

## **A DVA COMO INSTRUMENTO DE MENSURAÇÃO DO VALOR ADICIONADO PERDIDO PELA TRANSFERÊNCIA DE EMPRESAS PARA OUTROS MUNICÍPIOS: O CASO DO SETOR CALÇADISTA DE FRANCA**

THE VAS AS AN INSTRUMENT TO MEASURE THE VALUE ADDED THAT IS LOST DUE TO THE TRANSFER OF COMPANIES TO OTHER MUNICIPALITIES: THE CASE OF THE FOOTWEAR INDUSTRY

Marinês Santana Justo **SMITH**

Mestre em Administração – Área de concentração Gestão Empresarial, Professora do Uni-FACEF  
marinessmith@facef.br

Joanília Neide de Sales **CIA**

Doutora em Administração de Sistemas de Informações pela EAESP/FGV  
Professora do Departamento de Contabilidade e Atuária da FEA-USP  
joanilia@usp.br

### **Resumo**

As empresas buscam instalar-se ou transferir parte da sua produção para Estados ou Municípios que ofereçam incentivos, com o intuito de aumentar sua competitividade via redução de custos. Sabe-se, no entanto, que a saída de uma empresa de um local em busca de outro pode trazer uma perda para a sociedade onde a empresa estava instalada. Nesse sentido, este estudo visa a mensurar a perda de valor adicionado para a economia de um Município, decorrente da redução da produção de uma empresa devido a sua transferência para outros Estados e Municípios. Para tanto, será usada a medida de valor adicionado apurado pela Demonstração de Valor Adicionado-DVA, aplicada a um estudo de caso multicaso com três indústrias de calçados de Franca que tiveram parte da sua produção transferida para a Região Nordeste. Foram usados dados da Demonstração de Resultado, bem como outras informações obtidas através de entrevistas. Foi apurado, como perda de valor adicionado, um valor estimado em R\$ 62,3 milhões no período de 2005 e 2006, o que resultou em uma unidade de mensuração de perda por par de R\$ 16,33. A análise das DVAs resultou em um indicador quantitativo da perda do valor adicionado, que poderia servir como base de mensuração para os governos municipais do impacto da transferência da produção de suas empresas para outras localidades.

**Palavras-chave:** Valor Adicionado – Demonstração de Valor Adicionado – Demonstrações Contábeis.

### **Abstract**

Companies seek to install themselves or transfer a portion of their production to states or municipalities that offer fiscal incentives, aiming to increase their competitiveness by reducing costs. However, it is known that when a company leaves a place in search of another location, the community where the company used to be installed can suffer a great loss. This study aims to measure the Value Added lost by a municipality due to the reduction in the production of a company resulting from its transfer to another state or municipality. The Value Added measurement calculated by the Value Added Statement-VAS was applied to a multi-case study with three footwear manufacturers in the city of Franca (state of São Paulo) that transferred part or all of their production to the Northeast of Brazil. Data from the Income Statement and other information obtained through interviews were used to determine the VAS. The lost Value Added has been estimated at R\$62.3 million during the period 2005-2006, which resulted in a unit production loss of R\$16.33 per pair of shoes. The VAS analysis result is a quantitative indicator of value added loss, which can be used by municipal governments as an aid to measure the impact of the transfer of partial or total production of their companies to other localities.

**Keywords:** Value added – Value Added Statement – Financial Statement.

## **Introdução**

O presente estudo tem como objetivo apresentar a DVA – Demonstração do Valor Adicionado como ferramenta para mensurar a perda de valor adicionado para a sociedade, pela saída de uma empresa para outros Estados e Municípios.

Para tanto, será feito um estudo de caso com dados de empresas na cidade de Franca, buscando identificar uma unidade de mensuração de perda por par de sapatos de produção que é transferida para outros Estados e Municípios.

Estudos apontam que os benefícios para as empresas com a sua instalação em um município são superiores aos custos para os estados e municípios ao oferecerem incentivos fiscais para atraí-las. Sabe-se, no entanto, que a saída de uma empresa de um Município em busca de subsídios e mão-de-obra barata em outro Município pode trazer um custo para a sociedade que perde tal empresa. Franca, cidade do noroeste paulista, está perdendo muitas fábricas de calçados devido aos subsídios e custos mais baixos de mão-de-obra oferecidos por outros Estados, especialmente no Nordeste.

De certa forma, essa situação é uma repetição do que está acontecendo com a globalização dos mercados e busca de custos mais baixos, em que o Brasil está perdendo produção para a China, e, nacionalmente, Franca está perdendo produção para outros Estados e Municípios, especialmente localizados na Região Nordeste. A discussão dessa emigração de fábricas francanas gira em torno da perda de milhares de vagas de trabalho, mas a perda aparenta ser muito mais abrangente, sendo necessário mensurá-la e informá-la à sociedade.

Surge, assim, a necessidade de investigar qual é a perda de valor adicionado para a economia de um Município pela transferência de empresas para outros Estados e Municípios.

### **1 A política do incentivo fiscal e seu reflexo como guerra fiscal**

A produtividade tem sido sinônimo de sucesso e desenvolvimento. A eficiência produtiva como tema

central entre os empreendimentos econômicos, em conjunto com uma competição desenfreada, induz as empresas a produzirem o máximo com o mínimo de custos e gerar lucros rápidos. Essa forma de gestão, que foi rapidamente absorvida ou imposta pela globalização, gera riquezas, mas aumenta o desequilíbrio social no mundo inteiro. E surge em um momento em que o homem tem que concorrer o seu emprego com a tecnologia e, em conseqüência, surge o desemprego, que invade a área e exclui boa parte da população. (ALVAREZ, 2004)

As empresas multinacionais aproveitaram-se da mão-de-obra ociosa de regiões específicas para oferecer seus investimentos, mas exigir incentivos fiscais cada vez maiores e impor remunerações cada vez menores, sob pena de transferir suas instalações para outras localidades na mesma situação, que talvez oferecesse ainda maiores vantagens. Isso acontece, também, no cenário nacional, os Estados mais industrializados e de maior peso na Federação têm competido por grandes projetos, geralmente de origem externa, mas os demais Estados têm disputado investimentos, basicamente de capital doméstico, em inúmeros setores produtivos.

Dulci (2002) aponta como reflexo dessa concorrência entre os Estados o deslocamento de empresas pelo território nacional, atrás de vantagens fiscais comparativas, além de diferenciais em custos como salários mais baixos. A ocorrência dessa mobilidade é viável em setores que requerem instalações e insumos disponíveis em qualquer lugar, como as indústrias de confecções, cerâmica, laticínios e de calçados que é atividade principal da cidade de Franca que está perdendo produção para o Nordeste. E é esse o setor objeto do presente estudo.

