

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CONTABILIDADE**

Josiane Marostica

**CUSTO-BENEFÍCIO DOS INCENTIVOS FISCAIS E
INDICADORES DE DESEMPENHO DAS EMPRESAS
CALÇADISTAS LISTADAS NA BM&FBOVESPA**

Dissertação submetida ao Programa de Pós-Graduação em Contabilidade da Universidade Federal de Santa Catarina, para a obtenção do Grau de Mestre em Contabilidade.

Orientador: Prof. Dr. Sérgio Murilo Petri

Florianópolis
2016.

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor, através do Programa de Geração Automática da Biblioteca Universitária da UFSC.

Marostica, Josiane

Custo-Benefício dos incentivos fiscais e indicadores de desempenho das empresas calçadistas listadas na BM&FBovespa / Josiane Marostica; orientador, Sérgio Murilo Petri - Florianópolis, SC, 2016.

136 p.

Dissertação (mestrado) - Universidade Federal de Santa Catarina, Centro Sócio-Econômico. Programa de Pós-Graduação em Contabilidade.

Inclui referências

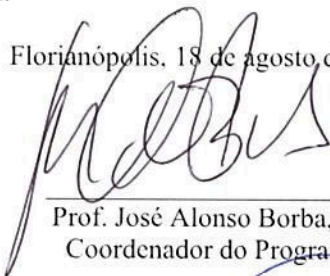
1. Contabilidade. 2. Incentivos Fiscais. 3. Indicadores. 4. Desempenho. 5. DVA. I. Petri, Sérgio Murilo. II. Universidade Federal de Santa Catarina. Programa de Pós-Graduação em Contabilidade. III. Título.

Josiane Marostica

**CUSTO-BENEFICIO DOS INCENTIVOS FISCAIS E
INDICADORES DE DESEMPENHO DAS EMPRESAS
CALÇADISTAS LISTADAS NA BM&FBOVESPA**

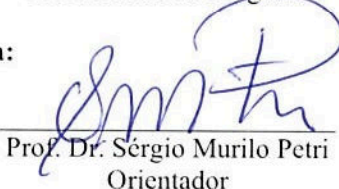
Esta Dissertação foi julgada adequada para obtenção do título em “Mestre em Contabilidade” e aprovada em sua forma final pelo Programa de Pós-Graduação em Contabilidade da Universidade Federal de Santa Catarina.

Florianópolis, 18 de agosto de 2016.



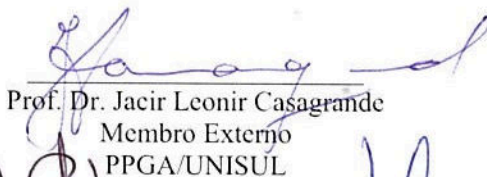
Prof. José Alonso Borba, Dr.
Coordenador do Programa

Banca Examinadora:



Prof. Dr. Sérgio Murilo Petri
Orientador

Universidade Federal de Santa Catarina



Prof. Dr. Jacir Leonir Casagrande
Membro Externo
PPGA/UNISUL



Prof.ª. Dra. Elisete Dahmer
Pfischer
Universidade Federal de Santa
Catarina



Prof. Dr. Altair Borgert
Universidade Federal de Santa
Catarina

Através desta homenagem que eu consiga expressar toda minha gratidão e todo meu amor por todas as pessoas que fazem parte da minha vida e de mais esta caminhada: pais, irmão, esposo, filho, colegas e amigos.

AGRADECIMENTOS

A DEUS por sempre estar comigo e me abençoar em meus caminhos. Por inúmeras vezes, ser a fortaleza diante das dificuldades.

Aos meus pais e irmão pela colaboração nas minhas conquistas e por serem companheiros nas horas de dificuldade, auxiliando em tudo que era de seu alcance.

Ao meu esposo que sempre depositou sua confiança, afeto, incentivo, ajuda e amor.

Aos meus amigos por estarem do meu lado sempre, principalmente nos momentos difíceis.

Ao meu orientador Sérgio Murilo Petri pela dedicação, paciência, conhecimento e apoio demonstrados na elaboração deste estudo.

Aos professores do Programa de Mestrado em Contabilidade da UFSC que se dedicaram para que o aprendizado fosse o melhor, pelo conhecimento e incentivo, pois suas contribuições foram valiosas para a minha formação.

Enfim, o meu muito obrigado a todos aqueles que sempre estiveram comigo e que direta ou indiretamente contribuíram para que fosse possível a realização e concretização deste estudo.

RESUMO

Este estudo tem por objetivo analisar o custo-benefício dos incentivos fiscais e indicadores de desempenho das empresas calçadistas listadas na BM&FBovespa no período de 2010 a 2014. A pesquisa se justifica pela importância de as empresas buscarem técnicas e metodologias que sejam mais vantajosas empresarialmente, a fim de atingirem melhores desempenhos, neste sentido, a contabilidade se mostra como uma importante ferramenta, atuando como fonte de informações para o processo decisório e na medição de riqueza dos seus investidores. O estudo tem como amostra 04 empresas do setor calçadista listadas na BM&FBovespa, com dados do período de 2010 a 2014 disponíveis na base do Economática e nas Demonstrações Financeiras das empresas. De posse dos dados foi identificado as modalidades de incentivos fiscais que as empresas usufruíram no decorrer do estudo, assim como os indicadores de desempenho tradicionais. Para analisar o custo-benefício dos incentivos fiscais apresentados pelas empresas, foi utilizado dados da DVA e das subvenções fiscais disponibilizadas nas notas explicativas das DFPs. Os resultados apontam que as empresas necessitam de um constante e efetivo monitoramento dos custos e dos benefícios da renúncia fiscal. Identifica-se também que o valor dos incentivos fiscais recebidos não equivale proporcionalmente a geração de riqueza líquida. Os resultados deste estudo confirmam a base teórica de que os benefícios trazidos pelos incentivos fiscais superam os custos decorrentes da renúncia fiscal, porém pode representar uma dependência perigosa, a ponto de comprometer a continuidade da empresa caso fossem removidos.

Palavras-chaves: Incentivos fiscais, indicadores, desempenho, DVA.

ABSTRACT

This study aimed to analyze the cost/benefit of tax incentives and performance indicators of footwear companies listed on the *BM & FBovespa* in the period of 2010 to 2014. The research is justified by the importance of companies seeking techniques and methodologies that are more advantageous corporately, to achieve better performance. In this sense, the accounting is shown as an important tool, acting as a source of information for decision-making and wealth measurement of their investors. The study has as sample four companies in the footwear sector listed on the *BM & FBovespa*, with data in the periods of 2010 to 2014 available at the base of *Economática* and in the financial statements of companies. From the data it has been identified the modalities of tax incentives that companies benefited during the study, as well as the traditional performance indicators. To analyze cost/benefit of tax incentives provided by the companies, we used data from *DVA* and tax subsidies provided in the notes to *DFPs*. The results show that companies need a constant and effective monitoring of the costs and benefits of tax waiver. Also identifies that the value of tax incentives received does not equal proportion the generation of net wealth. The results of this study confirm the theoretical basis that the benefits brought by tax incentives outnumber the costs of tax waiver, but may represent a dangerous dependence compromising the continuity of the company if they were removed.

Key-words: Tax incentives, indicators, performance, DVA.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Modelo DVA para empresas em geral	36
Quadro 2 - Modelo de Demonstração do Valor Adicionado	39
Quadro 3 - Incentivos fiscais no Brasil	50
Quadro 4 - Empresas calçadistas listadas na BM&FBovespa.....	67
Quadro 5 - Dados e indicadores, Fonte e Base da pesquisa	69
Quadro 6 - Indicadores para análise da DVA.....	70
Quadro 7 - Indicadores de endividamento, liquidez, lucratividade e rentabilidade.....	72
Quadro 8 - Incentivos Fiscais Alpargatas S.A.....	76
Quadro 9 - Incentivos Fiscais Cambuci S.A.	77
Quadro 10 - Incentivos Fiscais Grendene S.A	78
Quadro 11 - Incentivos Fiscais Vulcabras/Azaleia S.A.	80

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Valor adicionado distribuído pela empresa Alpargatas SA (Em R\$ Mil).....	85
Tabela 2 - Valor adicionado distribuído pela empresa Cambuci SA (Em R\$ Mil).....	86
Tabela 3 - Valor adicionado distribuído pela empresa Grendene SA (Em R\$ Mil).....	86
Tabela 4 - Valor adicionado distribuído pela empresa Vulcabrás/Azaléia SA (Em R\$ Mil).....	87
Tabela 5 - Índices Custo-Benefício dos Incentivos Fiscais Recebidos pela Alpargatas SA.....	88
Tabela 6 - Índices Custo-Benefício dos Incentivos Fiscais Recebidos pela Cambuci SA.....	89
Tabela 7 - Índices Custo-Benefício dos Incentivos Fiscais Recebidos pela Grendene SA.....	90
Tabela 8 - Índices Custo-Benefício dos Incentivos Fiscais Recebidos pela Vulcabrás/Azaleia SA.....	91
Tabela 9 - Indicadores Econômico-Financeiros da Empresa Alpargatas SA.....	94
Tabela 10 - Indicadores Econômico-Financeiros da Empresa Cambuci SA.....	96
Tabela 11 - Indicadores Econômico-Financeiros da Empresa Grendene SA.....	97
Tabela 12 - Indicadores Econômico-Financeiros da Empresa Vulcabrás/Azaléia AS.....	98
Tabela 13 - Indicadores da DVA Empresa Alpargatas SA.....	102
Tabela 14 - Indicadores da DVA Empresa Cambuci SA.....	104
Tabela 15 - Indicadores da DVA Empresa Grendene SA.....	105
Tabela 16 - Indicadores da DVA Empresa Vulcabrás/Azaléia SA.....	106

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Espécies de Incentivos Concedidos	83
Gráfico 2 - Distribuição do valor adicionado por empresa	92
Gráfico 3 - Proporção Incentivo Fiscal ao VAL	93
Gráfico 4 - Indicadores de liquidez e endividamento	99
Gráfico 5 - Indicadores de lucratividade e rentabilidade	101
Gráfico 6- Indicadores da DVA	109
Gráfico 7 - Indicador da DVA - GPERG	110
Gráfico 8 - Indicador da DVA - GCPLGR	111
Gráfico 9 - Custo-benefício empresa Alpargatas SA	112
Gráfico 10 - Custo-benefício empresa Cambuci SA	112
Gráfico 11 - Custo-benefício empresa Grendene SA	113
Gráfico 12 - Custo-benefício empresa Vulcabrás SA	114

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	21
1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO.....	21
1.2 TEMA E PROBLEMA	24
1.3 OBJETIVOS	24
1.3.1 Objetivo Geral.....	24
1.3.2 Objetivos Específicos	25
1.4 JUSTIFICATIVA DO ESTUDO	25
1.5 DELIMITAÇÃO DA PESQUISA	26
1.6 ESTRUTURA DO TRABALHO.....	27
2 REVISÃO DA LITERATURA.....	28
2.1 SISTEMA DE CONTROLE GERENCIAL E AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO.....	28
2.2 INDICADORES DE DESEMPENHO ECONÔMICO - FINANCEIRO	29
2.2.1 Importância dos indicadores de desempenho econômico-financeiro	32
2.3 VALOR ADICIONADO E DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO	34
2.3.1 Utilização da DVA.....	41
2.3.2 Análise por meio de indicadores e da DVA.....	41
2.4 INCENTIVOS FISCAIS.....	46
2.4.1 Evolução dos incentivos fiscais.....	48
2.4.2 Incentivos fiscais e desenvolvimento econômico e regional no Brasil	49
2.4.3 Incentivos fiscais e seu custo-benefício.....	54
2.5 SETOR CALÇADISTA.....	57
2.6 ESTUDOS CORRELATOS APLICADOS A TEMÁTICA.....	59
3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	66
3.1 ENQUADRAMENTO DA PESQUISA	66
3.2 OBJETO DE ESTUDO.....	67
3.3 TRATAMENTO E ANÁLISE DOS DADOS	68
4 DESCRIÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS	73
4.1 EMPRESAS PESQUISADAS	75
4.1.1 Alpargatas S.A.....	76

4.1.2 Cambuci S.A.	77
4.1.3 Grendene S.A.	78
4.1.4 Vulcabrás/Azaleia S.A.	80
4.2 ANÁLISE DOS DADOS	84
4.2.1 Valores adicionados pelas empresas analisadas	84
4.2.2 Análise do ICBIF nas empresas analisadas	88
4.2.3 Análise econômica e financeira das empresas incentivadas ...	94
4.2.4 Análise dos Indicadores da DVA nas empresas analisadas ..	101
4.2.5 Evolução do custo-benefício dos incentivos fiscais nas empresas analisadas	111
4.3 ANÁLISES DOS RESULTADOS	114
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	119
REFERÊNCIAS	122
APÊNDICE	130
Histórico da empresa Alpargatas S.A.....	130
Histórico da empresa Cambuci S.A	132
Histórico da empresa Grendene S.A	134
Histórico da empresa Vulcabrás/Azaléia S.A	135

1 INTRODUÇÃO

1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO

No processo do desenvolvimento brasileiro instituiu-se um modelo concentrador de riquezas, constitucionalmente adotado ao longo de sua história. A Constituição Federal de 1988, em seu art.3º, constitui os objetivos fundamentais, e entre eles está a erradicação da pobreza e da marginalização, e a redução das desigualdades sociais e regionais. Porém, fatores como diferenças climáticas e culturais significativas, distorções de distribuição de renda, políticas públicas, benefícios tributários e econômicos, produziram desníveis regionais e se tornaram mecanismos promovedores de desigualdades sociais que, ao longo dos anos estão se acentuando. A crise financeira desencadeada em 2008, mundialmente conhecida, derrubou mercados e colocou em dúvida as perspectivas de futuro, assim como gerou reflexão sobre os pilares do desenvolvimento econômico.

