UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE E ATUÁRIA

**A DVA como Instrumento para Mensuração da Relação Custo-Benefício
na Concessão de Incentivos Fiscais: Um Estudo de Casos**

Manuel Salgueiro Rodrigues Júnior

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade do Departamento de Contabilidade e Atuária da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, como parte dos requisitos para obtenção do Título de Mestre em Contabilidade e Controladoria.

São Paulo
2003

Reitor da USP

Professor Doutor Adolpho José Melfi

Diretora da FEA

Professora Doutora Maria Tereza Leme Fleury

Chefe do Departamento de Contabilidade

Professor Doutor Reinaldo Guerreiro

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE E ATUÁRIA

**A DVA como Instrumento para Mensuração da Relação Custo-Benefício
na Concessão de Incentivos Fiscais: Um Estudo de Casos**

Manuel Salgueiro Rodrigues Júnior

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade do Departamento de Contabilidade e Atuária da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, como parte dos requisitos para obtenção do Título de Mestre em Contabilidade e Controladoria.

Orientadora: Profa. Dra. Maisa de Souza Ribeiro

São Paulo
2003

*“(...) Camponeses meus irmãos
e operários da cidade
é preciso dar as mãos
cheios de fraternidade
em favor de cada um
formar um corpo comum
praciano e camponês
pois só com esta aliança
a estrela da bonança
brilhará para vocês.*

*Uns com os outros se entendendo
esclarecendo as razões
e todos juntos fazendo
suas reivindicações
por uma democracia
de direito e garantia
lutando de mais a mais
são estes os belos planos
pois nos direitos humanos
nós todos somos iguais.”*

Trecho do poema “O Agregado e o Operário”
De Patativa do Assaré

À

Antônia Madeiro Salgueiro

Manuel Salgueiro Filho

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, agradeço a Deus, por permitir essa vitória, por me conceder a vida e por me dar suporte em todos os momentos difíceis.

À professora Dra. Maisa de Souza Ribeiro, minha orientadora, por toda a sua dedicação e empenho no exame da dissertação, pelas suas críticas construtivas e pelo incentivo nos momentos de desânimo.

Aos professores Márcio Bobik Braga e Fernanda Gabriela Borger pelo incentivo e pelas críticas, apresentadas no exame de qualificação, que enriqueceram o texto.

Aos professores do Curso de Mestrado em Contabilidade e Controladoria pelo conteúdo transmitido ao longo das aulas.

Aos colegas do Curso de Mestrado em Contabilidade e Controladoria, parceiros de horas difíceis e alegres ao longo do curso.

À Maria Lúcia “Malu” e ao Paulino, que foram pessoas fundamentais, contribuindo para a boa organização do nosso curso.

À MARPE Auditores Associados e colegas de trabalho, pelos ensinamentos, pela colaboração e compreensão durante o Mestrado.

À Faculdade Integrada do Ceará – FIC e seus alunos, que foram um instrumento de incentivo importante para a conclusão da dissertação.

À Universidade de Fortaleza – UNIFOR e seus alunos, pela colaboração durante a realização do Curso.

Ao Conselho Regional de Contabilidade do Estado do Ceará, CRC-CE e ao Conselho Federal de Contabilidade, CFC, pelo incentivo na realização do curso.

Ao professor Martônio Alves Coelho, um colaborador incansável, que viabilizou a realização desse trabalho.

Ao professor Diogo Toledo do Nascimento que, com o discernimento necessário, incentivou a mim e a todos os colegas para a conclusão de suas dissertações.

À toda minha família, que ora por mim, e me dá a força necessária para superar quaisquer desafios.

À minha companheira Vanessa Aragão de Góes, que compreendeu os momentos de ausência ao longo do Mestrado.

E a todos àqueles que colaboraram direta ou indiretamente para conclusão desse trabalho, que ele possa ser uma realização compartilhada por todos.

SUMÁRIO

LISTA DE TABELAS

LISTA DE GRÁFICOS

RESUMO

ABSTRACT

1- Introdução.....	1
1.1- Objetivos do trabalho.....	1
1.2- Justificativa.....	3
1.3- Questão de pesquisa e hipótese.....	11
1.4- Metodologia.....	12
2- Referencial teórico.....	20
2.1- O conceito de Valor Adicionado: Econômico x Contábil.....	21
2.2- Demonstração do Valor Adicionado.....	29
2.3- DVA e Balanço Social.....	35
2.3.1- Estrutura da Demonstração do Valor Adicionado.....	37
2.3.2- Aspectos Internacionais da DVA	39
3- Evolução do setor têxtil.....	49
3.1- Aspectos do mercado mundial do setor têxtil.....	49

3.2- Evolução do setor têxtil no Brasil.....	54
3.3- Evolução do setor têxtil no Ceará.....	60
3.4- O desenvolvimento do setor têxtil no Estado do Ceará através de incentivos fiscais	64
3.5- Considerações Finais sobre o setor têxtil.....	66
4- Incentivos Fiscais	68
4.1. Caracterização dos incentivos fiscais.....	68
4.2. Estudos realizados sobre Guerra Fiscal.....	72
4.3. Elementos da Guerra Fiscal.....	75
4.4. Justificativas para concessão de Incentivos Fiscais.....	79
4.5. Características Nacionais da Competição Tributária.....	81
4.5.1. Competição Tributária Vertical.....	82
4.5.2. Competição Tributária Horizontal.....	85
4.6. Características dos Incentivos Fiscais no Estado do Ceará.....	87
4.6.1. Caracterização da Política Industrial do Estado do Ceará.....	87
4.6.2. A Nova Política Industrial do Estado do Ceará.....	92
4.7. Análise da Relação Custo-Benefício na Concessão de Incentivos Fiscais.....	97
5. Análise dos Dados.....	100
5.1. Caracterização da Empresa “A”	102

5.1.1. Benefícios Trazidos à Região pela Empresa “A”	102
5.1.2. Custos Trazidos à Região pela Empresa “A”	111
5.1.3. Índice Custo-Benefício da Empresa “A”	113
5.2. Caracterização da Empresa “B”	120
5.2.1. Benefícios Trazidos à Região pela Empresa “B”	121
5.2.2. Custos Trazidos à Região pela Empresa “B”	130
5.2.3. Índice Custo-Benefício da Empresa “B”	131
6. Conclusões	135

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Composição Percentual dos Setores da Economia no Ceará	15
Tabela 2 – Exportações dos Setores da Economia no Ceará	15
Tabela 3 – Valor Adicionado do Setor Agrícola	23
Tabela 4 – Valor Adicionado do Setor de Fiação e Tecelagem	23
Tabela 5 – Valor Adicionado do Setor de Confecção	23
Tabela 6 – Valor Adicionado do Setor Comercial	24
Tabela 7 – Composição do Valor Adicionado por Setor	24
Tabela 8 – Comparativo entre Valor Adicionado e Faturamento	26
Tabela 9 – Modelo de DVA Enviado às Empresas	38
Tabela 10 – Comparativo Internacional da DVA no Balanço Social ...	40
Tabela 11 – Modelo de DVA Alemão	45
Tabela 12 – Modelo de DVA U.K	46
Tabela 13 – Países Produtores em Toneladas (dados de 1999)	51
Tabela 14 – Países Importadores (dados de 1999)	52
Tabela 15 – Países Exportadores (dados 1999)	52
Tabela 16 – Composição Percentual das Exportações e Importações no Brasil (dados de 2000)	54
Tabela 17 – Participação do Setor Têxtil na Economia Brasileira (dados de 2000)	59

Tabela 18 – Transferências Constitucionais Indiretas (Fundos)	82
Tabela 19 – Caracterização das Empresas Pesquisadas no Setor Têxtil	101
Tabela 20 – Demonstração do Valor Adicionado – Empresa “A”	103
Tabela 21 – Distribuição do Valor Adicionado em % – Empresa “A” ..	105
Tabela 22 – Produtividade de Valor Adicionado ao Trabalho (R\$ mil) – Empresa “A”	106
Tabela 23 – Taxa de Valor Adicionado Bruto (VAB) – Empresa “A” ..	106
Tabela 24 – Taxa de Variação do VAB – Empresa “A”	107
Tabela 25 – Taxa de Variação Total de VAB – Empresa “A”	108
Tabela 26 – Valor Adicionado / Ativo Total – Empresa “A”	108
Tabela 27 – Produtividade de Valor Adicionado de Mão-de-obra Relativo ao Trabalhador (em R\$ mil) – Empresa “A”	110
Tabela 28 – Caracterização dos Incentivos da Empresa “A”	112
Tabela 29 – Montante dos Incentivos Fiscais na Empresa “A” por Ano	112
Tabela 30 – Demonstrativo do Índice Custo-Benefício dos Incentivos Fiscais – Empresa “A”	114
Tabela 31 – Demonstrativo da Variação do Índice Custo-Benefício – Empresa “A”	116
Tabela 32 – Demonstração do Valor Adicionado – Empresa “B”	122
Tabela 33 – Distribuição do Valor Adicionado em % – Empresa “B” ..	124
Tabela 34 – Produtividade de Valor Adicionado ao Trabalho (R\$ mil) – Empresa “B”	125

Tabela 35 – Taxa de Valor Adicionado Bruto (VAB) – Empresa “B” ..	126
Tabela 36 – Taxa de Variação do VAB – Empresa “B”	126
Tabela 37 – Taxa de Variação Total de VAB – Empresa “B”	127
Tabela 38 – Valor Adicionado / Ativo Total – Empresa “B”	127
Tabela 39 – Produtividade de Valor Adicionado de Mão-de-obra Relativo ao Trabalhador (em R\$ mil) – Empresa “B”	128
Tabela 40 – Caracterização dos Incentivos da Empresa “B”	130
Tabela 41 – Montante dos Incentivos Fiscais na Empresa “B” por Ano	130
Tabela 42 – Demonstrativo do Índice Custo-Benefício dos Incentivos Fiscais – Empresa “B”	131
Tabela 43 – Demonstrativo da Variação do Índice Custo-Benefício – Empresa “B”	133

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Valor Adicionado no Processo Produtivo	41
Gráfico 2 – Valor Adicionado nas Montadoras de Veículo	43
Gráfico 3 – Composição e Evolução do Valor Adicionado na Empresa “A”	104
Gráfico 4 – Evolução dos Benefícios e Custos Decorrentes dos Incentivos Fiscais – Empresa “A”	115
Gráfico 5 – Evolução do Índice Custo-Benefício – Empresa “A”	115
Gráfico 6 – Composição e Evolução do Valor Adicionado na Empresa “B”	123
Gráfico 7 – Evolução dos Benefícios e Custos Decorrentes dos Incentivos Fiscais – Empresa “B”	132
Gráfico 8 – Evolução do Índice Custo-Benefício – Empresa “B”	132

RESUMO

Os incentivos fiscais são instrumentos utilizados pelas esferas governamentais com o intuito de desenvolver determinada região. Essa concessão é baseada na premissa que, os benefícios trazidos com a presença de indústrias superam os custos decorrentes da renúncia fiscal. Entretanto, essa relação Custo-Benefício vem sendo questionada, considerando-se que os custos de manter a empresa na região superam os benefícios gerados.

Com o intuito de investigar essa situação, duas indústrias do ramo de fiação e tecelagem no Estado do Ceará foram pesquisadas. Elas foram beneficiadas pelos incentivos fiscais, e denominadas de empresa “A” e “B”. Foi calculado o Índice Custo-Benefício (ICB) de cada uma, sendo considerados os montantes dos benefícios e custos passíveis de mensuração. Na metodologia de cálculo dos benefícios foi utilizada a Demonstração do Valor Adicionado – DVA. Para os custos, foi considerado o total de tributos dispensados de recolhimento.

Os resultados apontaram que os benefícios foram superiores aos custos ($ICB > 1$) em ambas as empresas. Entretanto, o índice foi decrescente na empresa “A”, podendo evidenciar uma dependência perigosa dos incentivos fiscais, a ponto de comprometer a continuidade da empresa caso fossem removidos. A empresa “B” apresentou o índice constante, mas, o montante dos custos da renúncia fiscal teve um razoável acréscimo em 2000, podendo indicar a mesma dependência já mencionada.

Pela análise da DVA das empresas pesquisadas, pode ser inferido que o modelo de concessão de incentivos fiscais favoreceu à má distribuição de renda no Estado do Ceará.

O ICB é um indicador útil para a análise dos incentivos fiscais, devendo ser examinado juntamente com outros itens que contemplem os aspectos não mensuráveis. O objetivo é avaliar a possibilidade de reduzir, ou extinguir, os incentivos fiscais das empresas, ou até mesmo, cessar a política de renúncia fiscal da região.

Ressaltando, por fim, as conclusões com base nos dois casos estudados não podem ser estendidos para as demais empresas incentivadas, carecendo de mais pesquisas nesse sentido para evidenciar o comportamento desse grupo.

ABSTRACT

The fiscal incentives are instruments used by the governments with the intention of developing a special area. This concession is based on the premise that, the benefits brought with the presence of industries overcome the costs of the fiscal renouncement. However, that relationship Cost-Benefit has been questioned, being considered the costs to maintain the company in the area overcome the generated benefits.

With the intention of investigating that situation, two industries of the spinning branch and weaving in the State of Ceará were researched. They were benefited by the fiscal incentives, and denominated of company "A" and "B". The Cost-Benefit Index (CBI) was made calculations of each one, being considered the amounts of the benefits and costs susceptible to measure. In the methodology of calculation of the benefits was used the Added Value Statement – AVS. To the costs, the total of released tributes of withdrawal was considered.

The results indicated the benefits were superior at the costs ($CBI > 1$) in both companies. However, the index was decreasing in the company "A", could evidence a dangerous dependence of the fiscal incentives, to the point of committing the continuity of the company if were removed. The company "B" presented the constant index, but, the amount of the costs of the fiscal renouncement had a reasonable increment in 2000, that could indicate the same dependence already mentioned.

For the analysis of AVS of the researched companies, it can be inferred that the model of concession of fiscal incentives, favored to the bad distribution of income in the State of Ceará.

The CBI is an useful indicator for the analysis of the fiscal incentives, should be examined together with other items that contemplate the aspects didn't measure. The objective is to evaluate the possibility to reduce, or to extinguish, the fiscal incentives of the company, or even, to interrupt the politics of fiscal renouncement of the area.

Standing out, finally, that the conclusions with base in the two studied cases cannot be extended for the other motivated companies, lacking more researches in that intention to evidence the behavior of that group.

1. INTRODUÇÃO

Essa dissertação de mestrado foi elaborada para a identificação, mensuração e informação do comportamento da relação custo-benefício decorrente da concessão de incentivos fiscais nos anos de 1998 a 2000, em indústrias de atividades têxteis, do ramo de fiação e tecelagem, localizadas no Estado do Ceará.

Para o processo de mensuração dos benefícios sócio-econômicos trazidos à região pela instalação da indústria foi utilizada a Demonstração de Valor Adicionado (DVA). Já os custos, foram verificados pelo processo de renúncia fiscal dos impostos.

1.1. Objetivos do Trabalho

O objetivo com a abordagem desse tema foi verificar como se comporta a relação custo-benefício, apurada com o auxílio da DVA, na concessão de incentivos fiscais às empresas selecionadas do setor têxtil, no ramo de fiação e tecelagem, no Estado do Ceará.

A comparação dos custos com os benefícios teve inspiração na prática da administração financeira que utiliza o “Índice Benefício-Custo” (IBC) para identificar a viabilidade de investimentos. Também é denominado como Índice de Lucratividade (IL), citado por diversos autores como, Braga (1995: 286), Souza e Clemente (1999: 63), Gitman (1987: 445), Ross *et al* (2000: 230), entre outros.

Apesar da nomenclatura adotada pela Administração Financeira ser “Benefício-Custo”, a contabilidade tradicionalmente apresenta em seus estudos a terminologia “Custo-Benefício”, razão pela qual se optou por trabalhar com a última.

Para executar a pesquisa, a contabilidade foi utilizada, através da DVA, como um instrumento de mensuração dos efeitos sociais e econômicos decorrentes dos incentivos fiscais, ressaltando a necessidade de informar esses efeitos à sociedade, através da referida Demonstração.

Como objetivos específicos, podem ser destacados os seguintes:

- Apresentar a estrutura conceitual da Demonstração do Valor Adicionado, utilizada como instrumento para evidenciar e mensurar os benefícios decorrentes dos incentivos fiscais, tendo em vista ainda não ser de domínio total da classe dos contadores;
- Caracterizar a evolução histórica do setor têxtil do Estado do Ceará, visando fornecer subsídios para a interpretação dos dados obtidos na atualidade;
- Caracterizar a política de concessão de Incentivos Fiscais no Estado do Ceará e sua evolução;
- Obter e analisar os dados referentes à Demonstração do Valor Adicionado das empresas selecionadas nas atividades de fiação e tecelagem do setor têxtil, necessários para a mensuração dos benefícios dos incentivos fiscais;
- Obter e analisar os dados referentes à concessão dos incentivos pela renúncia fiscal da região em favor das empresas selecionadas na atividade de fiação e tecelagem do setor têxtil, buscando mensurar os custos, para a região.
- Comparar os benefícios e os custos da concessão dos incentivos, constatando como se comporta essa relação entre eles e acompanhando a sua evolução no período estudado.

1.2. Justificativa

Não é raro observarmos em diversas publicações, crescentes discussões sobre a guerra fiscal declarada entre as regiões do Brasil, decorrente dos incentivos fiscais concedidos. O assunto vem sendo alvo de muitos comentários, principalmente devido às políticas agressivas de alguns Estados na concessão desses benefícios.

O Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário – IBPT (2001), em artigo publicado na *internet*, aborda o tema como um assunto que tem gerado muitas polêmicas:

“... ‘Guerra Fiscal’ tem provocado a ira de alguns governadores, [...]. Vários estados brasileiros, [...] estão sendo acusados de oferecer a isenção fiscal, desviando dos pólos produtivos de São Paulo a instalação de novas empresas”

Pode se destacar um dos casos mais polêmicos desse assunto, envolvendo a montadora *Ford* e o governo do Estado da Bahia. A concessão de incentivos fiscais federais e estaduais, além de financiamentos do BNDES, para a sua instalação provocou muitos questionamentos, principalmente por parte do governo do Estado de São Paulo, de onde a *Ford* se transferira.

Além da própria contestação das partes interessadas – os governos dos Estados de São Paulo e Bahia – verificaram-se várias discussões a respeito da concessão desses incentivos fiscais, questionando-se inclusive o seu fim principal, que seria a geração de desenvolvimento na região em que as indústrias se instalarem.

Com relação ao deslocamento dos pólos industriais para regiões menos desenvolvidas, Nunes (2000: 45), cita pesquisa direta¹ realizada em 1999 pelo IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, desenvolvida junto à 25 empresas da Região Metropolitana de Fortaleza, onde se identificou que a principal causa para a sua implantação fora da capital do Ceará foi a concessão de incentivos fiscais. Porém, a mão-de-obra barata e a infra-estrutura também foram condições apontadas com destaque para a atração das empresas, notadamente no setor industrial.

Esse fato demonstra que os incentivos fiscais cumprem seu papel de favorecer a descentralização dos pólos industriais. Porém, é importante destacar que outros fatores – infra-estrutura e mão-de-obra barata – se mostraram influentes nessa decisão.

Corroborando com essa posição, Prado e Cavalcanti (2000: 31), ao citar os fatores que influenciam o processo de descentralização, apresentam pesquisa realizada em 1997 pela CNI – Confederação Nacional das Indústrias, onde o fator “Incentivos Fiscais” apresentou importância igual à “Proximidade do Mercado”, com 57,3% das respostas relevantes. Outros fatores de destaque foram “Custo da Mão-de-Obra” (41,5%) e “Vantagens Locacionais Específicas Relativas à Infra-estrutura” (39,0%).

Viol (1999: 69) destaca que existe um efeito-deslocamento de São Paulo rumo às demais regiões, sendo possível que a Competição Tributária produza efeitos positivos sobre a concentração industrial brasileira. Viol conclui que:

¹ A pesquisa consistiu na aplicação de questionários junto à diversas empresas da Região, obtendo-se a resposta de 25 empresas, sendo 17 indústrias, 2 comércios, 3 empresas de serviços e 1 de construção.

“[a competição tributária contribui] para a melhoria do padrão de vida nas grandes cidades (que ficarão menos congestionadas) como para o desenvolvimento das regiões mais remotas do País, inclusive com possíveis ganhos de eficiência empresarial, decorrentes de menores custos com segurança e questões trabalhistas.”

Prado e Cavalcanti (2000: 35) citam ainda as possíveis vantagens para a política de incentivos fiscais, destacando o aproveitamento dos recursos da região, a descentralização federativa e a melhoria na interação do governo com a iniciativa privada.

Com relação ao desenvolvimento das regiões incentivadas, Pereira *in* Pinho e Vasconcelos (1990: 367) ressalta:

“A industrialização cria ou desenvolve cidades, e estas se tornam grandes centros de concorrências, progresso e invenção [...] e cria novas possibilidades para o desenvolvimento e aprimoramento do bem-estar da população de modo geral.”

Pereira cita ainda cidades como São José dos Campos e Volta Redonda como exemplos desse fenômeno.

No Brasil, essa visão sobre desenvolvimento se apresenta com bastante destaque no próprio Estado de São Paulo, mais precisamente o ABC paulista e seu parque industrial, onde várias cidades se desenvolveram, tornando-o uma potência econômica no Brasil.

Coelho (1999) no jornal O Estado de São Paulo, apesar de não identificar a fonte, relata vários números indicadores dos benefícios decorrentes dos incentivos fiscais, apresentados a seguir:

“Nos últimos três anos – período em que se intensificaram a guerra fiscal e as políticas regionais de atração de investimentos –, o nordeste ganhou US\$ 12 bilhões para o consumo em alimentos, eletrodomésticos, automóveis, alimentação fora de casa e outros itens. Em contrapartida, o sudeste perdeu, principalmente na região do ABC.”

Coelho cita ainda vários outros indicadores, tão expressivos quanto esse, que apresentam a concessão de incentivos fiscais como um ótimo negócio para as regiões que os concedem, enquanto que as regiões de onde as fábricas se transferem sofrem bastante com a saída das empresas.

O professor Hugo de Brito Machado (2001), em artigo publicado no site “*Têmis*”, que versa sobre assuntos jurídicos, é categórico ao afirmar que a concessão de incentivos para as regiões mais pobres é altamente vantajosa para o seu desenvolvimento, enquanto que não há sentido para regiões já industrializadas, pois o seu parque fabril já estaria formado. Ressalta também que:

“... a instalação de uma indústria atraída pela isenção, além de não implicar renúncia a arrecadação, promove o aumento desta por via indireta, na medida em que aumenta a renda e o consequente poder de compra, com a oferta de novos empregos.”

Demonstra ainda que a Constituição Federal, em seu art. 151, inciso I, admite “... a concessão de incentivos fiscais destinados a promover o equilíbrio do desenvolvimento sócio-econômico entre as diferentes regiões do país.”

Os referidos autores evidenciaram em suas citações fatos relacionados com os benefícios, acreditando que os custos para a concessão dos incentivos fiscais, que se traduzem exatamente na ausência do recolhimento dos impostos, alvo dos incentivos, são menores do que os benefícios trazidos às regiões.

Entretanto, Sandroni (1999) argumenta sobre esse aspecto, destacando que o custo dos benefícios pode chegar ao dobro dos incentivos trazidos à região, como relata a seguir:

“Apenas metade [dos recursos] dessa renúncia fiscal, transformada em incentivos a investimentos em infra-estrutura física (captura de água por exemplo) e iniciativas sociais (programas intensivos de educação) nos Estados nordestinos, cumpriria tais objetivos de uma maneira muito mais adequada e digna.”

Apesar de Sandroni não apresentar números indicadores que comprovem a sua afirmação, ele suscita a dúvida a este respeito, questionando a validade da concessão desses incentivos.

Outro aspecto relevante é a presença de críticas semelhantes a estas, no Relatório emitido pelo *World Bank* nº 19217-BR, “*Brazil: Poverty Reduction, Growth, and Fiscal Stability in the State of Ceará – A State Economic Memorandum*”, de agosto de 2000, quando retrata que os investimentos realizados em incentivos fiscais são eficientes para diminuir as disparidades entre as regiões, produzindo riqueza, mas não melhoram a distribuição social da renda nas camadas sociais da população.

Ressalta ainda que o montante de recursos investidos em incentivos fiscais deveria ser aplicado em outras atividades que empreguem um maior

número de mão-de-obra, citando como exemplo o turismo, melhoria na estrutura da escolaridade, recursos hídricos, entre outros. É o que se pode chamar de custo de oportunidade da concessão de incentivos fiscais, que será abordado posteriormente em capítulo específico, com a caracterização das políticas de desenvolvimento utilizando os incentivos.

Viol (1999: 5) destacando o desequilíbrio na Federação gerado pela competição tributária, alerta que:

“... na luta pela atração de novos investimentos, os estados renunciam o controle de seus próprios instrumentos de governabilidade, reduzindo salários, impostos, benefícios sociais e controles ambientais para tornarem-se mais competitivos. A menor arrecadação leva à sub-provisão de bens públicos e, assim, o equilíbrio é ineficiente. Além disso, há um impacto diferenciado entre os diversos grupos sociais, pois aqueles que passam a se beneficiar com o novo investimento não são os mesmos que se beneficiavam com os serviços públicos que deixaram de ser oferecidos.”

Viol apresentou afirmativa semelhante à destacada pelo Banco Mundial, corroborando com o pensamento que o crescimento econômico da unidade subnacional através do incentivo fiscal, não gera necessariamente a melhoria nas condições de vida da população.

Prado e Cavalcanti (2000: 46) destacam ainda que o deslocamento das empresas decorrente da redução da carga tributária, provoca uma perda de arrecadação global para a Federação. Ou seja, o Estado que concedeu o benefício fiscal ganha o tributo recolhido anteriormente em outra unidade subnacional, porém, diminuído da parcela do incentivo fiscal, tornando-se prejudicial para o país como um todo.

Desta forma, podem ser identificadas duas vertentes antagônicas. Sob uma determinada ótica, existem os benefícios trazidos à região, que se apresentam em um montante representativo, já comentado. O outro aspecto diz respeito ao custo para sua concessão que, segundo uma outra vertente, seria necessária somente a metade dos custos desses incentivos para a solução dos problemas sociais.

Para se elucidar essa questão é importante estabelecer uma comparação entre estes dois valores, analisando-os em um determinado período de tempo e estabelecendo como se comporta a relação custo-benefício, se positiva ou negativa.

Descortina-se então, a questão que justifica essa pesquisa. A relação custo-benefício dos setores que recebem esse tipo de benefício foi questionada por estudiosos da área, argumentando que a concessão de incentivos é desfavorável para a região.

A mensuração dessa relação será útil na análise do comportamento dos benefícios concedidos em relação aos custos provenientes da renúncia fiscal.