A concessão de incentivos fiscais por parte dos Estados para atrair investimentos de outros Estados está sendo classificada como Guerra Fiscal. Essa prática se concretiza via concessões de benefícios fiscais, financeiros e de infra-estrutura para as empresas interessadas em investir ou transferir seus investimentos para o Estado concesso do benefício.

É mediante de renúncia parcial ou total de impostos, como o ICMS, que os incentivos fiscais são

concedidos pelo Estado. A possibilidade dessa prática é inerente à autonomia conquistada pela Constituição de 1988, que delegou aos governadores amplas vantagens de, individualmente, brigarem por investimentos privados, que acabam fazendo qualquer negociação para atrair empreendimentos novos ou aqueles já existentes em outros Estados, mesmo que prejudique a União. (VARSANO, 1996).

Assim, é importante avaliar se a competição entre Estados acarreta perdas para a União ou para os Estados, o que passa a ser não mais competição cooperativa e sim competição predatória, corroborando com Abrucio (1999) quando diz que o federalismo brasileiro é predatório. Os Estados brigam entre si para atrair investimentos sem pensar nos problemas que isso irá acarretar à União, ao Estado perdedor e até mesmo ao Estado ganhador. Segundo Barbosa (2004), ao renunciar à arrecadação, o Estado está abrindo mão da provisão de serviços como educação, saúde, a própria infra-estrutura etc., que são insumos do processo produtivo ou do equilíbrio fiscal, gerando instabilidade macroeconômica.

Parece que os governantes não aplicam essa reflexão da economia para a gestão das políticas públicas. Ainda, segundo Barbosa (2004), a guerra fiscal trava-se à revelia do Conselho Nacional de Política Fazendária – CONFAZ - conselho criado pela Lei Complementar nº 24 de 1975, que tem como função reunir em Brasília os 27 Secretários da Fazenda dos Estados e o Ministro da Fazenda para que, juntos, acordem, unanimemente, acerca de incentivos fiscais. Mas a dificuldade é conseguir a unanimidade em relação aos limites desse instrumento de desenvolvimento e investimento.

A Lei Complementar 24/75 foi recepcionada pela Constituição de 1988. Entretanto, os Estados a ignoram e continuam a dar incentivos e privilégios à revelia do CONFAZ, visto que a promulgação da Constituição de 1988 culminou com maior descentralização político-fiscal, via ampliação da autonomia federativa entre os Estados e Municípios. Concedeu-lhes poderes para legislar sobre suas receitas (IPVA e ICMS no âmbito estadual e IPTU e ISS no âmbito municipal), a partir daí desenvolveu-

se o processo da chamada Guerra Fiscal. (VARSANO, 1996)

Nascimento (2002) comenta que a disputa tributária sempre existiu, porém em proporções reduzidas, em face das legislações vigentes. Com a Carta Magna de 1988 e a estabilidade econômica de 1994, essa prática tomou proporções expressivas e as concessões dadas pelos Estados que chegam, em muitos casos, a ser abusivas.

Dulci (2002) destaca que pode ser oportuno para cada Estado, considerado isoladamente, entrar nesse jogo individualista, sobretudo, se suas chances de atrair investimentos sem incentivos são reduzidas. O interesse está na criação de novos empregos, na diversificação da produção local, na atração de empresas fornecedoras, o que contribui com a expansão do nível de emprego e da renda da região.

O que parece justificar o comportamento individualista dos Estados, se não fossem pelos reflexos negativos dessa prática, para a Nação como um todo, e não fosse pelo estímulo à guerra fiscal, com ações de comportamentos individualistas, em que um Estado se beneficia, mas, com certeza, está gerando algum prejuízo para outro, evidenciado diante de vários estudos, que essa prática é maléfica ao equilíbrio federativo. A Federação perde, pois não são levados em conta os aspectos futuros e negativos da prática não-cooperativa, levando os Estados a aumentarem ainda mais as desigualdades econômico-sociais.

Pelo fato do custo dessa concessão de incentivos ser assimilado pelo contribuinte local, seja pelo aumento dos impostos ou pela redução na oferta de bens públicos, além de causar distorções dos gastos públicos e os dispêndios são direcionados em infra-estrutura em detrimento dos gastos sociais. (VARSANO, 1996).

O que faz incutir a idéia de que a dinâmica da guerra fiscal pode ser cruel, devido ao seu efeito sistêmico em que todos perdem. Na visão de Dulci (2002), a guerra fiscal provoca tensões nas relações federativas e enfraquece o poder público em face de interesses privados, estimula o aumento desmedido do poder de barganha de investidores potenciais, sem benefícios compatíveis para o conjunto da economia e da sociedade.

Para apoiar essa idéia da dinâmica, é pertinente

destacar que os incentivos em torno do ICMS tendem a discriminar empresas já instaladas, uma vez que o objetivo é atrair novas empresas para o Estado, estimulando com isso a saída de suas próprias empresas para Estados vizinhos, também a procura de incentivos. Essa é a dinâmica da guerra fiscal.

Salgueiro (2003), em seu estudo da região do Ceará, comprovou por meio da relação Custo-Benefício passível de mensuração que foi favorável para a região concessora dos incentivos fiscais, o que foi demonstrado através da DVA, que o montante de benefícios gerados pelas empresas em favor da região é superior aos custos decorrentes dos incentivos fiscais concedidos, comprovando que a renúncia de impostos é benéfica para a região, mas o mesmo autor discute a questão do prejuízo para a Federação como um todo e destaca a tendência à dependência das empresas de incentivos fiscais para não se transferirem novamente para outros Estados.

Mesmo que haja um ganho com a guerra fiscal, os Estados perdem e perde, principalmente, o país. Para Varsano (1996), só se justifica a concessão de incentivos fiscais se, socialmente, gerar melhoramentos à população da Federação como um todo. E que só faz sentido utilizar recursos públicos para estimular empreendimentos que venham a gerar uma adição às rendas dos residentes e principalmente em empreendimentos que não existiriam na ausência de incentivos fiscais.

Vários estudos ressaltam que deve ser aceitável a inclusão entre os objetivos da política industrial; a desconcentração da produção e o desenvolvimento regional, e que se utilizem recursos públicos com essas finalidades. Tais objetivos, no entanto, são necessariamente nacionais e, por isso, devem ser perseguidos sob a coordenação do governo central.