Nesta onda de reformulação de conceitos e regras para viabilizar a retomada do crescimento econômico, discute-se a função das normas tributárias indutoras, visando identificar em que medida os incentivos fiscais podem ser empregados para promover o desenvolvimento econômico (DOWBOR, SACHS E LOPES, 2010)

Diante disso, os Estados e o governo federal, para superar ameaças de crise, adotam políticas fiscais para estimular ou desestimular determinadas atividades ou setores da economia. Entretanto, as normas jurídicas tributárias, quando utilizadas como incentivos, revelam-se instrumentos potenciais na busca por eficiência dos entes governamentais. Considerando-se este viés, a função arrecadatória dos tributos assume papel secundário, dando espaço a extrafiscalidade, considerado terreno fértil para a produção de medidas de indução econômica (ASSUNÇÃO, 2010).

Quando a atividade fiscal do Estado é reduzida setorialmente no intuito de estimular ou desestimular certas atividades, grupos, prestigiar determinadas situações ou valores juridicamente protegidos no âmbito social, cultural e economicamente valiosos, tem-se o que a doutrina chama de função “extrafiscal” ou “extrafiscalidade”, sendo que é neste campo que se constrói e desenvolve-se a teoria dos incentivos fiscais. (FERREIRA, 2013)

Nesse contexto, Campos (2011, p.62) afirma que “a extrafiscalidade desenvolve-se não só por intermédio da imposição tributária como também por isenções, imunidades e incentivos que procuram estimular atividades de interesse público”. Deste modo, Freitas (2014) destaca que a implementação de políticas públicas, possuem a dupla dimensão de favorecer tanto o crescimento econômico como a melhoria de indicadores sociais como a distribuição desigual da renda ou a desigualdade regional, considerando a forte implementação local ou regional destas empresas.

Assunção (2010), destaca que, ao lado do poder de tributar, “o Estado possui o poder de desonerar, ou seja, de reduzir o ônus da carga tributária por meio da concessão de incentivos fiscais”. Diante disso, a própria jurisprudência do Supremo Tribunal Federal, farta em precedentes sobre limitações constitucionais ao poder de tributar, é insuficiente no que tange aos parâmetros de controle do poder de desonerar, atrelado a noção de extrafiscalidade. Como consequência da desoneração, os efeitos financeiros dos benefícios fiscais geram uma perda potencial de arrecadação, e esta, em nome de opções políticas assumidas, pode ser denominada despesa ou renúncia fiscal.

Estudo do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), aponta que o total da renúncia fiscal concedida pelos Estados brasileiros no ano de 2012, atingiu o patamar de R\$ 52 bilhões, o que corresponde a 16% das arrecadações estaduais e a 1,2% do PIB brasileiro, somado ao que o governo federal concede em benefícios tributários, em montante equivalente a 3,2% do PIB, o total da renúncia fiscal da União e dos Estados chega a 4,4% do PIB.

A carga tributária sobre o PIB – Produto Interno Bruto continuou o seu ritmo de crescimento em 2014, passando de 35,04% em 2013 para 35,42%, resultando num aumento de 0,39 ponto percentual. Mas nos últimos 4 anos, a maior variação se deve ao crescimento dos tributos estaduais, que tiveram variação de 1,03 ponto percentual. Os tributos federais tiveram aumento de 0,38 ponto percentual e os municipais 0,24 ponto percentual (IBPT, 2015).

Segundo estudo do Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação (IBPT, 2015), desde 05 de outubro de 1988 (data da promulgação da atual Constituição Federal), até agora (base 30/09/2015), foram editadas 5.241.914 (cinco milhões, duzentos e quarenta e um mil, novecentas e quatorze) normas que regem a vida dos cidadãos brasileiros. Isto representa, em média, 532 normas editadas

todos os dias ou 764 normas editadas por dia útil. Em meio a este emaranhado de normas e alterações na legislação, as diferenças de postura entre alguns Estados brasileiros em reação ao quadro de agravamento da crise têm provocado um fenômeno inusitado na atração de empresas, em relação aos efeitos da chamada "guerra fiscal". Com os ajustes fiscais, muitos governantes têm reduzido os benefícios e incentivos fiscais de forma a encontrar, nessa via, o necessitado incremento de receita para o equilíbrio das contas públicas.

Diante da diversidade e da abrangência dos incentivos fiscais concedidos no Brasil, totalizando uma renúncia total bastante significativa, um importante debate amadurece no país a respeito da efetividade e dos retornos gerados pelas concessões de incentivos fiscais. (AFONSO, 2014).

O fator motivador para concessão de incentivos fiscais surge com a Constituição Federal (CF) de 1988 ao atribuir a cada estado o poder de legislar suas próprias alíquotas do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS). Desta forma, Dulci (2002) afirma que com o poder atribuído aos estados, estava preparado o alicerce jurídico para a guerra fiscal acirrando as disputas entre os mesmos por oportunidades e meios de desenvolvimento, oportunizados, também, pela abertura da economia brasileira, o que propiciou um ambiente econômico que atraiu um fluxo crescente de capitais internacionais. Para Matkin (2010) no que se refere aos incentivos fiscais, as empresas que estiverem mais informadas sobre os conhecimentos fiscais podem ter vantagens não intencionais sobre outras empresas menos estruturadas sobre este tema.

Formigoni (2008), defende que o incentivo fiscal pode ser visto como uma fonte de financiamento para a empresa na medida em que, deixando de recolher seus impostos, pode aplicar esses recursos em outros ativos ou processos ligados à sua atividade principal com o objetivo de obter um melhor desempenho econômico e financeiro. Mas defende, por outro lado que, não quer dizer que as empresas que façam uso de incentivos fiscais, seja por incentivo a criação de empregos, aumento das instalações, expansão, abrangência ao mercado externo, obtenham, efetivamente, um melhor desempenho em relação as empresas que não se beneficiam de incentivos fiscais. Nesse contexto, todas as varáveis devem ser levadas em consideração, sejam de natureza interna ou externa podem interferir neste processo.

1.2 TEMA E PROBLEMA

Estudo realizado por Loureiro, Gallon e De Luca (2011) buscou medir a relevância dos incentivos e subvenções nas empresas listadas na BM&FBovespa, onde o resultado constata que o setor têxtil foi o que mais recebeu incentivos nos anos de 2008 e 2009, e também apresentou maior variação nos indicadores de desempenho. Isso se justifica porque o setor têxtil nacional, em especial o calçadista, enfrenta um cenário complexo e cada vez mais competitivo, seja pela entrada de produtos importados, ou pela concorrência doméstica, que exige que as indústrias brasileiras calçadistas busquem cada vez mais reduzir seus custos, a fim de se modernizarem para se manter competitiva.

Diante do contexto exposto, apresenta-se como tema deste estudo o custo-benefício dos incentivos fiscais e indicadores de desempenho empresarial, evidenciando quais benefícios foram concedidos no prazo estabelecido, bem como o impacto social, patrimonial, na lucratividade e no endividamento das empresas.

Apesar de alguns incentivos fiscais auxiliarem as indústrias, a capacidade industrial, especialmente a calçadista, perdeu forças ao longo dos anos, e a inovação tecnológica ainda deixa a desejar (ABICALÇADOS, 2015). Essa fragilidade apresentada neste setor específico da economia pode sugerir aumento da necessidade de novos incentivos fiscais (AFONSO, 2014). Sendo assim, o estudo busca responder o problema de pesquisa: **Como se apresenta o custo-benefício dos incentivos fiscais e indicadores de desempenho das empresas calçadistas listadas na BM&FBovespa?**

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo Geral

O objetivo deste estudo é analisar o custo-benefício dos incentivos fiscais e indicadores de desempenho das empresas calçadistas listadas na BM&FBovespa no período de 2010 a 2014.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Identificar quais modalidades de incentivos fiscais são apresentadas pelas empresas calçadistas incentivadas listadas na BM&FBovespa;
- Mensurar o Índice de Custo-Benefício dos Incentivos Fiscais (ICBIF) por meio da Demonstração do Valor Adicionado (DVA);
- Levantar os indicadores de desempenho tradicionais nos anos de 2010 a 2014 das empresas incentivadas.
- Mostrar a evolução dos benefícios e custos decorrentes dos incentivos fiscais das empresas.

1.4 JUSTIFICATIVA DO ESTUDO

Diante do atual contexto socioeconômico, o estudo se justifica pela importância de as empresas buscarem técnicas e metodologias que sejam mais vantajosas empresarialmente, a fim de atingirem melhores desempenhos. Neste sentido, a contabilidade se mostra como uma importante ferramenta, atuando como fonte de informações para o processo decisório e na medição de riqueza dos seus investidores.

A justificativa do estudo advém da necessidade, exposta por Druker (1986) ao citar que administração se preocuparia cada vez mais com a geração de resultados mensuráveis. Anthony e Govindarajan (2008, p.464) corroboram sobre a necessidade de buscar respostas para a avaliação de desempenho das empresas e para a implementação das estratégias ao dizerem que “[...] o mais importante aspecto do sistema de mensuração de desempenho é a sua capacidade de avaliar os resultados de maneira a levar a empresa a agir de acordo com a estratégia”. Kindall e Gatz (1986) complementam ao descreverem que o cerne da avaliação de um processo ou pessoa é a melhoria do desempenho, acreditando que o processo de avaliação de desempenho promove a melhoria dos resultados.

Dessa forma, esta pesquisa pretende contribuir com a comunidade científica sobre o tema estudado, uma vez que apresentará técnicas de análise de avaliação de desempenho, e qual a relação que os indicadores de desempenho possuem com os incentivos fiscais, assim como demonstrar as leis que tratam de incentivos fiscais que já foram difundidas no Brasil. Justifica-se também este estudo, frente a

experiência em indústria calçadista da autora, a necessidade em conhecer mais aprofundadamente sobre as empresas calçadistas e as metodologias adotadas pelas mesmas na busca pela sobrevivência e condições mais benéficas que auxiliem na geração de resultados.

Diante disso, frente as condições das empresas calçadistas percebem-se claramente as práticas dos estados a fim de atrair empresas por meio de subvenções fiscais e o intuito de gerar um ganho econômico e social beneficiando a sociedade local, e dessa forma justifica a escolha do tema que visa confrontar o montante de incentivos fiscais concedidos com o valor adicionado e os benefícios sociais gerados pelas empresas citadas do setor calçadista beneficiadas por estes tipos de incentivos fiscais.