É importante destacar que a relação custo-benefício proposta trabalha somente com aspectos mensuráveis da concessão de incentivos. Tanto o custo de oportunidade da alocação dos recursos governamentais em áreas sociais, quanto a arrecadação indireta promovida pelo aumento do PIB, destacados anteriormente, são elementos de elevado nível de subjetividade que, se levados em consideração nesse estudo, poderiam torná-lo questionável.

O mérito de se estabelecer a relação com os aspectos considerados mensuráveis está em se identificar com objetividade um indicador do bom ou mau desempenho das empresas com relação aos incentivos. Vale ressaltar que esse indicador, como o próprio nome sugere, é um norteador do andamento da questão em análise – relação custo-benefício – e não deve ser utilizado como o único veredicto para a concessão ou manutenção do incentivo.

A importância de evidenciar a relação é, primeiramente, para a sociedade que é influenciada pela concessão de benefícios fiscais, pois, mesmo em última instância, os recursos destinadas aos incentivos seriam repassados à sociedade, para a promoção do seu bem-estar.

Também há um nível elevado de importância para o governo, visto que todos os recursos destinados às finanças, públicas ou não, devem ser controlados com o intuito de verificar se os objetivos traçados no início do projeto foram atingidos, ou seja, a política de concessão do benefício fiscal deve possuir uma meta a ser atingida – o desenvolvimento da região. A relação custo-benefício seria um dos indicadores utilizados no processo de verificar seu sucesso ou fracasso.

Com relação à mensuração dos benefícios sociais trazidos pelas empresas, as informações provenientes das peças contábeis normalmente publicadas pelas empresas incentivadas não têm fornecido instrumentos necessários para identificá-los e mensurá-los, sendo a DVA um meio que pode ser utilizado para obter o esclarecimento desejado.

A escolha da região e do setor a ser estudado foram abordados no tópico de metodologia.

1.3. Questão de Pesquisa e Hipóteses

A partir do entendimento que a Demonstração do Valor Adicionado é capaz de evidenciar os benefícios sócio-econômicos que as empresas geram para a região onde estão instaladas, e considerando que os incentivos fiscais são concedidos às empresas com o objetivo de desenvolver a região onde se instalam, procura se estabelecer nesse trabalho a relação custo-benefício, analisando seu comportamento como um indicador da viabilidade ou não da concessão dos incentivos fiscais.

O pensamento é demonstrar a relevância do tema através da exposição da análise desse índice. Com isso, espera se responder aos seguintes questionamentos:

Como se comportam os benefícios da renúncia fiscal da região em relação aos custos decorrentes da concessão?

A contabilidade, através da Demonstração do Valor Adicionado, é um instrumento efetivo para a evidenciação dos benefícios gerados pela empresa na região onde se encontra instalada?

Para responder os quesitos apresentados nos parágrafos anteriores, formulou-se as seguintes hipóteses, com o objetivo de orientar a condução dos trabalhos:

- Com base na premissa de que a Demonstração do Valor Adicionado identifica o montante de benefícios gerados é possível utilizá-la para estabelecer a relação custo-benefício, demonstrando que é favorável a prática de concessão de incentivos fiscais.

- Comparando os benefícios evidenciados através da Demonstração do Valor Adicionado, com os custos da concessão dos incentivos fiscais, constata-se que os custos da região são superiores, inviabilizando o processo de desenvolvimento por meio de incentivos fiscais.

1.4. Metodologia

Para contemplar os aspectos de mensuração dos benefícios foi utilizada a Demonstração do Valor Adicionado, que será apresentada com maiores detalhes no referencial teórico. Essa peça contábil, cuja publicação ainda não é obrigatória, é de grande valia para identificar os benefícios que uma empresa traz ao ambiente em que está inserida.

A mensuração dos custos teve como base a identificação da parcela do imposto, pertinente àquela região, que deixou de ser recolhido nas empresas estudadas devido à concessão do benefício fiscal.

Devido à abrangência do tema, é necessário estabelecer o contorno da pesquisa, explicitando as delimitações pertinentes ao tema. Sobre esse aspecto do estudo, Martins (2000: 37) ressalta:

“A importância de determinar o âmbito da pesquisa e estabelecer os contornos do estudo decorre do fato de que nunca será possível explorar todos os ângulos do fenômeno. A seleção dos aspectos mais relevantes e a determinação do ‘recorte’ é, pois, crucial para atingirmos os propósitos do estudo e chegarmos a uma compreensão mais completa sobre a situação estudada.”

Para o recorte do tema, se faz necessária a escolha de uma determinada região, onde se apresentem uma gama razoável de incentivos fiscais concedidos. O Estado do Ceará, região escolhida, é apontado em várias publicações como um dos precursores na concessão dos benefícios fiscais.

Coelho (1999) relata que na cidade de Crato, no Ceará, o potencial de consumo evoluiu 19% no período entre 1997 e 1999. Ressalta ainda que a indústria Grendene, fabricante de calçados, preferiu investir no Ceará, onde esse potencial cresceu 17,7% de 97 para 99.

Secco (1999) abordando o assunto de incentivos fiscais, comenta o desempenho do Estado do Ceará. Cita que “na Bahia e no Ceará, programas para o setor calçadista atraíram indústrias gaúchas”. Comparando o desempenho do Ceará com Pernambuco, ressalta o seguinte:

“Os casos do Ceará e de Pernambuco são emblemáticos. Há dez anos, a economia cearense equivalia a um terço da economia pernambucana. Neste ano, o PIB do Ceará deve ultrapassar o PIB pernambucano. Desde 1987, [...], 200 novas empresas começaram a funcionar e 43.000 empregos foram gerados. Atualmente há 340 prédios residenciais em construção na capital e o Ceará ganhou um porto e um aeroporto novos em folha.”

Sobre o recorte do tema, é importante destacar qual atividade será alvo da pesquisa, visando evitar que o assunto se torne, como cita Martins (2000:20), genérico demais a ponto de se tornar superficial, ou muito específico, tornando-o óbvio.

Para essa pesquisa, a atividade selecionada foi a indústria de tecelagem e fiação do setor têxtil. A escolha se explica pela região do Ceará, tradicionalmente, apresentar como um dos principais pontos de destaque na economia a produção de algodão. Apesar dessa cultura, atualmente, já não apresentar a mesma força, várias indústrias de beneficiamento do fio de algodão se implantaram na região, dentre elas, empresas que ocupam posição de destaque nacional.

Retratando essa afirmação, a publicação Balanço Anual (2001) da Gazeta Mercantil, ao apresentar as empresas de maior destaque do Brasil, no ano de 2000, no ramo de tecelagem e fiação, relaciona várias indústrias situadas na região do Ceará. Merece citação especial a empresa Vicunha Nordeste que ocupa a primeira posição no *ranking*.

O prêmio Delmiro Gouveia – ano 2001, promovido no Estado do Ceará pela Bolsa de Valores Regional (BVR), em conjunto com o jornal O Povo, apresenta as 100 maiores empresas do Estado do Ceará, onde a empresa Vicunha Nordeste S.A. – Indústria Têxtil se encontra na 2ª colocação, perdendo apenas para a Companhia Energética do Ceará, cujo faturamento ocorre pela utilização de um bem de consumo praticamente obrigatório no cotidiano.

Outro dado importante é que entre as 25 primeiras empresas relacionadas pelo prêmio, 4 são indústrias têxteis do ramo de fiação e tecelagem e seu faturamento líquido ajustado, tomado em conjunto (R\$ 1.003.483.093,40) representa aproximadamente 19% do faturamento das 25 maiores empresas do Estado do Ceará (R\$ 5.283.895.426,68).

O faturamento das empresas abaixo da 25ª posição representa cerca de 10% do faturamento da maior empresa. Dessa forma, podemos

considerar as 25 primeiras colocadas como um intervalo relevante para análise. A tabela a seguir demonstra a composição percentual dos principais setores de destaque no faturamento do Ceará, conforme divulgado pelo prêmio Delmiro Gouveia.

Tabela 1 – Composição Percentual dos Setores da Economia no Ceará

SETORES	Percentual (%)
Setor Têxtil (Fiação e Tecelagem)	18,99
Setor Energético	13,90
Setor de Telefonia Fixa e Móvel	13,31
Setor de Calçados	11,18
Setor de Alimentos	9,88
Outros	32,74
TOTAL	100,00

Fonte: BVR/O POVO (2001)

Outro dado relevante, é relativo às exportações cearenses. O setor têxtil se destaca como o segundo maior exportador do Estado do Ceará, conforme divulgado pela Federação das Indústrias do Estado do Ceará - FIEC (2002). A tabela a seguir apresenta um resumo das vendas externas do Ceará em 2000 e 2001.

Tabela 2 – Exportações dos Setores da Economia no Ceará

PRODUTO	Exportações 2001 (%)	Exportações 2000 (%)
Calçados	20,2	16,3
Têxtil	18,4	17,5
Castanha de Caju	17,5	29,5
Couros e Peles	12,6	10,9
Outros	31,3	25,8
TOTAL	100,0	100,0

Fonte: Federação das Indústrias do Estado do Ceará – Fiec (2002)

Com relação à coleta dos dados a serem pesquisados, Mattar (1993: 59) destaca que podem ser classificados como Primários – coletados junto às instituições selecionadas para atender as necessidades específicas da pesquisa – e como Secundários – identificados em publicações outras sem o objetivo específico da pesquisa em curso, estando à disposição de quaisquer outros interessados. O autor cita ainda como exemplo de fontes de dados secundários a própria empresa, agências governamentais e serviços de informação.

O estudo se caracteriza então como uma pesquisa com dados secundários, tendo em vista que o modelo de DVA e as instruções para o seu preenchimento são enviados para a empresa, com o posterior retorno das informações.

Para a seleção das empresas foi realizada uma pesquisa junto à Federação das Indústrias do Estado do Ceará – FIEC, para a identificação de cadastros das indústrias têxteis existentes no Estado. Entretanto, não há

cadastro específico com a informação solicitada, tendo sido passada uma relação “não oficial” de 18 (dezoito) empresas.

De posse dessa relação foi feito um levantamento do faturamento dessas empresas com base na Demonstração de Resultados publicadas do período de 1998 a 2000, onde se constatou que apenas cerca de 10 (dez) empresas atingiram o perfil de 1% do faturamento da líder de mercado. Inicialmente foram remetidos os questionários a essas empresas.

Foram encaminhados ofícios aos gerentes financeiros, ou aos responsáveis na ausência desses, durante visitas realizadas a essas empresas, onde se esclarecia o objetivo da pesquisa e o caráter de sigilo do nome da empresa, se exigido.

Em visita inicial não se obteve respostas. Porém, através de novos contatos, duas das empresas concordaram em ceder os dados solicitados, condicionando a sua não identificação. Dessa forma, os dados foram levantados e serão apresentados em capítulo específico.

A pesquisa, pelas características que incorporou, assumiu três tipologias. A primeira seria o *estudo de casos*, visto se tratar de uma pesquisa centrada em duas unidades sociais, no caso indústrias de tecelagem e fiação do setor têxtil no Estado do Ceará. Em seguida seria *empírico-analítico*, pois se tratou de coleta de dados e avaliação dos resultados obtidos desses dados. Por fim, seria *ex post facto* devido a não se ter controle sobre as manifestações estudadas, por já terem ocorrido.

Estrutura do Trabalho

De acordo com os objetivos específicos, a dissertação está composta dos capítulos a seguir.

No capítulo inicial, destaca-se a Demonstração do Valor Adicionado e sua estrutura conceitual. Essa abordagem é necessária, pois essa Demonstração, relativamente recente, ainda não é de domínio da classe contábil, e por ser também essencial o seu entendimento para a consecução da pesquisa.

No capítulo seguinte, é evidenciada a evolução histórica do setor têxtil, abordando aspectos mundiais, nacionais e regionais, visando fornecer subsídios para a interpretação dos dados obtidos durante a pesquisa.

O capítulo posterior apresenta a política de concessão de Incentivos Fiscais no Estado do Ceará, demonstrando suas principais características e evolução.

Em seguida, é destacada a coleta e a análise dos dados para a pesquisa. As empresas alvo do estudo são do ramo têxtil da atividade de tecelagem e fiação e possuem incentivo fiscal.

O resultado desse capítulo deverá ser a mensuração dos benefícios dos incentivos fiscais, apurados através da Demonstração do Valor Adicionado, e os custos dessa concessão, ambos identificados no período de 1998 a 2000.

Com base na análise dos dados obtidos, serão comparados os benefícios e os custos da concessão dos incentivos, estabelecendo uma

relação entre eles e acompanhando a sua evolução durante os três anos estudados, o que deve retratar um indicador da viabilidade ou não da concessão dos incentivos fiscais no caso das empresas estudadas.

É importante destacar que as conclusões desse trabalho estarão ensejadas na análise dos dois casos estudados, portanto, não refletem, necessariamente, a situação do universo pesquisado.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

O referencial teórico contempla os aspectos relativos às literaturas já existentes sobre o assunto com o objetivo de analisar a abordagem de outros autores, caracterizando uma revisão da bibliografia já apresentada.

Martins (2000: 23) ao tratar sobre revisão bibliográfica afirma que o levantamento bibliográfico deve dar “suporte e fundamentação teórico/metodológica ao estudo”. Desta forma, devem ser explicitados os principais aspectos já tratados a respeito do assunto a ser desenvolvido, sem o objetivo de esgotar o tema para a dissertação.

A ciência contábil, tradicionalmente, oferece informações de caráter econômico-financeiro relativas às modificações do patrimônio da empresa e a sua evolução. Não apresenta um enfoque social específico, mas evidencia os aspectos sociais na medida em que a empresa é um agente econômico que influencia o meio em que está inserida através das mutações de seu patrimônio.

Segundo FIPECAFI (2000: 43) a contabilidade visa fornecer demonstrações contemplando informações de natureza econômica, financeira, e física da entidade objeto da contabilização, ressaltando ainda (2000: 45) que a contabilidade é uma ciência nitidamente social quanto à sua finalidade, pois, em última análise propicia o conhecimento da riqueza da entidade e, como consequência, a de seus gestores.

Apesar de não existir obrigatoriedade de elaboração e publicação de relatórios contábeis que privilegiem os aspectos sociais, alguns profissionais já estão conscientes da necessidade desse tipo de informações relativas à responsabilidade social que envolve a organização.

Com base nessa necessidade, procurou-se evidenciar através do cálculo do Valor Adicionado das empresas, a parcela de contribuição dessa unidade produtiva ao Valor Adicionado da economia brasileira e, através da identificação da sua distribuição, de que forma a empresa contribuiu para o desenvolvimento da região onde está situada.

Nos tópicos a seguir, evidenciou-se o entendimento acerca de Valor Adicionado, destacando o enfoque econômico e contábil; a Demonstração do Valor Adicionado (DVA), ressaltando seu objetivo e importância, com destaque para o aspecto social que a envolve; a estrutura utilizada para elaboração da DVA e aspectos internacionais relativos à Demonstração.

2.1. O Conceito de Valor Adicionado: Econômico X Contábil

O conceito de valor adicionado é empregado, em termos econômicos, com o objetivo de auxiliar o cálculo de medição do Produto Interno Bruto (PIB) de países. O PIB é utilizado como parâmetro pela macroeconomia para aferir o crescimento da economia que permite a comparação entre diferentes países e períodos.

O PIB corresponde ao total de mercadorias e serviços finais produzidos em um determinado período de tempo. A partir desse indicador pode ser avaliada a capacidade de um país em satisfazer as necessidades humanas através da produção dos bens e serviços.

Contudo, vale ressaltar que o PIB indica a capacidade de gerar recursos no país, mas não identifica se estão sendo bem distribuídos. Um PIB elevado pode evidenciar que o país produziu bens e serviços suficientes para suprir as necessidades da sociedade, mas, caso a distribuição de renda

não seja satisfatória, somente a parcela da população privilegiada estará satisfeita.

Com relação ao cálculo do PIB, que se refere ao total de bens e serviços finais, e tendo em vista que nem toda atividade produtiva atende diretamente à necessidade dos indivíduos, podem surgir alguns problemas de dupla contagem de produtos intermediários que compõem um produto final, ou seja, mercadorias que servirão como insumo na produção de outros bens e serviços.

Desta forma, o cálculo do PIB, para ser correto, pode ser executado de duas formas: ou pelo valor dos bens finais eliminando os bens intermediários utilizados na produção de outros bens, ou pela contabilização do valor adicionado em cada etapa produtiva.

Sendo assim, nota-se a importância que assume o valor adicionado para cálculo da riqueza gerada pelo país. Segundo Simonsen (1975: 83):

“denomina-se valor adicionado em determinada etapa de produção a diferença entre o valor bruto da produção e os consumos intermediários nessa etapa. Assim o produto nacional pode ser concebido como a soma dos valores adicionados em determinado período de tempo, em todas as etapas dos processos de produção do país”.

Para ilustrar esse mecanismo de cálculo do PIB, é apresentado nas tabelas a seguir um exemplo evidenciando a cadeia produtiva do setor têxtil, partindo desde a produção de algodão, até a comercialização do vestuário confeccionado.

Tabela 3 – Valor Adicionado do Setor Agrícola

SETOR AGRÍCOLA – Produção do Algodão	Valor (\$)
CUSTO DA PRODUÇÃO ALGODÃO	
Valor da semente <i>estocada do período anterior</i>	1,00
Salários pagos pela plantação e colheita do algodão do período	2,00
MARGEM DE LUCRO	2,00
PREÇO DE VENDA DO ALGODÃO	5,00

Tabela 4 – Valor Adicionado do Setor de Fiação e Tecelagem

SETOR INDUSTRIAL DE FIAÇÃO E TECELAGEM	Valor (\$)
CUSTO DA PRODUÇÃO DE FIOS E TECIDOS	
Custo da Matéria Prima (algodão adquirido do setor agrícola)	5,00
Salários dos funcionários para beneficiamento do algodão no período	2,00
MARGEM DE LUCRO	4,00
PREÇO DE VENDA DOS FIOS E TECIDOS	11,00

Tabela 5 – Valor Adicionado do Setor de Confecção

SETOR INDUSTRIAL DE CONFECÇÃO – Produção de Vestuário	Valor (\$)
CUSTO DA PRODUÇÃO DA CONFECÇÃO	
Custo da Matéria Prima (fios/tecidos adquiridos da fiação e tecelagem)	11,00
Salários dos funcionários para confecção do vestuário	4,00
MARGEM DE LUCRO	2,00
PREÇO DE VENDA DA CONFECÇÃO	17,00

Tabela 6 – Valor Adicionado do Setor Comercial

SETOR COMERCIAL – Comercialização do Vestuário	Valor (\$)
CUSTO DA MERCADORIA VENDIDA	
Custo da Matéria Prima (vestuário adquirido da indústria de confecção)	17,00
Salários dos funcionários para comercialização do vestuário	4,00
MARGEM DE LUCRO	5,00
PREÇO DE VENDA DA CONFECÇÃO AO CONSUMIDOR FINAL	26,00

Supondo que essa cadeia de produtos fosse a única do país, a riqueza gerada por essa economia seria igual à produção do período, ou seja, o valor do *produto final* menos os *estoques iniciais*. Portanto, o valor do PIB seria:

$$\text{PIB} = 26,00 - 1,00 = 25,00$$

Calculando o PIB de acordo com o valor adicionado de cada unidade produtiva, verifica-se que o mesmo valor é obtido, como se observa a partir dos dados demonstrados no quadro abaixo:

Tabela 7 – Composição do Valor Adicionado por Setor

PIB – Valor Adicionado	Valor (\$)
Valor adicionado no SETOR AGRÍCOLA (5,00 – 1,00)	4,00
Valor adicionado no SETOR DE FIAÇÃO E TECELAGEM (11,00 – 5,00)	6,00
Valor adicionado no SETOR CONFECÇÃO (17,00 – 11,00)	6,00
Valor adicionado no SETOR COMERCIAL (26,00 – 17,00)	9,00
TOTAL DO PIB	25,00

A partir desse quadro fica demonstrado que é válido o cálculo do PIB utilizando os valores adicionados de cada setor, quando se obtém o mesmo montante de 25,00.

Em termos econômicos, o valor adicionado está voltado para o aspecto da produção, intrinsecamente ligado à riqueza gerada, mesmo que ainda não tenha sido transferida a terceiros

O Valor Adicionado, em termos contábeis, para De Luca (1998:32), não segue a mesma definição dada pela ciência econômica, sendo que sua principal diferenciação seria o ambiente em que se aplica o conceito. Para a economia o valor adicionado é utilizado para identificar o PIB de um país; já a contabilidade pode apurá-lo em cada unidade da cadeia produtiva.

Partindo desses esclarecimentos iniciais acerca do Valor Adicionado, três pontos de destaques devem ser mais bem elucidados: a diferenciação entre “Valor Adicionado” e “Faturamento” nas empresas; possíveis diferenças entre o total do valor adicionado apurado pela ótica contábil e econômica, decorrente da riqueza gerada (produzida) não ter sido transferida (vendida) e a questão da depreciação considerada pela contabilidade no cálculo do valor adicionado.

Valor Adicionado X Faturamento

O primeiro aspecto se refere à diferenciação entre o valor adicionado e o faturamento de uma empresa. Tomando como base o exemplo dado da cadeia produtiva, pode ser estabelecido o seguinte quadro comparativo entre o valor adicionado de cada unidade da cadeia produtiva e seu faturamento:

Tabela 8 – Comparativo entre Valor Adicionado e Faturamento

UNIDADE PRODUTIVA	VALOR ADICIONADO (\$)	FATURAMENTO (\$)
Setor agrícola	4,00	4,00
Setor de fiação e tecelagem	6,00	10,00
Setor confecção	6,00	16,00
Setor comercial	9,00	25,00
TOTAL	25,00	55,00

Nota-se que o faturamento da empresa se refere ao preço utilizado para venda do produto; já o valor adicionado da empresa se reporta às receitas de vendas deduzidas dos custos de materiais ou serviços consumidos para gerar o produto, portanto não se confundem.

Riqueza Gerada e Não Transferida

Quando a ciência contábil se reporta à riqueza realizada pela empresa, contempla o valor das receitas de vendas deduzindo os custos para sua geração, desconsiderando aquilo que foi produzido e ainda permanece como saldo final de estoque, pois ainda não houve transferência.

Martins (1999:1) ressalta esse aspecto de diferenciação na visão contábil de valor adicionado: este só ocorre na medida que a riqueza gerada pela produção é transferida a terceiros, ou seja, “o conceito contábil de valor adicionado considera a realização da produção”.

Martins (1999:1) destaca ainda:

“Repare que os valores adicionados, apurados contabilmente e economicamente, somente serão iguais quando toda a produção de um período for vendida neste mesmo período. Na verdade as diferenças entre o valor adicionado calculado pela contabilidade e pela economia são temporais e desaparecem no decorrer do tempo”.

Um exemplo extremo de diferença entre os dois cálculos seria a hipótese de, em uma economia qualquer, onde ocorresse somente a produção de 100.000 unidades monetárias, mas não vendidas, o valor adicionado da economia iria ser o total de 100.000. Entretanto, contabilmente, o valor adicionado seria “zero”, tendo em vista a produção não ter sido realizada.

Desta forma, os cálculos do valor adicionado realizado pela economia e pela contabilidade serão iguais somente na hipótese de não haver estoques iniciais e/ou finais.

O Tratamento da Depreciação na Apuração do Valor Adicionado

Outro aspecto destacado como polêmico por De Luca (1998:38) se refere ao tratamento da depreciação. Economicamente, a depreciação não é contemplada no conceito de Valor Adicionado. Já a contabilidade entende como um custo imputável à geração da produção, portanto, deve ser considerada.

A justificativa para que a economia não atribua importância a esse valor, recai sobre a dificuldade de estimar a depreciação. De acordo com De Luca (1998:38):

“Cabe ressaltar que, na economia, o conceito mais utilizado não contempla a depreciação. Isto é, emprega-se muito mais o conceito do Produto Nacional Bruto do que o Produto Nacional Líquido (PNB menos Depreciação do estoque de capital existente no decorrer do período) por serem as estimativas de depreciação bastante imprecisas e de difícil obtenção”.

Para a contabilidade obter esses dados é mais simples, pois ela trabalha com a unidade produtiva – a empresa –, sendo possível capturar essas informações facilmente através dos seus registros contábeis.

Desta forma, a DVA demonstra tanto o conceito de Valor Adicionado Bruto, quanto com o Valor Adicionado Líquido (onde a depreciação é tratada como um elemento do custo de desenvolvimento do produto).

Outro aspecto importante no cálculo contábil, é que as Demonstrações Contábeis já apresentadas tradicionalmente utilizam o conceito de realização da venda para demonstrar seus resultados. Portanto, adotar o regime de competência permite a comparabilidade entre os valores.

Considerações Finais

Concluindo, é importante observar que o Valor Adicionado calculado pela contabilidade é perfeitamente reconciliável com o calculado economicamente. A sua mensuração também é de grande importância, pois demonstra a parcela de contribuição da empresa para a formação do PIB da economia em que está inserida.

O valor adicionado de uma empresa apresenta, então, a riqueza por ela gerada e transferida, sendo um dado de caráter relevante para o aspecto social da empresa, pois divulga como esta riqueza foi distribuída. Estas

informações são apresentadas pela Demonstração do Valor Adicionado, que será comentada a seguir.

2.2. Demonstração do Valor Adicionado

O objetivo da Demonstração do Valor Adicionado (DVA) é evidenciar a riqueza gerada por uma unidade produtiva específica e como foi distribuída. A DVA se apresenta como uma grande ferramenta contábil, capaz de suprir a necessidade de identificar como a empresa vem se comportando em termos de responsabilidade social.

Martins (1997) ao definir DVA afirma:

“DVA é uma explanação de como a empresa criou riqueza (valor de suas vendas de bens e serviços, deduzido dos bens e serviços adquiridos de terceiros) e como a distribuiu entre: fornecedores de capital, recursos humanos e governo. Vê-se, então, a parte da riqueza criada que cabe aos primeiros na forma de financiadores (via juros e aluguéis), de sócios (via dividendos e lucros retidos) e de detentores de tecnologia (via royalties); aos dos recursos humanos via seus salários, gratificações, honorários, participações nos resultados, etc. e, finalmente, ao governo via impostos, diretos e indiretos. Extraordinária forma de ver a função social da empresa, além de qual a sua parcela na criação da riqueza global do País, o PIB, em vez de só dar tanta ênfase apenas à linha final da demonstração do resultado tradicional, de interesse exclusivo dos proprietários.”

A DVA, diferentemente da Demonstração de Resultados do Exercício (DRE), privilegia as informações destinadas à sociedade, e não aos proprietários, como ressaltou Martins.

É certo que muitos dados para a elaboração da DVA são extraídos da DRE, entretanto possuem diferenças fundamentais. Como ressalta Santos (1999:99): “Os componentes da Demonstração de Resultados são apresentados de acordo com sua natureza e não com seus beneficiários.”

