.

GLOBAL REPORTING INIATIVE. Disponível em: <<http://www.globalreporting.org/Home/WhatWeDoPortuguese.htm>>. Acesso em: 17/06/10.

HOURNEAUX JUNIOR, Flavio. **Relações entre as partes interessadas (stakeholders) e os sistemas de mensuração do desempenho nas organizações**. São Paulo, 2010. Tese (Doutorado) Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

JACOBSEN, Alessandra Linhares; CRUZ Jr., João Benjamim; NETO, Luis Moretto. **Administração** (Introdução e teorias). Florianópolis: SEaD/UFSC, 2006.

KERLINGER, Fred N. **Metodologia da Pesquisa em Ciências Sociais**: um tratamento conceitual. São Paulo: EPU/EDUSP, 1980.

KROETZ, Cesar Eduardo; COSENZA, José Paulo. Considerações sobre a eficácia do valor adicionado para a mensuração do resultado econômico e social. IX CONVENÇÃO DE CONTABILIDADE DO RIO GRANDE DO SUL 13 a 15 de agosto de 2003 – Gramado – RS

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica**. 6. ed. – 3. Reimpressão – São Paulo: Atlas, 2006;

LOPES, Alexsandro Broedel; MARTINS, Eliseu. **Teoria da contabilidade**: uma nova abordagem. São Paulo: Atlas, 2005.

LUQUE, Carlos Antonio; SCHOR, Silvia Maria. Teoria Macroeconômica: Evolução e Situação Atual. In: LOPES, Luiz Martins; VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval de (organizadores). **Manual de macroeconomia**: nível básico e nível intermediário. 3. ed. , São Paulo: Atlas, 2008.

MARTINS, Gilberto de Andrade; THEÓPHILO, Carlos Renato. **Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas**. São Paulo: Atlas, 2007.

MATALLO JR., Heitor. A problemática do conhecimento. *In*: CARVALHO, Maria Cecília M. de. (coord.). **Construindo o saber** – metodologia científica: fundamentos e técnicas. 4. ed. Campinas: Papirus, 1994a.

MEEK, Gary K.; GRAY, Sidney J. The Value Added Statement: An Innovation For U.S. Companies. **Accounting Horizons**. v. 2, n. 2, , p. 73-81, Jun/1988. ABI/INFORM Global

MITCHELL, Ronald K. AGLE, Bradley R. WOOD, Donna J. *Toward a theory of stakeholder identification and salience: Defining the principle of who and what really counts*. **The Academy of Management Review**. [S.l.], v. 22, n. 4, p.853-886, Oct 1997.

MORLEY, Michael F. *The Value Added Statement in Britain*. **The Accounting Review**. [S.l.], v.54, n. 3, p. 618-629, 1979.

NAKAGAWA, Masayuki. Accountability: a razão de ser da contabilidade. **Rev. contab. finanç.** São Paulo, v. 18, n. 44, p.7-7, May/Aug. 2007.

PARMEZZANO, Cláudia Meca. **Demonstração do Valor Adicionado: uma proposta de modelo aplicado às principais seguradoras do Brasil e os resultados obtidos desta pesquisa**. São Paulo, 2002. Dissertação (Mestrado) Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

PAULANI, Leda Maria; BRAGA, Márcio Bobik. **A nova contabilidade social: uma introdução à macroeconomia**. 3. ed. rev. e atualizada. São Paulo: Saraiva, 2007.

PESSALI, Huáscar Fialho. **Teoria dos custos de transação: uma avaliação à luz de diferentes correntes do pensamento econômico**. Curitiba, 1998. Dissertação (Mestrado) Setor de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Paraná.

REIS, Carlos Nelson dos; MEDEIROS, Luiz Edgar. **Responsabilidade social das empresas e balanço social: meios propulsores do desenvolvimento econômico e social**. São Paulo: Atlas, 2007.

RIAH-BELKAOU, Ahmed. **Value Added Reporting: lessons for the United States**. New York – Westport, Connecticut – London: Quorum Books, 1992.

RIAH-BELKAOU, Ahmed. **Value Added Reporting and research: state of the art**. Westport, Connecticut – London: Quorum Books, 1999.

RIAH-BELKAOUI, Ahmed, FREKAT, M Ali. *The magic in value added: Merits of derived accounting indicator numbers*. **Managerial Finance**. v.20,v.9, 1994. ABI/INFORM Global, p. 3.

RIAH-BELKAOUI, Ahmed; PICUR, Ronald D. *Net value added as an explanatory variable for returns*. **Managerial Finance**. v.20, n. 9, 1994.ABI/INFORM Global, p. 56.

RIAH-BELKAOUI, Ahmed; PICUR, Ronald D. *Explaining market returns: Earnings versus value added data*. **Managerial Finance**. [S.l.], v.20, n.9, 1994. ABI/INFORM Global, p. 44.

RODRIGUES JR., Manuel Salgueiro. **A DVA como Instrumento para Mensuração da Relação Custo-Benefício na Concessão de Incentivos Fiscais: Um Estudo de Casos**. São Paulo, 2003. Dissertação (Mestrado) Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo.

RUTHERFORD, B.A. *Published Statements of Value Added: A Survey of Three Years' Experience*. **Accounting and Business Research**. [S.l.], winter, 1980.