Para justificar a relevância da temática, alguns estudos já foram realizados a respeito da relação entre os incentivos fiscais e os indicadores de desempenho de empresas calçadistas, bem como do custo-benefício: Loureiro, Gallon e De Luca (2011) procuraram evidenciar a relação entre incentivos e rentabilidade das maiores empresas brasileiras; Francischini e Azevedo (2003) que buscaram identificar as estratégias das empresas do setor calçadista diante do novo mercado competitivo; Silva e Fernandes (2007) realizaram estudos de múltiplos casos na indústria calçadista; Penna Jr, Kretzer, Alves, Igarashi (2013) realizaram estudo na Cia Hering para verificar qual o impacto das estratégias nos indicadores de desempenho; Freitas (2014) analisou o impacto dos incentivos fiscais do setor têxtil das pequenas e médias empresas da região serrana do estado do Rio de Janeiro por meio da visão de seus gestores e dos indicadores econômicos; Kronbauer *et al* (2011) avaliaram os benefícios que a concessão de incentivos fiscais pode trazer ao entorno social no qual se instalam empresas incentivadas, analisaram também os indicadores financeiros e econômicos para avaliar sua evolução financeira e econômica a partir do recebimento de incentivos fiscais. Rodrigues Jr (2003) realizou estudo da utilização da DVA como instrumento para mensuração da relação custo-benefício na concessão de incentivos fiscais por meio de estudo de casos.

1.5 DELIMITAÇÃO DA PESQUISA

Ressaltam-se os seguintes fatores como delimitadores do estudo para a pesquisa realizada:

- i) Para análise dos dados das empresas objeto deste estudo, foi utilizado apenas o período de 2010 a 2014 devido a adoção das Leis 11.638/07 e 11.941/09. Portanto, entende-se que o período de cinco anos escolhidos apresenta dados de forma padronizada para aplicação do estudo.
- ii) Foram utilizadas apenas quatro empresas para aplicação da pesquisa, pois o objetivo é contemplar um segmento específico da economia, que pode ser representado pelos dados disponíveis.

1.6 ESTRUTURA DO TRABALHO

Em termos de estruturação este trabalho divide-se em seis capítulos.

Após este, de caráter introdutório, apresenta-se a revisão da literatura a respeito da extrafiscalidade e dos incentivos fiscais, segmento têxtil, conceito da Demonstração do Valor Adicionado – DVA, indicadores da DVA e econômico-financeiros, e estudos recentes. Como terceira seção apresenta-se a metodologia utilizada para responder o problema de pesquisa.

Na sequência apresentam-se os resultados obtidos com as análises. Posteriormente, como quinta seção são descritas as considerações finais.

Por fim, se apresentam as referências utilizadas como base de sustentação teórica do desenvolvimento deste estudo.

2 REVISÃO DA LITERATURA

O referencial teórico contempla os aspectos relativos as literaturas já existentes sobre o assunto, visando atender aos objetivos propostos para este estudo, além de conceituar e fundamentar os conteúdos relacionados às temáticas norteadoras da pesquisa, a partir da contribuição de diversos autores. Seguindo esta conjuntura, contextualiza-se a importância dos incentivos fiscais para as empresas do segmento têxtil, subsetor calçadista, bem como a sua relação com a avaliação de desempenho, identificando as contribuições de pesquisas similares sobre a temática estudada.

2.1 SISTEMA DE CONTROLE GERENCIAL E AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO

As primeiras discussões teóricas sobre o Sistema de Controle Gerencial (SCG) tiveram início com Anthony nas décadas de 1960 e 1970, por meio do processo de planejamento e controle. Preconizam que o SCG é estruturado em planejamento, operações e análise de desempenho e necessita contemplar toda a empresa, criando mecanismos que permitam gerenciar os processos visando assegurar que os recursos obtidos são utilizados de forma eficiente e eficaz para a realização dos objetivos da empresa (MOREIRA; MELO, 2014).

O SCG se constitui no desenho de instrumentos e exercício de ações formais ou informais que busquem influenciar o comportamento das pessoas, manter a congruência levando em conta a cultura organizacional e contexto social e competitivo (GOMES; SALAS, 1999, p.51).

Neste sentido, ano após ano, está havendo cada vez mais a preocupação da maioria das empresas com seu SCG visando assegurar a transparência dos resultados, a eficiência na realização dos objetivos, geração de resultados mensuráveis de desempenho e a credibilidade aos acionistas. Moreira e Melo (2014) defendem que o SCG é formado pela estrutura cibernética composta por quatro subsistemas (planejamento, operações, medição e avaliação e recompensa), estrutura da empresa e a cultura organizacional.

Anthony e Govindarajan (2008, p.464) afirmam que “[...] o mais importante aspecto do sistema de mensuração de desempenho é a sua capacidade de avaliar os resultados de maneira a levar a empresa a agir de acordo com a estratégia”. Sendo assim, procuram descrever a necessidade de buscar respostas para a avaliação de desempenho e para a implementação das estratégias das empresas. Segundo Kindall e Gatza (1986, apud Moreira e Melo, 2014, p. 2) complementam ao descreverem que “o cerne da avaliação de um processo ou pessoa é a melhoria do desempenho, acreditando que o processo de avaliação de desempenho promove a melhoria dos resultados”.

Avaliação de Desempenho é o processo de gestão utilizado para construir, fixar e disseminar conhecimentos por meio da identificação, organização, mensuração e integração dos aspectos necessários e suficientes para medir e gerenciar o desempenho dos objetivos estratégicos de um determinado contexto da organização, segundo os valores e preferências do gestor (ENSSLIN et al., 2007; IGARASHI; PALADINI; ENSSLIN. 2007; ZANCOPE et al., 2010; ENSSLIN et al, 2010b, BORTOLUZZI et al., 2011).

Na busca pelos melhores elementos de avaliação, o desenvolvimento de um processo gerencial que tem por objetivo melhorar ou aperfeiçoar requer um esforço sistemático dos gestores para projetar, reprojeter e implantar sistemas de medição e de avaliação de desempenho. E estes, devem buscar formas de avaliar a eficiência e eficácia, a efetividade, qualidade, produtividade, inovação, lucratividade e outras características pertinentes ao bom andamento do negócio. A continuidade competitiva das organizações “reside na capacidade de seus executivos e da organização como um todo gerar conhecimentos e utilizá-los, sistematicamente, para auxiliá-los no processo decisório” (PETRI, 2005, p.37).

2.2 INDICADORES DE DESEMPENHO ECONÔMICO - FINANCEIRO

A análise dos indicadores de desempenho econômica e financeira baseia-se em averiguar e avaliar informações das demonstrações financeiras. Para ser feita a análise, deve averiguar se tem a posse de todas as Demonstrações Contábeis (inclusive Notas Explicativas). Também seria desejável ter em mão as Demonstrações Contábeis de três períodos. Com as publicações em colunas comparativas, têm-se de posse

de uma única publicação, dois períodos: exercício atual e exercício anterior (MARION, 2012).

Apurando-se uma série histórica de pelo menos três períodos, tem-se uma noção básica da evolução/involução da situação econômico-financeira da empresa e pode-se compará-la com a concorrência no mercado, de forma a melhor avaliar a sua performance.

O planejamento da atividade define alguns norteadores para o desenvolvimento das atividades das empresas, como: ampliar a capacidade de produção, adquirindo máquinas e equipamentos e/ou aumentando suas instalações; modernizar a capacidade produtiva atual pela aquisição de equipamentos de alta tecnologia.

[...] a contribuição maior da teoria tradicional foi a estrutura ótima de capital [...] que é conseguida por meio de uma combinação entre a utilização de capital de terceiros e capital próprio com custo mínimo e quando os recursos de terceiros são mais baratos em função do risco menor que estes oferecem (OLIVEIRA; ANTONIALI, 2004, p.136).

O índice de Participação de Capitais de Terceiros estabelece uma relação de proporcionalidade entre as duas grandes fontes de recursos: os capitais de terceiros e os capitais próprios, aplicados na empresa. Do ponto de vista financeiro, quanto maior a relação capital de terceiros / patrimônio líquido maior a dependência da empresa em relação a esses recursos e menor liberdade financeira. Assim, quanto menor a PCT mais capitalizada e, conseqüentemente, mais tranqüila é a situação da empresa (MATARAZZO, 2003).

O índice Imobilização do Patrimônio Líquido (IPL) sendo maior que 100% significa que ela imobilizou todo o seu PL e ainda recorreu a capitais de terceiros para complementação das necessidades que, nesta situação, financiam também o total do Ativo Circulante. A correta utilização dos recursos da empresa pressupõe uma adequação dos prazos das aplicações dos recursos com os prazos das fontes. Assim, o Ativo Permanente habitualmente é financiado pelo Patrimônio Líquido, pois são recursos próprios que estão permanentes na empresa, ou, numa segunda alternativa, por Financiamentos de Longo Prazo (SILVA, 2012).

Existem casos em que a empresa possui financiamentos de longo prazo para novos investimentos, como, por exemplo, expansão,

relocalização ou modernização de seu parque. Nesses casos, o IPL pode apresentar-se em níveis muito elevados.

Nos indicadores de liquidez, o foco da análise está na observação das relações entre as fontes de recursos de terceiros, que são os exigíveis, e os usos de recursos, os realizáveis, de forma que estes possam fazer frente às exigibilidades (MATARAZZO, 2003). Os índices de liquidez, também chamados de índices de solvência, procuram medir a base financeira da empresa (SATO, 2007). A comparação de pelo menos três exercícios, da capacidade de pagamento da empresa e sua relação com as demais que atuam no setor, permitirá avaliar a sua performance e tendências nesses termos.

A Liquidez Geral é uma medida da capacidade de pagamento de todo o passivo exigível da empresa. O índice indica o quanto a empresa poderá dispor de recursos circulantes e de longo prazo para honrar todos os seus compromissos. Em termos de risco de crédito, este será maior à medida que o resultado dessa relação for menor. Enquanto que, a Liquidez Corrente é um dos índices mais conhecidos e utilizados na análise de balanços tradicional. Indica o quanto a empresa poderá dispor em recursos de curto prazo (disponibilidades, clientes, estoques, etc.) para pagar suas dívidas circulantes (fornecedores, empréstimos e financiamentos de curto prazo, contas a pagar, etc.) (MATARAZZO, 2003). Já o índice de Liquidez Seca é uma medida mais rigorosa para avaliação da liquidez da empresa. Indica o quanto poderá dispor de recursos circulantes, sem vender seus estoques, para fazer frente a suas obrigações de curto prazo (SILVA, 2012).

Os indicadores de rentabilidade avaliam a performance da empresa em função das decisões tomadas, ou seja, avaliam o desempenho final da empresa. A rentabilidade é, então, o reflexo das decisões adotadas pelos administradores, expressando objetivamente o nível de eficiência e o grau do êxito econômico-financeiro atingido. Todos os índices de rentabilidade devem considerar que quanto maior o resultado, considera-se melhor (MATARAZZO, 2003). Os índices de rentabilidade indicam o grau de sucesso econômico da companhia (SATO, 2007).

O desempenho financeiro também está relacionado aos resultados dos indicadores de lucratividade e receita, inclusive o grau de utilização do patrimônio e sua variação. Estes indicadores geralmente são rastreados por toda a organização, sendo também agregados para obter um indicador composto por dois ou mais indicadores de desempenho.

Um indicador que pode ser utilizado é a margem líquida, indicador este que mede o quanto resta das vendas depois que todas as despesas foram deduzidas. Este indicador cria uma relação entre lucros líquidos e as vendas em determinado exercício que deseja ser analisado.

Os índices de atividade medem a eficiência da utilização dos ativos da empresa, por meio da mensuração do giro dos estoques, das duplicatas a receber e das duplicatas a pagar (SATO, 2007). Seu estudo constitui-se num aspecto importante para o entendimento da rentabilidade do investimento. A relação mostra a eficiência no uso de recursos. Cada decisão de aplicação no ativo da empresa deve refletir positivamente na sua atividade, que, no caso, é medido pela relação com o volume de vendas (SILVA, 2012).

A Margem Operacional de Lucro é uma medida da lucratividade das vendas. Esta, no entanto, avalia o ganho operacional da empresa (resultado antes das receitas e despesas não operacionais) em relação ao seu faturamento. Representa a capacidade da empresa em gerar resultado com as suas vendas, ou seja, com a sua efetiva atividade operacional (MATARAZZO, 2003).

Os índices de endividamento procuram indicar o nível de endividamento da empresa, bem como sua capacidade de pagar suas dívidas. Os índices de rentabilidade, por sua vez, indicam o grau de sucesso econômico da companhia (SATO, 2007, p. 31-32).

2.2.1 Importância dos indicadores de desempenho econômico-financeiro

Cada indicador possui uma meta dentro de uma organização, cabe à cada uma delas identificar os indicadores que melhor lhe atendem conforme seus objetivos e necessidades. Neste quesito, deve-se ter cuidado para que não haja excessos e não se perca o foco com tantas informações, que se tornam desnecessárias. Portanto, a empresa deve ter o seu foco bem traçado, gestão de processos revistas constantemente para utilizar corretamente os seus indicadores de desempenho. Para Neely (1995), a análise e a mensuração de desempenho podem ser definidas literalmente como o processo de se quantificar uma ação, no qual mensuração é o processo de quantificação e a ação é aquilo que provoca o desempenho.