A DRE apresenta despesas classificadas quanto ao seu tipo, como operacionais e não operacionais, ou seja, um foco voltado para os sócios, enquanto a DVA busca evidenciar a distribuição da riqueza gerada para as diversas partes que compõem a sociedade, como funcionários e governo, portanto, foco voltado para a responsabilidade social da empresa na distribuição da renda por ela gerada.

De Luca (1998:32) afirma:

“Para ele [o proprietário], os salários, juros, impostos etc. são tratados como despesas, pois na realidade representam reduções de sua parte da riqueza criada, ou seja, do seu lucro. A Demonstração do Valor Adicionado vem evidenciar, além do lucro dos investidores, a quem pertence o restante da riqueza criada pela empresa.”

É justamente decorrente da informação acerca da responsabilidade social da empresa que se centra a importância da DVA.

Responsabilidade Social

As companhias não devem se ater a cumprir somente sua função econômica. Atualmente, a sociedade cobra o cumprimento da sua função social. A empresa passa a ter uma cobrança mais acentuada na obrigação de promover o bem-estar, evidenciando a responsabilidade social.

De Luca (1998: 17) comenta ainda sobre responsabilidade social das empresas, afirmando:

“... a empresa, além de um agente econômico com a missão de produzir riqueza, é também um agente social e, como um dos componentes da sociedade deve prestar contas aos demais. A sociedade vem, cada vez mais, exigindo respostas aos problemas socioeconômicos decorrentes do desempenho das empresas.”

Como pode se inferir pela afirmação, não se concebe o desenvolvimento da função econômica da empresa com prejuízos para a sociedade que se encontra influenciada por sua atuação. Essa premissa, que não é nova, e ganhou bastante importância com as altas taxas de degradação ao ambiente geradas pelas empresas, e hoje está consolidada no que se conhece como “desenvolvimento sustentável”, culminando na elaboração de vários mecanismos inibidores de ações nocivas porventura empregadas pelas empresas.

Hornigren *et al* (2000: 674) reforça o aspecto da responsabilidade social como fundamental para o bom desenvolvimento da empresa, incluindo esse item como um tópico na análise do desempenho de seus funcionários, a ponto de incrementar seus salários de acordo com o comportamento. Hornigren cita ainda:

“As empresas socialmente responsáveis estabelecem objetivos ambientais enérgicos e avaliam e registram o seu desempenho em relação a eles. As empresas alemãs, suíças, holandesas e escandinavas fazem relatórios sobre o comportamento ambiental, como parte de um conjunto maior de demonstrações de responsabilidade social, que incluem o bem-estar do empregado e informações sobre o desenvolvimento comunitário.”

Apesar de Horngren evidenciar uma tendência mundial das empresas apresentarem informações acerca das ações desenvolvidas na área de responsabilidade social, Brigham *et al* (2001: 38), retrata um certo temor no investimento em atitudes socialmente responsáveis, destacando que os custos para agir de maneira socialmente responsável podem desfavorecer a empresa em relação a outras que não desenvolvam a responsabilidade social.

Brigham, *et al* (2001: 38) abordando esse tema, ressalta a dificuldade que as empresas apresentariam ao adotarem políticas sociais. Utilizando um exemplo para ilustrar o pensamento de Brigham, pode-se supor um setor têxtil apresentando indústrias com desempenho semelhante, ou seja, lucros e taxas de retorno aproximados. Caso uma destas empresas decida exercer sua responsabilidade social, terá que aumentar seus preços para cobrir os custos decorrentes. Com base nestas argumentações, Brigham ressalta:

“A empresa socialmente responsável não terá condições de competir e será forçada a abandonar seus esforços. Portanto, qualquer ato voluntário e socialmente responsável que aumente os custos será difícil senão impossível em segmentos industriais sujeitos à competição acirrada.”

Como será destacada adiante, a afirmativa de Brigham vai de encontro com o novo posicionamento sócio-econômico, defendido por Tinoco (2001: 116), onde privilegiar a responsabilidade social pode gerar resultados tão positivos quanto a busca incessante pelos lucros.

Brigham ressalta ainda que o investidor no mercado de capitais iria preferir uma empresa que concentra esforços em gerar lucros e na elevação do preço das ações em detrimento a outra, que dedica seus recursos para movimentos ou atos sociais.

Brigham conclui que, para as empresas adotarem efetivamente a responsabilidade social como um item de destaque nas suas operações, é essencial que o governo estabeleça diretrizes abrangentes para todo o setor, impondo ações sociais. Desta forma, não haveria desfavorecimento para qualquer das empresas.

Corroborando com o posicionamento de Brigham, Sucupira *in* Silva e Freire (2001: 119) cita que existem posicionamentos antagônicos quanto ao conceito de responsabilidade social. Primeiro, uma visão clássica, defendida pelo economista Milton Friedmam, para quem “a maximização dos lucros é a maior contribuição social que o empresário pode oferecer à sociedade”, argumentando ainda que “se o administrador gasta recursos em funções sociais, alguém terá que arcar com esses custos”.

Sucupira cita também o novo posicionamento sócio-econômico, onde “o administrador não pode restringir-se a gerar lucros, tendo que incluir entre suas preocupações o bem-estar de seus empregados e da comunidade”.

Esse novo conceito, aparentemente, dá uma visão de que a empresa não privilegia o lucro, entretanto, está inserido em um conceito de competitividade que trará resultados positivos para a empresa e, conseqüentemente, beneficiará os investidores da sociedade.

Nesse sentido Tinoco (2001: 116) ressalta:

“... a adoção de uma postura pró-responsabilidade social parece indicar que há ganhos tangíveis para as empresas, sob a forma de fatores que agregam valor, reduzem custos e trazem aumento de competitividade, como melhoria de imagem institucional, criação de ambiente interno e externo favorável, estímulos adicionais

para melhoria e inovações nos processos de produção, incremento da demanda por produtos, serviços e marcas, ganhos de participação em mercados e diminuição de instabilidade institucional e políticas locais, entre outros...”

Desta forma, é possível identificar que, através de investimentos em responsabilidade social, a empresa também gera valor para suas ações, conseqüentemente para os sócios investidores, diferentemente do defendido pela visão tradicional.

Para ilustrar esta conclusão Cappellin *et al in* Silva e Freire (2001: 35) ressalta que os estudos realizados pelo Instituto *Franklin Research & Development*, já em 1984, demonstram que 100 empresas socialmente responsáveis “têm obtido globalmente melhores resultados entre as 500 empresas citadas e referendadas pela *Standard & Poors* nos USA.”

Finalmente, é importante salientar que, assim como existem as normas ISO 9000, existe a “BS 8800” certificando as empresas com garantias adequadas para a segurança e saúde do trabalhador, a “AS 8000”, relacionada às empresas que respeitam os direitos humanos e trabalhistas, a “ISO 14000”, que certifica as empresas que passaram pelo processo de auditoria ambiental.

Existem ainda as seguintes normas: “AA 1000” criada pelo “*Institute of Social and Ethical AccountAbility*” na tentativa de estabelecer padrões que proporcionem às organizações mundiais uma base para entender, melhorar e comunicar sua performance na área de responsabilidade social e; a GRI – *Global Reporting initiative* – que representa um esforço internacional de criar uma informação voluntária do desenvolvimento econômico, ambiental e social das empresas.

Todos esses certificados visam destacar as empresas que realizam investimentos para cumprir a sua responsabilidade social, o que, de certa forma, atende à visão clássica, sustentada por Brigham, que defendia uma espécie de regulamentação para destacar as empresas que investem em responsabilidade social.

2.3. DVA e Balanço Social

A contabilidade vem cada dia sendo mais cobrada para prestar informações relacionadas especificamente ao aspecto social. Nesse sentido de identificar os benefícios que a empresa promove para a sociedade, surge o Balanço Social, que apresenta como uma de suas peças a DVA.

Tinoco *apud* De Luca (1998: 23) comenta que essa preocupação veio se acentuando até o ponto de surgirem as primeiras divulgações em conjunto com as Demonstrações Contábeis.

Uma personagem importante que deve ser ressaltada ao tratarmos de Balanço social foi o sociólogo Herbert de Souza que, segundo De Luca (1998: 25), “... levantou a bandeira do Balanço Social e lançou uma campanha nacional para a sua publicação, divulgando assim, amplamente, a idéia do Balanço Social e promovendo grande debate entre as associações de empresas e empresários.”

Ainda sobre Balanço Social, Marta Suplicy, na época deputada federal, citada por Santos (1999: 34), se pronuncia como uma das autoras do Projeto de Lei 3.116/97, que cria o Balanço Social para as empresas no Brasil, ressaltando que:

*“O Balanço Social é um instrumento de informação. Servirá tanto para os trabalhadores e a sociedade como para os dirigentes das empresas na mensuração de suas próprias atividades. Ainda estimulará o controle da sociedade sobre o uso dos **incentivos fiscais** e ajudará na identificação de políticas de recursos humanos.” (destaque nosso)*

É importante salientar que já nesta afirmativa é contemplada a idéia de utilizar o balanço social para identificar o uso dos benefícios fiscais, que é um dos propósitos desta pesquisa.

Sobre o objetivo da elaboração do Balanço Social, FIPECAFI (2000: 31) ressalta que:

“O Balanço Social tem por objetivo demonstrar o resultado da interação da empresa com o meio em que está inserida. Possui quatro vertentes: o Balanço Ambiental, o Balanço de Recursos Humanos, Demonstração do Valor Adicionado e Benefícios e Contribuições à Sociedade em Geral.”

O Balanço Social, portanto, é um instrumento que busca evidenciar para a sociedade através destas quatro vertentes mencionadas os esforços despendidos pela empresa em atender as suas obrigações no campo social, ou seja, cumprir sua responsabilidade social.

Nesta busca, o Balanço Social apresenta informações de cunho econômico, retratadas na Demonstração de Valor Adicionado que, segundo De Luca (1998: 26), aborda aspectos relativos ao desempenho econômico da empresa e seu relacionamento com a sociedade, apresentando “a riqueza criada pela empresa e sua distribuição entre os vários elementos que contribuíram para sua formação.”

FIPECAFI (2000: 31) ao retratar o objetivo da elaboração da Demonstração do Valor Adicionado ressalta que:

*“A Demonstração do Valor Adicionado objetiva evidenciar a contribuição da empresa para o **desenvolvimento econômico-social da região onde está instalada**. Discrimina o que a empresa **agrega de riqueza à economia local** e, em seguida, a forma como distribui tal riqueza.” (destaque nosso)*

Com base nas afirmações de FIPECAFI (2000) e Suplicy *apud* Santos (1999), infere-se que a elaboração das Demonstrações do Valor Adicionado das empresas da atividade de Tecelagem e Fiação selecionadas, atenderá ao objetivo de identificar e mensurar os benefícios trazidos com a concessão dos Incentivos Fiscais para o estado do Ceará.

2.3.1. Estrutura da Demonstração do Valor Adicionado

O modelo de DVA utilizado na pesquisa é o proposto pela Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuárias e Financeiras (FIPECAFI), através da Universidade de São Paulo (USP), por se entender ser o mais completo e o mais utilizado pela maioria das empresas que publicam esta Demonstração.

A seguir, o modelo de DVA apresentado pela FIPECAFI, remetido às empresas pesquisadas, com as devidas instruções de preenchimento, com fim de obter os dados necessários para análise.

Tabela 9 – Modelo de DVA Enviado às Empresas

DESCRIÇÃO	Em milhares de reais
	LEGISLAÇÃO SOCIETÁRIA
1- RECEITAS	
1.1) Vendas de mercadorias, produtos e serviços	
1.2) Provisão p/ devedores duvidosos - Reversão (Constituição)	
1.3) 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- RETENÇÕES	
4.1) 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) (RIQUEZA CRIADA PELA EMPRESA)	
8- DISTRIBUIÇÃO DO VALOR ADICIONADO	
8.1) Pessoal e encargos	
8.2) Impostos, taxas e contribuições	
8.3) Juros e aluguéis	
8.4) Juros s/ capital próprio e dividendos	
8.5) Lucros retidos/prejuízos do exercício	

Fonte: Santos (1999: 103)

• INSTRUÇÕES PARA PREENCHIMENTO:

1 - RECEITAS (soma dos itens 1.1 a 1.3)

1.1 - 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.

1.2 - Provisão para devedores duvidosos - Reversão/ Constituição

Inclui os valores relativos à constituição/baixa de provisão para devedores duvidosos.

1.3 - 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.

2 - INSUMOS ADQUIRIDOS DE TERCEIROS (soma dos itens 2.1 a 2.4)

2.1 - Matérias-primas consumidas (incluídas no custo do produto vendido).

2.2 - Custos das mercadorias e serviços vendidos (não inclui gastos com pessoal próprio).

2.3 - Materiais, energia, serviços de terceiros e outros (inclui 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.

2.4 - Perda/Recuperação de valores ativos

Inclui valores relativos a valor de mercado de estoques e investimentos, etc. (se no período o valor líquido for positivo deverá ser somado).

3 - VALOR ADICIONADO BRUTO (diferença entre itens 1 e 2).

4 - RETENÇÕES

4.1 - Depreciação, amortização e exaustão

Deverá incluir a despesa contabilizada no período.

5 - VALOR ADICIONADO LÍQ. PRODUZIDO PELA ENTIDADE (diferença entre itens 3 e 4)

6 - VALOR ADICIONADO RECEBIDO EM TRANSFERÊNCIA (soma dos itens 6.1 e 6.2)

6.1 - Resultado de equivalência patrimonial (inclui os valores recebidos como dividendos relativos a investimentos avaliados ao custo). O resultado de equivalência poderá representar receita ou despesa; se despesa deverá ser informada entre parênteses.

6.2 - Receitas financeiras (inclui todas as receitas financeiras independentemente de sua origem).

7 - VALOR ADICIONADO TOTAL A DISTRIBUIR (soma dos itens 5 e 6)

8 - DISTRIBUIÇÃO DO VALOR ADICIONADO (soma dos itens 8.1 a 8.5)

8.1 - 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 inclui encargos com o INSS - veja tratamento a ser dado no item seguinte).

8.2 - Impostos, taxas e contribuições

Além das contribuições devidas ao INSS, imposto de renda, contribuição social e 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.

8.3 - Juros e aluguéis

Devem ser consideradas as despesas financeiras e as 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.

8.4 - 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".

8.5 - Lucros retidos/prejuízo do exercício

Devem ser incluídos os lucros do período destinados às reservas de lucros e eventuais parcelas ainda sem destinação específica.

Fonte: Santos (1999: 104)

2.3.2. Aspectos Internacionais da DVA

Com o objetivo de identificar o panorama mundial em que está inserida a DVA, são abordados seus aspectos internacionais. Não deixando de mencionar o Balanço Social, pois estão intrinsecamente ligados.

Tinoco (2001: 126) cita a situação do Balanço Social em diversos países. A partir de suas observações, também é identificada a participação da DVA, apresentada resumidamente na tabela a seguir:

Tabela 10 – Comparativo Internacional da DVA no Balanço Social

PAÍS	SITUAÇÃO
Estados Unidos	As empresas americanas, em geral, demonstram poucas informações sociais, mas, dentre elas, destaca-se o Valor Adicionado. A maioria das publicações é voltada para os interesses dos sócios.
Grã-Bretanha	É manifestado interesse em reunir a informação econômica com a social em relatório para os investidores e assalariados, figurando elementos financeiros (contas de valor adicionado) e elementos estritamente sociais. Entretanto, não há obrigatoriedade de divulgação
Espanha	Várias empresas divulgam o Balanço Social, entretanto não há obrigatoriedade. Destaca-se o Banco de Bilbao, aliando matéria econômica e social em seu Balanço, destacando a contabilidade social, onde divulga o valor adicionado, além de informações relativas a seu pessoal.
França	Devido ao Plano Contábil de 1982, a divulgação da DVA é obrigatória desde 1983, destacando-se o valor adicionado da empresa e valor adicionado global, envolvendo o da empresa e os das que se relacionam com ela. Ressalte-se que a Central de Balanços do Banco de França (BACEN da França) adota vários indicadores do Valor Adicionado para análise do desempenho das organizações.
Portugal	Com o “Plano Oficial de Contabilidade”, de 1977, a “demonstração de resultados do exercício” traz um maior detalhamento de suas contas, permitindo obter o valor adicionado. Peças contábeis do final da década de 70 trazem, juntamente, o valor adicionado das empresas.

Fonte: Tinoco (2001: 126)

Com esse resumo, é possível identificar que alguns países já se encontram adiantados na divulgação e análise do valor adicionado, como por exemplo na França, onde os índices provenientes do cálculo do valor adicionado são utilizados para medir o desempenho das empresas.

Ainda sobre os aspectos internacionais da DVA é possível identificar em uma publicação da *Coventry University* (1999: 1), denominada *Financial Accounting*, a análise gráfica, demonstrando a composição do Valor Adicionado no decorrer do processo produtivo. O gráfico a seguir ilustra a situação.

Gráfico 1 – Valor Adicionado no Processo Produtivo

Fonte: adaptado de Coventry University (1999: 1)

Na análise vertical do gráfico, é possível identificar a criação do valor adicionado ao mesmo tempo em que ocorre a evolução do processo de produção, iniciando-se a partir do momento em que são adicionados ao

material direto (*Direct material*), os custos de mão-de-obra (*Labor & Expenses*) e os custos indiretos (*Overhead*), representados pelas linhas tracejadas que se prolongam até a esquerda do gráfico, gerando os produtos acabados (*Finished goods stock value*) com seus respectivos valores.

Em seguida, quando todos os elementos de custos já estão incorporados, são acrescidas as despesas com vendas (*sales*) e administrativas (*administrative*), e ainda os lucros e juros (*profit & interest*), juros estes que representam a remuneração do capital próprio investido na empresa.

Percebe-se que o gráfico vai mais além do processo de fabricação, demonstrando a evolução do valor adicionado até a efetiva venda do produto.

Pela análise do gráfico, se identifica que o valor adicionado, em termos de unidade de produção, é formado pela diferença entre o preço do material utilizado (*Material price*) e o preço de venda (*Sales Price*) do produto final.

Essa definição é similar à apresentada no início do capítulo, onde as receitas de vendas são subtraídas dos insumos adquiridos. A diferença repousa nos custos de *overhead*, que estão entrando no cálculo do valor adicionado de acordo com o gráfico e, não na sua distribuição, considerando esses custos como despesas do exercício e não como fator de produção.

Essa distinção guarda certa semelhança com o critério adotado pelo custeio variável, quando somente os custos diretos são utilizados para determinação do custo do produto vendido. Porém, esse não é o alvo dessa discussão, tendo em vista que as Demonstrações a serem examinadas

obedecem às determinações legais, que prevêm a utilização do custeio por absorção

Outro aspecto citado por Woodcock (2000: 18), é a utilização do Valor Adicionado como instrumento para diferenciação do porte da empresa, onde as maiores apresentariam um valor adicionado superior às menores, isto devido a maior demanda e aos ganhos na economia de escala das empresas de maior porte.

Esta afirmação se baseou em estudo desenvolvido por John Kay *apud* Woodcock (2000: 17) professor da *Oxford University's Business School*, que utilizou as empresas montadoras de veículos para demonstrar essa afirmação. O gráfico a seguir demonstra o resultado desse estudo.

Gráfico 2 – Valor Adicionado nas Montadoras de Veículos

Fonte: adaptado de Woodcock (2000: 17)

Não se pode identificar se esta afirmativa – diferenciar o porte das empresas pelo Valor Adicionado – é válida para todas as empresas, ou ainda, se é válida para qualquer região. Seria importante uma pesquisa desenvolvida junto às empresas brasileiras, identificando se a tese levantada por Kay possui alguma variação caso ocorra mudança na região estudada.

Woodcock ressalta ainda que no Reino Unido (Grã-Bretanha) e na maioria da Europa, as demonstrações estão disponíveis juntamente com as Demonstrações Contábeis publicadas.

Most (1982: 416), em sua obra *Accounting Theory*, destaca aspectos importantes da DVA, destacando-a como uma alternativa à Demonstração de Resultado do Exercício. Ressalta que a Alemanha já apresenta na legislação que regulamenta suas Companhias um modelo de DVA, chamado de cálculo de lucros ou prejuízos, que não inclui os dividendos como fator de pagamento. Essa visão é correspondente à dos economistas, onde os lucros são considerados remuneração do risco. A tabela a seguir, demonstra o modelo alemão citado por Most.

Tabela 11 – Modelo de DVA Alemão

Vendas
Soma: Aumento líquido nos estoques
Valor da Construção do próprio equipamento
Saída Total
Menos: Compras de Materiais e Suprimentos
Lucro Operacional
Soma: outras rendas (juros, dividendos, lucro na venda de ativos etc.)
Lucro Total
Menos: Salários
Despesas de seguridade social
Depreciação
Amortização
Juros
Taxas
Outras despesas (e.x., perdas)
Lucro Líquido

Adaptado de Most (1982: 416)

Esse modelo ainda apresenta em sua linha final, o lucro líquido da empresa, demonstrando que essa demonstração ainda é voltada para os sócios – diferente do modelo de DVA que está sendo usado no Brasil –, apesar de fornecer elementos necessários para formação do Valor Adicionado.

Ainda de acordo com Most (1982: 418), o modelo norte-americano, utilizado por companhias como a *General Electric Inc.*, é subsidiado nas Demonstrações do Reino Unido e está demonstrado na tabela a seguir, apresentando a DVA da Esso Petroleum Company LTD. – U.K. de 1979.

Tabela 12 – Modelo de DVA U.K.

Receita bruta das vendas de produtos e serviços
Impostos sobre vendas
Pagamentos para suprimentos de produtos e serviços
Valor Adicionado
Alocado como segue:
Empregados e Pensionistas
Salários, pensões e benefícios
Provedores de Capital
Juros de empréstimos
Ganho cambial em empréstimos a longo prazo
Dividendos
Governo Estadual e Federal
Provisão para taxaço nos lucros (usado temporariamente nos negócios)
Taxas, royalties e outras
Retenções
Deprecia��o
Lucro retido

Adaptado de Most (1982: 418)

A principal diferena que pode ser constatada entre as DVA's apresentadas e o modelo Brasileiro, a evidenciao da "Depreciao" como reteno, juntamente com os demais itens na distribuio do Valor Adicionado, enquanto que, no modelo brasileiro, ela identificada como um redutor do Valor Adicionado Bruto, formando o Valor Adicionado Lquido, que ento distribuído.

Corroborando com esta afirmação, Miranda *et al* (2001: 10), em pesquisa realizada² comparando DVA's nacionais e internacionais, destaca que apenas 10% das demonstrações internacionais estudadas apresentam a depreciação como retenção do Valor Adicionado Bruto.

Miranda cita ainda que o detalhamento da distribuição do Valor Adicionado em: empregados, financiadores, acionistas e governo é adotada por apenas 25% das empresas nacionais pesquisadas, enquanto que 100% das internacionais apresentaram esta segregação.

Miranda cita outro item de destaque na distribuição do Valor Adicionado, que é a “participação dos acionistas minoritários, apresentado por apenas 13% das empresas nacionais e 20% das empresas internacionais,” prejudicando a melhor evidenciação da riqueza distribuída pela empresa.

Com relação à proteção do mercado para os acionistas minoritários, segundo Most (1982: 417), a SEC (Bolsa de Valores Norte-americana), solicita a divulgação do custo dos bens vendidos, portanto, as companhias que usam a DVA devem divulgar esta informação nas Notas Explicativas.

A principal vantagem e desvantagem do modelo de DVA norte-americano, segundo Most (1982: 417) são as seguintes:

- A principal importância da DVA se refere à observação do comportamento dos diferentes fatores de produção ao longo do tempo.

² Para este estudo foram selecionadas 96 DVAs, sendo 79 demonstrações nacionais, obtidas através de pesquisa no jornal Gazeta Mercantil no período de 02 de Janeiro a 15 de Abril de 2001, e 17 DVA's de empresas internacionais, instaladas nos seguintes países: África do Sul, Estados Unidos da América, Alemanha e Nigéria, no mesmo período.

- A desvantagem é a inabilidade de usar a DVA para analisar a estrutura de custos e receitas de vendas e assim empreender a análise de rentabilidade de vendas.

Modelo Brasileiro X Aspectos Internacionais

Com base em todos esses aspectos levantados, conclui-se que a DVA no Brasil, em termos conceituais, se apresenta no mesmo patamar dos demais países, ou até superior. Entretanto, a divulgação destas informações pelas empresas nacionais ainda é muito escassa, tendo em vista que em outros países, ela já é peça comum nos relatórios contábeis.

Nesse sentido, é válido ressaltar que para fins desse trabalho foram pesquisadas tanto as indústrias têxteis do estado do Ceará, como as indústrias têxteis situadas entre as 500 maiores da publicação da revista *Fortune*. Nenhuma das empresas estudadas publicou em seus relatórios anuais a Demonstração do Valor Adicionado, evidenciando a necessidade de uma maior divulgação, ou esclarecimento das utilidades da DVA.

Outra mensagem é que a obrigatoriedade de sua divulgação auxiliaria bastante a análise das empresas e o melhor conhecimento dos setores da economia.

3. EVOLUÇÃO DO SETOR TÊXTIL

De acordo com o estudo realizado pelo Escritório Técnico de Estudos Econômicos do Nordeste – ETENE (1997), o complexo têxtil é constituído das etapas de produção e beneficiamento de fibras, fiação, tecelagem, acabamento e confecções. O processo produtivo é caracterizado pela descontinuidade das operações, formando uma cadeia em que o resultado de cada etapa constitui o principal insumo da seguinte.

Com o objetivo de uma melhor compreensão do setor estudado nesta pesquisa, é apresentada uma breve compilação de dados sobre sua evolução histórica, contemplando o âmbito mundial, o nacional e o regional.

Pretende-se destacar um panorama geral do setor, demonstrando sua evolução, com o objetivo de subsidiar a análise dos dados nos capítulos seguintes.

Também será contextualizada a participação dos incentivos fiscais na implantação e desenvolvimento do setor têxtil no Estado do Ceará, finalizando com algumas considerações sobre os dados apresentados.

3.1. Aspectos do Mercado Mundial do Setor Têxtil

A atividade de tecelagem tem origem na necessidade de proteção corporal individual para o homem, portanto, de data bastante remota.

Desde o início da fabricação de produtos têxteis, ocorreram muitas mudanças no cenário mundial, e, com base nos dados de 1999, citados por Lima Filho (2001: 16), apresentados pela ITMF (International Textile

Manufacturers Federation), entidade que congrega os representantes dos principais países produtores, pode se verificar que o mercado têxtil mundial vem registrando uma significativa expansão, tanto no que se refere aos montantes produzidos quanto ao comércio entre os grandes países produtores e consumidores.