E, enquanto isso não acontece, propõe-se que os governos municipais e estaduais tenham suas perdas de Valor Adicionado evidenciadas de forma a administrá-las com estratégias consistentes para um desenvolvimento regional sustentável. Assim, como é proposto neste trabalho, será calculada a perda do Valor Adicionado para a cidade de Franca devido à transferência de parte da produção de calçados para o Nordeste.

## **2 A DVA como instrumento de mensuração e divulgação de geração de riqueza**

A Demonstração do Valor Adicionado permite analisar o desempenho econômico da empresa, evidenciando a geração de riqueza. Essa riqueza gerada pela empresa, medida no conceito de valor adicionado, é calculada a partir da diferença entre o valor de sua venda e o dos bens produzidos por terceiros utilizados no seu processo produtivo. Segundo Santos (2003, p. 35), “*é a forma mais competente criada pela contabilidade, para auxiliar na medição e demonstração da capacidade de geração, bem como de distribuição, da riqueza de uma entidade*”.

Por outro lado, Cosenza (2003), esclarece que:

O cálculo do valor adicionado apresenta algumas divergências em função da diferença de enfoque utilizado para seu conhecimento pelos Contadores e pelos Economistas. Na área econômica, o conceito de riqueza criada é obtido a partir da produção, ao passo que, contabilmente, é tomado como base o montante das vendas. (COSENZA, 2003)

De Luca (1998) aborda essa discussão pelos economistas em considerarem o conceito de valor adicionado inserido nesse relatório como o elo da contabilidade financeira (microeconomia) e da contabilidade nacional (macroeconomia), ao considerar que toda riqueza gerada pela economia de uma nação resulta da soma do valor adicionado das empresas. Assim, a DVA tem papel fundamental de evidenciar a contribuição de cada empresa na geração da riqueza nacional, a sua contribuição na formação do PIB produto Interno Bruto do Município, Estado ou País em que está inserida.

Mas Luca (1998), também, aponta a polêmica em torno da conceituação do valor adicionado. Na Ciência Econômica é obtido em função da produção e na Ciência Contábil, na maioria dos modelos, sugerido em função das vendas, o que leva a não considerar na riqueza gerada em determinado período o que foi produzido, mas não foi vendido, ou seja, desconsidera o produto ou mercadoria em estoque.

A DVA se difere da DRE – Demonstração do Resultado do Exercício no que se refere ao tipo de

informação evidenciada. Enquanto a DRE se preocupa em determinar a parcela do lucro que cabe à empresa e aos seus sócios, o resultado, a DVA procura mensurar o total da riqueza gerada e como foi distribuído entre os diversos elementos que colaboraram na geração dessa riqueza.

Segundo Silva e Freire (2001), a lógica dominante das empresas sempre foi o da produtividade em função da lucratividade e o “social” para as empresas estava ligado, exclusivamente, aos salários que pagavam aos empregados, deixando submetida a sua capacidade de responder às demandas sociais de seus interlocutores.

A responsabilidade social surge como uma intrusa ao capitalismo, devido à existência forte de concorrência no mercado, à mobilização da sociedade e ao uso de instrumentos de pressão, como a mídia, agências diversas e a justiça, exigindo uma conduta social de maior abrangência.

Diante desse cenário, os administradores são sugeridos a agir de forma socialmente responsável, mesmo quando isso vá de encontro aos interesses financeiros dos sócios e/ou acionistas. Essa responsabilidade se define em dois momentos: como a empresa constrói riqueza e qual o destino proporcionado a ela.

E Tinoco (2001), em seu estudo sobre Balanço Social, aborda o interesse dos agentes sociais em saber como o valor adicionado pelas empresas é constituído e quais são os segmentos beneficiários.

E a DVA surge como instrumento de estreita relação com o tema responsabilidade social. No sentido de responder a esse novo cenário, segundo Santos (2003), a DVA começa a materializar uma forma de visualização dos benefícios ou malefícios a respeito da participação das empresas no contexto social em que estão inseridas. Ela permite analisar a capacidade de gerar riquezas e sua gestão na distribuição dessa riqueza, em relação ao nível de remuneração aos colaboradores, o retorno da empresa para a sociedade em forma de impostos que devem ser vistos como investimentos necessários ao bem-estar da comunidade, em relação ao nível de pagamento de juros de financiamentos, remuneração do capital aos sócios e quanto está sendo reinvestido na empresa.

Tendo em vista a utilidade da informação, a CVM vem incentivando e apoiando a divulgação voluntária de

informações de natureza social, tendo, inclusive, apoiado e estimulado a divulgação da DVA, por meio do Parecer de Orientação CVM nº 24/92. No Ofício Circular CVM/SNC/SEP/ nº 01/00, a CVM sugeriu a utilização de modelo elaborado pela Fundação Instituto de Pesquisa Contábeis, Atuariais e Financeiras da USP (FIPECAFI). Além disso, fez incluir, no anteprojeto de reformulação da Lei nº 6.404/76, a obrigatoriedade da divulgação da Demonstração do Valor Adicionado e de informações de natureza social e de produtividade. Pelo OFÍCIO-CIRCULAR/ CVM/SNC/SEP Nº 01/2005, é apresentado um modelo simplificado de Demonstração do Valor Adicionado, baseado em modelo elaborado pela FIPECAFI-Fundação Instituto de Pesquisa Contábeis, Atuariais e Financeiras da USP.

O Conselho Federal de Contabilidade, no exercício de suas atribuições legais e regimentais, aprovou a Norma Brasileira de Contabilidade Técnica 3.7 por meio da Resolução CFC 1010 de 21/01/2005 publicada no D.O.U. de 25/01/2005 que trata da Demonstração do Valor Adicionado como objetivo de evidenciar as informações econômicas e financeiras relacionadas ao valor da riqueza gerada pela entidade e sua distribuição, por isso, pode-se dizer que é um conjunto de informações de natureza econômica.

No anexo à NBC T 3.7 o CFC apresentou, na Ata 867/05, o conceito, as disposições gerais, a estrutura e as disposições finais sobre a DVA – Demonstração do Valor Adicionado.

Kroetz (2000) ressalta a relevância da DVA para as entidades governamentais para auxiliar no processo de análise do perfil e da contribuição da empresa, servindo de base para a abertura de créditos, incentivos, procedimentos conjuntos que objetivam interesse público.

Seguindo a regra contábil para a elaboração da DVA, é utilizado o critério de cálculo do valor adicionado com base nas vendas, que fica relacionado com os princípios contábeis utilizados nas demonstrações contábeis tradicionais, possibilitando sua conciliação com a Demonstração do Resultado (DRE).