Para Müller (2003) e Rafaeli e Müller (2007), a partir do momento em que os objetivos e a missão da empresa estão definidos, e

as estratégias estão sendo implementadas, torna-se necessário verificar se a empresa está no caminho planejado e rumo ao cumprimento da missão, sendo preciso, para tanto, o estabelecimento de um sistema capaz de executar esse controle. Complementando o objetivo de implementar a estratégia, os sistemas de avaliação de desempenho auxiliam tal implementação, possibilitando ainda, o acompanhamento de resultados (ANTHONY; GOVINDARAJAN, 2008).

Atkinson et al (2008, p. 94-96) afirmam que as medidas de desempenho são partes críticas do controle das operações e parte do processo de avaliação do desempenho é comparar o realizado com algum padrão ou nível-alto de desempenho. Eles afirmam que a principal medida de desempenho da contabilidade gerencial é o custo e que para melhorar o desempenho dos custos, utilizando como base de análise o método denominado gestão por atividades ou gestão baseada em atividades, é necessário o exame da necessidade, eficiência e eficácia das atividades existentes e de quaisquer novas atividades.

Para Assaf Neto (2006, p. 174-175), o sucesso de um empreendimento é medido por sua capacidade de adicionar riqueza a seus acionistas dentro de um horizonte indeterminado de tempo. Nesse sentido, o modelo de valor prioriza, essencialmente, o longo prazo e a capacidade da empresa de competir e ajustar-se ao mercado. Ela afirma que o principal indicador de agregação de riqueza é a criação de valor econômico e que para avaliar a capacidade de agregação de valor da empresa são desenvolvidos direcionadores de valor dos negócios, que pode ser entendido como qualquer variável que tenha influência sobre o valor da empresa. Assaf Neto (2006, p.177) exemplifica os seguintes direcionadores de valor: fidelidade de clientes, satisfação de empregados, alternativas de financiamento, necessidades dos clientes, produtos com maior giro, rapidez no atendimento, valor da marca.

De acordo com Formigoni (2008), no Brasil, um dos efeitos dos incentivos fiscais sobre o desempenho econômico e financeiro das empresas foi descrito por Anuatti Neto et al (2005, p. 157-162), que analisaram os efeitos da privatização sobre o desempenho das empresas privatizadas e detectaram um aumento na lucratividade e na eficiência operacional dessas empresas. No estudo, dentre outros indicadores, utilizaram a mensuração do desempenho o retorno sobre o ativo (ROA) e o retorno do patrimônio líquido (ROE). Os resultados do estudo indicam uma queda da razão imposto de renda devido e receita líquida (IL/RL). O imposto de renda devido (IR) foi apurado pela diferença

entre os tributos calculados e as deduções permitidas. Dentre as categorias de deduções, os autores destacam que os incentivos fiscais seriam uma das causas explicativas para a redução do indicador de pagamento de impostos e, conseqüentemente, da melhoria de desempenho das empresas privatizadas.

Diante do exposto, sugere-se que as empresas tenham, para o gerenciamento do seu negócio e melhoria do desempenho, um sistema de informação construído por indicadores fidedignos a fim de contribuir para um gerenciamento eficaz e que impulse a empresa a ser competitiva, com estrutura para ofertar produtos e/ou serviços, satisfazendo às necessidades do mercado enquanto remunera o capital.

Nesse contexto, os indicadores de desempenho são definidos a partir das estratégias estabelecidas, e exercem a função de avaliação do desempenho, tendo como principal objetivo oferecer subsídios aos gestores para que tomem decisões convergentes com as metas e estratégias instituídas (AGUIAR et al., 2012; ANTHONY; GOVINDARAJAN, 2008). O desempenho está relacionado à identificação dos resultados mensuráveis alcançados em determinado período, por uma empresa ou unidade, departamento ou indivíduo, devendo ser medido periodicamente e contribuir para o gerenciamento das organizações (FREZATTI et al., 2009).

2.3 VALOR ADICIONADO E DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO

Para Kronbauer et al (2011) o valor adicionado pode ser analisado de várias formas, e sob os enfoques de natureza fiscal e econômica, aplicados às entidades empresariais, de forma distinta.

De acordo com Soares (2009), o Valor Adicionado Fiscal (VAF), é um indicador econômico-contábil utilizado pelos Estados (unidades federativas) para calcular o índice de participação municipal no repasse de receita do ICMS aos municípios. O VAF é apurado pelas Secretarias da Fazenda dos estados membros, com base em declarações anuais apresentadas pelas empresas estabelecidas nos respectivos municípios. A definição de VAF foi estabelecida pela Lei Complementar Federal Nº123/06 (que altera a LC nº63/90): “O valor adicionado corresponderá, para cada Município: ao valor das mercadorias saídas, acrescido do valor das prestações de serviços, no seu território, deduzido o valor das mercadorias entradas, em cada ano civil”.

O VAF é utilizado para fins de repartição de receitas fiscais, mas constitui-se em instrumento de controle interno que é reportado ao fisco, logo, não disponível aos usuários externos. Deste modo, segundo Tinoco (2001), uma das formas que amplia a capacidade de se analisar o desempenho econômico e social das organizações ocorre por meio do valor econômico que é agregado aos bens e serviços adquiridos de terceiros, sendo este valor denominado Valor Adicionado ou Valor Agregado. O cálculo deste indicador é efetuado pela soma do valor total da produção de bens e serviços de um determinado período, deduzidos os custos dos recursos adquiridos de terceiros necessários a esta produção, englobando também a forma pela qual este está sendo distribuído entre os diferentes grupos sociais, que interagem com suas atividades (KRONBAUER ET AL, 2011).

Percebe-se uma compatibilidade entre o VAF e o Valor Agregado Econômico, quando observado os dois conceitos de valor adicionado. Logo, este segundo, que atualmente tem sua divulgação exigida pela Lei 11.638/2007, por meio da Demonstração do Valor Adicionado - DVA será utilizado para instrumento de análise para o presente estudo.

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

A DVA é uma das demonstrações do Balanço social que representa um conjunto de informações que pode ou não ter origem na contabilidade financeira, que tem por finalidade evidenciar os dados e informações do valor da riqueza gerada pela entidade em determinado período e sua distribuição (AZEVEDO, 2009).

Martins (1997) ao definir DVA afirma:

DVA é uma explanação de como a empresa criou riqueza (valor de suas vendas de bens e serviços, deduzido dos bens e serviços adquiridos de terceiros) e como a distribuiu entre: fornecedores de capital, recursos humanos e governo. [...] Extraordinária forma de ver a função social da empresa, além da qual a sua parcela na criação da riqueza global do País, o PIB, em vez de só dar tanta ênfase apenas à linha final da demonstração do resultado tradicional, de interesse exclusivo dos proprietários.

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

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

De acordo com a FIPECAFI (2015), enquanto a Demonstração do Valor Adicionado objetiva evidenciar como a empresa distribuiu a riqueza gerada pela entidade, o valor adicionado representa o valor da riqueza criada pela empresa, e somando-se o valor adicionado de todas as empresas de um país, seu resultado deveria ser o PIB.

O Pronunciamento Técnico CPC-09 que trata da Demonstração do Valor Adicionado (DVA) regulou a apresentação dessa nova demonstração contábil, exigida a partir da aprovação da Lei nº 11.638/2007, que introduziu o item “V” no artigo 176 da Lei nº 6.404/1976 (Lei das Sociedades por Ações). O Conselho Federal de Contabilidade (CFC) aprovou a NBC T G9 – Demonstração do Valor Adicionado por meio da Resolução nº 1.162/2009, esclarecendo que esta Resolução entra em vigor na data da sua publicação, revogando a Resolução CFC nº 1.010/2005.

Com base no CPC 09 apresenta-se um modelo de DVA para empresas em geral, de modo a estabelecer critérios de elaboração e apresentação da mesma, de forma a evidenciar a riqueza criada pela entidade e sua distribuição em determinado período. Deve ser elaborada de acordo com o CPC 09, e seus dados, na sua grande maioria, são obtidos principalmente a partir da Demonstração do Resultado. Sua apresentação deve acompanhar as demonstrações contábeis divulgadas a cada final de exercício. O modelo, segundo o CPC 09, será apresentado conforme Quadro 1:

Quadro 1 - Modelo DVA para empresas em geral

DESCRIÇÃO	Em milhares de reais 20x1	Em milhares de reais 20x0
1 – RECEITAS		
1.1) Vendas de mercadorias, produtos e serviços		

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

8.3.1 – Juros		
8.3.2 – Aluguéis		
8.3.3 – Outras		
8.4) Remuneração de Capitais Próprios		
8.4.1 – Juros sobre o Capital Próprio		
8.4.2 – Dividendos		
8.4.3 – Lucros retidos / Prejuízo do exercício		
8.4.4 – Participação dos não-controladores nos lucros retidos		

Fonte: Comitê de Procedimentos Contábeis - CPC 09

Conforme estabelece o CPC 09, os modelos apresentados devem ser entendidos como indicativos, e poderá ser utilizado para um maior detalhamento e transparência. O modelo é apresentado para formatos de sociedades separadamente, um para empresas em geral, um modelo para Instituições Financeiras Bancárias, e um terceiro modelo para Seguradoras, adaptado em consonância com a Superintendência de Seguros Privados – Susep.

Conforme De Luca et al. (2009, p. 131):

A análise da posição econômica e financeira das demonstrações contábeis de uma empresa possibilita que sejam tomadas decisões em vários âmbitos, como, por exemplo, relacionadas a liberação de créditos, fornecimento de materiais e mercadorias, continuidade do negócio e investimento em ações de determinada companhia.

A apresentação da DVA é exigida por alguns países onde empresas internacionais desejam se instalar, pois dessa forma, o país que irá sediar a empresa poderá conhecer o retorno que ela dar-lhe-á por meio da previsão do valor adicionado que gerará. Para esses países, o importante não é o que a empresa irá importar, mas sim, o quanto ela vai gerar de riqueza, bem como sua distribuição. A DVA possibilita visualizar, de forma clara, a parte da riqueza que pertence aos sócios, aos terceiros que financiam a entidade, aos funcionários e ao governo (NEVES e VICECONTI, 2002).

Para tanto, a DVA é elaborada em duas partes: na primeira parte é apresentada a geração do valor adicionado e na segunda a distribuição

deste valor. O modelo a seguir foi elaborado pela Universidade de São Paulo (USP), por meio da Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis Atuárias e Financeiras (FIPECAFI):

Quadro 2 - Modelo de Demonstração do Valor Adicionado

DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO	R\$ MIL
DESCRIÇÃO	
1- RECEITAS	
1.1) Venda de mercadorias, produtos e serviços	
1.2) Provisão p/ devedores duvidosos- Reversão (Constituição)	
1.3) Não operacionais	
2- INSUMOS ADQUIRIDOS DE TERCEIROS (Inclui ICMS e IPI)	
2.1) Matérias primas consumidas	
2.2) Custo das mercadorias e serviços vendidos	
2.3) Materiais, energia, serviço 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 TRANSFERENCIA	
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	
8.5) Lucros retidos/prejuízo do exercício	

Fonte: FIPECAFI (2003, p. 453)

De acordo com a FIPECAFI (2003), o primeiro item apresentado no modelo, receitas, é composto pelo valor das vendas, antes da dedução do ICMS e IPI, pelo valor da reversão ou constituição da provisão para devedores duvidosos e pelos valores considerados fora das atividades principais da empresa, denominados não operacionais.

O segundo item, insumos adquiridos de terceiros, é composto por matérias-primas consumidas, por custos das mercadorias e serviços vendidos, por perda ou recuperação de valores ativos e por materiais, energia, serviços de terceiros e outros, além do ICMS e IPI incluídos no momento das compras.

O terceiro item, valor adicionado bruto, representa a diferença entre o primeiro e o segundo item. Já o quarto item, retenções, é composto pela depreciação, pela amortização e pela exaustão contabilizadas no período. O quinto item, por sua vez, representa o valor adicionado líquido produzido pela entidade, que pode ser encontrado da diferença entre o terceiro e o quarto item.

O valor referente à soma do resultado da equivalência patrimonial com as receitas financeiras é denominado valor adicionado recebido em transferência. Este valor ao ser somado ao valor adicionado líquido produzido pela entidade, resulta no valor adicionado total a distribuir, sendo que esta distribuição é evidenciada no oitavo item.