Esse crescimento, ainda com base nos dados da ITMF, tem sido possibilitado pela expansão do número de consumidores em todo o mundo, pelo aumento da renda nos países mais desenvolvidos e pela abertura dos mercados ao comércio internacional. Outros fatores importantes nesse crescimento devem ser considerados, como o uso de novas matérias-primas e processos de acabamento, que têm possibilitado a maior utilização de fibras artificiais e sintéticas, as quais, entre outras vantagens, independem de problemas relativos às safras e aos climas.

A fabricação está cada vez mais concentrada em países asiáticos e latino-americanos, detentores de mão-de-obra barata. Essa produção é orientada para o abastecimento de países mais desenvolvidos que, em sua maioria, são menos competitivos na produção de artigos de mão-de-obra intensiva

Esse fato pode ser observado através da **Tabela 13**, onde podem ser identificados países como a China, Índia e o próprio Brasil como principais produtores.

Tabela 13 – Países Produtores em toneladas (dados de 1999)

Países	Fios/ Filamentos	Tecidos	Malhas	Confeções ⁽¹⁾
1. China	4.481.400	5.924.160	n.i.	5.331.744
2. EUA	4.954.617	3.471.720	880.935	4.492.833
3. Índia	3.965.120	2.535.710	492.170	2.770.840
4. Taiwan	4.106.731	3.539.000 ⁽¹⁾	242.367	1.712.276
5. Coréia do Sul ⁽¹⁾	2.200.000	1.900.000	n.i.	723.185
7. <i>Brasil</i> ⁽²⁾	<i>1.434.500</i>	<i>890.000</i>	<i>489.000</i>	<i>1.147.394</i>
Outros ⁽¹⁾	9.926.256	5.395.772	438.204	5.602.671
Total	31.068.624	23.656.362	2.542.676	21.780.943

Fonte: ITMF – Países membros

Notas (1) – estimativas extra-oficiais

(2) – em tecidos de malha o Brasil é o 3º maior produtor mundial

É importante ressaltar que essa situação é consequência da conjuntura atual do mercado. Com o processo de globalização, os países ricos buscam esses produtos em países menos desenvolvidos, por ser mais barato importar os produtos do que remunerar a mão-de-obra no país desenvolvido, o que elevaria o preço do produto.

Tal afirmação pode ser mais bem avaliada pela observação das **Tabelas 14 e 15**, a seguir, nos quais são apresentados os dados de importação e exportação dos principais países produtores de artigos têxteis do planeta.

Tabela 14 – Países Importadores (dados de 1999)

Países Importadores	Total em mi US\$ - fob
1. EUA	60.743
2. Alemanha	28.732
3. Japão	20.945
4. China ⁽¹⁾	16.683
5. França	16.499
17. <i>Brasil</i> ⁽²⁾	993
Outros ⁽¹⁾	81.503
Total ⁽³⁾	226.098

Fonte: ITMF – Países membros

Notas (1) – estimativa

(2) – inclui filamentos, mas não inclui fibras

(3) – valor apurado com base nos montantes informados pelos países membros do ITMF

Tabela 15 – Países Exportadores (dados de 1999)

Países Exportadores	Total em mi US\$ - fob
1. China ⁽¹⁾	34.969
2. Itália	25.101
3. Alemanha	17.367
4. Coréia do Sul	17.062
5. EUA	16.925
20. <i>Brasil</i> ⁽²⁾	950
Outros	97.433
Total	209.807

Fonte: ITMF – Países membros

Notas (1) – estimativa

(2) – inclui filamentos, mas não inclui fibras

Participação do Brasil no mercado mundial de têxteis

Como país produtor de artigos têxteis, o Brasil exerce um papel importante no cenário mundial, se posicionando em 7º lugar na produção de fios e tecidos planos, e em 3º lugar no que se refere aos tecidos de Malha.

(Tabela 13)

Entretanto, em termos de comércio internacional, a presença do Brasil ainda é muito pequena, estando apenas entre os 20 maiores comerciantes de têxteis do mundo, o que lhe confere um papel secundário nesse mercado. Isto se deve ao longo período em que o país viveu sob um regime de mercado fechado. Os dados apresentados nas tabelas anteriores demonstram a participação do Brasil no mercado mundial.

A tabela a seguir, elaborada com base nos dados apresentados pelo Sindicato de Industrias Têxteis de Santa Catarina – SINTEX, demonstra a composição percentual dos principais países que compõem as importações e exportações do Brasil.

Tabela 16 – Composição percentual das Exportações e Importações no Brasil (dados de 2000)

Países	Exportações (%)	Importações (%)
1. Argentina	28,05	13,57
2. EUA	21,93	15,83
3. União Européia ⁽¹⁾	13,68	15,34
4. Chile	4,77	1,61
5. Paraguai	4,23	5,10
6. Uruguai	3,63	2,96
Outros	23,71	45,60

Fonte: SINTEX – Sindicato das Indústrias Têxteis de Santa Catarina

Notas (1) – União Européia: San Marino, Inglaterra, Alemanha, Bélgica, Ilhas Canal, Dinamarca, Espanha, França, Grécia, Irlanda, Ilha da Madeira, Ilhas do Canal (Jerséy e Guernsey), Itália, Luxemburgo, Mônaco, Países Baixos, Portugal, Reino Unido, Áustria, Finlândia, Suécia, Ilhas Canárias.

Nota-se a importância que o comércio com a Argentina teve para o mercado internacional do Brasil. Com a crise argentina, iniciada em 2001, esse mercado deveria sofrer uma recessão, entretanto, o Brasil vem absorvendo a participação da Argentina no mercado com a união européia compensando, de certa forma, os possíveis prejuízos causados pela crise.

3.2. Evolução do Setor Têxtil no Brasil

O setor têxtil é um dos segmentos produtivos de maior tradição dentro do segmento industrial, contando com uma posição de destaque na economia dos países mais desenvolvidos e no comércio mundial de manufaturas.

Como cita Lima Filho (2001: 29), no Brasil, a sua importância não é menor, tendo desempenhado um papel de grande relevância no processo de desenvolvimento do País, especialmente durante o chamado “milagre brasileiro”, nas décadas de 60 e 70.

A partir da década de 80, com a globalização, os principais países produtores de artigos têxteis iniciaram um amplo processo de reestruturação tecnológica, com o objetivo de ganhar competitividade dentro de um mercado cada vez mais concorrido. A indústria têxtil brasileira, sempre voltada mais para o consumo do mercado interno, fechado às importações, tanto de produtos acabados, quanto de insumos e equipamentos, não realizou os investimentos necessários ao acompanhamento do processo de modernização que ocorria em outros países.

A partir dos anos 90, com a abertura do mercado interno à concorrência internacional e, mais tarde, com a estabilização da moeda brasileira (em 1994 com o Plano Real), o cenário se modificou radicalmente, registrando um árduo esforço dos industriais do setor, na tentativa de recuperar o tempo perdido.

Antes de aprofundar o comentário da situação atual do setor, cabe destacar o surgimento da indústria têxtil no Brasil. De acordo com Fernandes (1998: 26):

“Somente em 1739 surgiu a primeira fábrica têxtil no Maranhão. Alguns anos depois estabeleciam-se fábricas de chitas, lenços e cassas (tecidos muito fino de algodão) no Pará, Bahia e em Minas Gerais. A partir daí teve início o primeiro surto de instalação de fábricas no Brasil e com elas, surgiu o seguimento varejista do comércio de tecidos.”

Em 1929, a grande crise que se abateu sobre a economia mundial foi uma oportunidade de crescimento da indústria brasileira, a exemplo do que havia ocorrido durante a I Guerra. A capacidade de importação foi drasticamente reduzida, levando praticamente todos os países a adotarem políticas de substituição dos importados pela produção interna das mercadorias necessárias ao seu abastecimento. (Fernandes: 1998: 26)

Esse processo foi logo aprofundado pela eclosão da II Guerra Mundial, período em que ocorreram realmente excepcionais alterações na estrutura industrial brasileira. A tecelagem, que antes era destinada às famílias de baixa renda, passou a ser utilizada por qualquer classe econômica, assim como outros produtos. (Fernandes: 1998: 27)

Como os fornecedores tradicionais do Brasil estavam envolvidos no conflito, abriu-se a possibilidade de o mercado ser suprido através do incremento da produção interna, com o surgimento de muitas fábricas em praticamente todos os setores da atividade manufatureira. No ramo têxtil, as fábricas se ampliaram, passando a operar com mais de um turno de trabalho e a produzir mais para atender o mercado interno e, ainda, exportar para mercados importantes, principalmente da Europa e dos Estados Unidos. (Fernandes: 1998: 27)

De acordo com Instituto de Estudos e Marketing Industrial - IEMI³ (2002), no relatório da pesquisa “Brasil Têxtil 2001”, o número de operários ocupados no ramo têxtil triplicou no período de 1920 a 1940. A participação do setor no Produto Industrial era de 23,1%, o que bem demonstra o desenvolvimento alcançado no período.

³ O IEMI realiza pesquisas, em parcerias com outros órgãos, tais como IBGE e BACEN, no intuito de orientar as ações de marketing no setor têxtil

Nogueira (1999: 123), ao abordar o incremento da indústria têxtil no Brasil, ressalta que:

“Na década de 70, com definitivo fechamento do mercado interno às importações, a indústria têxtil brasileira atingiu seu apogeu, sendo responsável pelo abastecimento do mercado. Este desenvolvimento permitiu uma enorme diversificação e ampliação da produção nacional com destaque internacional.”

Cita ainda que, depois dessa década, com o fim do “milagre brasileiro”, iniciou-se um período com muitas crises econômicas, onde a indústria têxtil sofreu um impacto negativo devido ao incremento no volume de importações, resultado de incentivos governamentais.

Com a estabilização da economia, decorrente do Plano Real, o setor teve um novo impulso, Nogueira (1999: 124) cita três aspectos principais que influenciaram para esse novo impulso:

- A estabilidade econômica que beneficiou o consumo da população de baixa renda, ressaltando que os artigos têxteis são bastante sensíveis à situação financeira da população;
- A restrição aos créditos de financiamentos imposta pelo governo à população, transferiu parte do consumo de bens duráveis para produtos de menor valor, como os têxteis;
- O incremento dos investimentos do parque fabril, o que contribuiu para a melhoria da tecnologia do setor têxtil nacional.

Entretanto, o aumento de volumes importados, decorrente da paridade da moeda brasileira com a norte-americana, incluiu produtos têxteis a preços muitas vezes inferiores aos nacionais.

A concorrência, somada à inadimplência, motivou a queda de preços e também das vendas dos produtos têxteis da indústria brasileira. Esse fato é evidenciado pelas contínuas promoções e pelo aumento na concessão de créditos, visando manter competitividade nas vendas. Com isto, o número de falências e concordatas aumentou, principalmente das empresas de pequeno porte.

Nogueira (1999: 125) cita que a Associação Brasileira da Indústria Têxtil (ABIT) encaminhou carta ao Governo Federal destacando a disparidade da concorrência internacional, em que a indústria asiática oferecia 240 dias para pagamento, a juros de 0,5% a.m., enquanto que no Brasil as taxas alcançavam cerca de 8% a.m.

Apesar da adoção de medidas pelo Governo Federal visando amenizar a concorrência internacional, várias empresas permaneciam com muita dificuldade no mercado.

Como estratégia para competição com o mercado internacional, as empresas procuraram modernizar seus parques fabris, assim como também vários processos de fusões e incorporações. Outra solução buscada foi a terceirização. Desta forma, as empresas buscaram reduzir suas despesas administrativas e aumentar sua competitividade.

Segundo Rosa, *apud* Lima Filho (2001: 65), o setor têxtil brasileiro apresenta as seguintes características:

“1. Pequeno número de grandes empresas dotadas de modernização tecnológica (importada de países desenvolvidos) e organizacional;

2. Nas empresas-líderes observam-se as seguintes posturas:

- a) *Adotam tecnologia “de ponta” em todas as fases de produção;*
- b) *Adotam evolução técnico-organizacional com admissão de: equipes multidisciplinares no processo decisório; just-in-time interno e externo; controle de qualidade; atendimento satisfatório da demanda;*
- c) *A distribuição é controlada por meio de tradings, mantém um relacionamento mais transparente com o mercado;*
- d) *Informatizam métodos e processos;*
- e) *Na maioria dos casos, são empresas pertencentes a grupos ou conglomerados financeiros, cuja diversificação de atividades vem permitir a alocação dos lucros em outras empresas co-irmãs, e*
- f) *Operacionalizam com plantas têxteis diversificadas, além de evidenciar um índice de verticalização bastante compensador”.*

Com uma participação de 13,5% no PIB Industrial (em 2000) e gerando cerca de 13,4% dos empregos na indústria, certamente esse é um setor de grande relevância para a economia brasileira e de forte impacto social. Esses índices são apresentados no quadro a seguir:

Tabela 17 – Participação do Setor Têxtil na Economia Brasileira (dados de 2000)

Receita Bruta (US\$ bi)	2000	Empregos (mil func.)	2000
PIB Industrial	206,1	Empregos na Indústria	11.753
Participação %	13,5	Participação %	13,4
PIB Geral	595,9	População Econ. Ativa	80.346
Participação %	4,7	Participação %	2,0

Fonte: IEMI/IBGE/BACEN (2000)

3.3. Evolução do Setor Têxtil no Ceará

Lima Filho (2001: 66), com base em pesquisa realizada junto ao jornal O POVO, identifica o perfil do setor têxtil, destacando-se as seguintes características principais:

- Representa 16,5% do PIB cearense;
- Segundo maior importador de algodão do Brasil;
- O consumo de produção tem a seguinte distribuição: 2% pelo mercado cearense, 83% pelos Estados de São Paulo e Santa Catarina e os 15% restantes por Portugal, MERCOSUL, Estados Unidos e Israel;
- Consome 40% da energia industrial do estado; entre outras

O setor têxtil é geralmente considerado difusor de tecnologia, incorporado ao processo produtivo através de máquinas, equipamentos e matéria-prima. O ritmo de evolução da produtividade e de inovações nos produtos depende fortemente dos setores de bens de capital, eletrônica e química.

O setor têxtil apresenta algumas características peculiares por estar intimamente ligado ao setor agrícola – de quem compra sua matéria-prima, o algodão. Esse posicionamento coloca o setor em situação de fragilidade, uma vez que se torna sensível às mais diversas variáveis, como políticas públicas, do setor agrícola ao cambial, variações na renda, conjuntura econômica, e ainda as condições climáticas, às quais está sujeita a produção agrícola.

Aragão (1989: 46) cita que as fábricas têxteis de Fiação e Tecelagem no Ceará eram também empreendimentos com grande capacidade empregadora. Principalmente, no início das atividades industriais de tecelagem, quando comparada aos diversos ramos de atividade fabril da época, constata-se que empregavam uma média de 160 operários, enquanto as fábricas de cigarro, óleo e produtos alimentícios, empregavam um contingente nunca superior a 80 pessoas.

Ressalta ainda que, devido dispor de espaço fabril separado, permite a cisão entre o domicílio e o mundo dos negócios, chegando a impulsionar, até certo ponto, o aparecimento de uma tímida classe operária que passa a assumir identidade própria, diferenciando-se dos trabalhadores domésticos.

Aragão (1989: 49) afirma que a primeira fábrica têxtil fundada no Ceará em 1882, localizou-se na cidade de Fortaleza e inicialmente teve a denominação de “Fábrica de Fiação e Tecidos Cearenses”. Começou a funcionar de forma efetiva em 1883; contudo, sua idealização por Thomaz Pompeu, sócio majoritário, remonta a 1881.

Pode-se verificar com base nesse dado, que a data de ingresso do Ceará no ramo têxtil, refletindo em termos históricos, não é muito distante da fundação da primeira indústria do Nordeste, no Maranhão, datada de 1739, conforme citação de Fernandes (1998: 26), já comentada anteriormente.

Bezerra (1999) destaca que a indústria têxtil cearense é âncora do processo de industrialização do estado do Ceará, enfatizando que se iniciou de forma mais planejada com a criação da SUDENE, principalmente a partir da década de 70, quando existia no Estado, matéria-prima em abundância indicando, a facilidade para a implementação de um parque têxtil.

A crise cambial, iniciada no final de 1998 até os dias atuais, foi negativa para o setor têxtil cearense devido à matéria-prima consumida no Ceará ser importada, o que repercutiu numa correção em suas dívidas em torno de 40%. Como será observado nos casos estudados, o elevado endividamento das empresas do setor, implicou negativamente no resultado de suas operações, sendo as despesas financeiras a principal causa de prejuízos.

De acordo com Lima Filho (2001: 47), 67% das indústrias do Ceará têm a fiação como atividade principal. Quanto ao porte, conforme classificação adotada pelo SEBRAE, podem ser divididas em 50% de grande porte e 50% de médio porte. A idade média dos equipamentos encontra-se na faixa de 6 a 10 anos e o tempo médio de fundação, de 16 a 31 anos. O quantitativo de empregados é variável entre 135 a 2000. Destaca-se que 50% possuem a certificação da série ISO 9000, condição para o ingresso no mercado internacional. Não se identificou nenhuma empresa de pequeno porte.

Em relação à idade tecnológica dos equipamentos, Rosa (1994: 88) destaca que existe uma heterogeneidade tecnológica freqüente no segmento têxtil, dada a relativa facilidade ao acesso a novas tecnologias associadas à possibilidade de combinação de equipamentos de diferentes idades tecnológicas, permitindo a coexistência de plantas industriais heterogêneas viáveis economicamente.

Tendo em vista a descontinuidade do processo produtivo próprio da fiação e tecelagem, a renovação parcial dos equipamentos é possível, mesmo dentro de determinadas etapas de processo.

Rosa comenta ainda que a modernização tecnológica, no setor têxtil, vem ocorrendo a partir da instalação de equipamentos modernos, sem a substituição daqueles antigos, e que esse fato determina a presença maciça de máquinas convencionais com idade superior a 10 anos, em operação paralela a equipamentos de última geração, muitas vezes, na mesma planta.

O estado do Ceará vem se desenvolvendo e se destacando frente aos demais estados brasileiros, notadamente no que se refere ao seu processo de industrialização. Várias indústrias se instalaram na região nos últimos anos, fruto de incentivos fiscais e facilidades de créditos.

Lima Filho (2001: 58) afirma que a indústria têxtil cearense importa 80% de todo o algodão utilizado como insumo na sua produção, equivalente a 120 mil toneladas. Os principais países exportadores da matéria-prima são: África, Estados Unidos, Rússia e alguns países da América do Sul (Argentina e Paraguai). Os gastos com importação em 1998 chegaram à cifra de 200 milhões de reais. Mesmo já tendo sido destacado anteriormente a relevância das importações no Estado, é necessário o reforço, devido à participação das despesas financeiras na apuração dos lucros ou prejuízos nas operações

O referido autor ressalta ainda que o Ceará, há dez anos, vem mantendo uma posição de segundo lugar no ranking da indústria têxtil brasileira, perdendo apenas para São Paulo. A produção é de 160 mil toneladas no ano de 2000 e a taxa de crescimento do setor foi de 20%. A produtividade era anteriormente de um operário para 1000 quilos de fio por mês, atualmente a produtividade dobrou face à modernização dos equipamentos da linha de produção.

Bezerra (1999) afirma que, nas décadas de 80 e 90 a indústria têxtil cearense se consolidou, merecendo destaque o Grupo Bezerra de Menezes, Grupo COTECE e Grupo Baquite, dentre outros, quando ocorreu a instalação de grandes plantas industriais, vindas de fora do estado, como o Grupo Vicunha (São Paulo), o que contribuiu para o surgimento do segundo polo têxtil nacional em consumo de algodão.

Mesmo com todas as dificuldades enfrentadas pela economia nacional, o setor têxtil vem experimentando níveis satisfatórios, se comparado com os últimos quatro anos. No Ceará, a indústria apresenta-se como uma das mais competitivas na economia nacional. Responde por 16,5% do PIB do estado, sendo o segundo maior consumidor de algodão do Brasil.

3.4. O Desenvolvimento do Setor Têxtil no Estado do Ceará Através de Incentivos Fiscais

No tópico anterior, em uma das afirmações de Bezerra, percebe-se que o autor considera que os incentivos fiscais concedidos através da antiga SUDENE, atual ADENE⁴, foram uma condição importante para o desenvolvimento do setor têxtil no Estado.

Entretanto, é importante destacar que, na época da implantação das indústrias incentivadas, a existência de uma razoável quantidade de matéria-prima extraída no Estado representava um importante componente na infraestrutura, fazendo com que empresas representativas do mercado

⁴ A SUDENE - Superintendência para o Desenvolvimento do Nordeste – foi extinta em 2002, e criada a ADENE – Agência de Desenvolvimento do Nordeste.

implantassem fábricas no Ceará, dentre elas, o grupo Vicunha – líder de mercado, como já foi destacado.

Um ponto merecedor de destaque é que, mesmo com o crescente declínio da produção algodoeira na região, as empresas permaneceram com as fábricas no Estado do Ceará. Esse fenômeno pode ser explicado pelo fato das empresas gozarem dos incentivos fiscais, porém, é importante destacar que a mão-de-obra contratada não é qualificada – mais facilmente encontrada em regiões menos desenvolvidas – podendo ter uma remuneração mais baixa.

Como o setor utiliza mão-de-obra intensiva, representando um importante componente de seus custos, fica melhor explicada a permanência das empresas na região.

Contudo, não se pode deixar de contextualizar o incentivo fiscal como um dos fatores que auxiliou na implantação das indústrias têxteis no Estado do Ceará, e que ainda colaboram para a sua permanência

Com relação aos incentivos fiscais, destacam-se não apenas os recursos aplicados pela antiga SUDENE, originados na arrecadação de tributos federais, mas também, os destinados pelo Plano de Desenvolvimento Industrial do Estado do Ceará, provenientes de verbas do próprio Estado.

Portanto, fatores como a tradição histórica da região e a possibilidade de contratação de uma mão-de-obra desqualificada a baixo custo, aliados à política de concessão de incentivos fiscais, justificam o destaque e a evolução do setor têxtil no Estado do Ceará.

3.5. Considerações Finais sobre o Setor Têxtil

É importante tentar fixar alguns pontos principais desse capítulo, destacando os aspectos que devem nortear a análise dos dados extraídos da pesquisa.

Fica clara a importância do setor têxtil para o contexto mundial, nacional e regional, tendo em vista os números apresentados.

Como já destacado no quarto e quinto parágrafo do item 3.1 e no terceiro do item 3.4, o setor têxtil é uma área onde a mão-de-obra é largamente utilizada, exigindo um razoável contingente humano, mesmo que seu parque fabril seja automatizado. Os funcionários alocados no setor de produção não necessitam um alto grau de instrução, o que sugere a busca de uma mão-de-obra barata.

Com isso, a maioria das indústrias têxteis, encontram-se concentradas em países com um bom contingente humano e que não possuam um alto grau de escolaridade, caracterizando países como a China, Índia, Brasil, que atuam com certo destaque nesse mercado mundial, como já apresentado na **Tabela 13**.

O setor está sendo afetado por uma crise causada pela conjuntura econômica, onde as empresas que possuem dívidas estão sofrendo prejuízos, devido às altas taxas cobradas para o financiamento de suas operações. Destacam-se de forma negativa, principalmente, as empresas com dívidas ligadas ao dólar norte-americano, tendo em vista que a quantidade de matéria-prima importada é considerável, como já foi ressaltado no parágrafo nono do item 3.3.

Ficou evidenciado também que os incentivos fiscais têm uma influência na implantação e manutenção das indústrias nas regiões, porém outros fatores devem ser considerados, como a tradição histórica e a qualidade da mão-de-obra a ser contratada.

Desta forma, pode ser constatado que o setor continua com uma boa participação na área industrial da economia do Brasil, contribuindo para o incremento do PIB, mas sofre com reversos da conjuntura econômica.

4. INCENTIVOS FISCAIS

Esse capítulo tem o objetivo de caracterizar os aspectos relativos aos incentivos fiscais, destacando as suas principais características, os elementos da “Guerra Fiscal” e os principais estudos realizados sobre esse tema.

Em seguida, destacar, no âmbito nacional, as principais características da competição tributária, e, por fim, caracterizar a política de incentivos fiscais adotada no estado do Ceará.

A importância desse capítulo se centra em aprofundar o conhecimento de experiências anteriores para a melhor interpretação dos dados estudados e, assim, respaldar as conclusões.

4.1. Caracterização dos Incentivos Fiscais

Pode se considerar incentivo fiscal, qualquer benefício concedido pela esfera tributária com o objetivo de proteger ou incentivar uma determinada região ou um determinado segmento da economia.

A concessão de benefícios de qualquer espécie é capaz de gerar diversas polêmicas. E não ocorre diferente quando se reporta aos incentivos concedidos pelas regiões com o objetivo de atraírem parques industriais.

No âmbito nacional, o destaque dos incentivos fiscais recai sobre o favorecimento às regiões, especialmente às regiões Norte e Nordeste. Nestas regiões a SUDENE (Superintendência para o Desenvolvimento do Nordeste) e a SUDAM (Superintendência para o Desenvolvimento da

Amazônia) são os órgãos responsáveis pelo recebimento e gerenciamento dos incentivos provenientes da arrecadação do Imposto de Renda. As contribuições são denominadas de FINOR (Fundo de Investimento do Nordeste) e FINAM (Fundo de Investimento da Amazônia).

Vale ressaltar que os referidos órgãos foram extintos em 2002, devido à críticas e denúncias quanto a malversação de recursos provenientes desses incentivos fiscais, sendo criadas Agências Nacionais denominadas de ADENE (Agência de Desenvolvimento do Nordeste) e ADAM (Agência de Desenvolvimento da Amazônia) para o gerenciamento desses recursos.

Apesar das referidas denúncias se encontrarem em fase de investigação, é importante destacar que a má administração desses recursos pode descaracterizar a principal finalidade dos incentivos fiscais, que seria financiar o desenvolvimento das citadas regiões. O desvio de recursos, ou até mesmo a destinação para empresas ditas “fantasmas”, com a possível finalidade de favorecimento político, compromete a idéia original de desenvolver as empresas nestas regiões através de incentivos fiscais.

No âmbito estadual, o destaque recai sobre o diferencial da alíquota do ICMS. Vale destacar que o imposto é da esfera estadual, mas a regulamentação de suas alíquotas é determinada por Legislação aprovada no Congresso Federal. De acordo com Viol (1999: 38) esse diferencial favorece às regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste (e ainda o Estado do Espírito Santo). Quando as operações com mercadorias são realizadas das regiões Sul e Sudeste para as regiões favorecidas, a alíquota aplicada é de 7%; nas transações interestaduais, a alíquota utilizada é de 12%; a alíquota para as operações realizadas dentro dos Estados varia entre 17% e 25%.

Para o melhor entendimento do mecanismo do diferencial de alíquota, é necessário um breve esclarecimento da importância do ICMS e do seu modo de cobrança, onde se adota um princípio misto entre origem e destino do produto, como será analisado nos parágrafos seguintes.