Parte-se, desse modo, das receitas brutas e subtrai-se o valor dos bens adquiridos de terceiros que foi incorporado ao produto vendido ou serviço prestado,

para que se conheça o valor efetivamente gerado pela empresa. A partir daí, a depreciação de ativos avaliados pelo custo de aquisição deve ser subtraída

do valor adicionado bruto para se calcular o valor adicionado líquido. A demonstração tem, assim, o formato básico apresentado na Tabela 1.

**Tabela 1** – Modelo da Demonstração do Valor Adicionado

| DESCRIÇÃO   | em R\$ mil |           |
|---|------------|-----------|
|   | Período 1  | Período 2 |
| <b>1-RECEITAS</b>   |            |           |
| 1.1) Vendas de mercadoria, produtos e serviços                    |            |           |
| 1.2) Provisão p/devedores duvidosos – Reversão/(Constituição)     |            |           |
| 1.3) Não operacionais   |            |           |
| <b>2-INSUMOS ADQUIRIDOS DE TERCEIROS</b>                          |            |           |
| 2.1) Matérias-Primas consumidas                                   |            |           |
| 2.2) Custos das mercadorias e serviços vendidos                   |            |           |
| 2.3) Materiais, energia, serviços de terceiros e outros           |            |           |
| 2.4) Perda/Recuperação de valores ativos                          |            |           |
| <b>3 – VALOR ADICIONADO BRUTO (1-2)</b>                           |            |           |
| <b>4 – RETENÇÕES</b>  |            |           |
| 4.1) Depreciação, amortização e exaustão                          |            |           |
| <b>5 – VALOR ADICIONADO LÍQUIDO PRODUZIDO PELA ENTIDADE (3-4)</b> |            |           |
| <b>6 – VALOR ADICIONADO RECEBIDO EM TRANSFERÊNCIA</b>             |            |           |
| 6.1) Resultado de equivalência patrimonial                        |            |           |
| 6.2) Receitas financeiras   |            |           |
| <b>7 – VALOR ADICIONADO TOTAL A DISTRIBUIR (5+6)</b>              |            |           |
| <b>8 – DISTRIBUIÇÃO DO VALOR ADICIONADO</b>                       |            |           |
| 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 / prejuízo do exercício                       |            |           |
| * O total do item 8 deve ser exatamente igual ao item 7.          |            |           |

Fonte: Santos (2003)

### 3 Metodologia

#### 3.1 Definição da amostra e tratamento dos dados

Para quantificar o valor adicionado que uma sociedade perde, em função da saída de uma empresa para outros Estados e Municípios, foi estabelecido, como delimitação do universo do estudo, as indústrias calçadistas de Franca que tenham transferido parte da produção para outros Estados e Municípios em virtude de benefícios fiscais. Para definir o tamanho da

amostra, o primeiro passo foi conhecer o universo das empresas com essas especificações. Nesse sentido, buscou-se o apoio do Sindicato das Indústrias de Calçados de Franca, por se tratar de entidade patronal dessa atividade, o qual nos informou não possuir dados ou relatórios que especifiquem as indústrias de calçados de Franca que tenham filiais em outros Estados, mas que poderiam estimar 5 empresas nessas condições.

Foram contatados quatro contadores dessas cinco grandes empresas exportadoras e com filiais no

Nordeste; três concordaram em colaborar com este estudo e cederam os dados solicitados em questionário, foi acordado à condição de não serem identificadas. Eles disponibilizaram as DREs, necessárias para a elaboração das DVAs objeto deste estudo. Vale salientar que as empresas entrevistadas não elaboram a DVA, devido à não obrigatoriedade, sendo empresas familiares do tipo Sociedade Ltda ou de Capital Fechado.

Dessa forma, será feito um estudo de caso com dados de três empresas do setor calçadista na cidade de Franca. Saliente-se que essas três empresas juntas representavam, em 2006, cerca de 18% da produção total de pares de sapato da cidade, segundo o Sindicato das Indústrias de Calçado de Franca-SINDFRAN.

Para evitar a identificação das empresas, resguardando, assim, as suas informações estratégicas, foi elaborada uma DVA consolidada e, tanto os seus dados como o resultado da pesquisa, serão divulgados de forma consolidada.

### 3.2 Descrição da pesquisa

A pesquisa assume um caráter empírico-analítico, com o uso de estudo de caso multicaso (SANTOS, 2000, p.36), focada em três indústrias de calçados de Franca, com a coleta, elaboração de indicadores e avaliação dos dados obtidos dos períodos de 2005 e 2006. Foram efetuadas entrevistas.

Com base nos dados da DRE Consolidada (filial e matriz) de 2005 e 2006 e dos questionários obtidos, foram elaboradas as DVAs dos dois períodos, o que possibilitou o cálculo do total do valor adicionado pelas empresas nesse período, estudado e publicado de forma consolidada.

A partir dos dados de valor adicionado, obtido da DVA e de posse do total de pares produzidos, foi possível apurar o “Valor Adicionado por par” (VApar). A partir desse valor, foi calculado a “Perda de Valor Adicionado” (PVAT) em virtude das transferências de produção para outros Estados. Essa perda de valor adicionado foi apurada pelo resultado da multiplicação do Valor Adicionado por Par (VApar) pelo Total de Pares Transferidos (PARtransf), que passaram a ser produzidos em suas filiais de outros Estados, no mesmo período. Nesse caso, está se levando em consideração que o total produzido pela filial nordestina foi transferido

da fábrica da cidade de Franca. Esse resultado é chamado, neste estudo, de PVAT “Perda de Valor Adicionado Total por Transferência”, calculado da seguinte forma:

$$PVAT = VA_{par} \times PAR_{transf}$$

Em que:

PVAT = Perda de Valor Adicionado Total por Transferência;

VApar = Valor Adicionado por par;

PARtransf = Total de pares Transferidos.

### 3.3 Elaboração da DVA consolidada das empresas

As empresas pesquisadas não elaboram a DVA, assim o ponto de partida para a sua elaboração foi a DRE fornecida por elas. No entanto, além dos dados divulgados na DRE, foram solicitadas outras informações para auxiliar na segregação de gastos por tipo de custo, como: matéria-prima consumida, impostos sobre compras, mão-de-obra, encargos sociais. Foi necessário, ainda, separar os materiais e serviços adquiridos/ prestados por terceiros, externamente à empresa, ou obtidos e fabricados internamente pelo seu quadro funcional.

No caso da matéria-prima consumida, houve necessidade de separar os impostos dedutíveis s/ compras, ao contrário do que é evidenciado na DRE. O mesmo aconteceu com as Despesas, nos quais houve necessidade de reclassificação dos grupos tradicionais das Despesas Operacionais estabelecidas na DRE conforme Lei 6.404/76. Isso porque, para a elaboração da DVA, o principal fator de classificação é o fato do bem ou serviço ser oriundo de terceiros ou ser obtido ou internamente.

