

A DVA como Instrumento de Mensuração do Valor Adicionado Perdido pela Transferência de Empresas para Outros Municípios: O Caso do Setor Calçadista de Franca

Marinês Santana Justo Smith

Joanília Neide de Sales Cia

Resumo:

As empresas buscam se instalar 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. Neste sentido, este estudo visa 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. Espera-se que esse resultado seja um indicador de alerta para os governos municipais, que assistem 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 frente à concorrência acirrada de mercado.

Área temática: *Gestão de Custos no Setor Governamental*

A DVA como Instrumento de Mensuração do Valor Adicionado Perdido pela Transferência de Empresas para Outros Municípios: O Caso do Setor Calçadista de Franca

Marinês Santana Justo Smith (UNIFACEF) – marinessmith@netsite.com.br

Joanília Neide de Sales Cia (FEA-USP) – joanilia@usp.br

RESUMO

As empresas buscam se instalar 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. Neste sentido, este estudo visa 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. Espera-se que esse resultado seja um indicador de alerta para os governos municipais, que assistem 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 frente à concorrência acirrada de mercado.

Palavras-chave: Valor Adicionado, Demonstrações Contábeis, Demonstração de Valor Adicionado

Área Temática: Selecionar uma dentre as áreas temáticas do Congresso.

1. 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 esta situação é uma repetição do que está acontecendo com a globalização dos mercados e busca de custos mais baixos, onde 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 desta 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.

2. 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 às 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 que o homem tem que concorrer o seu emprego com a tecnologia e em consequência 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. Isto 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 este 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. Esta 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 através de renúncia parcial ou total de impostos, como o ICMS, que os incentivos fiscais são concedidos pelo estado. A possibilidade desta 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 em 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-nos que os governantes não aplicam esta reflexão da economia para a gestão das políticas públicas. Ainda segundo Barbosa (2004), a guerra fiscal se trava 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 deste 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 poderes para os mesmos legislarem 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. (VARSAÑO, 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 esta prática tomou proporções expressivas e as concessões dadas pelos estados que chegou, 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 desta prática, para a Nação como um todo, e não fosse pelo estímulo à guerra fiscal, com ações de comportamentos individualistas, onde um estado se beneficia, mas, com certeza está gerando algum prejuízo para outro, evidenciado diante de vários estudos, que esta 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 desta 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. (VARSAÑO, 1996).

O que faz incutir a idéia de que a dinâmica da guerra fiscal pode ser cruel, devido ao seu efeito sistêmico onde 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 esta 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 através 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, gere 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 estas finalidades. Tais objetivos, no entanto, são necessariamente nacionais e, por isso, devem ser perseguidos sob a coordenação do governo central.

E enquanto isto 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.

3. 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.

Luca (1998) aborda essa discussão pelos economistas em considerarem o conceito de valor adicionado inserido neste 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-se 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 desta 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 deste 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. Esta responsabilidade se define em dois momentos: como a empresa constrói riqueza e qual o destino proporcionado à mesma.

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 este 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 desta 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 através 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 isto 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 abertura de créditos, incentivos, procedimentos conjuntos que objetivam interesse público.

Seguindo a regra contábil, para 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
1-RECEITAS		
1.1) Vendas de mercadoria, produtos e serviços		
1.2) Provisão p/devedores duvidosos – Reversão/(Constituição)		
1.3) Não operacionais		
2-INSUMOS ADQUIRIDOS DE TERCEIROS		
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		
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)		
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 / prejuízo do exercício		
* O total do item 8 deve ser exatamente igual ao item 7.		

Fonte: SANTOS(2003)

4. Metodologia

4.1. 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 estas especificações. Nesse sentido, buscou-se o apoio do Sindicato das Indústrias de Calçados de Franca, por se tratar de entidade patronal desta 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 nestas condições.

Foram contatados quatro contadores destas 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 de nosso estudo. Vale salientar que as empresas entrevistadas não elaboram a DVA, devido a não obrigatoriedade, sendo empresas familiares do tipo Sociedade Ltda ou de Capital Fechado.

Desta forma, será feito um estudo de caso com dados de três empresas do setor calçadista na cidade de Franca. Vale salientar 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.

4.2. Descrição da Pesquisa

A pesquisa assume um caráter empírico-analítica, com 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 neste 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. Esta 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 filias de outros estados, no mesmo período. Neste caso, está se levando em consideração que o total produzido pela filial nordestina foi transferido da fábrica da cidade de Franca. Este resultado é chamado neste estudo de PVAT “Perda de Valor Adicionado Total por Transferência”, calculado da seguinte forma:

$$PVAT = VApar \times PARtransf$$

Onde,

PVAT = Perda de Valor Adicionado Total por Transferência

VApar = Valor Adicionado por par

PARtransf = Total de pares Transferidos

4.3. 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 pelas empresas. 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 quadro funcional da empresa.