Quando foi instituído, o então ICM incidia sobre a Circulação de Mercadorias, sendo ampliado pela Constituição de 1988, pela inclusão de determinados serviços em sua base, transformando-o no Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS). Com isso, ele se tornou um Imposto mais amplo e com uma maior participação no PIB nacional.

O regime de tributação escolhido para o ICMS foi um misto entre a origem e o destino, de modo a evitar, como explica Viol (1999: 37), a grande concentração da arrecadação em poucos estados ricos. Nesse sistema misto, os estados consumidores apropriam-se da diferença entre a alíquota interestadual e a interna. Entretanto, a forte concentração da produção e do consumo nos Estados mais ricos tem aproximado o ICMS do regime de origem, sendo este um dos principais fatores que estimulam a competição interestadual. Isso porque a arrecadação do ICMS de um Estado não se vincula ao pagamento do imposto por parte de seus residentes e sim por parte de todos aqueles (residentes ou não) que comprem as mercadorias produzidas no Estado.

Dessa forma, os Estados exportadores são beneficiados em detrimento dos importadores, ou seja, o Estado arrecada mais em função de sua produção do que de seu consumo, gerando assim, a vantagem de atrair as empresas. Assim, os Estados são impelidos a atraírem pólos de produção, dando origem à “Guerra Fiscal” em busca de favorecer sua tributação.

Segundo Prado e Cavalcanti (2000: 15) essa tendência da legislação brasileira aproximando a cobrança do tributo para o princípio da origem guarda uma relação direta com a guerra fiscal, como destaca a seguir:

“O princípio da origem é a condição essencial que permite ao governo local negociar com cada empresa as condições e eventualmente a própria obrigatoriedade do recolhimento do imposto. Mesmo na situação extrema em que toda a produção seja exportada para outras unidades da Federação - há muitos casos próximos disso -, o governo que sedia a produção tem a possibilidade real de, como destinatário legal da arrecadação, eventualmente conceder incentivos, diferimentos e isenções do imposto. Assim, devido ao estímulo macroeconômico gerado, torna-se interessante para um Estado qualquer atrair empreendimentos de outras regiões, abrindo mão de sua arrecadação, através da devolução do imposto, mesmo que o mercado consumidor da empresa esteja situado em outras localidades”.

O distanciamento do princípio da origem, implicando na eventual aproximação do princípio do destino é destacado por Varsano (1998: 9) como uma sistemática que não elimina completamente a guerra fiscal, mas impõe as restrições necessárias à eficácia dos incentivos fiscais no campo do ICMS. Isto porque “todas as saídas de mercadorias destinadas a outros Estados ou ao exterior não são tributadas”, portanto essas operações não serviriam de base para concessão de incentivos fiscais.

Essa disputa entre as regiões, como já destacado, deu origem ao fenômeno conhecido como guerra fiscal que tem seu ponto forte na redução da carga tributária, principalmente no que diz respeito aos impostos da esfera estadual, com destaque para o ICMS.

4.2. Estudos Realizados sobre Guerra Fiscal

Os primeiros estudos realizados no intuito de analisar os aspectos que envolvem a guerra fiscal, de acordo com Viol (1999: 9), são apresentados por Tiebout, em 1956, examinando a eficiência das unidades governamentais quando unidades autônomas competem entre si. Mais tarde, em 1983, Gordon elaborou um modelo geral onde estuda os resultados ineficientes em ambiente federativo de descentralização não-coordenada.

Conforme a referida autora, os estudos sobre competição tributária, a partir de Gordon, se tornaram mais realistas, e passaram a ser classificados em duas etapas: envolvendo uma abordagem mais ampla, analisando o caso onde um grande número de jurisdições, ou países, competem entre si; e outra onde um menor número de agentes competem, mas com interações estratégicas existentes entre eles que não podem ser ignoradas.

Viol destaca ainda que na primeira categoria (abordagem mais ampla) se enquadram os trabalhos de autores como Wilson (1986), Zodrow e Mieszkowski (1986), Oates e Schwab (1988), Keen e Marchand (1997), além do já mencionado modelo de Gordon.

Na outra categoria (menor número de agentes), destaca-se a abordagem da Teoria dos Jogos, com os estudos de Mintz e Tulkens (1986), Crombrughe e Tulkens (1990) e Kanbur e Keen (1993).

Apesar das abordagens serem diferenciadas para cada autor o enfoque é basicamente a análise da eficiência dos resultados gerados pela competição tributária, e a conclusão da maioria dos autores identifica que o equilíbrio não-cooperativo fixa os gastos públicos em nível inferior ao ótimo social.

Ratificando esta conclusão Kanbur e Keen *apud* Viol (1999: 10) demonstram que, “em ambiente não-cooperativo, a federação como um todo sai perdendo, pois a arrecadação global diminui, apesar de poder haver ganhos isolados para determinados estados”.

O destaque nessa afirmação diz respeito a uma análise mais abrangente, ou macro, da concessão dos incentivos fiscais, onde se identifica o efeito do incentivo fiscal não para região, e sim para o país onde está situada a empresa. De acordo com os autores, a geração de benefícios para a sociedade do país não tem relação com a localização da empresa no país, ou seja, os benefícios são gerados independente de onde ela estiver situada. Desta forma, a concessão de incentivos, com a redução de carga tributária, traz consequências negativas para o país, pois compromete a arrecadação adequada dos tributos.

A afirmativa é coerente, e válida para qualquer deslocamento de indústrias entre as unidades subnacionais. Porém, quando a empresa é proveniente de outro país, a afirmativa não é válida, pois a implantação da indústria provoca um aumento na arrecadação.

Um outro importante ponto destacado por Keen e Marchand *apud* Viol (1999: 10) diz respeito à alocação dos gastos governamentais, citado a seguir:

“... a competição interjurisdicional não leva apenas a um nível ineficiente dos gastos, mas também à ineficiência em sua composição. Isto é, os governos privilegiam gastos que afetam o lado produtivo da economia (infra-estrutura), em detrimento de despesas com o consumo (como parques, bibliotecas ou serviços sociais)”.

O comentário dos autores traz a tona outra importante discussão acerca dos incentivos fiscais, tratando do *custo de oportunidade* na concessão dos incentivos fiscais.

Nesse sentido Varsano (1998: 3) destaca que a tributação, normalmente, é gerada com o objetivo de induzir mudanças no comportamento dos agentes econômicos, afetando a alocação de recursos, portanto, impondo custos à sociedade. A tributação se justifica na medida em que o benefício gerado pelo uso dos recursos obtidos na sociedade, possibilitado pela arrecadação, seja maior que seu custo de oportunidade — medido pelo benefício social do melhor uso privado dos recursos —, acrescido do custo criado para ser possível a tributação.

Fazendo a ligação da afirmativa de Keen e Marchand com o pensamento trazido por Varsano, pode se concluir que com o incentivo fiscal, o governo estadual deixa de arrecadar tributos que poderiam ser utilizados em setores sociais, tais como educação, saúde e habitação, e passa a gastar com o incentivo ao investimento privado, que não apresenta um retorno garantido no cumprimento do papel social do governo.

Apesar desse custo de oportunidade não ser mensurável, sua análise é de grande relevância quando se aborda o assunto, pois torna a renúncia fiscal sempre injustificada, de forma que, se houver mérito na tributação, o uso privado dos recursos é sempre uma alternativa inferior; e, se não houver méritos, não cabe a renúncia, mas sim a extinção do tributo.

Entende-se como mérito na tributação, quando o tributo arrecadado alcança a sua finalidade social de promover o bem comum, sendo também superior aos custos de sua arrecadação e fiscalização.

Porém, vale ressaltar ainda que esse equilíbrio na tributação está baseado no adequado gerenciamento das finanças públicas pelo governo, entretanto, nem sempre o Governo procura enfatizar esse tipo de controle.

Entretanto, a análise de extremos não pode invalidar a regra geral citada anteriormente. Caso os extremos fossem tomados como a regra, para os benefícios sociais chegarem a um nível ótimo, seria necessária a total renúncia fiscal, deixando a cargo da iniciativa privada voluntária o papel do Governo que é promover o bem comum.

Ainda com relação aos estudos apresentados por Viol (1999: 10), apenas nos trabalhos apresentados por Oates e Schwab (1988) e por Crombrugghe e Tulkens (1990) se afirma que o equilíbrio não-cooperativo é eficiente. Porém, em nenhum dos casos foi considerado a ação de externalidades, ou seja, a hipótese de operações realizadas entre os competidores. No caso da guerra fiscal no Brasil, os competidores se constituem nos Estados.

4.3. Elementos da Guerra Fiscal

Viol (1999: 8) ao conceituar Guerra Fiscal destaca que esse processo competitivo “ocorre quando determinado governo, agindo de modo não-cooperativo, utiliza-se dessa autonomia e implementa medidas tributárias que influenciam os resultados econômicos e sociais de outros governos”.

Essa definição contempla aspectos envolvendo os Estados do Brasil que, através da redução de alíquotas, atraem investimentos de outras unidades subnacionais.

Prado e Cavalcanti (2000: 11), ao abordarem o conceito de guerra fiscal, apresentam as definições contempladas por Langemann (1995: 12) e Varsano (1998: 2), destacando que o processo ocorre entre as unidades subnacionais, ou seja, os Estados da federação, quando se estabelece uma espécie de leilão das vantagens fiscais. Entretanto, ressaltam que esse caráter de conflito tem origem em âmbito federal, citando o governo central e o Congresso Nacional como pretensos agentes reguladores que não atuam na coibição desta prática.

A participação de agentes reguladores traria a perspectiva de impedir aqueles conflitos fiscais que geram prejuízos à sociedade, ou até mesmo minimizar o efeito desses prejuízos. A ausência desse poder de interferir na gestão das unidades subnacionais vem sendo agravado, segundo Viol (1999: 10), devido ao “fortalecimento do federalismo e da descentralização fiscal, decorrente da abertura política de vários países, e a intensificação do processo de globalização econômica, que tem expandido a fronteira de competição tributária para o âmbito internacional”.

Apesar dos fatores destacados por Viol, o controle federativo sobre as unidades subnacionais pode ser observado em regulações como a Lei de Responsabilidade Fiscal aprovada em 2001, que, dentre outros objetivos, visa regularizar o endividamento dos Estados. Apesar das despesas efetuadas por estas unidades serem intrinsecamente gerenciadas por elas próprias, assim como a regulação do ICMS, a Federação intervém no sentido de estabelecer padrões mínimos da boa governança.

Esse fato demonstra que o poder regulador da União sobre seus entes federativos, apesar de limitado, ainda pode ser bem utilizado para, como já destacado, minimizar os efeitos negativos de propensa perda para a sociedade decorrente de incentivos fiscais.

Entretanto, cabe destacar que a própria regulamentação do ICMS, como destacado anteriormente, já prevê a diferenciação de alíquota entre as regiões, trazendo a idéia de que determinadas unidades federativas necessitam de um maior apoio para o seu desenvolvimento, tornando, em princípio, contraditória a intenção de coibir a guerra fiscal. Mas, na verdade o que se combate não é a competição normal entre as unidades subnacionais, e sim, a concessão de incentivos fiscais, através de leilões, onde não se mede esforço para deslocar as empresas das regiões mais desenvolvidas.

Dentro do caráter regulador que a União dispõe para controlar o ICMS, de acordo com Viol (1999: 38) destaca-se a competência de fixar as alíquotas do ICMS atribuída ao Senado Federal pela Constituição de 1967. Esse mecanismo teve a intenção de prevenir a guerra fiscal, mas, com o passar dos anos, a União passou a dar mais autonomia às unidades subnacionais. Como exemplo, cita-se a Constituição de 1988 que permitiu os Estados fixarem, mediante lei própria, suas alíquotas internas. Além disso, apesar do Senado controlar as alíquotas interestaduais, a base de cálculo do imposto pode ser alterada arbitrariamente, o que gera o mesmo resultado da mudança da alíquota, tornando essa medida inócua.

Outro instrumento utilizado para minimizar a concessão dos incentivos fiscais está previsto na Lei complementar 24/75, citada por Prado e Cavalcanti (2000: 16), identificando que todo tipo de incentivo fiscal formalizado através de convênios celebrados, está sujeito à decisão unânime dos Estados representados em reunião com a participação da maioria. Estas reuniões ocorrem sobre a ação do Conselho Nacional de Política Fazendária (CONFAZ), órgão que se destina a celebração de acordos e convênios entre todos os Estados da Federação.

A primeira conclusão que se depreende é o afastamento do Governo Federal da decisão da concessão ou não de incentivos fiscais, deixando a cargo dos Estados, através do CONFAZ, esta decisão. Um segundo aspecto é que, com o cumprimento da legislação, dificilmente existiria a guerra fiscal, pois, caso algum Estado sofresse algum prejuízo pela concessão de incentivos fiscais, o seu voto no Conselho seria desfavorável e o convênio para a concessão do incentivo, por necessitar da unanimidade, não seria formalizado, impedindo assim a competição entre as unidades subnacionais.

Porém, a própria lei complementar 24/75 estipula a necessidade de regulamentação por lei ordinária, o que não foi realizado. De acordo com Prado e Cavalcanti (2000: 16) nesse período “pós-75” os preceitos de ordem legal sobre o assunto vêm sendo gerados de forma fragmentada pelo CONFAZ, sem existir uma consolidação destas normas. Cita ainda que o não registro de questionamentos jurídicos que envolvessem estas normas, o que gera “espaço para interpretações diversas no que se refere ao que é exatamente um benefício fiscal, assim como que tipo de política configura um benefício claramente vetado pelas normas”.

Desta forma, pode se concluir que a exigência de decisão unânime no CONFAZ para a concessão de benefícios fiscais também tem sido completamente desconsiderada, sem nenhum tipo de penalidade.

Varsano (1998: 11), ainda com relação à tentativa de coibir a prática da guerra fiscal, cita que transita no Senado Federal a Proposta de Emenda Constitucional (PEC) nº 175/95, onde se prevê a utilização do princípio de destino, destacado anteriormente como um eficiente instrumento para diminuir a eficácia dos incentivos fiscais. Varsano conclui que para a guerra fiscal praticamente terminar, “basta que o Congresso Nacional emende a PEC nº 175/95 nesse sentido e providencie sua aprovação”.

Prado e Cavalcanti (2000: 17), comentando as alterações da legislação brasileira no sentido de coibir a prática da guerra fiscal, destacam que:

“... o governo tentou há pouco tempo introduzir na legislação um mecanismo capaz de inibir a guerra fiscal, o qual acabou caindo em decorrência de negociações políticas, envolvendo outros projetos de interesse do executivo, deixando o quadro exatamente legal exatamente como antes”.

Com base na análise da incapacidade desses instrumentos reguladores adotados pelo Governo Federal e do descaso da PEC nº 175/95, ambos já mencionados, conclui-se que a política adequada para demover os Estados da guerra fiscal é conhecida, mas não vem sendo prioridade na sua solução, cabendo ainda o questionamento se há interesse real de coibir tal prática, ou se as empresas incentivadas, que são as grandes favorecidas com esse tipo de política, possuem mecanismos mais poderosos para manter a guerra fiscal.

4.4. Justificativas para a Concessão de Incentivos Fiscais

O tópico anterior tratou de identificar os elementos representativos que constituíram e intensificaram a guerra fiscal entre os estados no Brasil, ressaltando os efeitos negativos que esse processo pode trazer para a Federação como um todo.

Nesse tópico a intenção é demonstrar que uma política de concessão de incentivos fiscais pode trazer vantagens, mesmo que restritas.

De acordo com as considerações apresentadas anteriormente, e com base em Varsano (1998: 3), são evidenciados a seguir três casos onde são realçadas as vantagens que justificam a concessão dos incentivos fiscais.

- Recursos que não são aproveitados em qualquer outra parte do território nacional caso o incentivo não seja concedido;
- Recursos que sejam efetivamente novos, ou seja, representam uma adição aos investimentos da unidade subnacional;
- Recursos cujos benefícios sejam repassados aos residentes da unidade, pois são os que realmente perdem com a redução dos recursos públicos; e ainda, que os benefícios gerados sejam superiores aos benefícios anteriores obtidos pelo uso público dos recursos.

O primeiro caso reflete a necessidade do estímulo ao investimento privado através de incentivos fiscais quando existir a subtração ou a eliminação de recursos do PIB nacional. O segundo caso destaca a concessão do incentivo fiscal para estímulo ao investimento privado, incrementando o PIB. Já o último caso, destacado por Varsano, resume a justificativa para eventuais concessões de incentivos fiscais, pois indica que os benefícios devem ser superiores aos custos gerados pela renúncia fiscal.

Vale ressaltar que, apesar de não ter sido destacado por Varsano, a terceira vantagem é essencial para que qualquer tipo de incentivo fiscal seja concedido, pois a situação onde os custos da renúncia fiscal são superiores aos benefícios é inviável.

Desta forma, conclui-se que para os dois primeiros casos citados serem factíveis, a terceira vantagem deverá estar presente em ambos.

Porém, é importante destacar uma condição restritiva para que essas vantagens sejam colocadas em prática, que seria a ausência de prejuízos para a Federação como um todo, ou seja, nenhum dos outros Estados da federação teria prejuízos na sua arrecadação e; os benefícios gerados seriam superiores aos custos da renúncia fiscal e ao custo de oportunidade da arrecadação, que, como já foi mencionado, reflete as vantagens abdicadas decorrentes da arrecadação do tributo objeto da renúncia fiscal.

Em resumo, os incentivos fiscais devem representar um ganho líquido, do ponto de vista nacional, para merecer a concessão.

4.5. Características Nacionais da Competição Tributária

Com base nas considerações iniciais sobre a motivação da competição tributária na federação brasileira, serão analisados os principais aspectos e conseqüências desse processo competitivo.

Para isso, considera-se competição tributária a ação realizada por qualquer governo que, mediante a utilização de mecanismos de natureza tributária, influencie as finanças públicas de outro governo.

Nesse sentido, como cita Viol (1999: 43) pode existir “competição tributária não apenas entre governos de mesmo nível hierárquico, mas também entre diferentes esferas de poder”. Com base nessa observação o fenômeno da competição se torna mais amplo, passando a ser composto por dois tipos básicos de competição tributária: vertical e horizontal, conforme ela se desenvolva entre diferentes níveis de governo ou dentro de um mesmo nível governamental, respectivamente.

Assim, apesar da competição tributária horizontal ser a mais conhecida no Brasil, chamada de guerra fiscal, também existe uma luta por recursos entre os governos subnacionais e federal, dando origem à competição tributária vertical.

4.5.1. Competição Tributária Vertical

A Competição Tributária Vertical (CTV) se dá quando diferentes níveis do governo disputam recursos, influenciando as finanças públicas das esferas do governo através das inter-relações existentes entre elas.

Essas inter-relações, no caso brasileiro, como cita Viol (1999: 44), estão centradas no sistema de transferências de recursos que é, praticamente, o único canal de “comunicação tributária” entre as esferas de governo. As transferências de recursos estão apresentadas resumidamente no quadro a seguir:

Tabela 18 - Transferências Constitucionais Indiretas (Fundos)

TIPO DE FUNDO	Tributo Federal	
	IR (%)	IPI (%)
Participação dos Estados e DF (FPE)	21,5	21,5
Participação dos Municípios (FPM)	22,5	22,5
Compensação das Exportações (FPEEx)	-	10,0
Financiamento da Região Norte (FNO)	0,6	0,6
Financiamento da Região Nordeste (FNE)	1,8	1,8
Financiamento da Região Centro-Oeste (FCO)	0,6	0,6
TOTAL	47,0	57,0

Fonte: Constituição Federal de 1988

Os percentuais apresentados na tabela se referem à parcela do tributo (IR e IPI) destinada a cada Fundo de Financiamento evidenciado na tabela.

Apesar de existir apenas essa inter-relação entre os diferentes níveis do governo, o volume de recursos movimentados é considerável e de grande importância para os estados.

Viol ressalta que a maior parte dos governos subnacionais não tem condições de sustentação própria e necessita das transferências intergovernamentais para financiar seus gastos (inclusive folha de pagamento dos servidores), isto é, o financiamento dos governos subnacionais mais pobres advém, em última instância, apenas dos recursos arrecadados diretamente pela União, que, para isso, necessita coletar receitas suficientes para cobrir os seus gastos e os repasses. Por outro lado, a situação financeira do Governo Federal não é tão diferente, com fortes desequilíbrios fiscais nos últimos anos.

Uma das tentativas para sanar o déficit, do ponto de vista nacional, foi a priorização da arrecadação das contribuições sociais, visto que essas não fazem parte dos tributos a serem repassados para os Estados.

A CTV brasileira é centrada no incremento da arrecadação de tributos que não são repassados aos governos subnacionais, criando incentivos para priorizar esses tributos não partilháveis em detrimentos dos demais.

Essa prioridade em arrecadar contribuições sociais é preocupante, pois, em sua maioria, essas contribuições são tributos incidentes em cascata, sobrecarregando a produção do país, em detrimento de impostos sobre a renda ou o valor agregado.

Desse modo, a CTV tem incentivado a substituição de impostos progressivos ou incidentes sobre o valor agregado por contribuições

regressivas e incidentes em cascata. Esse é, sem dúvida, um alto custo que a CTV impõe sobre a eficiência e competitividade do País.

As principais alterações provocadas pela CTV na estrutura tributária brasileira foram a criação da CSLL e da CPMF e o paulatino aumento na arrecadação da COFINS e PIS/PASEP.

Como já ressaltado, essas alterações provocadas pela CTV implicam na diminuição do nível de serviços públicos prestados aos cidadãos, do ponto de vista estadual, e, portanto, há uma provável redução do bem-estar social. Porém, como esses recursos ficam com a União, que deverá utilizá-los na área da Seguridade Social, também poderá haver um aumento do bem-estar social gerado pela ação do Governo Federal no Estado.

Para concluir sobre a eficiência dessa troca de recursos, faz-se necessário estabelecer uma comparação entre a eficiência do gasto da União e dos governos subnacionais, para poder afirmar qual o efeito líquido sobre o bem-estar social. Vale mencionar que, teoricamente, os governos locais tendem a gastar melhor do que o governo central, pois estão mais próximos dos cidadãos. Além disso, mesmo que a ação da União seja capaz de compensar a perda agregada do bem-estar estadual, é necessário destacar que sua atuação não é uniforme em todo o território nacional, o que pode gerar perdas ou ganhos individuais para estados e municípios.

Sobre a importância da alocação desses recursos entre o Governo federal e os Estados, Viol (1999: 53) destaca uma simulação onde as contribuições seriam repassadas aos governos estaduais com base nas seguintes hipóteses:

- Incorporação da CSLL ao IRPJ;
- Transformação da CPMF em imposto, com transferência de 20% a Estados e Municípios e;
- Incorporação da COFINS e do PIS/PASEP a um IVA federal (que seria repassado ao mesmo percentual do atual IPI).

O objetivo dessa simulação é demonstrar, caso a União não tivesse utilizado a CTV, o volume de recursos a serem repassados aos Estados e Municípios. Como resultado dessa simulação para o ano de 1998, Viol (1999: 54) destaca um montante de aproximadamente R\$ 20 bilhões.

Certamente, esse valor não seria totalmente repassado às unidades subnacionais, sendo necessário um redimensionamento dos percentuais para que o governo federal possa manter suas contas equilibradas.

Como já foi destacado, o objetivo é demonstrar que os montantes envolvidos não são desprezíveis e, portanto, justificam a CTV por parte da União.

4.5.2. Competição Tributária Horizontal

A Competição Tributária Horizontal (CTH) é conhecida no Brasil como guerra fiscal e se desenvolve entre governos do mesmo nível hierárquico. Nesse item, serão abordadas as possíveis ineficiências que estão sendo geradas por esse conflito competitivo, tendo em vista que esse fenômeno já foi tratado no tópico inicial do capítulo.

Os principais impactos gerados pela CTH, destacados por Viol (1999: 55) estão apresentados resumidamente a seguir:

- A federação sempre perde com o processo competitivo interno, pois os valores de bem-estar social da situação sem competição são, em condições normais, maiores que aqueles da situação competitiva.
- Em um ambiente de competição tributária um estado geralmente perderá caso não entre na competição para barrar a efetividade da operação do estado que concede o benefício, consequentemente o bem-estar social no estado que vencer a guerra, e o da Federação como um todo sai perdendo.
- Estado que concede benefício no imposto sai perdendo, pois não arrecada e não coloca bens públicos à disposição de sua sociedade, diminuindo seu bem-estar atual.
- Do ponto de vista do capital privado, sempre há ganho em relação à situação sem CTH.
- A atratividade de um estado na guerra fiscal brasileira é definida pela maior capacidade financeira; maiores mercados e melhor infra-estrutura, incluindo a influência política também.
- A guerra fiscal no Brasil tem provocado um efeito de deslocamento dos pólos industriais das regiões mais desenvolvidas para as outras regiões. Portanto, é possível que a CTH tenha um impacto positivo sobre a concentração industrial brasileira.
- A CTH não deve gerar perdas de receitas, pelo menos para o próprio estado, pois a competição geralmente atrai investimentos que, em sua ausência, não seriam destinados ao estado. Em contrapartida a CTH gera perdas para o estado de onde as empresas são transferidas.
- A CTH não se realiza apenas no campo tributário, mas também no financeiro, geralmente com ampla participação de bancos estaduais de desenvolvimento e de empresas estatais. Isto faz com que os estados que se encontram em situação financeira

insolvente se endividem para conceder esses benefícios, deslocando receitas que poderiam ser mais bem aplicadas em outras finalidades ou aumentando impostos e taxas de outros segmentos sociais.

Muitas das conclusões apresentadas por Viol já foram destacadas anteriormente nesse trabalho e estão evidenciadas para reforçar novos aspectos apresentados por Viol e resumir os anteriores.

Como último destaque, é importante reforçar a idéia que a guerra fiscal, mesmo benéfica para alguns estados que concedem incentivos fiscais, é prejudicial para a Federação como um todo, diminuindo a arrecadação global e, conseqüentemente, diminuindo a capacidade dos Governos de promover o bem-estar da população.

4.6. Características dos Incentivos Fiscais no Estado do Ceará

4.6.1. Caracterização da Política Industrial do Estado do Ceará

Os custos trazidos à região são aqueles decorrentes da renúncia na arrecadação de tributos devidos pela empresa incentivada, chamados de incentivos fiscais, podendo ser estabelecidos tanto no âmbito federal, estadual ou municipal.

Para fins desse estudo, os incentivos fiscais considerados são referentes às concessões estaduais, pois dizem respeito à delimitação do tema estabelecido, tratando-se do confronto entre os benefícios concedidos pelo estado do Ceará e os custos referentes à renúncia fiscal concedida pelo mesmo.