De posse das informações complementares, foi necessário, inicialmente, estruturar-se uma “DRE auxiliar”, com as contas reclassificadas para dar suporte à elaboração da DVA, facilitando a transferência de informações de um relatório para outro.

Conforme foi citado anteriormente, para evitar a identificação das empresas e assim resguardar as suas informações estratégicas, é apresentado uma DRE e DVA com os dados das três empresas de forma consolidada, apresentado nas Tabelas 2 e 3, a seguir.

**Tabela 2** – DRE Adaptada para elaboração da DVA - Dados Consolidados das 3 empresas

| <b>Demonstração de Resultado do Exercício</b> | <b>2005</b>          |               | <b>2006</b>          |               |
|---|----------------------|---------------|----------------------|---------------|
| <b>Empresas ABC (consolidado)</b>             | <b>R\$ mil</b>       |               | <b>R\$ mil</b>       |               |
| <b>Receita Bruta de Vendas</b>                | <b>275.238.332</b>   | <b>116,0%</b> | <b>265.204.847</b>   | <b>116,7%</b> |
| ( - ) devoluções                              | (8.387.502)          | -3,5%         | (8.845.418)          | -3,9%         |
| ( - ) Impostos s/ Vendas                      | (29.531.065)         | -12,4%        | (29.124.629)         | -12,8%        |
| <b>= Receita Líquida de Vendas</b>            | <b>237.319.765</b>   | <b>100,0%</b> | <b>227.234.800</b>   | <b>100,0%</b> |
| ( - ) Custo das Vendas                        | <b>(180.321.248)</b> | <b>-76,0%</b> | <b>(170.453.413)</b> | <b>-75,0%</b> |
| Matéria-Prima consumida (com impostos)        | 147.731.095          | 62,2%         | 145.461.328          | 64,0%         |
| ( - ) Impostos recuperáveis s/ compras        | (27.796.997)         | -11,7%        | (27.466.605)         | -12,1%        |
| Gastos com Pessoal                            | 25.745.563           | 10,8%         | 24.138.443           | 10,6%         |
| Encargos                                      | 12.832.057           | 5,4%          | 12.844.161           | 5,7%          |
| Depreciação                                   | 1.870.363            | 0,8%          | 2.180.108            | 1,0%          |
| Energia e Serviços de Terceiros               | 19.939.167           | 8,4%          | 13.295.978           | 5,9%          |
| <b>= Lucro Bruto</b>                          | <b>56.998.517</b>    | <b>24,0%</b>  | <b>56.781.387</b>    | <b>25,0%</b>  |
| ( - ) Despesas Operacionais                   | <b>41.125.020</b>    | <b>17,3%</b>  | <b>46.976.633</b>    | <b>20,7%</b>  |
| Vendas  |                      | 0,0%          |                      | 0,0%          |
| Gastos com Pessoal                            | 1.018.591            | 0,4%          | 361.348              | 0,2%          |
| Encargos                                      | 142.546              | 0,1%          | 136.269              | 0,1%          |
| Materiais e Serviços Terceiros                | 22.715.545           | 9,6%          | 29.609.111           | 13,0%         |
| Administrativas                               |                      | 0,0%          |                      | 0,0%          |
| Gastos com Pessoal                            | 5.085.882            | 2,1%          | 7.012.864            | 3,1%          |
| Encargos                                      | 2.042.624            | 0,9%          | 2.098.501            | 0,9%          |
| Depreciação                                   | 581.036              | 0,2%          | 637.614              | 0,3%          |
| Pró-Labore                                    | 338.471              | 0,1%          | 349.361              | 0,2%          |
| Materiais e Serviços com Terceiros            | 13.905.261           | 5,9%          | 9.911.615            | 4,4%          |
| Despesas Tributárias                          | 1.641.353            | 0,7%          | 2.290.243            | 1,0%          |
| Resultado Financeiro                          |                      | 0,0%          |                      | 0,0%          |
| Receitas Financeiras                          | (13.720.331)         | -5,8%         | (15.072.923)         | -6,6%         |
| Despesas Financeiras                          | 11.237.788           | 4,7%          | 9.732.304            | 4,3%          |
| Receita de equivalência patrimonial           | (2.832.949)          | 1,2%          | (1.260)              | 0,0%          |
| Outras Despesas com Terceiros                 | 262.551              | 0,1%          | 466.495              | 0,2%          |
| Outras Receitas Operacionais                  | (1.293.349)          | 0,5%          | (554.909)            | -0,2%         |
| <b>Resultado Operacional</b>                  | <b>15.873.497</b>    | <b>6,7%</b>   | <b>9.804.754</b>     | <b>4,3%</b>   |
| ( + ) Receitas Não Operacionais               | 43.706               | 0,0%          | 514.493              | 0,2%          |
| ( - ) Despesas Não Operacionais               | (53.335)             | 0,0%          | (20.033)             | 0,0%          |
| <b>Resultado do Período - LAIR</b>            | <b>15.863.868</b>    | <b>6,7%</b>   | <b>10.299.213</b>    | <b>4,5%</b>   |
| ( - ) Provisão CSLL e IRPJ                    | (5.650.877)          | 2,4%          | (6.001.928)          | -2,6%         |
| <b>Lucro ou Prejuízo Líquido do Período</b>   | <b>10.212.990</b>    | <b>4,3%</b>   | <b>4.297.285</b>     | <b>1,9%</b>   |

Fonte: Elaborada pelos autores a partir da DRE fornecida e de outras informações financeiras