No caso da matéria-prima consumida, houve a necessidade de separar os impostos dedutíveis s/compras, ao contrário do que é evidenciado na DRE. O mesmo aconteceu com as Despesas, onde houve a necessidade de reclassificação dos grupos tradicionais das Despesas Operacionais estabelecidas na DRE conforme Lei 6.404/76. Isso porque, para 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 se estruturar 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

Demonstração de Resultado do Exercício	2005		2006	
Empresas ABC (consolidado)	R\$ mil		R\$ mil	
Receita Bruta de Vendas	275.238.332	116,0%	265.204.847	116,7%
(-) devoluções	(8.387.502)	-3,5%	(8.845.418)	-3,9%
(-) Impostos s/Vendas	(29.531.065)	-12,4%	(29.124.629)	-12,8%
= Receita Líquida de Vendas	237.319.765	100,0%	227.234.800	100,0%
(-) Custo das Vendas	(180.321.248)	-76,0%	(170.453.413)	-75,0%
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%
= Lucro Bruto	56.998.517	24,0%	56.781.387	25,0%
(-) Despesas Operacionais	41.125.020	17,3%	46.976.633	20,7%
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%
Resultado Operacional	15.873.497	6,7%	9.804.754	4,3%
(+) Receitas Não Operacionais	43.706	0,0%	514.493	0,2%
(-) Despesas Não Operacionais	(53.335)	0,0%	(20.033)	0,0%
Resultado do Período - LAIR	15.863.868	6,7%	10.299.213	4,5%
(-) Provisão CSLL e IRPJ	(5.650.877)	-2,4%	(6.001.928)	-2,6%
Lucro ou Prejuízo Líquido do Período	10.212.990	4,3%	4.297.285	1,9%

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	
	em R\$ mil	%	em R\$ mil	%
- Empresas A B C				
1 - RECEITAS	268.187.885	100,0%	257.428.830	100,0%
1.1) Vendas de mercadorias, 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%
2 - (-) INSUMOS ADQUIRIDOS DE TERCEIROS	204.606.955	76,3%	198.764.560	77,2%
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%
3 - VALOR ADICIONADO BRUTO (1-2)	63.580.930	23,7%	58.664.270	22,8%
4 - (-) RETENÇÕES	2.451.400	0,9%	2.817.722	1,1%
4.1 - (-) Depreciação, Amortização e Exaustão	2.451.400	0,9%	2.817.722	1,1%
5 - VALOR ADICIONADO LÍQUIDO PRODUZIDO PELAS EMPRESAS (3-4)	61.129.530	22,8%	55.846.548	21,7%
6 - VALOR ADICIONADO RECEBIDO EM TRANSFERENCIA	16.553.280	6,2%	15.074.184	5,9%
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%
7 - VALOR ADICIONADO TOTAL A DISTRIBUIR (5+6)	77.682.810	29,0%	70.920.731	27,5%
8 - DISTRIBUIÇÃO DO VALOR ADICIONADO	77.682.810	100,0%	70.920.731	100,0%
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 ou 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

5. Análise dos Dados

5.1. 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% relação à década de 80 (MACHADO,2006)

Muitos são os motivos desta 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)

5.2. 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 em abrirem filiais em outro estado devido:

- 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 (este 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 ser transferida para a Filial;
- Descentralização da administração;
- Os cargos de gerência são de funcionários de nossa região que não se adaptam em morar lá e por isto os salários dos gerentes das filiais se tornam caros do que os 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 saídas das fabricas de calçados de Franca. Os entrevistados discorreram da necessidade, da tão esperada Reforma Tributária, de novas políticas de desenvolvimento regional, direcionadas para o setor calçadistas, 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 isto 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 este intuito de fechar contrato.

E como reflexo destas 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, sendo que 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.

5.3. 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
2006	4.523.476	R\$ 70.920.731,49	R\$ 15,68
2005	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 desta amostra, no tocante a 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 considerado 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 da cidade de Franca.

A Tabela 5 apresenta o cálculo deste 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 produção transferida para Nordeste	Produção no Nordeste - PARtransf	V _{Apar}	PVAT - Perda Valor Adicionado por Transferência
2006	4.523.476	44%	1.986.262	15,68	R\$ 31.141.351,03
2005	4.557.996	40%	1.832.535	17,04	R\$ 31.232.249,64
total	9.081.472	42%	3.818.797	R\$ 16,33	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 produção em pares de calçados considerada transferida para o Nordeste representa 40% em 2005 e 2006 passou a representar 44% da produção total, demonstrando uma alta de 4% na produção de calçados nas filias do nordeste.

Esta 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, PVAT_{par} 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 deste estudo pode-se utilizar este 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 /media 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

Conclusões e Recomendações

Este estudo visou 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 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 elaboração da DVA foram usados dados da Demonstração de Resultado, bem como outras informações obtidas através 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 frente à 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.

Bibliografia

ABRÚCIO, L.Fernando; COSTA, Valeriano M. Ferreira. *Reforma do Estado e o Contexto Federativo Brasileiro*. São Paulo, Fundação Konrad Adenauer, 1999.

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 abril 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, Edição Comemorativa, out. 2003.

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.

FENDT, Roberto. Economia numa única lição. *Clássicos Liberais*. Parte integrante da Revista Banco de Idéias, n.38,1996.

KROETZ, César Eduardo S. *Balanço 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. *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 Acesso em 15 abril 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.

_____. *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.

SILVA, César Augusto Tibúrcio; FREIRE, Fátima de Souza Freire. *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, 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: 02/04/2007.