_____. *Five Fallacies about Value Added*. **Management Accountant**. [S.l.], , p. 31-33, September, 1981.

SANTOS, Ariovaldo dos. **Demonstração do Valor Adicionado: como elaborar e analisar a DVA**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2007.

SANTOS, Ariovaldo dos. **Demonstração Contábil do Valor Adicionado – DVA: Um instrumento para medição da geração e distribuição de riqueza das empresas**. São Paulo, 1999. Tese (Livre docência) Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo

SARLET, Ernest; BAUER, Maristela Mercedes. Balanço Social: Calçados Azaleia S.A. *In: SILVA, César Augusto Tibúrcio; FREIRE, Fátima de Souza (organizadores). Balanço social: teoria e prática*. São Paulo: Atlas, 2001.

SARTORIS, Alexandre. **Estatística e introdução à economia**. São Paulo: Saraiva, 2003.

SILVA, Fabiana Lopes da; SANTOS, Ariovaldo dos; CHAN, Betty Lilian. Uma contribuição ao estudo dos impactos da privatização à luz da demonstração do valor adicionado. *In: 3º CONGRESSO USP DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE*, 2003. **Anais...** São Paulo: 2003.

STEVENSON, William J. **Estatística aplicada à administração**. São Paulo: Harper & Row do Brasil, 1981.

SUCUPIRA, João A. **Ética nas empresas e Balanço Social**. In: SILVA, César Augusto Tibúrcio; FREIRE, Fátima de Souza (organizadores). **Balanço social: teoria e prática**. São Paulo: Atlas, 2001.

SUOJANEN, Waino W. *Accounting theory and the large corporation*. *Accounting Review*. [S.l.], v. 7, p. 391-398, July, 1954.

TINOCO, João Eduardo Prudêncio. **Balanço social: uma abordagem da transparência e da responsabilidade pública das organizações**. São Paulo: Atlas, 2001.

VAN STADEN, Chris J. *The usefulness of the value added statement in South Africa*. *Managerial Finance*. [S.l.], v.24, n. 11, 1998; ABI/INFORM Global, p. 44.

VAN STADEN, Chris J. The value added statement: bastion of social reporting or dinosaur of financial reporting? **Massey Discussion Paper nº 200**. Mar, 2000. Disponível em: <<http://www.massey.ac.nz/massey/fms/Colleges/College%20of%20Business/School%20of%20Accountancy/Documents/Discussion%20Papers/200.PDF>>. Acesso em: 21/08/2009.

VAN STADEN, Chris J. Revisiting The Value Added Statement: Social Responsibility or Manipulation? **Critical Perspectives on Accounting Conference at Baruch College**: City University New York, 25 – 27 April, 2007. Disponível em: <<http://aux.zicklin.baruch.cuny.edu/critical/html2/8109staden.html>>. Acesso em: 22/09/2009.

VERRECCHIA, Robert E. *Essays on disclosure*. *Journal of Accounting and Economics*. [S.l.], n. 32, p. 97-180, 2001.

WILMSHURST, T. D.; FROST, G. R. *Corporate environmental reporting a test of legitimacy theory*. *Accounting Auditing and Accountability Journal*. [S.l.], v. 13, n. 1, p. 10-26, 2000.

ANEXO**ANEXO 1 – Demonstração de Valor Adicionado (DVA) aprovada pelo CPC**

DESCRIÇÃO	Em milhares de reais 20X1	Em milhares de reais 20X0
1 – RECEITAS		
1.1) Vendas de mercadorias, produtos e serviços		
1.2) Outras receitas		
1.3) Receitas relativas à construção de ativos próprios		
1.4) Provisão para créditos de liquidação duvidosa – Reversão / (Constituição)		
2 - INSUMOS ADQUIRIDOS DE TERCEIROS (inclui os valores dos impostos – ICMS, IPI, PIS e COFINS)		
2.1) Custos dos produtos, das mercadorias e dos serviços vendidos		
2.2) Materiais, energia, serviços de terceiros e outros		
2.3) Perda / Recuperação de valores ativos		
2.4) Outras (especificar)		
3 - VALOR ADICIONADO BRUTO (1-2)		
4 - DEPRECIAÇÃO, AMORTIZAÇÃO E EXAUSTÃO		
5 - VALOR ADICIONADO LÍQUIDO PRODUZIDO PELA ENTIDADE (3-4)		
6 - VALOR ADICIONADO RECEBIDO EM TRANSFERÊNCIA		
6.1) Resultado de equivalência patrimonial		
6.2) Receitas financeiras		
6.3) Outras		
7 - VALOR ADICIONADO TOTAL A DISTRIBUIR (5+6)		
8 - DISTRIBUIÇÃO DO VALOR ADICIONADO (*)		
8.1) Pessoal		
8.1.1 – Remuneração direta		
8.1.2 – Benefícios		
8.1.3 – F.G.T.S		
8.2) Impostos, taxas e contribuições		
8.2.1 – Federais		
8.2.2 – Estaduais		
8.2.3 – Municipais		
8.3) Remuneração de capitais de terceiros		
8.3.1 – Juros		
8.3.2 – Aluguéis		
8.3.3 – Outras		

8.4) Remuneração de Capitais Próprios		
8.4.1 – Juros sobre o Capital Próprio		
8.4.2 – Dividendos		
8.4.3 – Lucros retidos / Prejuízo do exercício		
8.4.4 – Participação dos não-controladores nos lucros retidos (só p/ consolidação)		