O incentivo concedido conforme legislação estadual, permite o financiamento do ICMS devido mensalmente, em condições que variam de acordo com a distância entre a capital do Estado do Ceará e o município a ser beneficiado, podendo ainda ser negociadas circunstâncias diferenciadas, de acordo com o mérito do projeto, ou seja, empresas de setores intensivos de mão-de-obra, onde podem ser citados como exemplos os setores de calçados e confecções.

Em contato com a empresa “EBM CONSULTORES”, empresa que atua na elaboração de “PROJETOS PARA INCENTIVOS FISCAIS”, foram identificadas as condições a serem negociadas com o governo estadual para obtenção dos incentivos, que se concentram nos itens apresentados a seguir de forma resumida:

- Valor do financiamento – representa um percentual do ICMS devido no período, com pagamento postergado de acordo com a carência negociada, sendo que uma parte do saldo financiado pode ser dispensada, chamada de “Valor do Reembolso”, condicionado ao não atraso no pagamento do ICMS e das parcelas do financiamento;
- Prazo de carência – prazo estipulado de 36 meses;
- Valor do reembolso – parcela do financiamento dispensada após o período de carência, condicionada ao não atraso no pagamento do ICMS e do financiamento;
- Atualização – utilizada a Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP);
- Prazo de incentivo – varia de 10 (dez) a 15 (quinze) anos, de acordo com a distância entre Fortaleza e o município a ser beneficiado;

Como ressaltado anteriormente, essas condições podem ser alteradas de acordo com os méritos do projeto, ou seja, a utilização prevista de mão-de-obra.

Ainda no âmbito estadual, é possível que a Secretaria de Desenvolvimento Econômico efetue:

- Construção de galpões industriais para instalação da fábrica, cedidos à empresa sob contrato de comodato, pelo período de 5 anos renovável por mais 5 anos;
- Treinamento do pessoal aplicado na produção da empresa;
- Infra-estrutura completa: energia, água, esgoto e vias de acesso ao parque industrial.

Em contato final, foi ressaltado que o Governo do estado tem concedido esses incentivos ligados a Secretaria de Desenvolvimento Econômico, apenas após rigorosa análise dos méritos do projeto, e comprovada a importância do empreendimento para o desenvolvimento regional, sendo negociados quando da decisão da implantação, constando no “Protocolo de Intenção” – termo de compromisso a ser firmado entre as partes envolvidas no processo de implantação do empreendimento.

Esses aspectos abordados fazem parte do programa de Atração de Investimentos, e tem suporte no instrumento chamado FDI (Fundo de Desenvolvimento Industrial do Ceará). O objetivo é promover a industrialização do Estado, assegurando às empresas incentivos à implantação, recuperação ou modernização de plantas industriais.

Dentro do FDI, destaca-se o Programa de Incentivo ao Funcionamento de Empresas (PROVIN), através do qual os investidores contratam um

financiamento com as características já citadas anteriormente (Valor do financiamento, Prazo de carência, Valor do reembolso, entre outras).

Pelo exposto, fica claro que o Estado montou um sistema forte para a atração de investimentos industriais, procurando diversificar e induzir a interiorização do desenvolvimento industrial. Nesse sentido Almeida e Silva *in* Amaral Filho (2000: 166) destacam o sucesso dessa política demonstrando que no período de 1991 a 1997 ocorreu um aumento das empresas industriais no Estado do Ceará, onde cerca de 35% dos investimentos estão situados fora da Região Metropolitana de Fortaleza – RMF⁵, representando um percentual relativamente superior ao identificado no início da década de 90.

Todas essas características fazem parte do Plano de Desenvolvimento aplicado pelo governo do Estado do Ceará até o ano de 2000, se centrando na política de concessão de incentivos fiscais.

A partir de janeiro de 2000, o enfoque do Plano de Desenvolvimento do Estado do Ceará foi deslocado, sem deixar, porém, de contemplar a possibilidade de concessão de incentivos fiscais.

Apesar das empresas pesquisadas não estarem contextualizadas nesse novo Plano de Desenvolvimento, ele será comentado, pois pode afetar a possibilidade da continuidade ou não da concessão dos incentivos.

A nova política industrial do Ceará, citada por Amorim *et al* (2000: 1), tem o foco mais restrito voltado principalmente para o aumento das cadeias

⁵ A RMF corresponde Área de Desenvolvimento regional polarizada em Fortaleza, sendo integrada pelos seguintes municípios: Fortaleza, Caucaia, Aquiraz, Maranguape, Pacatuba, Maracanaú, Guaiúba, Eusébio e Itaitinga. Para efeito de concessão de incentivos fiscais, os municípios de Horizonte e Pacajus podem ser incluídos nessa região.

produtivas com o conceito de *clusters*, buscando a instalação de novos investimentos, propiciando a construção de uma área econômica que contemple todos os recursos necessários à sustentabilidade das empresas.

O conceito de *clusters*, citado no parágrafo anterior, segundo Une e Prochink (2000: 97) abrange, normalmente três dimensões:

“(i) um conjunto de agentes produtivos geograficamente próximos e também relacionados entre si, por elos de mercado, formando cadeias produtivas (...) (ii) o conjunto de agentes não produtivos com influência na produção, como governo, sindicatos trabalhistas, instituições técnicas e de ensino, isto é, instituições que fornecem apoio técnico, científico e organizacional e (iii) as instituições relevantes, tais como leis, costumes, regras informais etc”.

Os autores citam como exemplo o *cluster* de calçados, onde existiriam os agentes produtivos – como os produtores de calçados, insumos, componentes –, assim como os comerciantes – que vendem os sapatos –, e os fabricantes de máquinas e equipamentos – utilizados pelos agentes produtivos na fabricação das mercadorias.

Amorim (1998: 27) destaca ainda que a formação do *cluster*, chamado de independente, passa por quatro fases, destacadas a seguir:

1. *Pré-clusters*: pressupõe um ambiente favorável ao desenvolvimento de determinadas atividades que possuem uma iniciação natural dos agentes envolvidos no processo;
2. *Cluster Emergente*: surgem as primeiras inter-relações entre as empresas existentes, constituindo-se no primeiro passo para a fase da expansão, onde se observa uma proliferação de elos entre as empresas;

3. *Cluster* em Expansão: as inter-relações e, conseqüentemente, os elos entre as empresas se expandem;
4. *Cluster* Independente: possui elevado índice de elos e inter-relações que permite a sua sustentabilidade e o incremento no seu desenvolvimento.

É importante essa evidenciação do conceito de pré-clusters e clusters, visto que a nova política de incentivos fiscais, como já destacado, destina grande parte de seus esforços para criar, manter ou reforçar a infra-estrutura necessária às empresas que já se transferiram para o Estado, aproveitando inclusive os potenciais naturais que a região oferece para isso (*pré-clusters*).

O objetivo desse esforço é justamente diminuir o impacto negativo que as empresas sentem ao se transferirem para a região incentivada, no caso o Estado do Ceará, por não poderem contar com a proximidade de seus fornecedores, assim como também não terem garantido uma estrutura adequada de distribuição de seus produtos. Essas organizações são bem mais acessíveis em regiões com um nível maior de desenvolvimento.

Concluindo, é importante destacar que entre os setores a serem desenvolvidos dentro da estrutura de cluster, o Plano de Desenvolvimento Industrial do Estado do Ceará contempla o setor têxtil, indicando que a política de incentivos fiscais para esse setor deve ser mantida.

4.6.2.A Nova Política Industrial do Estado do Ceará

Princípios da Nova Política Industrial do Ceará

De acordo com Carneiro (2002: 75) o novo modelo tem os seguintes princípios:

- Estruturação do setor industrial: baseando-se na formatação das cadeias produtivas, modeladas como *clusters*;
- Redução do peso dos incentivos fiscais no orçamento: os incentivos devem ser fornecidos de acordo com os segmentos pertencentes aos *clusters* e sua região geográfica, que se pretende incentivar;
- Geração de emprego: dividida entre o desenvolvimento de atividades de longo prazo (modelo estruturador) e atividades de curto prazo (modelo de ajustamento)

O primeiro item tratando da formação de *clusters* já foi comentado anteriormente. No segundo item, é importante destacar a existência de uma preocupação com a concessão “indiscriminada” de incentivos fiscais, com o objetivo de evitar sangria dos recursos públicos, tornando-a prioritária para as regiões e os clusters que se busca desenvolver.

Os modelos de geração de emprego estão divididos também em função dos *clusters*. O modelo estruturador busca incentivar a longo prazo as indústrias de bens de capital, ou seja, que produzem equipamento utilizados por outras indústrias na fabricação de seus produtos. Com isso, se espera fortalecer e estruturar os elos da cadeia produtiva.

O modelo de ajustamento contempla as indústrias de mão-de-obra intensiva, fabricando produtos finais. Esse modelo visa atender a curto prazo o problema de geração de emprego, pois utiliza larga mão-de-obra, destacando-se a menos qualificada.

Novo Sistema de Incentivos Fiscais do Estado do Ceará

De forma geral, os princípios e parâmetros apresentados no Plano de Desenvolvimento Industrial, no que tange a concessão de incentivos fiscais, continuam contemplando o financiamento do tributo; o Prazo de carência; o Valor do reembolso e sua atualização e; o Prazo de incentivo.

Uma grande mudança se centra na forte concessão de incentivos para a formação de um pólo industrial próximo ao distrito de Pecém, onde está sendo construído um complexo portuário. O objetivo é a formação de um distrito industrial com nível elevado de concentração de indústrias pesadas, que tenham alta demanda por aço, petróleo e seus derivados. Com isso, os incentivos fiscais passam a ter uma diferenciação maior de acordo com as regiões onde as indústrias se instalam.

Outro setor que ganha destaque é o de calçados. A concessão de incentivos, de acordo com Carneiro (2002: 78) está condicionada à exportação de qualquer valor de sua produção. Esse parâmetro é altamente prejudicial para as finanças do Estado, pois, essas empresas têm a isenção total do ICMS nas operações de exportações, gerando, via de regra, um tributo a recuperar. Desta forma, conceder incentivo fiscal para exportadoras é renunciar à receita que se teria decorrente das operações realizadas por elas no mercado interno, fazendo com que esta empresa não contribua, ou contribua muito pouco, para a realização do bem-estar da sociedade da região incentivada.

As alterações mencionadas até então, indicam uma prioridade para a concessão dos incentivos fiscais para outros setores diferentes do têxtil. Apesar de ser indicado com uma das áreas fortes do Estado, o setor pode

perder a concessão de incentivos, sendo preterido pelo complexo portuário do Pecém e para os calçados.

Outra diferença importante para se destacar está no prazo de concessão, onde os incentivos passam a obedecer ao “princípio da desaceleração”, ou seja, após o término do prazo, o percentual do incentivo vai sendo diminuído paulatinamente, para que a empresa possa se adaptar à ausência do incentivo.

Porém, uma mudança de destaque é a incorporação de avaliações aos processos de concessão de incentivos fiscais. Carneiro (2002: 80) cita três etapas de acompanhamento de desempenho que devem ser cumpridas pelas empresas incentivadas, destacadas a seguir:

1. Avaliação 1: onde são aferidas as metas gerais e específicas;
2. Avaliação 2: é verificado: a) a obediência ao cronograma e demais aspectos do projeto, como emprego, investimentos, e produção; b) observância às normas de preservação ambientais e; c) observação do cumprimento das obrigações sociais, como recolhimento do FGTS, por exemplo;
3. Avaliação 3: é avaliada a taxa de crescimento da produção, adotando-se índices de referências, como a taxa média do segmento do Estado do Ceará, fornecidos pela Fundação Instituto Brasileiro de Geografia – FIBGE, o Instituto de Planejamento do Estado do Ceará – IPLANCE ou a Federação das Indústrias do Estado do Ceará – FIEC.

O sistema de avaliação é uma inovação pertinente e muito bem vinda, mas deve ser acompanhada de perfis a serem atingidos e,

consequentemente, de penalidades caso as empresas não consigam cumprir as determinações.

Além disso, os parâmetros escolhidos pela região incentivada devem ser mais abrangentes, contemplando além de itens econômicos, indicadores ambientais, sociais e laborais, tais como o valor adicionado, investimentos em programas sociais, o perfil dos profissionais da empresa, entre outros.

A lista desses índices poderia ser exaustiva, porém, o importante é diversificá-la a ponto de atender os indicadores mencionados, sem deixar de prever algum tipo de penalidade, como, por exemplo, a perda de parte do incentivo fiscal, caso os índices não sejam satisfatórios.

Esse procedimento inibiria as empresas que buscam as regiões incentivadas com o objetivo de ganhar nos leilões da guerra fiscal, além de garantir um parâmetro para avaliar os benefícios que as empresas incentivadas trazem à região.

Concluindo, a nova política de incentivos fiscais adotada pelo Estado do Ceará, a partir de 2000, apresenta avanços, principalmente por contemplar aspectos relativos ao controle dos incentivos fiscais através das avaliações já comentadas.

Entretanto, é preciso incrementar esse sistema com o objetivo de garantir que os benefícios gerados para a região sejam superiores aos custos decorrentes da renúncia fiscal.

É importante ressaltar ainda que, mesmo que seja garantido o ganho para a região que concedeu o incentivo, a Federação como um todo perde,

visto que, como já mencionado em tópicos anteriores desse estudo, a arrecadação da União, de maneira geral, se torna menor.

4.7. Análise da Relação Custo – Benefício na Concessão de Incentivos Fiscais

Carneiro (2002: 87) faz uma breve descrição das pesquisas realizadas no sentido de analisar o custo-benefício da concessão de incentivos fiscais. Os estudos foram realizados com o objetivo de determinar, quando existir mais de uma opção, qual o projeto maximiza os benefícios, sendo selecionados os projetos que apresentem as maiores relações positivas.

A utilização da nomenclatura “Custo-Benefício”, como já mencionado na introdução desse trabalho, está baseada na utilização, pela Administração Financeira, do “Índice Benefício-Custo” (IBC), também conhecido como Índice de Lucratividade (IL). Outros índices também são usados, tais como, Valor Presente Líquido (VPL), Taxa Interna de Retorno (TIR) e Payback.

De forma geral, os autores citados expressam a mesma opinião quanto ao objetivo do IBC, identificando que sua finalidade é evidenciar a relação entre os Fluxos de Caixa positivos de um investimentos (Benefícios) em relação aos Fluxos negativos (Custos), ambos avaliados a valor presente, estabelecendo um índice de retorno/investimento que, quando superior a um (um), indica a viabilidade do projeto.

A grande dificuldade desse índice, assim como de todos os outros utilizados pela administração financeira, é decorrente do processo de estimativa dos benefícios e custos a serem considerados no fluxo de caixa que, por serem estimativas, estão sujeitos a critérios subjetivos. Essa é a

principal limitação destacada por Carneiro (2002: 89) para a utilização do IBC, como é apresentado a seguir:

“O grande fator limitante, contudo, encontra-se no aspecto subjetivo de ‘valor’, pois os efeitos não quantificáveis cientificamente possuem valores diferentes para seus diversos avaliadores, ou seja, não há um valor quantificável único, válido para todas as pessoas”.

É compreensível a preocupação da autora, principalmente quando tem-se em mente a possibilidade real de que fatores políticos superem a argumentação técnica na estimativa dos benefícios e/ou custos.

Uma forte argumentação nesse sentido é apresentada, ainda por Carneiro, quando destaca que, apesar de um expressivo crescimento econômico no PIB nos últimos cinco anos, em parte provocado pela política de incentivos fiscais, o Estado do Ceará não conseguiu solucionar o problema de concentração de renda, nem reduzir o número de pessoas que vivem abaixo da linha de pobreza.

Desta forma, a análise do custo-benefício nos projetos incentivados, caso seja influenciada por forças políticas, não é útil para indicação da viabilidade do investimento. Entretanto, qualquer outro instrumento utilizado para análise, no momento da concessão, está sujeito a trabalhar com estimativas, podendo, portanto, ser influenciado por forças políticas, assim como o custo-benefício.

Assim, o importante é que, no momento da concessão do incentivo fiscal, a região se preocupe efetivamente com os efeitos positivos, ou negativos, que venham a ser causados pela implantação de uma indústria, sendo analisados imparcialmente para que a região possa decidir em bases seguras.

É importante ressaltar que para efeitos dessa dissertação, como já destacado em capítulos anteriores, os parâmetros utilizados para análise do custo-benefício são bem definidos, identificando o valor adicionado apurado pela DVA como o benefício para a região e; o tributo não arrecadado decorrente da concessão do incentivo fiscal como o custo.

Vale ressaltar ainda que os dados a serem apresentados para cálculo do custo-benefício se referem a eventos já ocorridos, com a análise da série histórica de 1998 a 2000, não sendo portanto sujeito a variáveis decorrentes de estimativas.

5. ANÁLISE DOS DADOS

Esse capítulo tem o objetivo de apresentar os dados provenientes da pesquisa de campo nas indústrias têxteis selecionadas. O objetivo do estudo é identificar o comportamento da relação custo-benefício decorrente da concessão dos incentivos fiscais, e, como já foi comentado nos capítulos iniciais, os benefícios trazidos à região serão apurados através da DVA, e os custos decorrentes da renúncia fiscal.

Entretanto, inicialmente, é importante apresentar uma caracterização das empresas pesquisadas, demonstrando sua participação no mercado do setor têxtil, com o intento de auxiliar a análise dos dados levantados. Devido à solicitação das empresas para não serem identificadas, a nomenclatura trabalhada será de empresa “A” e empresa “B”.

Inicialmente, é apresentado um quadro com o resumo dos dados extraídos da publicação anual – Balanço Anual de 2000 – da Gazeta Mercantil, em que se caracteriza a empresa “A”, a empresa “B”, a empresa líder do mercado estudado e o totalizador das maiores empresas do setor.

Tabela 19 – Caracterização das Empresas Pesquisadas no Setor Têxtil

Dados (R\$ mil)	Empresa “A”	Empresa “B”	Líder do Mercado	Total das maiores empresas do setor
Receita Líquida	21.604	73.103	692.867	5.806.471
Receita Líquida por funcionário	99,10	58,48	75,48	56,82
Lucro Bruto	2.608	13.629	188.410	1.351.284
Lucro Operacional	(8.499)	945	(17.672)	79.267
Lucro Líquido	(6.401)	(769)	(21.724)	30.551
Patrimônio Líquido	7.896	40.032	518.029	5.172.171
Ativo Total	62.190	140.168	1.359.938	10.700.515
Capital de Giro	1.000	25.598	(142.701)	729.834
Grau de Endividamento	87,3%	71,4%	61,9%	48,8%
Posição ocupada no mercado	58º	19º	1º	-

Fonte: Gazeta Mercantil – Balanço Anual 2000 (publicado em 06/01)

Com base nas informações relacionadas anteriormente na tabela, é preciso destacar que as empresas analisadas são de portes diferentes, o que precisa ser considerado quando se examinar os seus números.

Nos tópicos a seguir é feito a apresentação de cada uma das empresas pesquisadas e a análise de indicadores extraídos da DVA, inclusive o índice Custo-Benefício (ICB).

5.1. Caracterização da Empresa “A”

A empresa “A” é uma sociedade anônima de capital fechado. Tem por objetivo o beneficiamento de fibras têxteis naturais, artificiais e sintéticas em todas as modalidades e especificações; a fabricação e venda de fios de algodão e fios mistos; a produção de malhas em todas as modalidades e especificações e a sua comercialização e; a prestação de serviços tanto na área de fiação como na de malharia.

A empresa possui por volta de 400 funcionários, e está situada entre as 50 maiores empresas do Estado do Ceará, de acordo com publicação do Prêmio Delmiro Gouveia – Ano 2001 (similar regional de “1.000 Maiores” da Conjuntura Econômica; “500 Melhores e Maiores” da Revista Exame e; “Balanço Anual” da Gazeta Mercantil).

5.1.1. Benefícios Trazidos à Região pela Empresa “A”

Utilizando a ferramenta da ciência contábil, a Demonstração de Valor Adicionado (DVA), é possível identificar os benefícios que a empresa pesquisada traz à região. De acordo com a pesquisa realizada, a empresa forneceu a DVA dos anos de 1998 a 2000, elaborada com base no Modelo FIPECAFI e de acordo com suas respectivas instruções de preenchimento.

A tabela a seguir apresenta a DVA da indústria pesquisada, contemplando a constituição do Valor Adicionado e sua distribuição.

Tabela 20 – Demonstração do Valor Adicionado - Empresa “A” (R\$ Mil)

DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO	2000	1999	1998
1. Receitas	25.843	22.810	17.882
1.1. Vendas de mercadorias, produtos e serviços	25.368	22.598	17.884
1.3. Não operacionais	475	212	(2)
2. Insumos Adquiridos de Terceiros (inclui os impostos – ICMS e IPI)	17.278	15.749	12.702
2.1. Matérias-primas consumidas	13.359	12.456	9.679
2.2. Custos das mercadorias e serviços vendidos	-	-	-
2.3. Materiais, energia, serviços de Terceiros e outros	3.919	3.293	3.023
2.4. Perda/recuperação de valores ativos	-	-	-
3. Valor Adicionado Bruto (1 – 2)	8.565	7.061	5.180
4. Retenções	3.726	2.475	1.831
4.1. Depreciação, amortização e exaustão	3.726	2.475	1.831
5. Valor Adicionado líquido (3 – 4)	4.839	4.586	3.349
6. Valor Adicionado recebido em transferência	1.580	1.669	2.198
6.1. Resultado de equivalência patrimonial	-	-	-
6.2. Receitas financeiras	1.580	1.669	2.198
7. Valor Adicionado total (5 + 6)	6.419	6.255	5.547
8. Distribuição do Valor Adicionado	6.419	6.255	5.547
8.1. Pessoal e encargos	3.421	2.472	2.165
8.2. Impostos, taxas e contribuições	2.992	3.001	2.279
8.3. Juros e aluguéis	8.030	9.574	6.381
8.4. Juros sobre capital próprio e dividendos	-	-	-
8.5. Lucros retidos/prejuízo do exercício	(8.024)	(8.792)	(5.278)

O gráfico a seguir demonstra a evolução da distribuição do valor adicionado no período estudado.

Gráfico 3 – Composição e Evolução do Valor Adicionado - Empresa “A”

Como pode ser observado, apesar de um valor adicionado expressivo, a empresa possui um prejuízo acentuado, basicamente decorrente da distribuição elevada de seus recursos a título de “juros e aluguéis”, o que pode evidenciar um forte grau de endividamento na empresa, que é confirmado pela análise de seu Balanço Patrimonial, onde se destacam altos valores de empréstimos e financiamentos em seu Passivo, apresentando um grau de endividamento de aproximadamente 80% durante os exercícios estudados.

Essa situação de dívida é provocada pela própria conjuntura do mercado, em que as constantes renegociações de dívida, principalmente em moeda estrangeira devido às importações, levaram a um endividamento crescente da empresa “A”, enquanto a média do mercado atinge 48,8%, considerando os dados divulgados no Balanço Anual da Gazeta Mercantil.

É importante notar que excluindo as despesas financeiras referentes aos juros cobrados no período, constantes no item 8.3. Juros e aluguéis da DVA, a empresa apresentaria um lucro retido.

A composição percentual da distribuição do valor adicionado está apresentada na tabela seguinte:

Tabela 21 – Distribuição do Valor Adicionado em % - Empresa “A”

Dados (R\$ mil)	2000	1999	1998
Pessoal e encargos	53%	40%	39%
Impostos, taxas e contribuições	47%	48%	41%
Juros e aluguéis	125%	153%	115%
Lucros retidos / prejuízo do exercício	-125%	-141%	-95%
Total	100%	100%	100%

Excluindo os extremos referentes aos “Juros e Aluguéis” e “Lucros retidos / prejuízo do exercício”, observa-se que as contribuições restantes para “Pessoal e Encargos” e “Impostos, taxas e contribuições” se equivalem em termos percentuais, tendo um distanciamento um pouco maior em 1999, em favor da contribuição para o Governo.

Em 2000, o quadro se reverteu, quando a contribuição para os empregados ultrapassou, em termos percentuais, a do governo.

Tinoco (2001: 207) e Santos (1999: 187) sugerem alguns indicadores para análise de empresas, utilizando-se da DVA, apresentados nas tabelas a

seguir, juntamente com os esclarecimentos sobre sua utilização, além dos valores calculados com base na Demonstração da empresa “A”.

**Tabela 22 – Produtividade de Valor Adicionado
ao Trabalho (R\$ Mil) – Empresa “A”**

Fórmula = $\frac{\text{Valor Adicionado Bruto}}{\text{Quadro de Pessoal Médio}}$		
2000	1999	1998
21,41	20,43	19,00

O índice visa demonstrar o que cada funcionário do quadro da empresa gerou de valor agregado, mesmo que distribuído a outros beneficiários. Assim como o próprio Valor Adicionado cresceu, como pode ser observado na Tabela de “Taxa de Variação Total do VAB”, a produtividade obteve acréscimos. Ressalte-se que quanto maior o índice, maior é a produção do valor por empregado, sendo considerado positivo o seu incremento.

Não é possível efetuar comparações com o mercado, tendo em vista que a DVA não é uma Demonstração publicada obrigatoriamente. O único parâmetro de comparação que pode ser usado é a empresa “B”, cujos indicadores serão apresentados posteriormente, quando será comentado o seu comportamento em relação à empresa “A”.

Tabela 23 – Taxa de Valor Adicionado Bruto (VAB) – Empresa “A”

Fórmula = $\frac{\text{Valor Adicionado Bruto}}{\text{Venda de mercadorias ou Serviços}} \times 100$		
2000	1999	1998
34%	31%	29%

O objetivo dessa taxa é demonstrar qual o percentual das vendas que contribuiu para alcançar o Valor Adicionado Bruto, ou seja, a parcela das vendas não consumida por insumos adquiridos de terceiros. Quanto maior a taxa, melhor, pois representa uma maior contribuição da empresa para a geração de riqueza na região, que será distribuída entre os beneficiados.

A empresa pesquisada apresentou um efetivo crescimento desta riqueza, passando de uma distribuição de 29% de suas vendas em 1998, para 34% em 2000, representando uma significativa melhoria na sua capacidade de gerar riqueza.

Tabela 24 – Taxa de Variação do VAB – Empresa “A”

$\left(\frac{\text{VAB em T1}}{\text{VAB em T0}} - 1 \right) \times 100$		
Fórmula =		
2000	1999	1998
10%	13%	-

Esse percentual permite visualizar a evolução do Valor Adicionado da empresa de um período em relação a outro anterior. Certamente, quanto maior a taxa, melhor, pois demonstra que a empresa incrementa cada vez mais o seu valor adicionado, sendo essa inclusive a posição definida por Tinoco (2001: 215) para esta análise.

Entretanto, quando o número se apresenta positivo já significa um incremento com relação aos valores do período anterior, de onde pode se concluir que a taxa é favorável quando positivo, e desfavorável quando negativo.