**Tabela 3 – DVA – Dados Consolidadas das 3 empresas**

| Demonstração do Valor Adicionado                                   | 2005               |               | 2006               |               |
|--|--------------------|---------------|--------------------|---------------|
|  | R\$ mil            | %             | R\$ mil            | %             |
| <b>Empresas ABC</b>  |                    |               |                    |               |
| <b>1- RECEITAS</b>   | <b>268.187.885</b> | <b>100,0%</b> | <b>257.428.830</b> | <b>100,0%</b> |
| 1.1) Vendas de mercadoria, produtos e serviços                     | 266.850.830        | 99,5%         | 256.359.429        | 99,6%         |
| 1.2) Outras Receitas Não Operacionais                              | 43.706             | 0,0%          | 514.493            | 0,2%          |
| 1.3) Outras Receitas   | 1.293.349          | 0,5%          | 554.909            | 0,2%          |
| <b>2- (-) INSUMOS ADQUIRIDOS DE TERCEIROS</b>                      | <b>204.606.955</b> | <b>76,3%</b>  | <b>198.764.560</b> | <b>77,2%</b>  |
| 2.1) Matérias-Primas consumidas                                    | 147.731.095        | 55,1%         | 145.461.328        | 56,5%         |
| 2.2) Custos das mercadorias e serviços vendidos                    |                    | 0,0%          |                    | 0,0%          |
| 2.3) Materiais de consumo, energia, serviços de terceiros e outros | 56.875.859         | 21,2%         | 53.303.232         | 20,7%         |
| <b>3 – VALOR ADICIONADO BRUTO (1-2)</b>                            | <b>63.580.930</b>  | <b>23,7%</b>  | <b>58.664.270</b>  | <b>22,8%</b>  |
| <b>4 – (-) RETENÇÕES</b>   | <b>2.451.400</b>   | <b>0,9%</b>   | <b>2.817.722</b>   | <b>1,1%</b>   |
| 4.1) (-) Depreciação, amortização e exaustão                       | 2.451.400          | 0,9%          | 2.817.722          | 1,1%          |
| <b>5 – VALOR ADICIONADO LÍQUIDO PRODUZIDO PELAS EMPRESAS (3-4)</b> | <b>61.129.530</b>  | <b>22,8%</b>  | <b>55.846.548</b>  | <b>21,7%</b>  |
| <b>6 – VALOR ADICIONADO RECEBIDO EM TRANSFERÊNCIA</b>              | <b>16.553.280</b>  | <b>6,2%</b>   | <b>15.074.184</b>  | <b>5,9%</b>   |
| 6.1) Resultado da equivalência patrimonial                         | 2.832.949          | 1,1%          | 1.260              | 0,0%          |
| 6.2) Receitas financeiras  | 13.720.331         | 5,1%          | 15.072.923         | 5,9%          |
| <b>7 – VALOR ADICIONADO TOTAL A DISTRIBUIR (5+6)</b>               | <b>77.682.810</b>  | <b>29,0%</b>  | <b>70.920.731</b>  | <b>27,5%</b>  |
| <b>8 – DISTRIBUIÇÃO DO VALOR ADICIONADO</b>                        | <b>77.682.810</b>  | <b>100,0%</b> | <b>70.920.731</b>  | <b>100,0%</b> |
| 8.1) Pessoal e encargos  | 32.188.507         | 41,4%         | 31.862.016         | 44,9%         |
| 8.2) Impostos, taxas e contribuições                               | 24.043.525         | 31,0%         | 25.029.126         | 35,3%         |
| 8.3) Juros e aluguéis  | 11.237.788         | 14,5%         | 9.732.304          | 13,7%         |
| 8.4) Juros s/ capital próprio e dividendos                         | -                  | 0,0%          | -                  | 0,0%          |
| 8.5) Lucros retidos / prejuízo do exercício                        | 10.212.990         | ,13,1%        | 4.297.285          | 6,1%          |

Fonte: Elaborada pelos autores a partir da DRE fornecida e de outras informações financeiras

## 4 Análise dos dados

### 4.1 Quadro geral do setor calçadista de Franca

A indústria de calçados de Franca é especializada em calçados de couro com venda para o mercado interno e mercado externo. Constitui-se no maior pólo calçadista do Estado de São Paulo e já foi conhecida como a capital do calçado brasileiro. Hoje, ocupa a posição de 2º. maior pólo calçadista do Brasil. Em meados de 80, empregava mais de 30 mil funcionários com uma capacidade instalada de 37,2 milhões de pares. Terminou o ano de 2004 com o registro de 23 mil funcionários: uma queda de 23%. No final de 2005, existiam 760 indústrias formalmente constituídas, uma produção de 27,9 milhões, mostrando uma capacidade ociosa de 25%

em relação à década de 80 (MACHADO, 2006)

Muitos são os motivos dessa queda, mas este estudo chama a atenção para a transferência de produção para outros Municípios, tema que tem assumido uma relevância cada vez maior pelos seus reflexos na economia da cidade de Franca. Algumas das grandes empresas exportadoras, para enfrentar a globalização de mercados e, principalmente, a concorrência com o produto chinês, decidiram, como estratégia de redução de custos, a transferência de grande parte de sua produção para outras localidades, em virtude de um conjunto de incentivos generosos: incentivos públicos, isenções fiscais e mão-de-obra barata oferecidos por outros Estados, com destaque pelos Estados do Nordeste. (ASSINTECAL, 2007)

#### **4.2 Análise das questões que foram abordadas nas entrevistas**

As três empresas pesquisadas têm filiais no Nordeste com 4 a 10 anos de estabelecimento naquela região. São unidades constituídas para a realização de todo o processo, da industrialização até a comercialização. Os entrevistados disseram que foram motivados a abrirem filiais em outro Estado devido a:

- Isenção e redução de impostos no âmbito estadual e federal;
- Cessão de barracões industriais, energia elétrica, infra-estrutura como subsídio, do governo municipal;
- Crédito presumido de ICMS de 90%, diferimento de ICMS nas importações e compra de matéria-prima, empréstimo de 11% dos valores exportados (esse benefício foi extinto);
- Financiamentos para pagamentos de impostos e custeio da exportação a taxas subsidiadas.

Como maior vantagem em se estabelecerem e até mesmo alavancar a produção em suas filiais no Nordeste, apontaram benefícios como: o diferimento no pagamento do ICMS; a mão-de-obra em torno de 20% mais barata; o prédio cedido e, ainda, destaque para o financiamento para capital de giro e investimentos com juros anuais bem menores do que os praticados no mercado.

Como desvantagens foram citados elementos como:

- Mão-de-Obra não qualificada, o que limita os modelos que podem ser produzidos pela filial nordestina;
- Logística no tocante ao transporte de cargas por ser escasso;
- Fornecedores distantes, a matéria-prima tem que ser comprada pela Matriz e transferida para a Filial;
- Descentralização da administração;
- Os cargos de gerência são de funcionários da região de Franca que não se adaptam em morar lá e, por isso, os salários dos gerentes das filiais se tornam mais caros do que os dos gerentes da Matriz;

- Alguns clientes de Minas Gerais não aceitam notas fiscais faturadas por alguns Estados do Nordeste, devido ao reduzido aproveitamento do crédito de ICMS que são permitidos.