Para Gallizo (1990), a distribuição aos empregados é uma das mais importantes entre os diversos grupos que participam do valor adicionado. A participação dos trabalhadores no valor adicionado compreende todos os gastos efetuados com pessoal, em contrapartida ao trabalho realizado no período. Assim, deve conter os pagamentos feitos diretamente aos empregados, como, por exemplo, os salários, as contribuições de seguridade ou sociais, e quaisquer outras vantagens oferecidas por conta de participar na atividade produtiva da companhia.

Cosenza (2003) afirma que apesar de não ser considerado um dos fatores diretos de produção, o governo também participa na criação de riqueza para a entidade, pois apóia suas atividades produtivas por meio de investimentos em infra-estrutura, incentivos fiscais e subvenções. Os impostos pagos ou devidos pela companhia representam, na riqueza gerada, a remuneração do Estado por seu apoio para que a empresa tenha condições de realizar suas atividades em seu ambiente.

Ainda segundo Cosenza, a distribuição de riqueza aos acionistas evidencia a parcela do lucro destinada àqueles que aplicaram os recursos próprios, reembolsados sob a forma de pagamento de dividendos ou juros sobre o capital próprio, por conta das capitalizações realizadas na empresa.

2.3.1 Utilização da DVA

Kroetz e Cosenza (2004) afirmam que para os empregados e sindicatos, a DVA serve de base para negociações salariais, para comparações entre entidades do mesmo segmento e para estudos do comportamento evolutivo da remuneração ao longo do tempo. Para os governos e instituições, a demonstração possibilita que estes possam efetuar estudos comparativos da carga tributária por setores ou atividades, avaliando quais as categorias que mais contribuem para a formação da receita tributária, resultando disto, reformulações legais como a constituição de impostos seletivos e como o redimensionamento de tributos por regiões. E para os financiadores e credores, a DVA comunica a saúde econômica da entidade e a sua evolução na geração da riqueza.

A DVA pode ser utilizada como fonte de informação pelos empregados, financiadores de recursos, administradores, governo, sócios ou acionistas, sociedade, sindicalistas, fornecedores e clientes. Pode também ser utilizada para diferenciação de carga tributária em setores econômicos diferentes, negociações salariais, análise de projetos de instalação de empresas internacionais, concessão de incentivos fiscais pelos municípios ou estados, análise de crescimento econômico, abertura de linhas de crédito, como auxílio na mensuração do PIB (Produto Interno Bruto), como instrumento de apoio à decisão e controle, dentre outras atividades de interesse público.

2.3.2 Análise por meio de indicadores e da DVA

A característica fundamental da escolha de indicadores, para análise da Demonstração do Valor Adicionado – DVA, é poder fornecer uma visão mais ampla dessa demonstração. Os índices também permitem uma inter-relação entre várias contas das demonstrações contábeis, permitindo uma análise sob vários ângulos.

Matarazzo (1998, p. 153) afirma que, “índice é a relação entre contas ou grupo de contas das Demonstrações Financeiras, que visa evidenciar determinado aspecto da situação econômica ou financeira de uma empresa”.

Silva (2001, p. 228) completa o significado afirmando que, “os índices financeiros [...] têm por objetivo fornecer-nos informações que

não são fáceis de serem visualizadas de forma direta nas demonstrações financeiras”.

Por meio dos índices são estabelecidas relações entre duas grandezas que facilitam a interpretação de alguns dados. Segundo Marion (1998, p. 455), “a apreciação de certas relações ou percentuais é mais significativa (relevante) que a observação de montantes, por si só”.

A DVA, como demonstração que evidencia o montante de valor adicionado gerado pela entidade, constitui-se num elemento que pode revelar o retorno gerado para a sociedade que incentivou um determinado empreendimento por meio de recursos públicos, ou seja, os incentivos fiscais. Rodrigues Jr. (2003) realizou estudo analisando o custo-benefício da concessão de incentivos fiscais em duas empresas do setor têxtil, no estado do Ceará. Os resultados revelaram que o valor adicionado gerado foi em média de cinco a seis vezes o valor do incentivo concedido, além de benefícios adicionais gerados a região na qual se instalaram as empresas. Assim, replica-se este estudo em outras duas empresas, do setor calçadista, que também foram incentivadas e que se instalaram nos municípios de Sobral e Horizonte, no Ceará.

De um modo geral, o que se pretende, com os indicadores apresentados neste trabalho, é evidenciar alguns aspectos relevantes da DVA e poder extrair dela um número cada vez maior de informações. A seguir, são apresentados alguns índices (enumerados de 1 a 8), elaborados para uma análise e interpretação específica da Demonstração do Valor Adicionado – DVA (modelo FIPECAFI). Os dados para a elaboração dos indicadores são extraídos da própria Demonstração do Valor Adicionado – DVA e das Demonstrações Contábeis de modo geral, de acordo com a informação necessária.

1. Participações no valor adicionado total

Os índices demonstrados, a seguir (1.1 a 1.4), indicam, respectivamente, qual o percentual de participação de empregados, governos, terceiros e acionistas no valor adicionado total a distribuir (DALMÁCIO, RANGEL e NOSSA, 2003).

1.1 Participação de Empregados no Valor Adicionado (PEVA)

$PEVA = \frac{VADE}{VAT} \times 100$	VADE = Valor adicionado distribuído aos empregados VAT = Valor adicionado total a
--------------------------------------	--

	distribuir
--	------------

Este indicador serve para avaliar o percentual do Valor Adicionado Total a Distribuir que foi destinado aos empregados em um determinado período de tempo de acordo com a Demonstração do Valor Adicionado.

1.2 Participação de Governos no Valor Adicionado (PGVA)

$PGVA = \frac{VADG}{VAT} \times 100$	VADG = Valor adicionado distribuído aos governos VAT = Valor adicionado total a distribuir
--------------------------------------	---

Este indicador serve para avaliar o percentual do Valor Adicionado Total a Distribuir que foi destinado ao Governo.

1.3 Participação de Terceiros no Valor Adicionado (PTVA)

$PTVA = \frac{VADT}{VAT} \times 100$	VADT = Valor adicionado distribuído aos terceiros VAT = Valor adicionado total a distribuir
--------------------------------------	--

Este indicador serve para medir o quanto do Valor Adicionado Total a Distribuir é proveniente de recebimento de terceiros.

1.4 Participação de Acionistas no Valor Adicionado (PAVA)

$PAVA = \frac{VADA}{VAT} \times 100$	VADA = Valor adicionado distribuído aos acionistas VAT = Valor adicionado total a distribuir
--------------------------------------	---

Este indicador serve para medir o quanto do Valor Adicionado Total a Distribuir é proveniente de recebimento de acionistas.

Por meio dos indicadores citados nos itens 1.1 a 1.4, potenciais usuários da DVA, como empregados, governos, terceiros (instituições financeiras e fornecedores) e acionistas podem verificar o percentual de suas participações no total do valor adicionado a distribuir pelas empresas.

2. Grau de Retenção do Valor Adicionado (GRVA)

$\text{GRVA} = \frac{\text{LR}}{\text{VAT}} \times 100$	LR = Lucros retidos VAT = Valor adicionado total a distribuir
---	--

Este índice indica qual o percentual de retenção do valor adicionado sob a forma de lucros retidos. Poderá, também, indicar qual o percentual de riqueza gerada será agregado ao capital próprio.

3. Grau de Capacidade de Produzir Riqueza (GCPR)

$\text{GCPR} = \frac{\text{VALPE}}{\text{VAT}} \times 100$	VALPE = Valor adicionado líquido produzido pela entidade VAT = Valor adicionado total a distribuir
--	---

Este índice indica a real capacidade da entidade em produzir riqueza.

4. Grau de Riqueza Recebida em Transferência (GRRT)

$\text{GRRT} = \frac{\text{VART}}{\text{VATD}} \times 100$	VART = Valor adicionado recebido em transferência VAT = Valor adicionado total a distribuir
--	--

Este índice indica qual o percentual de riqueza recebida em transferência pela entidade.

5. Grau de Contribuição na Formação de Riqueza de Outras Entidades (GCFROE)

$\text{GCFROE} = \frac{\text{IAT} + \text{Rt}}{\text{Rc}} \times 100$	IAT = Insumos adquiridos de terceiros Rt = Retenções Rc = Receitas
---	--

Este índice indica qual o percentual de contribuição de uma entidade na formação de riqueza de outras entidades, ou seja, indicará quanto da riqueza gerada pela entidade está sendo transferida para outras entidades.

6. Grau de Participação dos Empregados na Riqueza Gerada (GPERG)

$\text{GPERG} = \frac{\text{VALPE}}{\text{QE}}$	VALPE = Valor adicionado líquido produzido pela entidade QE = Quantidade de empregados
---	---

Este índice indica qual a contribuição per capita dos empregados de uma entidade na riqueza por ela gerada.

7. Grau de Contribuição dos Ativos na Geração de Riqueza (GCAGR)

$\text{GCAGR} = \frac{\text{VAT}}{\text{AT}} \times 100$	VAT = Valor adicionado total AT = Ativo total
--	--

Este índice indica qual o percentual de contribuição dos ativos na geração de riqueza de uma entidade.

8. Grau de Contribuição do Patrimônio Líquido na Geração de Riqueza (GCPLGR)

$\text{GCPLGR} = \frac{\text{VAT}}{\text{PL}} \times 100$	VAT = Valor adicionado total PL = Patrimônio líquido
---	---

Este índice indica qual o potencial do capital próprio para geração de riqueza de uma entidade.

Segundo Marion (1998, p.455), “ a apreciação de certas relações ou percentuais é mais significativa (relevante) que a observação de montantes, por si só”. Dessa forma, o estudo, por meio de índices, são estabelecidas relações entre duas ou mais grandezas, que facilitam a interpretação de alguns dados.

Neste contexto, a DVA surge como instrumento 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.

2.4 INCENTIVOS FISCAIS

A teoria dos incentivos fiscais se constrói e desenvolve-se com base na doutrina chamada de função extrafiscal ou extrafiscalidade. Dessa forma, quando a atividade fiscal do Estado é reduzida setorialmente no intuito de estimular ou desestimular certas atividades, grupos, prestigiar determinadas situações ou valores juridicamente protegidos social, cultural e economicamente valiosos têm-se a teoria dos incentivos fiscais.

Diniz e Fortes (2007) asseveram que, no âmbito das decisões do Superior Tribunal de Justiça, a conceituação de incentivo fiscal não é rigorosa e alguns termos são tratados como sinônimos:

Incentivo, incentivo fiscal, benefício fiscal e isenção não se confundem: incentivo é o meio pelo qual o Estado busca concretizar as finalidades da ordem econômica, dispostas no art. 170 da CF, sempre em prol do bem comum mediante a vinculação do administrado a deveres e obrigações legalmente estabelecidas; incentivo fiscal é espécie do gênero “incentivo”, o qual alcança as obrigações tributárias, ao alterar ou mutilar a regra matriz de incidência, acarretando redução da prestação tributária, visando ao fomento geral, regional ou setorial, em busca do bem comum; benefício fiscal é a vantagem atribuídas a certos contribuintes, sem vinculação as obrigações contraprestacionais; e, por fim, isenção é o meio pelo qual o Estado exonera o contribuinte, total ou parcialmente, de determinada obrigação tributária, atacando a regra matriz do tributo, sem todavia, circulá-lo diretamente a certa contrapartida.

O bom desempenho do governo, em um contexto macroeconômico, está intimamente ligado ao curso da atividade empresarial, onde esses elementos (Estado e Empresa) se inter-relacionam, um influenciando o outro. Neste cenário, destaca-se a importância dos incentivos fiscais concedidos pelo governo na esfera estadual e federal, para as organizações beneficiárias desses incentivos,

haja vista seus patrimônios serem diretamente afetados por essas variáveis, materializando-se nas demonstrações evidenciadas pela contabilidade. (DE LUCA e LIMA, 2007).

Amaral Filho (2001) defende que a concessão de benefícios fiscais justifica-se quando estes são concedidos proporcionalmente à defasagem na capacidade da localidade de melhor prover bens públicos e privados.