Dessa forma, se destaca que o aumento no decorrer dos períodos estudados, indica uma evolução anual positiva do Valor Adicionado da empresa pesquisada, demonstrando uma melhora na capacidade da empresa de gerar riqueza.

Tabela 25 – Taxa de Variação Total do VAB – Empresa “A”

$\text{Fórmula} = \frac{\text{VAB em T1/Vendas em T1} - 1}{\text{VAB em T0/Vendas em T0}} \times 100$		
2000	1999	1998
8,06%	7,87%	-

Semelhante ao percentual analisado na tabela anterior, diferencia-se por demonstrar a evolução na capacidade de contribuição da empresa na geração de riqueza do país de um período em relação ao anterior. Sua interpretação também é análoga, sendo favorável quando positivo, e desfavorável quando negativo.

Desta forma, a empresa “A” demonstrou uma evolução na sua capacidade de gerar riqueza, de aproximadamente 8% a cada ano. Pode se afirmar que a taxa foi favorável, mas a análise ideal, seria com a comparação a outras empresas do mesmo porte no mercado, o que não é possível, como já foi comentado anteriormente.

Tabela 26 – Valor Adicionado / Ativo Total – Empresa “A”

$\text{Fórmula} = \frac{\text{Valor Adicionado Bruto}}{\text{Ativo Total}} \times 100$		
2000	1999	1998
14%	12%	16%

Apesar de Tinoco (2001: 218) sugerir uma análise relacionando o Patrimônio Líquido com o Valor Adicionado, apresenta-se mais rica a análise sugerida por Santos (1999: 189), exposta na tabela anterior, relacionado o Valor Adicionado com o Ativo Total, onde pode ser feita uma relação do volume total de capital empregado com a riqueza gerada pela empresa.

Apesar de Santos (1999: 189) não mencionar se utiliza o Valor Adicionado Bruto ou o Líquido, para manter uma consistência com os cálculos dos demais indicadores apresentados, será utilizado o Bruto.

Com base nos percentuais apresentados é possível dimensionar que a empresa gerou valor adicionado suficiente para cobrir apenas parte de seus ativos. Obteve uma melhor performance em 1998, decresceu em 1999 e se recuperou em 2000, mantendo um percentual de 14%. A análise se torna mais adequada quando é possível a comparação com o mercado, podendo ser constatada se a capacidade de gerar Valor Adicionado é compatível com as demais empresas do setor.

A tabela a seguir demonstra um outro indicador, não comentado por Tinoco ou Santos, mas apresentado por sugerir a confrontação do Valor Adicionado à mão-de-obra, referente ao campo 8.1. da DVA, “Pessoal e Encargos”, com a quantidade média de funcionários do quadro de pessoal da empresa, permitindo a identificação da “fatia média” do valor adicionado destinada a cada empregado.

O indicador representa uma aproximação, pois os funcionários não recebem uniformemente os salários pagos pela empresa. Porém, é válido para identificar a evolução do Valor Adicionado destinado aos empregados no período estudado.

Tabela 27 – Produtividade de Valor Adicionado de Mão-de-obra Relativo ao Trabalhador (em R\$ Mil) – Empresa “A”

Fórmula = $\frac{\text{Valor Adicionado de mão-de-obra}}{\text{Quadro de Pessoal Médio}}$		
2000	1999	1998
8,55	7,15	7,94

É importante ressaltar que, de acordo com as instruções de preenchimento da DVA, foram incluídos os encargos com férias, 13º salário, FGTS, alimentação, transporte, entre outros.

Esse índice representa, em média, quanto do valor adicionado é destinado para cada funcionário da empresa. Quanto à sua análise, é de fácil percepção que quanto maior, melhor, pois representa o aumento na capacidade da empresa de remunerar seus empregados, ou seja, em média, quanto maior for o índice, melhor estará sendo remunerado cada funcionário da empresa.

De acordo com os valores calculados durante o período analisado, a empresa pesquisada apresentou um declínio em 1999, porém logo em seguida, em 2000, apresentou uma boa recuperação, com um aumento nesta capacidade, superando inclusive 1998, incrementando os valores de benefícios aos funcionários.

Análise conclusiva dos benefícios trazidos à Região

Com a intenção de reforçar a compreensão dos itens analisados, e devido à elevada gama de dados apresentados através dos indicadores discutidos, é importante uma análise conclusiva dos benefícios evidenciados pela DVA da empresa “A”.

Prendendo-se aos aspectos mensuráveis pela DVA, pode se afirmar que a empresa traz benefícios à região. No período analisado apresenta a geração de riqueza, de acordo com seus indicadores, na maioria favoráveis. Entretanto, encontra obstáculos nas altas despesas financeiras. Com isso, não transfere recursos para os acionistas da empresa, repassando-os para as Instituições Financeiras à título de remuneração de empréstimos.

Importante ressaltar a nova visão trazida pela DVA em termos de análise. Na DRE várias despesas influenciam para a constituição do prejuízo, podendo dificultar a análise de sua composição. Entretanto, na DVA, torna-se nítida a influência que os juros de empréstimos e as variações monetárias trazem à companhia.

É válido salientar ainda que, como já observado no capítulo de caracterização do setor têxtil, as dificuldades com a importação de sua matéria-prima, concorrência internacional, entre outros reversos da economia já comentados, explicam a situação da empresa em seu aspecto financeiro.

É importante notar ainda que, devido à DVA não ser uma demonstração obrigatória, não é possível comparar os indicadores calculados com uma média do mercado, que poderia ser utilizada como parâmetro para mensurar a posição da empresa pesquisada junto ao mercado, se favorável ou não.

5.1.2.Custos Trazidos à Região pela Empresa “A”

Como já destacado em capítulos anteriores, os custos trazidos à região são decorrentes da renúncia na arrecadação de tributos devidos pela empresa incentivada.

Com base nestas informações, a empresa pesquisada informou que recebeu apenas o incentivo referente ao financiamento do ICMS, conhecido como “BEC-PROVIN”⁶. Em 1999, ocorreram alterações nas condições do financiamento, renegociadas junto ao governo estadual. A tabela a seguir demonstra as características do incentivo fiscal ao longo dos três anos estudados.

Tabela 28 – Caracterização dos Incentivos da Empresa “A”

Características	2000 e 1999	1998
Percentual do financiamento	75%	60%
Prazo de carência	60 meses	36 meses
Valor do Reembolso	99%	50%
Atualização	TJLP	TJLP
Prazo de incentivo	2007	2007

De acordo com os dados informados pela empresa pesquisada, identificou-se os seguintes custos nos períodos estudados:

Tabela 29 – Montante dos Incentivos Fiscais na Empresa “A” por Ano

Dados (R\$ Mil)	2000	1999	1998
Valor do Incentivo Fiscal	1.655	1.550	575

Os dados foram obtidos considerando o Valor do reembolso que faz parte do valor financiado no período estudado, ou seja, do ICMS devido no período, foi identificada a parcela a ser financiada, e desta parcela, foi

⁶ O incentivo foi assim denominado por se tratar do Programa de Incentivo ao Funcionamento de Empresas (PROVIN) gerenciado pelo Banco do Estado do Ceará (BEC).

considerada renúncia fiscal apenas o percentual a ser dispensado após os três anos.

Exemplificando, para um melhor esclarecimento na metodologia de obtenção dos valores, e tomando como base o ano de 2000, o valor total do ICMS devido em 2000 era de R\$ 2.229 mil. O tributo pago no período foi de R\$ 557 mil. Portanto, o valor da parcela financiada reporta ao montante de R\$ 1.671 mil.

Após o período de financiamento, parte desse valor – R\$ 17 mil – é recolhido com atualização monetária, e o restante se refere ao valor do incentivo fiscal – R\$ 1.655.

É importante ressaltar que, na época de seu pagamento, o montante financiado é atualizado pela TJLP. Portanto, os valores apresentados na tabela são referentes a cada ano estudado, estando em moeda do ano em que foi apurado.

5.1.3. Índice Custo-Benefício da Empresa “A”

Em seguida são apresentados os índices obtidos confrontando os benefícios e os custos trazidos à região em que se encontra a empresa, no caso, o estado do Ceará, decorrentes da concessão dos incentivos fiscais. A tabela a seguir dispõe os dados coletados durante a pesquisa.

**Tabela 30 – Demonstrativo do Índice Custo-Benefício
dos Incentivos Fiscais – Empresa “A”**

Ano	Valor Adicionado (VA) Líquido (R\$ Mil)	Incentivo Fiscal (R\$ Mil)	Índice Custo-Benefício (ICB) dos Incentivos
1998	7.325	575	12,7329
1999	6.878	1.550	4,4368
2000	6.419	1.655	3,8788

Pode-se observar que o Índice Custo-Benefício vem apresentando uma queda no período estudado. É importante lembrar que o decréscimo acentuado, no período compreendido entre 1998 e 1999, é decorrente da alteração na política de concessão de incentivos fiscais, obtendo, através de uma renegociação junto ao governo estadual, um aumento no percentual de ICMS dispensado.

O prazo para o pagamento do empréstimo também foi alterado de 3 (três) para 5 (cinco) anos. Não foi considerado ganho financeiro nesta postergação do prazo, tendo em vista que o valor financiado é atualizado pela TJLP.

Os gráficos a seguir mostram, respectivamente, a comparação dos benefícios e custos durante o período estudado, e, a evolução do Índice Custo-Benefício dos Incentivos Fiscais no mesmo período.

**Gráfico 4 – Evolução dos Benefícios e Custos
Decorrentes dos Incentivos Fiscais – Empresa “A”**

Gráfico 5 – Evolução do Índice Custo-Benefício – Empresa “A”

A interpretação do índice Custo-Benefício, sempre maior do que um, demonstra uma situação positiva. Entretanto, a relação se revela ainda mais expressiva, por serem números relevantes. Em 1998, por exemplo, os custos da renúncia fiscal geravam doze vezes mais benefícios. Nos anos seguintes,

mesmo com o aumento dos custos, os benefícios permaneceram em uma faixa quatro vezes superior.

Desta forma, a conclusão que se obtém desse estudo é que, com base nos aspectos mensuráveis, na empresa "A", os benefícios resultantes da concessão dos incentivos fiscais foram superiores aos custos decorrentes.

Todavia, como se observa pela análise do **gráfico 5**, a relação entre os custos e benefícios para a região vem decrescendo ao longo do período estudado. Esse fato é decorrente de, nos últimos três anos, os custos da política de incentivos fiscais crescerem, não sendo acompanhados na mesma proporção pelos benefícios, que apresentaram uma diminuição. Em resumo a empresa demonstra uma variação negativa dos benefícios e custos trazidos à região. O fato pode ser melhor evidenciado na tabela a seguir.

Tabela 31 – Demonstrativo da Variação do Índice Custo-Benefício – Empresa "A"

Período	Variação do Valor Adicionado Líquido	Variação do Incentivo Fiscal (IF)
1998 – 1999	- 6,10%	169,57%
1999 – 2000	- 6,67%	6,77%

A constatação de uma variação negativa do Valor Adicionado, indicando a diminuição dos benefícios; e da variação positiva do Incentivo Fiscal, indicando um aumento dos custos, evidencia um quadro perigoso. Caso os índices evoluam assim ao longo dos próximos anos, a relação custo-benefício pode se tornar menor do que um, indicando a inviabilidade da concessão de benefícios fiscais.

Além disso, apesar da relação dos benefícios e custos ainda se apresentar positiva, é importante ressaltar que ela está centrada nos aspectos mensuráveis dessa relação, sem considerar os aspectos intangíveis, como o custo de oportunidade da concessão dos incentivos – já comentado em capítulo anterior –, que trata da eficiência desses recursos em gerar o bem-estar da sociedade, os quais foram aplicados pelo setor privado e não pelo setor público.

O decréscimo do ICB calculado para a região e, especialmente, o quadro de variações apresentado, podem indicar que a companhia vem se tornando dependente da política de concessão dos benefícios fiscais. Caso isso não se reverta nos próximos exercícios, a tendência da empresa poderá ser buscar a renovação dos incentivos fiscais e, se não lograr êxito, a busca de outra região que conceda benefícios semelhantes poderá ser a alternativa.

Essa retirada da companhia causa grandes malefícios para a região, pois os empregos produzidos, e todos os outros benefícios, cessam. O trauma gerado por essa perda pode ser mais negativo do que a não criação dos benefícios quando da instalação da empresa.

A situação pode até ser mais complexa, pois, a medida em que a empresa perceber que outros Estados estejam concedendo benefícios superiores, a tendência natural será a busca pelo melhor resultado possível. Esse é o grande risco da região que entra na guerra fiscal, pois, a indústria pode usufruir da renúncia fiscal, até o momento em que a sua permanência na região lhe traga os benefícios esperados, e a partir daí, ela buscará outro Estado para se instalar.

Influência dos incentivos fiscais para os elementos da sociedade

Em outra análise, é possível observar, ainda, o comportamento do ICB para cada um dos elementos favorecidos da sociedade.

Reportando-se à **Tabela 21** – Distribuição do Valor Adicionado em % - Empresa “A” – pode ser observado a quem são destinados esses benefícios, identificando que uma grande parte do seu valor adicionado é transferido para Instituições Financeiras, como juros ou variações monetárias, a título de remuneração de empréstimos e financiamentos.

Apesar de ser uma situação restrita ao setor, devido à conjuntura econômica, e mais específica ainda, pois a indústria pesquisada se apresenta bastante endividada, como pode já observado, se constata que essa riqueza gerada não está sendo bem distribuída, devido à disparidade do percentual que é repassado a uma fatia da sociedade, no caso, as Instituições Financeiras.

De certo, ao se conceder os incentivos fiscais para uma indústria se instalar em uma determinada região, o foco inicial é a busca do desenvolvimento da região, ou seja, aumentar a sua riqueza produzida.

Entretanto, em uma segunda instância, mas não menos importante, essa riqueza gerada pela indústria incentivada deve ser instrumento efetivo de melhoria na distribuição da renda da população da região onde se instalou a empresa, sendo repassada prioritariamente para promover o bem-estar dos funcionários – como já foi ressaltado no capítulo acerca de incentivos fiscais – que são moradores da região, e devem ser os grandes beneficiados pela renúncia fiscal.

Sobre o custo de oportunidade na concessão de benefícios aos investimentos privados – destacado por Keen e Marchand *apud* Viol (1999: 10) no capítulo sobre incentivos fiscais – vale destacar que a atuação da empresa “A”, favorecendo à má distribuição da renda, é oposta à devida atuação do governo.

Concluindo, o aspecto que se sobressai no resultado da pesquisa na empresa “A”, é que a contabilidade possui um instrumento poderoso o suficiente para demonstrar a capacidade da empresa de gerar benefícios à sociedade, podendo ser utilizado para o estudo da concessão dos incentivos fiscais, assim como também para o monitoramento dessa renúncia.

Através da DVA, o governo pode avaliar desde o início o mérito do projeto, acompanhando se a política proposta está sendo executada pelos gestores após a obtenção do incentivo.

O acompanhamento efetivo e constante do ICB e a análise da DVA, auxiliaria no sentido de fazer com que o papel da renúncia fiscal fosse cumprido, qual seja, o de desenvolver a região onde a indústria foi instalada e promover a redução das disparidades sociais.

Esse tipo de atitude de acompanhamento, em outra contextualização importante, inibiria a ação de empresas que buscam as regiões incentivadas com interesses desvirtuados, empregando uma razoável gama de funcionários, mas com remunerações muito inferiores, caracterizando a busca por uma mão-de-obra barata, típica do setor têxtil, como já comentado em capítulos anteriores.

Ao mesmo tempo, cresce a ansiedade da aprovação do Anteprojeto da Lei das S.A. que prevê a publicação da DVA como uma Demonstração obrigatória, juntamente com as demais Demonstrações. Torna-se mais notória, pelas razões apresentadas, a importância da DVA como uma Demonstração Contábil utilizada como ferramenta para identificar, mensurar e informar os aspectos sociais, não só para a instalação e manutenção de uma indústria atraída por incentivos fiscais, mas de todas as empresas de uma forma geral.

Finalmente, o ICB é um indicador útil para o acompanhamento das empresas incentivadas, mas que não pode ser tomado como a única forma de avaliar se a política de incentivos fiscais atingiu seu objetivo, devendo ser acompanhado da análise da DVA e de outros indicadores sócio-econômicos. É preciso destacar ainda que o ICB trata dos aspectos mensuráveis dessa relação, devendo ser avaliado ainda outros índices, como, por exemplo, a eficiência da utilização dos recursos por entidades privadas no lugar do governo.

5.2. Caracterização da Empresa “B”

A empresa “B” é uma sociedade anônima de capital fechado. Tem por objetivo o beneficiamento de fibras têxteis naturais, artificiais e/ou sintéticas, a fabricação de fios de algodão e fios mistos de algodão e *poliester*, a industrialização e beneficiamento de artigos de malha, complementos de vestuários de qualquer tipo e finalidade.

A empresa participa do Programa de Incentivo ao Funcionamento de Empresas – PROVIN, usufruindo dos benefícios fiscais na área do ICMS. Vale ressaltar que a empresa considera como receita a parcela do tributo

que deixa de ser recolhido no mês por conta do incentivo, independentemente do cumprimento das obrigações acessórias.

Esse procedimento é questionável, pois, como já foi observado, a obrigação do recolhimento integral do imposto só cessa quando, após o prazo de carência e consequente atualização pela TJLP, um percentual do tributo é recolhido. O imposto restante, que representa o incentivo propriamente dito, deve ser levado para rubrica de Reservas de Capital e não compor o Resultado do Exercício.

A empresa possui por volta de 1.200 funcionários, e não está apresentada entre as empresas da publicação do Prêmio Delmiro Gouveia – Ano 2001. Porém, considerando o faturamento apresentado em suas Demonstrações Contábeis, ela figuraria entre as 15 maiores empresas do Estado do Ceará.

5.2.1. Benefícios Trazidos à Região pela Empresa “B”

Mais uma vez será utilizada DVA para identificar os benefícios que a empresa traz à região. A empresa “B” forneceu a DVA dos anos de 1998 a 2000, elaborada com base no Modelo FIPECAFI e de acordo com suas respectivas instruções de preenchimento.

A tabela a seguir apresenta a DVA da empresa “B”, e está acompanhada do gráfico que demonstra a evolução da distribuição do valor adicionado no período estudado.

Tabela 32 – Demonstração do Valor Adicionado - Empresa “B”

DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO	2000	1999	1998
1. Receitas	125.385	83.515	68.100
1.1. Vendas de mercadorias, produtos e serviços	130.102	86.901	69.826
1.2. Provisão para Devedores Duvidosos (Reversão/Constituição)	(4.891)	(2.319)	(1.204)
1.3. Não operacionais	174	(1.067)	(522)
2. Insumos Adquiridos de Terceiros (inclui os impostos – ICMS e IPI)	92.562	62.044	51.189
2.1. Matérias-primas consumidas	79.493	54.172	44.237
2.2. Custos das mercadorias e serviços vendidos	-	-	-
2.3. Materiais, energia, serviços de Terceiros e outros	13.070	7.872	6.952
2.4. Perda/recuperação de valores ativos	-	-	-
3. Valor Adicionado Bruto (1 – 2)	32.823	21.471	16.911
4. Retenções	6.600	4.239	3.358
4.1. Depreciação, amortização e exaustão	6.600	4.239	3.358
5. Valor Adicionado líquido (3 – 4)	26.223	17.232	13.553
6. Valor Adicionado recebido em transferência	2.439	2.982	2.570
6.1. Resultado de equivalência patrimonial	(253)	(647)	(286)
6.2. Receitas financeiras	2.692	3.629	2.856
7. Valor Adicionado total (5 + 6)	28.662	20.214	16.123
8. Distribuição do Valor Adicionado	28.662	20.214	16.123
8.1. Pessoal e encargos	9.158	7.572	6.441
8.2. Impostos, taxas e contribuições	7.628	5.639	4.656
8.3. Juros e aluguéis	12.374	7.771	6.194
8.4. Juros sobre capital próprio e dividendos	-	-	-

8.5. Lucros retidos/prejuízo do exercício	(498)	(769)	(1.168)
---	-------	-------	---------

Gráfico 6 – Composição e Evolução do Valor Adicionado - Empresa “B”

Pela análise do gráfico, o principal destaque é a distribuição de recursos a título de “Juros e aluguéis”, que se apresentou equilibrada com a distribuição para “Pessoal e encargos” em 1998 e 1999. Porém, em 2000, teve um incremento substancial, sendo o valor de destaque, assemelhando-se à análise da empresa “A”.

O fator que explica essa distribuição é o alto grau de endividamento, característico do setor. A empresa “B” apresentou no período analisado, um índice variando em torno 80%.

Como já explicado ao se analisar a empresa “A”, esse endividamento crescente é provocado pela conjuntura do mercado, com a rolagem de empréstimos e financiamentos, principalmente em moeda estrangeira, devido

às importações. Vale ressaltar que a média do mercado é de 48,8%, considerando os dados divulgados no Balanço Anual da Gazeta Mercantil.

A composição percentual da distribuição do valor adicionado está apresentada na tabela seguinte:

Tabela 33 – Distribuição do Valor Adicionado em % - Empresa “B”

Dados (R\$ mil)	2000	1999	1998
Pessoal e encargos	32%	37,5%	40%
Impostos, taxas e contribuições	27%	28%	29%
Juros e aluguéis	43%	38,5%	38%
Lucros retidos / prejuízo do exercício	-2%	-4%	-7%
Total	100%	100%	100%

De acordo com a tabela, identifica-se que a empresa vem consumindo parte de seu patrimônio para gerar Valor Adicionado, constatado pelos prejuízos apresentados. Ressalte-se também que o percentual de “Lucros retidos / prejuízo do exercício” vem decrescendo, próximo de se tornar nulo em 2000, representando uma recuperação da companhia.

Em seguida, o governo é o que menos recebe valor adicionado produzido pela empresa “B”. Situação diferente da apresentada na análise da empresa “A”, onde “Impostos, taxas e contribuições” praticamente se equívalem à distribuição para “Pessoal e encargos”. É importante destacar também que, ao longo do período analisado, a contribuição vem diminuindo em termos percentuais.

A distribuição para “Pessoal e encargos” vem apresentando um decréscimo contínuo durante o período estudado, passando de 40%, em 1998, para 32%, em 2000, apesar do Valor Adicionado distribuído ter aumentando, como será constatado mais adiante no cálculo do indicador “Taxa de Variação do VAB – Empresa “B”.

Em 2000, os “Juros e alugueis”, que se apresentavam próximos da distribuição para “Pessoal e encargos” em 1998 e 1999, se tornaram a maior fatia do Valor Adicionado da empresa “B”, atingindo o patamar superior a 43%, e se distanciando dos demais itens.

Para a melhor análise do comportamento dos benefícios trazidos à região pela empresa, são apresentados a seguir os indicadores propostos por Tinoco (2001: 207) e Santos (1999: 187). Esses números já foram calculados para a empresa “A”, quando já foi esclarecida a sua utilização, portanto, os comentários estão mais contextualizados para a empresa “B”.

**Tabela 34 – Produtividade de Valor Adicionado
ao Trabalho (R\$ Mil) – Empresa “B”**

Fórmula = $\frac{\text{Valor Adicionado Bruto}}{\text{Quadro de Pessoal Médio}}$		
2000	1999	1998
27,35	22,48	18,61

O índice cresceu ao longo do período, destacando que cada funcionário gerou mais valor para a empresa. O fator que mais influenciou foi o próprio aumento do Valor adicionado, tendo em vista que o número de

empregados informado pela empresa teve pouca variação, variando de 1.200 funcionários para 1.100, de 1998 para 1999, e voltando aos 1.200, em 2000.

Apesar de não ser possível uma comparação com indicadores médios de mercado, é importante destacar que, com relação à empresa “A”, os índices se apresentaram maiores, o que é positivo.

Tabela 35 – Taxa de Valor Adicionado Bruto (VAB) – Empresa “B”

Fórmula = $\frac{\text{Valor Adicionado Bruto}}{\text{Venda de mercadorias ou Serviços}} \times 100$		
2000	1999	1998
25%	25%	24%

A empresa praticamente manteve o nível da Taxa. O percentual representa que 25% do faturado pela empresa é utilizado para a formação do VAB. A empresa “A” apresentava um percentual superior, chegando a 34% em 2000.

Essa situação não é favorável, pois significa que uma parte menor da receita da empresa “B” gerou valor adicionado, demonstrando uma menor capacidade de gerar riquezas, em relação à empresa “A”.

Tabela 36 – Taxa de Variação do VAB – Empresa “B”

Fórmula $\left(= \frac{\text{VAB em } T_1}{\text{VAB em } T_0} - 1 \right) \times 100$		
2000	1999	1998
32%	6%	-

A apresentação de um percentual positivo, *per si*, já evidencia uma evolução da capacidade de gerar valor adicionado, porém, a apresentação de um patamar de 32% é um número significativo. A taxa é superior à apresentada pela empresa “A”, que registrou em 1999 e 2000, uma variação de 13% e 10%, respectivamente.

Entretanto, para se concluir que o percentual é superior à média do mercado seria necessária a comparação com demais companhias do setor, o que não é possível.

Tabela 37 – Taxa de Variação Total do VAB – Empresa “B”

$\text{Fórmula} = \frac{\text{VAB em T1/Vendas em T1} - 1}{\text{VAB em T0/Vendas em T0}} \times 100$		
2000	1999	1998
2,11%	2,02%	-

A variação positiva da taxa demonstra que a empresa “B” aumentou gradualmente, na faixa de 2% a cada ano, a contribuição do faturamento na formação do Valor Adicionado da empresa.

Entretanto, o percentual foi inferior ao apresentado pela empresa “A”, que possui uma variação em torno de 8% a cada ano, evidenciando uma maior eficiência na capacidade de gerar riquezas.

Tabela 38 – Valor Adicionado / Ativo Total – Empresa “B”

$\text{Fórmula} = \frac{\text{Valor Adicionado Bruto}}{\text{Ativo Total}} \times 100$		
2000	1999	1998
23%	16,5%	14%

A empresa demonstrou capacidade de gerar recursos refletindo, em 2000, cerca de 23% do total do capital empregado pela empresa, ou seja, conseguiu gerar riqueza que correspondia a 23% do total dos Ativos da empresa.

A empresa “A”, em 1998, apresentava percentual de 16%, superior à empresa “B”. Contudo, em 2000, a empresa “A” manteve sua média, alcançando 14%, enquanto a empresa “B” apresentou uma evolução no seu percentual, atingindo o patamar de 23%.

Tabela 39 – Produtividade de Valor Adicionado de Mão-de-obra Relativo ao Trabalhador (em R\$ Mil) – Empresa “B”

Fórmula = $\frac{\text{Valor Adicionado de mão-de-obra}}{\text{Quadro de Pessoal Médio}}$		
2000	1999	1998
7,63	7,93	7,09

A empresa demonstrou números positivos que indicam a média do valor adicionado de “Pessoal e encargos” distribuído aos funcionários. Em 1999, a empresa apresentou uma evolução quando comparada a 1998, evidenciando seu maior índice. Porém, em 2000, apresentou um decréscimo.