As três empresas disseram desconhecer alguma política atual para evitar a saída das fabricas de calçados de Franca. Os entrevistados disseram sobre a necessidade da tão esperada Reforma Tributária, de novas políticas de desenvolvimento regional, direcionadas para o setor calçadista, para que Franca possa competir com outros Estados e estancar a transferência de produção que está reduzindo cada vez mais o parque industrial calçadista de Franca.

No sentido de mostrar a possibilidade de ações, um entrevistado lembrou-se de iniciativas como a do Governo do Estado de São Paulo, em 1993, que, mesmo que “timidamente”, reduziu a base de cálculo do ICMS sobre diversos produtos nas operações internas, inclusive sobre calçados e artefatos de couro. Com isso, houve uma redução na alíquota do ICMS de 18% para 12% nas operações dentro do Estado, mas que refletiu muito timidamente no preço de venda no mercado interno que enfrenta os concorrentes de todos os Estados, diz o entrevistado.

Já para o mercado externo, o problema fica ainda maior devido à concorrência com a China como grande exportador de calçados e as condições desfavoráveis de câmbio, o que leva o empresário francano a buscar alternativas para manter contratos com mercados externos como o dos Estados Unidos. Como é o caso de uma das empresas entrevistadas que informou a previsão de transferência de 1000 pares/dia de produção de Franca para a filial do Nordeste com esse intuito de fechar contrato.

E, como reflexo dessas transferências, é muito divulgado pela mídia o fechamento de postos de trabalho diretos. Foi apurado que as três empresas juntas já fecharam em torno de 1.300 postos de serviços direto em suas unidades da cidade de Franca, sendo que uma das empresas sinalizou a previsão de fechar mais 500 postos diretos em 2007.

E, em direção contrária, abriram 1.750 postos de serviços diretos em suas filiais do Nordeste e a previsão de fechamento de postos de trabalho aqui, para 2007, reflete em abertura de 400 postos de trabalho em suas filiais nordestinas.

No entanto, como a reflexão proposta neste trabalho vai além do fechamento de postos de trabalho diretos, é importante entender que a perda do Valor Adicionado na cidade de Franca tem reflexo, de forma sistêmica, em investimentos em diversos setores como: saúde, educação, saneamento básico, para a sociedade como um todo.

### 4.3 Análise das informações da DVA e outros dados financeiros

A Tabela 4 apresenta o valor adicionado total e por par das três empresas participantes deste estudo de caso. Conforme mostrado nessa tabela, a produção total do ano de 2006 foi de cerca de 4,5 milhões de pares, o que representou, conforme apurado no DVA anteriormente, um valor adicionado total de cerca de R\$70,9 milhões, o que levou a um valor adicionado por par produzido de R\$ 15,68. Comparado a 2005, houve uma queda no valor adicionado total de R\$ 6,7 milhões.

**Tabela 4** – Valor Adicionado Total (VAT) e por par (VApar) – Período 2005 a 2006

| Período | Produção Total em pares/ano | Valor adicionado - base na Receita Bruta consolidada | VApar     |
|---------|-----------------------------|--|-----------|
| 2005    | 4.523.476                   | R\$ 70.920.731,49                                    | R\$ 15,68 |
| 2006    | 4.557.996                   | R\$ 77.682.810,39                                    | R\$ 17,04 |

Fonte: Elaborada pelos autores a partir da DVA e de outras informações econômico/financeiras

Vale salientar a representatividade dessa amostra, no tocante à geração de valor adicionado. Conforme última divulgação da Fundação Seade, o Valor Adicionado pelo setor indústria da Cidade de Franca, em 2004, é de R\$ 870,41 milhões. Assim, o Valor Adicionado pelas três empresas deste estudo representam em 2005 cerca de 8,92% de participação e, em 2006, uma participação de cerca de 8,15%, em relação aos dados de 2004.

A parte do Valor Adicionado gerado pelas filiais no

Nordeste é considerada, neste estudo, como *Valor Desagregado* da economia de Franca, que é denominado PVAT – “Perda de Valor Adicionado por Transferência”, devido à transferência de produção que era dessa cidade.

A Tabela 5 apresenta o cálculo desse PVAT – “Perda de Valor Adicionado por Transferência”, pela multiplicação da produção de pares do Nordeste e o valor adicionado por par (VApar), calculado na Tabela 4.

**Tabela 5** – Perda do Valor Adicionado por Transferência (PVAT) – Período 2005 a 2006

| Período | Produção Total em pares/ano | % da prod. transferida para Nordeste | Prod. no Nordeste PARtransf | VApar     | PVAT - Perda Valor Adicionado por Transferência |
|---------|-----------------------------|--------------------------------------|-----------------------------|-----------|---|
| 2005    | 4.523.476                   | 44%                                  | 1.986.262                   | R\$ 15,68 | R\$ 31.141.351,03                               |
| 2006    | 4.557.996                   | 40%                                  | 1.832.535                   | R\$ 17,04 | R\$ 31.232.249,64                               |
| Total   | 9.081.472                   | 42%                                  | 3.818.797                   |           | R\$ 62.373.600,67                               |

Fonte: Elaborada pelos autores a partir da DVA e de outras informações econômico/financeiras

Conforme mostrado na Tabela 5, a produção total, em pares por ano, foi cerca de 4,5 milhões em 2005 e 2006, e a do Nordeste de cerca 1,8 milhões nesses dois anos. Com isso, a produção em pares de calçados considerada

transferida para o Nordeste, representando 40% em 2005 e 2006, passou a representar 44% da produção total, demonstrando uma alta de 4% na produção de calçados nas filiais do Nordeste.

Essa produção no Nordeste significa uma perda de Valor Adicional para a cidade de Franca, que é chamado, neste estudo, de PVAT – Perda de Valor Adicionado por Transferência, de R\$ 31.232.249,64 em 2005 e R\$ 31.141.351,03 em 2006. Assim, houve uma “Perda de Valor Adicional” – PVAT para a cidade de Franca no biênio de 2005 e 2006 no valor total de R\$ 62.373.600,67.

Com base nos dados apurados e analisados apurou-se o PVAT por par como indicador que pode ser importante para o governo municipal e para a sociedade de modo geral. Assim, PVATpar médio de R\$ 16,33 é uma unidade que pode ser usada para mensurar a perda de valor adicionado em R\$, para complementar a informação divulgada atualmente pelas empresas que pretendem transferir sua produção em pares.

A mídia costuma anunciar sobre a transferência de produção para outros Estados em pares e o número de postos de trabalho que serão cortados em determinado período. A partir desse estudo, pode-se utilizar esse PVAT por par de R\$ 16,33 para vislumbrar mais que a perda de postos de trabalho, ou seja, a Perda do Valor Adicionado para a sociedade como um todo. É a possibilidade de mensurar o valor (des) agregado da geração de riqueza do Município, mesmo que seja de forma incipiente.