Segundo Taveira (2009), as políticas governamentais são programas delineados, gerenciados e concedidos pelos governos (União, Estados, DF e Municípios) com o intuito de incrementar operações, atrair investimentos para determinadas regiões menos desenvolvidas e financiar a promoção de atividades de interesse público. De acordo com estudo realizado pela Confederação Nacional da Indústria (1998), em parceria com as Federações Estaduais de Indústrias e Secretarias Estaduais, destaca-se que os principais benefícios concedidos pelos governos estaduais às empresas industriais são de ordem fiscal, financeira e estímulos para infraestrutura.

Tratando de legalidade das políticas governamentais, dentre as inovações da Lei nº. 11.638/2007 destaca-se a revogação da reserva de capital “Doações e Subvenções para Investimentos”. Essa alteração impacta na forma de registro contábil das Subvenções e Assistências Governamentais (SAGs), que deixam de ser reconhecidas como Reserva, no Patrimônio Líquido, para serem contabilizadas em conta de Resultado do Exercício, conforme nova ordem legal. Iudícibus et al (2010) salientam que isso não significa que as SAGs vão para o Resultado da mesma forma e nos mesmos períodos como anteriormente eram reconhecidas diretamente no Patrimônio Líquido, devendo ser reconhecidas no Resultado somente quando atendidas todas as condições de reconhecimento de qualquer receita. Nogueira Júnior, Jucá e Macedo (2010, p. 7) comentam que “essa nova prática de reconhecimento passa a produzir uma aproximação na relação lucro-caixa”.

Iudícibus et al (2010) afirmam que, para algumas empresas, as operações que envolvem políticas governamentais são significativas no Resultado do Exercício, o que pode ser relevante na análise do desempenho econômico empresarial.

2.4.1 Evolução dos incentivos fiscais

Uma política de incentivos fiscais brasileira, conforme Maciel (2010), constitui-se a partir de dezenas, ou mesmo centenas, de políticas públicas direcionadas a setores econômicos, regiões geográficas e outras inúmeras finalidades sociais, delineadas por disposições legislativas de todos os entes políticos dos três níveis da federação brasileira.

De acordo com o Ministério de Integração Nacional (2011), do Governo Federal, no governo do Presidente Juscelino Kubitschek foi criado o Grupo de Trabalho para o Desenvolvimento do Nordeste - GTDN, em 14 de dezembro de 1956. Este grupo passou a pensar o Nordeste, o planejamento no Brasil e as estruturas do Estado que suportassem as proposições, tal estudo transcendeu os problemas regionais já naquela época. Foi em 27 de junho de 1963, por meio da Lei nº 4.239, que surgiram as primeiras formas de incentivos fiscais especiais, de isenção e redução de Imposto de Renda para as empresas que pretendessem se instalar ou manterem-se instaladas naquela região, nas formas apresentadas nos artigos 13 e 14, ocorrendo a materialização dos primeiros instrumentos de desenvolvimento regional, como forma de instrumento de política para a então criada Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE).

Vale salientar que:

Os Incentivos Fiscais (isenção, redução e reinvestimento do Imposto sobre a Renda e adicionais não restituíveis incidentes sobre os resultados operacionais das empresas) foram criados para efetivar as políticas em comento, respectivamente na Amazônia Legal, na Região Nordeste e no norte dos Estados do Espírito Santo e Minas Gerais. Esses Incentivos objetivavam promover o Desenvolvimento Regional, hoje estimulando o crescimento de microrregiões e setores da economia considerados prioritários pelo Poder Executivo (MINISTÉRIO DE INTEGRAÇÃO NACIONAL, 2011)

Há casos em que os incentivos fiscais perduram por várias décadas, como os destinados à Zona Franca de Manaus. Há outros, porém, cujas vigências têm sido de meses, ou poucos anos, como boa parte das isenções concedidas no âmbito do IPI a setores específicos da

indústria ou do IOF, os quais visam atender a objetivos conjunturais de política econômica.

Ao longo de alguns governos acentuou-se uma tendência iniciada alguns anos antes, na qual incentivos fiscais passaram a ser concedidos por meio de regimes especiais de tributação, alguns como instrumentos de política industrial e de desenvolvimento regional, além de diversos outros casos pontuais e não integrados a uma política mais abrangente e permanente.

Dois fatores tornam o esforço de mensuração aqui desejado especialmente complexo. Um primeiro diz respeito ao caráter intrínseco e multidimensional dos incentivos fiscais, que servem a múltiplos fins e tem como inerente a eles a repercussão de seus benefícios, de forma diferenciada, entre uma cadeia de pessoas, atividades econômicas e sociais e regiões.

Outro fator que dificulta a execução do diagnóstico é a pouca e assistemática divulgação dos dados relativos às renúncias tributárias. Apenas a previsão, e não o efetivo desembolso, de alguns incentivos fiscais federais são divulgados pela Secretaria da Receita Federal do Brasil, que elabora anualmente o Demonstrativo dos Gastos Tributários – DGT. Contudo, outros tantos incentivos, como a maior parte dos que são concedidos no âmbito do IPI, não estão incluídos nesse demonstrativo e não são objeto de controle permanente, tanto no que se refere ao volume de renúncia quanto aos seus resultados efetivos.

2.4.2 Incentivos fiscais e desenvolvimento econômico e regional no Brasil

Entre as décadas de 1930 e 1980 o governo federal empreendeu um conjunto de políticas visando desenvolver o parque industrial brasileiro – que ficou conhecido como industrialização por substituição de importações (ISI) – onde a ação estatal favoreceu o surgimento de uma indústria nascente, seja diretamente com a criação de grandes empresas estatais, seja por meio de indústrias brasileiras de capital nacional ou internacional, viabilizadas por incentivos fiscais, financeiros e cambiais, ou mesmo por medidas protecionistas que dificultavam a venda de produtos estrangeiros no mercado interno.

Somente a partir do amplo conjunto de reformas institucionais realizadas ao longo da década de 1960 o sistema tributário passou a ter papel preponderante no processo de substituição de importações. Além

dos incentivos fiscais direcionados ao desenvolvimento regional e setorial interno e às exportações, foram instituídos incentivos fiscais para beneficiar a importação de bens de capital, que visassem o desenvolvimento do complexo industrial brasileiro e permitissem a progressiva substituição de importações.

Em 1988, com a edição de nova Constituição Federal, os produtos semielaborados foram incluídos na base de cálculo do ICMS e os Estados passaram a ter direito de definir as alíquotas para os diferentes setores e produtos.

Diante do contexto apresentado o Quadro 3 demonstra alguns dos incentivos fiscais e políticas fiscais concedidas no Brasil no decorrer dos anos, por meio das diferenciadas instâncias governamentais:

Quadro 3 - Incentivos fiscais no Brasil

Período	Programa	Objetivo
1985	Programa de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico – PADCT	Favorecer uma maior aproximação entre o setor produtivo e o sistema de ciência e tecnologia
1988	Nova Política Industrial	Formalmente é revertido o modelo substitutivo de importações, no que tange à sua política tributária
1991	Lei 8.248/91 - Nova Lei da Informática	Concedeu isenção do IPI a empresas do setor de informática e de automação, compensando de certa forma as empresas do setor instaladas fora da Zona Franca de Manaus.
1993	Lei 8.661/93, instituiu o Programa de Desenvolvimento Tecnológico Industrial – PDTI e o Programa de Desenvolvimento Tecnológico Agropecuário – PDTA	Visava conceder variados incentivos fiscais às empresas que realizassem pesquisa tecnológica. Esses programas, apesar das expectativas envolvidas, tiveram sua abrangência bastante limitada.
1998	Lei nº 9.808/1998	Define Diretrizes e incentivos fiscais para o desenvolvimento regional.
2000-2002	Leis 9.990/00, 10.147/00 e 10.485/02	Estabeleceram regimes especiais de tributação monofásica do Pis e da Cofins, respectivamente, para os segmentos

		econômicos da comercialização de petróleo e seus derivados e álcool; farmacêutico e de cosméticos; e automobilístico.
2002	Decreto nº 4.213/2002	Define os Setores da Economia Prioritários para o Desenvolvimento Regional, nas Áreas de atuação da extinta SUDENE, e dá outras providências.
2002	Decreto nº 4.212/2002	Define os Setores da Economia Prioritários para o Desenvolvimento Regional, nas Áreas de atuação da extinta SUDAM, e dá outras providências.
2002-2005	Leis 10.637/02 e 11.196/05	Alterações que reformularam os incentivos da Lei 8.661/93 e os aperfeiçoaram, com vistas a torná-los mais eficazes como peças de um almejado Sistema Nacional de Inovação.
2003	Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior – PITCE	Prioriza à inovação tecnológica (semicondutores, bens de capital, software e fármacos e medicamentos, biotecnologia, nanotecnologia e biomassa e energias renováveis).
2004	A Lei 11.051/04	Cronograma de apropriação de créditos do PIS e da Cofins, incidentes sobre máquinas e equipamentos destinados ao processo industrial, para dois anos, em vez do prazo de quatro até então vigente, e permitiu o uso da depreciação acelerada, para efeito de cálculo da CSLL.
2004	Lei 11.033/04	Criou o Reporto, que concedeu isenção de IPI, imposto de importação, PIS e Cofins para empresas do setor portuário.
2004	Lei nº 10.893/2004	Dispõe sobre o Adicional ao Frete para a Renovação da Marinha Mercante - AFRMM e o Fundo da Marinha Mercante - FMM, e dá outras providências.
2005	Lei 11.196/05 – Lei do bem	Já a Lei do Bem criou os regimes Recap e Repes, que dão isenção de PIS e de Cofins: no caso do Recap, são desonerados máquinas e equipamentos adquiridos por empresas exportadoras; e, do Repes, bens e serviços adquiridos por empresas que exportem serviços de tecnologia.
2005	Lei 11.196/05 –	Justificado pelo ideário político associado à

	Programa Computador p/ Todos; Prouni – Programa Universidade p/ Todos	emergência da sociedade do conhecimento
2006	Decreto nº 5.988/2006	Dispõe sobre o art. 31 da Lei nº 11.196, de 21 de novembro de 2005, que instituiu depreciação acelerada incentivada e desconto da Contribuição para o PIS/PASEP e da COFINS, no prazo de doze meses, para aquisições de bens de capital efetuadas por pessoas jurídicas estabelecidas em microrregiões menos favorecidas das áreas de atuação das extintas SUDENE e SUDAM.
2007	Plano de Aceleração do Crescimento – PAC cria o Regime Especial de Incentivos para o Desenvolvimento da Infraestrutura – Reidi	Concede relevante isenção de PIS e Cofins – cerca de R\$ 1,5 bilhão em 2009, a 12º maior renúncia individual da União – na aquisição de máquinas, equipamentos e materiais de construção, e na prestação de serviços direcionados a empresas dos setores de energia, saneamento e transporte.
2007	PAC criou ainda o Padis e o PATVD - Lei 11.484/07	Concede isenção de vários tributos – PIS, Cofins, IPI e Cide –, respectivamente, para empresas fabricantes de semicondutores e de equipamentos para TV Digital.
2007	Lei Complementar nº 124/2007	Institui, na forma do art. 43 da Constituição Federal, a Superintendência do Desenvolvimento da Amazônia - SUDAM; estabelece sua composição, natureza jurídica, objetivos, área de competência e instrumentos de ação; dispõe sobre o Fundo de Desenvolvimento da Amazônia - FDA; altera a Medida Provisória no 2.157-5, de 24/08/2001; revoga a Lei Complementar no 67, de 13/06/1991; e dá outras providências.
2007	Lei Complementar nº 125/2007	Institui, na forma do art. 43 da Constituição Federal, a Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste - SUDENE; estabelece sua composição, natureza jurídica, objetivos, áreas de atuação,

		instrumentos de ação; altera a Lei no 7.827, de 27 de setembro de 1989, e a Medida Provisória no 2.156, de 24 de agosto de 2001; revoga a Lei Complementar no 66, de 12 de junho de 1991; e dá outras providências
2008	Lei 11.774/08	Inclusão do segmento ferroviário no Reporto; redução do prazo para a utilização de créditos de PIS/Cofins na aquisição de bens de capital, de 24 para 12 meses; depreciação acelerada de máquinas e equipamentos para setores de bens de capital e automobilístico; depreciação imediata de máquinas e equipamentos utilizados nas atividades de pesquisa e desenvolvimento; renovação da depreciação acelerada prevista pela Lei 11.051/2004; e flexibilização dos critérios de enquadramento no Repes e no Recap.
2011	Decreto nº 7.472/2011	Cria a Secretaria de Fundos Regionais e Incentivos Fiscais (SFRI/MI)
2011	Decreto nº 7.603/2011	Regulamenta as condições para aprovação dos projetos de investimento considerados como prioritários na área de infraestrutura ou de produção econômica intensiva em pesquisa, desenvolvimento e inovação, para efeito do art. 2º da Lei no 12.431, de 24 de junho de 2011, e dá outras providências.
2013	Portaria nº 283/2013	Aprova a consolidação do Regulamento dos Incentivos Fiscais comuns às Regiões da Amazônia e do Nordeste, administrados pelas Superintendência de Desenvolvimento da Amazônia - SUDAM e Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste - SUDENE.
2013	Portaria nº 528/2012	Estabelece o procedimento de aprovação dos projetos de investimento considerados como prioritários em logística e transporte, mobilidade urbana, energia, telecomunicações, radiodifusão, saneamento básico e irrigação no âmbito do Ministério da Integração Nacional, para

		efeito do Decreto nº 7.603, de 9/11/2011.
2014	Decreto nº 8.257/2014	Regulamenta dispositivos da Lei nº 10.893, de 13 de julho de 2004, que dispõe sobre o Adicional ao Frete para a Renovação da Marinha Mercante - AFRMM e o Fundo de Marinha Mercante - FMM, e dá outras providências.