Comparados aos números da empresa “A”, percebe-se uma oscilação constante. Em 1998, a empresa “B” apresentou uma produtividade inferior (7,09 contra 7,94); já em 1999, foi superior (7,93 contra 7,15). Entretanto, em 2000, o índice da empresa “A” estava mais distante (8,55 contra 7,63), evidenciando que, nesse ano, na empresa “A”, os funcionários absorveram um volume maior do valor adicionado distribuído.

Análise conclusiva dos benefícios trazidos à região

Mais uma vez com o objetivo de reforçar a compreensão da gama de informações com relação à análise da DVA da empresa “B”, são apresentados os seguintes pontos:

- Foram gerados benefícios pela entidade à região, avaliando-se exclusivamente os seus aspectos mensuráveis;
- Ocorreu a geração de riqueza crescente ao longo do período;
- O nível elevado de transferência de recursos às Instituições Financeiras, especialmente em 2000, identificado pelo item “Juros e alugueis”, indicou uma piora na distribuição da renda gerada pela empresa;
- Ocorreram prejuízos nas operações da empresa, que vem diminuindo ao longo do período estudado e;
- A análise dos indicadores é dificultada pela não publicação obrigatória das Demonstrações do Valor Adicionado.

Pela análise comparativa da empresa “A” e “B”, pode se identificar oscilações na eficiência das empresas. De acordo com os indicadores da empresa “A”, ela se mostrou mais eficiente na geração do Valor Adicionado, tendo destaque nos indicadores: Taxa de VAB e Taxa de Variação Total do VAB.

A empresa “B” se destacou na distribuição do Valor Adicionado, constatado pelos indicadores: Produtividade do Valor Adicionado ao Trabalho e Valor Adicionado / Ativo Total.

5.2.2.Custos Trazidos à Região pela Empresa “B”

Inicialmente será apresentado a tabela a seguir, onde se identifica a caracterização do incentivos fiscal concedido à empresa “B”. Como já destacado, o benefício é conhecido como “BEC-PROVIN” e se refere ao financiamento de parte do ICMS a recolher.

Tabela 40 – Caracterização dos Incentivos da Empresa “B”

Características	1998 a 2000
Percentual do financiamento	75%
Prazo de carência	36 meses
Valor do Reembolso	75%
Atualização	TJLP
Prazo de incentivo	2005

De acordo com os dados informados pela empresa, identificou-se os seguintes custos nos períodos estudados:

Tabela 41 – Montante dos Incentivos Fiscais na Empresa “B” por Ano

Dados (R\$ Mil)	2000	1999	1998
Valor do Incentivo Fiscal	4.815	3.381	2.957

A sistemática para a identificação dos valores já foi explicitada no **tópico 5.1.2**, quando foi apresentado o exemplo do Valor do Incentivo Fiscal de 2000 da empresa “A”. Enquadram-se na renúncia, os valores referentes

ao percentual do ICMS devido no período, que será dispensado após o prazo de carência de três anos, ou seja, o chamado Valor do Reembolso.

5.2.3. Índice Custo-Benefício da Empresa “B”

O ICB é obtido com a confrontação dos benefícios e dos custos trazidos à região onde se encontra a empresa. A tabela a seguir dispõe os dados coletados durante a pesquisa na empresa “B”.

Tabela 42 – Demonstrativo do Índice Custo-Benefício dos Incentivos Fiscais – Empresa “B”

Ano	Valor Adicionado Líquido (R\$ Mil)	Incentivo Fiscal (R\$ Mil)	Índice Custo-Benefício (ICB) dos Incentivos
1998	21.290	3.905	5,4525
1999	22.225	3.717	5,9786
2000	28.662	4.815	5,9526

Pode-se observar que o ICB vem apresentando uma constância no período estudado. O fato pode ser explicado por não ter ocorrido variações nas políticas de concessão de incentivos fiscais e também devido ao crescimento dos benefícios ter sido proporcional ao dos custos, especialmente no ano de 2000.

A seguir, são demonstrados os gráficos com a comparação dos benefícios e custos de 1998 a 2000, e, a evolução do Índice Custo-Benefício dos Incentivos Fiscais no mesmo período.

**Gráfico 7 – Evolução dos Benefícios e Custos
Decorrentes dos Incentivos Fiscais – Empresa “B”**

Gráfico 8 – Evolução do Índice Custo-Benefício – Empresa “B”

O ICB apresentado, sempre superior a “1”, indica uma situação positiva para a região. O índice apresenta um aumento em 1999, e um

pequeno decréscimo em 2000, mas se manteve próximo do resultado “6”, significando que os custos da renúncia fiscal, geraram seis vezes mais benefícios.

Pode se concluir então que, com base nos aspectos mensuráveis, na empresa “B”, os benefícios resultantes da concessão dos incentivos fiscais foram superiores aos seus custos.

Com base nas inferências feitas para a empresa “A”, é apresentada a tabela a seguir, contemplando a variação dos benefícios e custos no período estudado.

Tabela 43 – Demonstrativo da Variação do Índice Custo-Benefício – Empresa “B”

Período	Variação do Valor Adicionado Líquido	Variação do Incentivo Fiscal (IF)
1998 – 1999	4,39%	- 4,81%
1999 – 2000	28,96%	29,54%

A análise da tabela não evidencia o mesmo risco destacado para a empresa “A”, pois os benefícios e os custos, especialmente de 1999 a 2000, tiveram acréscimos na mesma proporção.

Contudo, em 2000, a análise da variação indica que houve acréscimo dos custos da região para manter a empresa “B”, podendo evidenciar a mesma dependência destacada na análise da empresa “A”.

Da mesma forma, as observações relacionadas com a possibilidade da transferência da empresa para outro Estado devido à outra região apresentar maiores incentivos, ou até mesmo pela perda do atual benefício,

são válidas gerando os mesmos danos já destacados anteriormente para a região.

Influência dos incentivos fiscais para os elementos da sociedade

A análise da Distribuição do Valor Adicionado em % da empresa “B” identifica, principalmente em 2000, uma má distribuição, sendo que as Instituições Financeiras absorvem um maior percentual (43%) do Valor Adicionado gerado pela indústria, de forma similar à análise da distribuição da empresa “A”.

Concluí-se então que a riqueza gerada pelo incentivo fiscal, não vem favorecendo aos funcionários da indústria, que deveria ser a parcela da sociedade com prioridade nessa distribuição.

As conclusões decorrentes da análise do ICB da empresa “B”, juntamente com a sua DVA, indica uma semelhança com as inferências destacadas no exame da empresa “A”.

Destaca-se a necessidade de um monitoramento efetivo dos custos e dos benefícios da renúncia fiscal, assim como a DVA e outros indicadores sócio-econômicos, com o objetivo de inibir a prática de leilões entre os Estados e a má distribuição da riqueza gerada.

Ressalte-se ainda que o ICB pode ser utilizado como um “indicador” do comportamento dos benefícios e custos, e não a forma definitiva de avaliar a política de desenvolvimento através de incentivos fiscais, tendo em vista abordar os aspectos mensuráveis dessa relação.

6. CONCLUSÕES

A principal meta da conclusão de um trabalho científico é expor os resultados da pesquisa realizada, identificando o atendimento aos objetivos expostos na introdução, a aceitação ou rejeição das hipóteses que nortearam o desenvolvimento da dissertação, assim como também, expressar as suas principais contribuições para a sociedade.

Atendendo aos objetivos específicos, foi apresentado o referencial teórico sobre a Demonstração do Valor Adicionado. Além de fornecer uma revisão de vários assuntos sobre a DVA, onde se buscou estabelecer uma nova abordagem para os aspectos tratados. Esse referencial pode ser utilizado para basear outros textos do mesmo assunto, servindo como fonte de pesquisa e de subsídio para divulgação da DVA.

A evolução histórica do setor têxtil nos planos mundial, brasileiro e regional foi abordada, sem a intenção de esgotar o assunto, para dar suporte às informações obtidas junto às indústrias pesquisadas. Esse resgate foi útil para a melhor compreensão do endividamento apresentado e, conseqüentemente, da estrutura de distribuição do Valor Adicionado, quando as Instituições Financeiras participavam em um percentual mais elevado.

A caracterização da política de concessão de Incentivos Fiscais no estado do Ceará também foi essencial, pois, sem esse destaque não seria possível compreender a mensuração dos custos da renúncia fiscal praticada pela região.

Os objetivos específicos comentados a seguir são bastante interligados, não podendo ser comentados em separado. Trata-se da obtenção de dados para a mensuração dos benefícios, dos custos e, por

consequente, do Índice Custo-Benefício (ICB). Esses objetivos foram concluídos com êxito, sendo possível analisar a evolução desses valores e do indicador durante o período estudado.

Através dessa análise, pode-se concluir que, nas empresas estudadas, a relação custo-benefício passível de mensuração foi favorável para a região concessora dos incentivos fiscais. O montante de benefícios gerados pela empresa em favor da região, apurados por meio da DVA, é superior aos custos decorrentes dos incentivos fiscais concedidos, comprovando a premissa destacada na introdução do trabalho, em que a renúncia de impostos é benéfica para a região.

Entretanto, como já citado em capítulo específico, apesar da unidade subnacional apresentar um indicativo de ganho, a guerra fiscal causa prejuízos à Federação como um todo, que arrecadará menos tributos, devido à parte relativa ao benefício fiscal.

O índice resultante da relação custo-benefício permanece sempre superior a um nas indústrias pesquisadas, mesmo sofrendo alterações ao longo do período estudado, e apesar de se identificar o aumento dos custos para a região.

Esse contínuo aumento dos custos pode caracterizar uma dependência da empresa com relação aos incentivos fiscais, gerando o deslocamento da indústria para outra unidade subnacional a partir do momento em que os benefícios cessem representando um grande prejuízo social para a região.

O valor adicionado da empresa é distribuído para diversas categorias da sociedade, sendo canalizados para a geração de mais riquezas nos

diversos segmentos atingidos, sendo as Instituições Financeiras as que mais absorveram, devido ao grau de endividamento apresentado.

Nesse sentido, o que se observou na DVA das indústrias pesquisadas foi a distribuição da renda para as Instituições Financeiras muito superior aos demais segmentos, principalmente o de funcionários, onde se esperava uma maior concentração, com o objetivo de diminuir as desigualdades sociais.

É válido ressaltar ainda que a DVA, juntamente com o ICB e outros indicadores sociais e laborais, é capaz de oferecer uma espécie de controle do incentivo fiscal, atuando de forma punitiva, com a perda, ou redução, do incentivo fiscal, caso a empresa não apresente condições mínimas de favorecimento à sociedade.

Portanto, de acordo com o tema central do trabalho, de identificar e informar os aspectos mensuráveis da relação custo-benefício dos incentivos fiscais, o objetivo geral foi alcançado, envolvendo a comprovação de que a concessão dos incentivos fiscais trouxe benefícios superiores aos custos na região estudada, não esquecendo as questões já mencionadas, do prejuízo para a Federação como um todo e da dependência dos incentivos fiscais.

Ainda dentro do objetivo geral, é destacada a atuação da DVA para a identificação dos benefícios trazidos à região. Nesse sentido foram levantadas as informações junto às empresas pesquisadas, quando foi fornecida a Demonstração do Valor Adicionado de 1998 a 2000, observando o montante dos benefícios gerados nesse período.

Comprovou-se que a DVA cumpre o seu papel, destacando o montante dos benefícios gerados pelo valor adicionado da empresa,

podendo destacar ainda a quem se destina, o montante e o percentual atribuído a cada um dos segmentos da sociedade.

É válido destacar a contabilidade como o meio de mensuração dos efeitos sociais e econômicos decorrentes dos incentivos fiscais, ressaltando a necessidade de divulgação desses efeitos à sociedade, através das Demonstrações Contábeis.

Outro aspecto a ser abordado na conclusão, diz respeito à aceitação ou rejeição das hipóteses elaboradas na introdução da dissertação. É importante deixar claro, ao final da pesquisa, até que ponto essas considerações iniciais permanecem válidas, fazendo com que as questões de pesquisa formuladas sejam respondidas.

A primeira hipótese trata da relação custo-benefício, estabelecendo-a como favorável para a região que pratica a concessão dos incentivos fiscais. Essa hipótese mostrou-se válida, apesar de restrita aos aspectos mensuráveis, considerando os resultados da pesquisa realizada junto às empresas estudadas, pelos quais se comprovou que os benefícios apurados pela DVA são superiores aos custos da renúncia fiscal da região.

Porém, as questões relativas ao prejuízo da Federação e à dependência da empresa com os Incentivos Fiscais, tornam esse instrumento de desenvolvimento de alto risco, devido à volatilidade do Capital investido na região.

A segunda hipótese se contrapõe à primeira, destacando a inviabilidade do desenvolvimento da região por meio da concessão de incentivos fiscais, não podendo ser aceita, visto que os custos da renúncia são inferiores aos benefícios, apesar de restrito aos aspectos mensuráveis.

É importante não deixar sem resposta a segunda questão de pesquisa, que já foi respondida quando se ressaltou a importância da DVA para o desenvolvimento do tema, não só identificando os benefícios e seus montantes, mas também, a quem se destina, o montante e o percentual atribuído a cada um dos segmentos da sociedade.

Por fim, é oportuno que na conclusão, se identifique as potenciais contribuições da dissertação para a melhoria da sociedade, assim como também sugestões para novas pesquisas a serem encaminhadas por outros trabalhos.

Nesse sentido, destaca-se a utilização da DVA como um dos possíveis instrumentos a serem utilizados pelo governo para análise do mérito do projeto de empresas que desejem se instalar em regiões menos favorecidas. A legislação não estabelece quais os parâmetros a serem utilizados para essa análise, ficando a avaliação muito subjetiva e sujeita a influências políticas.

A utilização da DVA projetada da empresa que deseje se instalar seria um parâmetro adequado, tornando a avaliação mais objetiva e com recursos para ser revisada no decorrer dos anos.

Ainda no contexto da concessão dos incentivos fiscais, porém tratando do acompanhamento desse incentivo, o governo tem a possibilidade de estabelecer, fundamentado na DVA, critérios para a manutenção dos incentivos fiscais. O primeiro deles seria justamente um monitoramento da relação custo-benefício, como foi realizado nesse trabalho, identificando se os benefícios gerados pela empresa incentivada, apurados através da sua DVA, são superiores aos custos da região. Para manter o incentivo a

empresa teria que apresentar um índice sempre superior a um, podendo até incrementá-lo, caso o índice seja representativo.

O aspecto final a ser abordado nesta conclusão se reporta às sugestões para novas pesquisas, que podem ser realizadas com o objetivo de demonstrar a relação do custo-benefício em outros setores, diferentes do Têxtil, ou em outros Estados. As demais pesquisas, unidas a esta, formariam um embasamento mais amplo, modelando de uma forma mais sólida as conclusões relatadas nesta pesquisa.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALMEIDA, Manoel B. e SILVA, Almir B. da. **Ceará: Crescimento Econômico, Ajuste Fiscal e Investimentos**. In: **Federalismo Fiscal e Transformações Recentes no Ceará** – AMARAL FILHO, Jair do (Org.). Fortaleza: INESP, 2000.

AMORIM, Mônica A. *et al.* **Nova Política Industrial do Estado do Ceará**. Fortaleza: CED, 2000.

_____. **Clusters como Estratégia de Desenvolvimento Industrial no Ceará**. Fortaleza: BNB, 1998.

ARAGÃO, Elizabeth, Fiúza. **A trajetória da indústria no Ceará: o setor de fiação e tecelagem 1880-1950**. Fortaleza: Edições Universidade Federal do Ceará/Stylus Comunicações, 1989.

BEZERRA, Ivan. **Indústria têxtil gera 18 mil empregos**. Diário do Nordeste. Ceará: 1999.

BORGER, Fernanda G. **Responsabilidade Social**: efeitos da atuação social na dinâmica empresarial. Tese (Doutorado) Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. São Paulo : FEA/USP, 2001.

BRAGA, Roberto. **Fundamentos e Técnicas de Administração Financeira**. São Paulo: Atlas, 1995.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil**. Brasília: 1988

BRIGHAM, Eugene F., EHRHARDT, Michael C. **Financial Management Theory and Practice**. Ie-Dryden Press, 2001.

CAPPELLIN, Paola, GIULIANI, G.M., MOREL, R.L., PESSANHA, E. **Organizações Empresariais em Face da Responsabilidade Social das Empresas no Brasil**. In: **Balanço Social: Teoria e Prática** – SILVA, César Augusto T., FREIRE, Fátima de Souza (Organizadores), São Paulo: Atlas, 2001.

CARNEIRO, Célia M.B. **O Balanço Social de Empresas Incentivadas sob o Enfoque da Redução de Desigualdade Social**: uma investigação no Estado do Ceará. Dissertação (Mestre em Contabilidade) Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. São Paulo : FEA/USP, 2002.

CEARÁ. **Plano de Desenvolvimento Sustentável do Ceará – 1999-2002**. Fortaleza: SEPLAN, 2000.

COVENTRY UNIVERSITY, **Financial Accounting**. Disponível em <<http://home.edu.coventry.ac.uk/emdweb3/unit87.htm>> Acesso em 20.mar.2002.

COELHO, Paulo. **Consumo nordestino ganha US\$ 12 bi em 3 anos**. O Estado de São Paulo: São Paulo, 1999. Disponível em <<http://www.estado.estadao.com.br/edicao/pano/99/07/17/eco680.html>>. Acesso em 10.jun.2001.

DE LUCA, Márcia Martins Mendes. **Demonstração do Valor Adicionado: do cálculo da riqueza criada pela empresa ao valor do PIB**. São Paulo : Atlas, 1998.

DIÁRIO DO NORDESTE. **Exportações Cearenses Cresceram 7,6% em 2001**. Ceará: 2002.

ESCRITÓRIO TÉCNICO DE ESTUDOS ECONÔMICOS DO NORDESTE – ETENE. **Competitividade da indústria têxtil no Nordeste**, Ceará: 1997.

FERNANDES, José Luiz N. **Aplicação do Modelo de Gestão Econômica na Atividade Comercial Varejista de Tecidos**. Dissertação (Mestre em Contabilidade) Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. São Paulo : FEA/USP, 1998.

FIPECAFI. **Manual de Contabilidade das Sociedades por Ações**. 5ª ed., São Paulo: Atlas, 2000.

FORTUNE. **The 2002 Fortune 500: Industry Rankings – textiles**. Disponível em <http://www.fortune.com/lists/F500/indsnap_55.html> Acessado em 15.abr.2002.

GAZETA MERCANTIL. **Balanço Anual de 2000**: Publicação Anual. ano XXV, São Paulo: 2001.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de Administração Financeira**. 3ª ed., São Paulo: HARBRA, 1987.

HORNGREN, Charles T., FOSTER, George, SRIKANT, M. Datar. **Contabilidade de Custos** – Tradução: José Luiz Paravato. 9ª ed., Riode Janeiro : LTC, 2000.

INSTITUTO DE ESTUDOS E MARKETING INDUSTRIAL – IEMI, **Brasil Têxtil 2001**. Disponível em <http://www.iemi.com.br/index_ie.html>. Acesso em: 02.abr.2002.

INSTITUTO BRASILEIRO DE PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO. **O Custo do Desenvolvimento**. Disponível em <<http://www.tributarista.org.br/content/infor.html>>. Acesso em: 20.ago.2001.

INTERNATIONAL TEXTILE MANUFACTURERS FEDERATION – ITMF, **International Cotton Industry Statistics**. Zürich: 1999. Disponível em <<http://http://www.itmf.org>>. Acesso em: 10.fev.2002.

IOB, **Uma Nova Demonstração Contábil Pleiteada no Projeto da Reforma da Lei das S.A.: a do Valor Adicionado**. Temática Contábil e Balanços, Boletim IOB. nº. 29, 1997.

_____. **Demonstração do Valor Adicionado – alguns casos reais**. Temática Contábil e Balanços, Boletim IOB. nº. 31, 1997.

_____. **Demonstração do Valor Adicionado – como fazer?**. Temática Contábil e Balanços, Boletim IOB. nº. 48, 1997.

_____. **Valor Adicionado – Alguns conceitos econômicos que ajudam a entender a demonstração contábil**. Temática Contábil e Balanços, Boletim IOB. nº. 8, 1998.

_____. **Demonstração do Valor Adicionado (prevista no projeto de Reforma da Lei das S.A.)**. Temática Contábil e Balanços, Boletim IOB. nº. 3, 2001.

LANGEMANN, Eugênio. **O Federalismo Fiscal Brasileiro em Questão**. In: **A Federação em Perspectiva: Ensaios selecionados** – AFFONSO, R.B.A., SILVA, P.L.B. (Organizadores), São Paulo: Fundap, 1995.

LIMA FILHO, Geraldo F. **Indústria Têxtil**. Monografia (Graduação em Ciências Econômicas) – Departamento de Ciências Econômicas, Universidade de Fortaleza. Ceará: 2002.

MACHADO, Hugo de Brito. **A Guerra Fiscal**. Disponível em <www.temis.com.br/artigos/ guerra.html>. Acesso em 19.ago.2001.

MARTINS, Eliseu. **Balanço Social: idéia que deve permanecer**. Gazeta Mercantil – Brasília: 1997. Disponível em : <<http://www.kmpress.com.br/c0918a3a.htm>>. Acesso em 14.abr.2002.

MARTINS, Gilberto de Andrade. **Guia para a Elaboração de Monografias e Trabalhos de Conclusão de Curso**. São Paulo: Atlas, 2000.

_____. **Manual para elaboração de monografias e dissertações**. São Paulo: Atlas, 2000.

MARTINS, Vinícius A. **Contabilidade Social – Da origem à prática atual (1a Parte)**. Temática Contábil e Balanços, Boletim IOB. nº. 10, 1999.

_____. **Contabilidade Social – Da origem à prática atual. (2ª parte)**. Temática Contábil e Balanços, Boletim IOB. nº. 11, 1999.

_____. **Contabilidade Social – Da origem à prática atual. (3ª e última parte)**. Temática Contábil e Balanços, Boletim IOB. nº. 12, 1999.

MATTAR, F.N. **Pesquisa de Marketing**. São Paulo: Atlas, 1993

MOST, Kenneth S. **Accounting Theory**. 2th Edition. Grid Publishing, Inc., Columbus, Ohio. EUA, 1982.

MIRANDA, Luiz Carlos. **A Demonstração de Valor Adicionado como alternativa de medição do desempenho gerencial**: um estudo comparativo entre demonstrações nacionais e internacionais. Anais do 1º Seminário USP de Contabilidade. São Paulo: 2001.

NOGUEIRA, Alexandre de A. **Metodologias para Determinação do Valor das Empresas – Uma aplicação no setor têxtil**. Dissertação (Mestre em Contabilidade) Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. São Paulo : FEA/USP, 1999.

NUNES, André de C. P. **Industrialização do Ceará**: Uma análise crítica. Ceará: ENS, 2000

O POVO e BOLSA DE VALORES REGIONAL. **Prêmio Delmiro Gouveia – Ano 2001**: Maiores e Melhores Empresas do Ceará. Ceará: 2002.

PEREIRA, Wladimir. **Manual de Economia** - PINHO, Diva B., VASCONCELLOS, Marco Antonio S. de (Organizadores), São Paulo : Saraiva, 1990.

PRADO, S., e Cavalcanti, Carlos E. G. **A Guerra Fiscal no Brasil**. São Paulo: Fundap; Fapesp; Brasília: IPEA, 2000.

ROSA, A. Lisboa da, e MELO, M. Cristina. **A Indústria têxtil cearense**. Ceará: FIEC, 1994.

ROSS, Stephen A. *et al.* **Princípios de Administração Financeira**. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2000.

SANDRONI, Paulo. **O Fordismo Baiano**. Jornal da Tarde: São Paulo, 1999. Disponível em <<http://www.jt.com.br/noticias/99/08/04/ar1.htm>>. Acesso em 20.ago.2001.

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

_____. **Valor adicionado negativo – É possível?** - Temática Contábil de Balanços – IOB nº.49, 1999.

_____, PARMEZZANO, Claudia Meca – **Demonstração do Valor Adicionado – Dois casos muito especiais** - Temática Contábil de Balanços – IOB nº.1, 1999.

SECCO, Alexandre. **Todos Contra Todos**. Revista Veja: 1999. Disponível em <http://www2.uol.com.br/veja/110899/p_036.html>. Acesso em 29.jul.2001.

SCHERER, Frederic M. **The Weapons Acquisition Process: Economic Incentives**. Boston: Harvard university, 1964.

SIMONSEN, Mário Henrique. **Macroeconomia**. Rio de Janeiro: Apec, 1975, volume I.

SINGLETON, John. **The World Textile Industry**. London and New York: Routledge: 1997.

SOUZA, Alceu, CLEMENTE, Ademir. **Decisões Financeiras e Análises de Investimentos**. 3ª ed. São Paulo: Atlas, 1999.

SUCUPIRA, João A. **Ética nas Empresas e Balanço Social**. In: **Balanço Social: Teoria e Prática** – SILVA, César Augusto T., FREIRE, Fátima de Souza (Organizadores), São Paulo : Atlas, 2001.

TINOCO, João E. P. **Balço Social**: Uma abordagem da Transparência e da Responsabilidade Pública das Organizações. São Paulo : Atlas, 2001.

UNE, Maurício Y. e PROCHNIK, Victor. **Desafios para a Nova Cadeia de Calçados Nordestina**. Fortaleza: BNB, 2000.

Varsano, R. **A guerra fiscal do ICMS**: quem ganha e quem perde. São Paulo: IPEA, 1998.

VIOL, Andréa L. **O Fenômeno da Competição Tributária**: Aspectos Teóricos e uma Análise do Caso Brasileiro. Monografia vencedora do IV Prêmio de Monografia do Tesouro Nacional. Brasília: 1999. Disponível em <www.receita.fazenda.gov.br>. Acesso em 27.set.2002.

_____. **A Competição Tributária em Economias Federativas**: Aspectos Teóricos, Constatações Empíricas e Uma Análise do Caso Brasileiro. Dissertação de Mestrado, Universidade de Brasília. Brasília: 1999.

WOODCOCK, DJ. **Operations Management** – Chapter 3: Business Strategy Module. U.K.: 2000 Disponível em <<http://www.nottingham.ac.uk/school4m/staff/academic/woodcock/chapter%203%20competitor%20analysis.pdf>>. Acesso em 20.mar.2002.

WORLD BANK. **Brazil - Poverty Reduction, Growth, and Fiscal Stability in the State of Ceará**: A State Economic Memorandum (In Two Volumes) Volume I: Policy Report. Ceará: 1998 (publicação em 2000).

Yin, Robert K. **Case Study Research**: design and methods. Reviewed. California: Sage Publications, 1990