A Tabela 6 apresenta uma projeção de perda por dia, mês e ano, de acordo com os dias úteis trabalhados. Com isso, a perda de valor adicionado de 1.000 pares por dia, representa uma perda por transferência de R\$ 16 mil, o que pode ser extrapolado para um número de R\$ 326 mil por mês e um valor anual de quase R\$ 4,0 milhões de perda de valor adicionado por transferência.

**Tabela 6** – Perda do Valor Adicionado por Transferência (PVAT) – Projeção para 1.000, 20.000 e 240.000 pares por dia

| Perda   |         | Perda do Valor Adicionado por par / média 2 anos | PVAT - Perda Valor Adicionado por Transferência |
|---------|---------|--|---|
| Por dia | 1.000   | R\$ 16,33  | R\$ 16.333,31                                   |
| Por mês | 20.000  | R\$ 16,33  | R\$ 326.666,23                                  |
| Por ano | 240.000 | R\$ 16,33  | R\$ 3.919.994,74                                |

Fonte: Elaborada pelos autores a partir da DVA e de outras informações econômico/financeiras

## 5 Conclusão

Este estudo visou mensurar a perda de valor adicionado para a economia de um Município, decorrente da redução da produção de uma empresa devido à sua transferência para outros Estados e Municípios. Para tanto, foi usada a medida de valor adicionado constante da Demonstração de Valor Adicionado-DVA, aplicada a um estudo de caso com três indústrias de calçados de Franca que tiveram parte da sua produção transferida para a Região Nordeste. Com isso, a pesquisa assume um caráter empírico-analítico, com uso de estudo de caso multicaso. Para a elaboração da DVA, foram usados dados da Demonstração de Resultado, bem como outras informações obtidas por meio de entrevistas. Ao final, foi apurado como perda de

valor adicionado um valor estimado em R\$ 62,3 milhões no período de 2005 e 2006, o que resultou em uma unidade de mensuração de perda por par de calçados de R\$ 16,33.

Espera-se que esse resultado seja um indicador de alerta para os governos municipais, que assiste a cada ano a perda de parte ou da totalidade da produção de suas empresas, que buscam a transferência para outras localidades como estratégias para a redução de seus custos diante da concorrência acirrada de mercado.

Vale salientar que, por se tratar de um estudo embrionário com empresas calçadistas da cidade de Franca, o modelo, aqui apresentado, não é suficiente para servir como parâmetro da perda de

valor adicionado de todas as empresas do setor. Sugere-se a aplicação em uma amostra maior de empresas, com um conjunto maior de informações, inclusive econômicas, bem como a aplicação em outros setores e outras cidades.

## Referências

- ABRÚCIO, L.Fernando; COSTA, Valeriano M. Ferreira. **Reforma do Estado e o Contexto Federativo Brasileiro**. São Paulo: Fundação Konrad Adenauer, 1999.
- ASSINTECAL. **Produzir calçados no Nordeste é 15% mais barato**. 2005. Disponível em: <<http://www.assintecal.org.br/assintecal/web/index.asp?area=1&codconteudo=10562>>. Acesso em 19 mar. 2007.
- ALVAREZ, Ricardo. Negociando um novo tempo. **Informativo SENAC Diga Lá**, n. 35, p. 25, fev. 2004. Disponível em: <<http://www.senac.br/informativo/diga/35/materiacapa-35.pdf>>. Acesso em 15 abr. 2007.
- BARBOSA, Leon V. Queiroz. Guerra Fiscal: ataque ao pacto federativo brasileiro. **JusNavigandi**, Terezina, ano 8, n. 281, 2004. Disponível em: <<http://jus2.uol.com.br/doutrina/texto.asp?id=5090>>. Acesso em: 15 abr. 2007.
- COSENZA, José Paulo. A Eficácia informativa da demonstração do valor adicionado. **Revista de Contabilidade e Finanças**, São Paulo, out. 2003. Edição Comemorativa.
- DE LUCA, Márcia Martins Mendes. **Demonstração do Valor Adicionado**: do cálculo da riqueza criada pela empresa ao valor do PIB. São Paulo: Atlas, 1998.
- DULCI, Otávio Soares. Guerra fiscal, desenvolvimento desigual e relações federativas no Brasil. **Revista de Sociologia e Política**, n. 18, p. 95 - 107, jun. 2002.
- KROETZ, César Eduardo S. **Balanco Social**: Teoria e Prática. São Paulo: Atlas, 2000.
- MACHADO NETO, Alfredo J. **Os determinantes do comportamento exportador da indústria calçadista francana**. 2006. (Tese Doutorado em Administração de Empresas). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. São Paulo: FEA/USP, 2006.
- MARTINS, Gilberto de Andrade; LINTZ, Alexandre. **Guia para a Elaboração de Monografias e Trabalhos de Conclusão de Curso**. São Paulo: Atlas, 2000.
- NASCIMENTO, Sidnei P. Lei de Responsabilidade Fiscal, Reforma Tributária e Impactos na Guerra Fiscal: uma análise empírica para o Estado do Paraná. **Revista Paraná Desenvolvimento, Curitiba**, n. 103, p. 61-77, jul./dez. 2002. Disponível em: <[http://www.ipardes.gov.br/pdf/revista\\_PR/103/sidnei.pdf](http://www.ipardes.gov.br/pdf/revista_PR/103/sidnei.pdf)>. Acesso em 15 abr. 2007.
- RODRIGUES JR, Manuel S. **A DVA como Instrumento de Mensuração da Relação Custo-Benefício na Concessão de Incentivos Fiscais**: um estudo de casos. (Dissertação Mestre em Contabilidade) Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. São Paulo: FEA/USP, 2003.
- SANTOS, Ariovaldo dos. **Demonstração do Valor Adicionado**: - Como elaborar e analisar a DVA. São Paulo: Atlas, 2003.
- SILVA, César Augusto Tibúrcio; FREIRE, Fátima de Souza. **Balanco Social**: Teoria e Prática. São Paulo: Atlas, 2001.
- TINOCO, João Eduardo P. **Balanco Social**: Uma Abordagem da Transparência e da Responsabilidade Pública das Organizações. São Paulo: Atlas, 2001.
- \_\_\_\_\_. **Balanco Social**. São Paulo: Atlas, 2001.
- VARSANO, Ricardo. **A guerra fiscal do ICMS**: quem ganha e quem perde. 1996. Disponível em: <<http://www.ipea.gov.br/pub/td/td0500.pdf>> Acesso em: 2 abr. 2007.