Fonte: Adaptado do Portal da Legislação do Governo Federal (2015)

Cabe lembrar que no Quadro 3 são citados incentivos fiscais concedidos em sua maioria a âmbito federal, pois nas esferas estaduais e municipais, respectivamente, cada ente pode estar legislando criando demasiados programas de incentivos não considerados de suma importância para este trabalho e, portanto, não reportados.

2.4.3 Incentivos fiscais e seu custo-benefício

Segundo o Instituto de Pesquisa e Estratégia Econômica do Ceará (IPECE, 2003), em mundo de concorrência perfeita, a concessão de incentivos fiscais, para atração de investimentos, por parte de qualquer localidade, pode sim provocar um desequilíbrio, que se distinguiria por uma prática monopolística (no caso de uma) ou oligopolista (no caso de algumas localidades).

A definição em torno do quanto oferecer de incentivo a um determinado projeto de investimento não é uma tarefa fácil para as autoridades públicas locais. Pressionados pelas necessidades, variavelmente desprovidos de conhecimento técnico, ou contaminados pelo clima de generosidade, muitas vezes os governos locais acabam transformando os incentivos fiscais em verdadeiros fomentadores do capitalismo de camaradagem, o que pode facilmente desencadear o processo de fracasso do sistema de incentivos. Para que isso seja evitado, é necessário, pelo menos, que se conheçam as principais fontes responsáveis pela definição do prêmio do incentivo a ser concedido para a empresa. A rigor, não há nenhuma fórmula que seja capaz de precisar o “valor justo” que um projeto deve receber como prêmio de incentivo (IPECE, 2003).

O desequilíbrio é observado quando, ao conceder incentivo fiscal aos investimentos, a localidade que o confere, causa sobre seus vizinhos uma externalidade negativa que só pode ser corrigido com a generalização da mesma prática. Quando este movimento se realiza repetitivamente, pode levar ao aprofundamento das concessões, até levar a uma “guerra fiscal”, situação na qual nem há cooperação nem há consolidação fiscal. Dessa forma, os argumentos contrários à concorrência fiscal entre os estados encontram sua legitimidade (AMARAL FILHO, 2001). Entretanto, o mundo vivido pelas localidades, em geral, e pelas economias estaduais brasileiras, em particular, está muito longe da concorrência perfeita.

Segundo Amaral Filho (2001), dada uma certa restrição orçamentária, entende-se que há, no mínimo, três fontes de influência sobre essa definição: (i) A concorrência fiscal estabelecida entre as localidades, ou os estados; (ii) A relação entre os custos relativos e (iii) A relação custo-benefício.

(i) Princípio da concorrência: no Brasil, na década de 1990, a abertura comercial conjugada com a defasagem cambial encarregaram-se de adicionar mais combustível à concorrência entre os estados por investimentos. O princípio da concorrência pode contribuir para a organização e a dinamização da oferta de fatores dentro de cada localidade, e entre as localidades, contribuindo, assim, para o aumento do bem-estar. Por meio da concorrência também pode ocasionar o processo de descentralização que tem com causa um deslocamento parcial das políticas industrial e de desenvolvimento regional, do governo central para os governos locais e estaduais. No Brasil, verifica-se que as transferências constitucionais, referentes às compensações federais, somadas aos Fundos Constitucionais para investimentos, não são suficientes para a redução das desigualdades regionais, necessitando, conseqüentemente, de um papel mais ativo dos ministérios, uma presença mais orgânica do governo federal nas regiões atrasadas, exatamente com a finalidade de buscar a coordenação entre os entes federados e a equalização regional. Deste modo, no exercício da autonomia, é fundamental que os estados brasileiros mantenham uma margem de possibilidade para que continuem a oferecer incentivos fiscais, entretanto explorada dentro de um ambiente mais cooperativo e complementar, de maneira que a concorrência não elimine a possibilidade da cooperação. Para isso, não basta que os estados fiquem sujeitos a “códigos de conduta” estabelecidos por eles próprios ou por

instâncias superiores, evitando a “guerra fiscal”, mas é necessário que tomem iniciativas com o fim de estruturar competências locais que sejam capazes de aprofundar e dominar o conhecimento sobre as vantagens comparativas e competitivas das suas economias. Em decorrência disso, cada estado saberá buscar o que é útil e necessário para as necessidades específicas das suas estruturas internas, e assim poder valorizá-las.

(ii) Princípio dos custos relativos: uma possível definição em torno do quanto oferecer de incentivo a um projeto é começar perguntando quanto custa à empresa produzir o seu produto em um determinado local. Com base na tradicional escola alemã de localização industrial, o caminho viável para se atingir essa resposta é estabelecer algumas variáveis possíveis de serem quantificáveis, e neste caso não resta outro caminho senão escolher aquelas variáveis responsáveis pela formação do custo total e unitário de produção além dos custos de transporte, responsável pelo deslocamento das matérias-primas e insumos assim como dos produtos finais (IPECE, 2003). Pode-se dizer que, a soma dos custos variáveis e fixos independe da distância entre o local de produção e os mercados enquanto o custo de transporte é uma função direta da distância, em relação aos mercados. De maneira que, quanto mais distante a produção dos mercados mais elevado será o custo unitário de produção para a empresa.

(iii) Princípio do custo-benefício, em relação ao projeto: os projetos de investimentos são distintos entre si, não só pelo volume do investimento, mas pelos impactos causados na economia local. Deste modo, o governo deve estabelecer critérios objetivos, capazes de fazer essa distinção, ao mesmo tempo traduzi-la em prêmios diferenciados de acordo com a estratégia de desenvolvimento local. Em consonância com essa estratégia, o governo estaria disposto a assumir custos mais elevados para aqueles projetos que aportarem o máximo de benefícios, seja quanto à intensificação da densidade industrial, seja quanto à geração de emprego e massa salarial ou, se quiser ainda, quanto a outros tipos de variáveis que o governo considerar importantes para a sua estratégia. Em relação aos custos, os argumentos alertam para o desvio dos gastos públicos, dos altos custos dos empregos gerados pelas empresas incentivadas e dos incentivos excessivos concedidos às empresas; do lado dos benefícios, os argumentos, com frequência, privilegiam os ganhos tecnológicos, a aprendizagem dos trabalhadores, o ambiente empresarial, a geração de emprego e renda etc.

Se a definição do quanto conceder de incentivo não é um empreendimento fácil, a escolha do projeto de investimento a ser incentivado não é menos difícil. Ela constitui um dos pontos mais complicados de uma política industrial ou, mais especificamente, de uma política de incentivos fiscais, dado que a escolha de um projeto ocorre em detrimento de outros projetos. [...] De toda maneira, a eficácia da escolha dependerá em grande parte dos objetivos fixados pelo governo em relação ao que pretende desenvolver para a economia local, pretensão essa que pode variar de uma estratégia que visa a densidade industrial ou simplesmente a expansão da oferta de emprego, ou a combinação das duas (AMARAL FILHO, 2001).

Desta maneira, no tocante aos benefícios, se o governo se esforçar para providenciar marcos regulatórios adequados, construir uma rede de infraestrutura específica para permitir o fluxo de novos bens e serviços e reestruturar a rede de ensino, formação profissional e pesquisa, pode atender à estratégia nacional de correção dos desequilíbrios regionais.

Amaral Filho (2001), defende que “um bom sistema de concessão de incentivos públicos às empresas deve conter alguns princípios básicos, a saber: ser socialmente transparente, competitivo em relação aos outros sistemas e sustentável financeiramente”.

2.5 SETOR CALÇADISTA

O processo de desenvolvimento econômico da indústria calçadista brasileira iniciou no Rio Grande do Sul, com a chegada dos primeiros imigrantes alemães, em junho de 1824. Nas últimas quatro décadas, o Brasil tem representado um importante papel na história do calçado. O maior país da América Latina é um dos mais destacados fabricantes de manufaturados de couro, detendo o terceiro lugar no ranking dos maiores produtores mundiais, tendo importante participação na fatia de calçados que aliam qualidade e design a preços competitivos. O Brasil é o terceiro maior produtor em nível mundial, com mais de 900 milhões de pares produzidos ao ano, ficando atrás, somente, da China e Índia (ABICALÇADOS, 2015).

Em termos de consumo, a China lidera o ranking com 3,67 bilhões de pares adquiridos ao ano. Os Estados Unidos aparecem na segunda colocação, com um consumo anual de 2,28 bilhões de pares, seguido por Índia (2,068 bilhões de pares), Brasil (816 milhões de pares), Japão (674 milhões de pares), Indonésia (540 milhões de pares), Reino Unido (447 milhões de pares), Rússia (434 milhões de pares) e França (402 milhões de pares) ABICALÇADOS, 2014).

O perfil da indústria nacional, ainda segundo a ABICALÇADOS (2014), produz mais de 900 milhões de pares por ano, sendo que: exportou 122 milhões de pares em 2013; gerou US\$ 1,1 bilhão com as exportações em 2013; 150 países compraram calçados do Brasil no mesmo ano. Em 2015, o principal importador de calçados brasileiros é os Estados Unidos, seguido pela Argentina, Bolívia e Paraguai. O parque calçadista brasileiro é formado por mais de oito mil empresas e emprega diretamente 353 mil pessoas. Os dois principais exportadores de calçados para o Brasil, são Vietnã e Indonésia.

De acordo com estudo de Francischini e Azevedo (2003), que buscaram identificar as estratégias das empresas do setor calçadista diante do novo mercado competitivo, um dos fatores que acirrou a concorrência e trouxe queda no volume das exportações das empresas brasileiras foi trazida pelos calçados chineses. Para Loureiro, Gallon e De Luca (2011) realizando estudo para evidenciar a relação entre incentivos e rentabilidade das maiores empresas brasileiras, constatou-se que o setor têxtil está entre os quatro setores que mais foram beneficiados por incentivos governamentais em 2008 e 2009.

Para Garcia *et al* (2005) do ponto de vista de produção, as indústrias calçadistas precisam ser capazes de ajustar-se muito rapidamente as mudanças, sejam elas impostas pela concorrência interna ou externa, no que tange qualidade, inovação, desenvolvimento de novos produtos, para atingir uma inserção diferenciada no mercado.

De acordo com Kronbauer *et al* (2011), as empresas calçadistas incentivadas retornam à sociedade local um valor adicionado superior ao investido pelo governo a título de incentivo fiscal. Os municípios onde estas empresas se instalaram, registraram um aumento de arrecadação, podendo-se relacionar à política de concessão de incentivos fiscais que atraíram a instalação das empresas objeto do estudo. Percebeu-se também, que as empresas possuem uma situação financeira e econômica estável, ou seja, empresas e municípios obtiveram benefícios com a política de concessão de incentivos fiscais.

Dados do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE, 2015) apontam a quarta queda consecutiva nos empregos da indústria calçadista ao longo de 2014. Somente em agosto, o saldo CAGED (empregados contratados menos empregados demitidos) ficou negativo em 3,5 mil postos. Desde maio, quando o nível vem caindo, o acumulado já aponta para a perda de 11,4 mil postos de trabalho.

Uma das principais importadoras de calçados brasileiros, a Argentina, está gerando um impasse comercial que está longe do fim. Conforme mais recente levantamento da Abicalçados, atualmente 368,3 mil pares - o que equivale a US\$ 6,1 milhões já negociados estão com licenças pendentes para entrar em solo argentino. Desses, 81 mil são calçados prontos, 66 mil em processo de produção e 212,6 mil a produzir. A Abicalçados vem reforçando a necessidade de criação de uma linha de financiamento do Governo Federal para a estabilização do comércio com a Argentina, além de garantir o fluxo de pagamentos aos exportadores brasileiros e a repetição de pedidos.

Diante deste contexto, é apresentado o histórico das empresas calçadistas listadas na BM&FBovespa (setor consumo cíclico, subsetor tecidos, vestuário e calçados, segmento calçadista) que serviram de base para o desenvolvimento deste estudo.

2.6 ESTUDOS CORRELATOS APLICADOS A TEMÁTICA

Goularti (2013), em seu estudo, descreveu e analisou a política de incentivos fiscais em Santa Catarina a partir do Programa de Desenvolvimento da Empresa Catarinense (Prodec). Elaborou esquematização cronológica em três etapas: i) alterações legislativas (1988 a 1997); ii) adequações (1998 a 2005); e iii) reestruturação (2006 a 2012). Na segunda parte discutiu-se o processo de centralização, concentração e produção de desigualdades fomentando assim o desenvolvimento desigual. Como resultados evidenciou que em 25 anos o Prodec liberou R\$ 13.506 bilhões, 15 empresas respondem por 50,4% das liberações, sendo dessas nove de origem catarinense, quatro nacionais e duas multinacionais. A região Nordeste do Estado obteve a maior participação com 39,3%, seguida do Vale do Itajaí com 16,7%, Planalto Norte com 14%, Grande Oeste com 9,6%, Região Serrana com 9,1%, Sul do Estado com 6,7% e Grande Florianópolis com 4,7%. É possível identificar que a sua distribuição espacial é desigual. Segundo as determinações da divisão inter-regional do trabalho, no seu conjunto

os incentivos fiscais enquanto um instrumento do capitalismo tem como o destino promover a acumulação, e esse é o seu sentido, maximizar o lucro do empresário para aumentar o grau de acumulação. Para concluir, uma das características da formação econômica de Santa Catarina é a presença do capital de origem local. Contudo, no contexto da política neoliberal, a questão levantada é se hoje os incentivos usufruídos pelo capital instalado em Santa Catarina ainda são nacionais ou não.

Santos, Rangel e Hein (2009), buscaram identificar o nível de correlação canônica entre os indicadores tradicionais e o modelo Fleuriet na avaliação do capital de giro das empresas têxteis. Realizou-se pesquisa descritiva com abordagem quantitativa, como amostra foram selecionadas 20 empresas brasileiras listadas na Bovespa que possuem com o código de atividade no cadastro da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) a expressão “1050 - têxtil e vestuário”. Os dados foram coletados nos relatórios contábeis enviados pelas empresas à CVM, referente ao período de 2006 a 2008. Os autores afirmam que, não há necessidade de proceder à análise de indicadores tradicionais de desempenho acrescido da análise dinâmica de capital de giro, sendo possível efetuar uma análise apenas, visto que os dois grupos possuem uma forte correlação. Neste caso, recomendou-se a análise dinâmica do capital de giro, uma vez que considera o dinamismo das operações nas organizações.

O estudo de Formigoni (2008), buscou avaliar os efeitos fiscais sobre a estrutura de capital e a rentabilidade das companhias abertas brasileiras não financeiras. Utilizou-se do método quantitativo, do tipo descritivo-longitudinal e transversal. Amostra foi composta por aquelas que tem ações negociadas na Bovespa, totalizando 590 empresas, perfazendo um número potencial de registros contábeis de 7670 no período de 1995 a 2007, coletados na econômica. Foram realizados: teste U de Mann-Whitney com utilização de Homogeneidade (Homals); e realização do procedimento GLM Univariate. Os resultados do estudo sugerem não haver correlação estatisticamente significativa entre incentivo fiscal e indicadores de estrutura de capital. Por outro lado, identificou-se correlação estatisticamente significativa entre incentivo fiscal e rentabilidade das empresas.

No estudo de Freitas (2014), o objetivo foi analisar o impacto dos incentivos fiscais do setor têxtil das pequenas e médias empresas da região serrana do estado do Rio de Janeiro por meio da visão de seus gestores e dos indicadores econômicos. Estudo de campo no qual os

gestores das PME do setor têxtil da região serrana do estado do Rio de Janeiro responderam um questionário composto por dezoito perguntas e as respostas foram comparadas a um cálculo de estimativa de renúncia entre o Lucro Presumido e o SIMPLES Nacional. Como resultados verificou-se a não efetividade dos incentivos fiscais no seu principal papel de geração de emprego e renda e uma sensação de insuficiência, desconhecimento e, conseqüentemente, falta de transparência em relação aos incentivos fiscais disponíveis e concedidos especificamente para o setor ou região, na percepção dos gestores das PME.

O estudo de Aragão (2005) buscou investigar o impacto social dos benefícios, não apenas em relação a política de desenvolvimento econômico implantada no Estado nos últimos anos (1995 a 2003), mas na sociedade. Realizou-se investigação empírica em Maranguape, município localizado na região metropolitana de Fortaleza, distante 26 km da capital. Os resultados apontam que, a instalação destes investimentos proporcionou muito mais vantagens às indústrias do que propriamente a população envolvida nestes setores. Pelo menos, dentro de um contexto mais otimista, seria sensato rever principalmente os percentuais liberados, estabelecendo-se regras mais acessíveis ao Estado, reduzindo um pouco os efeitos da renúncia fiscal. Associado a isto é fundamental o fortalecimento de lideranças sindicais, com visão mais crítica e independente, permitindo assim a ampliação de conquistas sociais, fortalecendo a busca constante do exercício de cidadania.

Penna Jr (2012) buscou identificar se os incentivos fiscais estaduais relacionados ao ICMS influenciam na taxa tributária de IRPJ e CSLL das empresas incentivadas. Essa pesquisa investigou as Demonstrações Contábeis e Demonstração de Resultado do Exercício (DRE) para os exercícios de 2007 a 2010, de empresas beneficiárias e não beneficiárias de incentivos fiscais estaduais, e mensurou a Taxa Tributária Efetiva (Effective Tax Rate- ETR) das firmas, as quais foram comparadas e analisadas estatisticamente. Todas as empresas são do segmento de comércio atacadista e as DC das mesmas foram coletadas no site do Serasa Experian. As empresas pesquisadas têm faturamento maior que R\$ 48.000.000,00 por ano, ao menos no último ano pesquisado, e os balanços dos exercícios nos quais 34 não se verifica esse faturamento, foram excluídos das estatísticas. Esse procedimento deve eliminar a possibilidade de serem comparadas empresas com taxas tributárias legais de IRPJ e CSLL diferenciadas. Empresas beneficiárias de incentivos fiscais estaduais relacionados ao ICMS enfrentaram, em

todo período pesquisado, uma maior ETR, e que o incentivo fiscal estadual é uma variável que influencia positivamente a taxa tributária efetiva das empresas. Essas observações estão consistentes com a “hipótese do Custo Político”, que apresenta evidências de que empresas expostas a um maior controle governamental, estão sujeitas a uma maior ETR.

No estudo de Ribeiro (2009), analisou o papel dos incentivos fiscais no âmbito dos Municípios, analisando a viabilidade e o processo de concessão, e os limites diante da estrutura jurídica e econômica do país. Pesquisa descritiva e exploratória, descreve incentivos fiscais, municipais e federais sob várias óticas. Encontrou como resultado 34 (trinta e quatro observações), de forma resumida conclui que os incentivos fiscais são modalidades excepcionais de favorecimento que, financeiramente podem beneficiar contribuintes que possuem maior capacidade produtiva. Necessariamente deve ser compatibilizada com o princípio da isonomia. Sua concessão deve ser justificada em razão do tratamento desigual a ser concedido.

O estudo de Pinto (2006) fez uma análise dos incentivos fiscais e financeiros concedidos, no período compreendido entre 1994 a 2005, pelo governo do estado da Bahia e, a partir dela, verificou, se de fato, a política implementada contribuiu para promover os resultados esperados na geração de empregos diretos e/ou indiretos e no desenvolvimento socioeconômico da região. Ficou evidenciado que a política adotada pelo governo do Estado da Bahia, sem a coordenação do governo federal e, portanto, sem estar inserida numa escala macroeconômica, foi positiva no que tange ao crescimento econômico do estado, ao apresentar um crescimento do PIB acima de 35%, 11 pontos percentuais a mais que o PIB nacional, quando se toma por base o mesmo período. Entretanto, ao se analisarem os indicadores socioeconômicos do estado, que colocam mais da metade da população baiana vivendo abaixo da linha da pobreza, pode-se atestar que essa políticas não alcançaram os efeitos desejados para promover o desenvolvimento econômico e social, necessitando serem revistas e aperfeiçoadas.

O estudo de Rodrigues Jr (2003), investigou a premissa de que os benefícios trazidos (pelos incentivos fiscais) com a presença de indústrias superam os custos decorrentes da renúncia fiscal. Avaliar a possibilidade de reduzir, ou extinguir, os incentivos fiscais das empresas, ou até mesmo, cessar a política de renúncia fiscal da região. Foram pesquisadas duas indústrias do ramo de fiação e tecelagem no

estado do Ceará. Foi calculado o ICB de cada uma, sendo considerados os montantes dos benefícios e custos passíveis de mensuração. Na metodologia de cálculo dos benefícios foi utilizada a DVA, para os custos foi considerado o total de tributos dispensados de recolhimento. Os resultados apontaram que os benefícios foram superiores aos custos ($ICB > 1$) em ambas as empresas. Entretanto, o índice foi decrescente na empresa “A”, podendo evidenciar uma dependência perigosa dos incentivos fiscais, a ponto de comprometer a continuidade da empresa caso fossem removidos. A empresa “B” apresentou um índice constante, mas o montante dos custos da renúncia fiscal teve um razoável acréscimo em 2000, podendo indicar a mesma dependência já mencionada. Pela análise da DVA das empresas pesquisadas, pode ser inferido que o modelo de concessão de incentivos fiscais favoreceu a má distribuição de renda no estado do Ceará.

Kronbauer et al (2011), desenvolveram estudo com o intuito de avaliar os benefícios que a concessão de incentivos fiscais pode trazer ao entorno social no qual se instalam empresas incentivadas. Esta avaliação se realiza a partir da análise do Índice de Custo-Benefício dos Incentivos Fiscais (ICBIF) calculado a partir da DVA. Também se realizou análise de indicadores financeiros e econômicos das empresas incentivadas, para avaliar sua evolução financeira e econômica a partir do recebimento de incentivos fiscais. Analisou-se, ainda, a evolução da arrecadação total de impostos dos municípios nos quais as empresas se instalaram, buscando averiguar possíveis repercussões na economia local a partir da instalação das empresas incentivadas. Caracteriza-se como aplicada, visto que o objeto de estudo é o caso de duas empresas do setor calçadista. Pela forma de obtenção dos dados, a pesquisa enquadra-se como documental e as técnicas de análise apresentam predominância qualitativa. Observou-se que as empresas incentivadas retornaram à sociedade local um valor adicionado superior ao investido pelo governo a título de incentivo fiscal. Os municípios onde estas empresas se instalaram, registraram um aumento de arrecadação, podendo-se relacionar à política de concessão de incentivos fiscais que atraíram a instalação das empresas objeto do estudo. Percebeu-se também, que as empresas possuem uma situação financeira e econômica estável, ou seja, empresas e municípios obtiveram benefícios com a política de concessão de incentivos fiscais.

Cunha et al (2013) desenvolveram estudo objetivando verificar se houve reflexos estatisticamente significativos nos indicadores contábeis

após a Lei n. 11.638 (2007). O estudo é descritivo com uma abordagem quantitativa. A coleta dos dados ocorreu por meio das Demonstrações Financeiras Padronizadas (DFPs) de 2000 a 2008 disponibilizadas no sítio da Comissão de Valores Mobiliários (CVM). A amostra por acessibilidade compreendeu 16 empresas listadas na BM&FBovespa classificadas no setor de consumo cíclico, no subsetor tecidos, vestuário e calçados, segmento fios e tecidos que possuíam todas as DFPs do Período de 2000 a 2008. Resultados mostraram que há correlação canônica estatisticamente significativa entre os indicadores contábeis antes de vigorar a Lei n. 11.638 (2007) com os indicadores contábeis após vigorar a Lei n.1.638/07. Conclui-se, de maneira geral, de acordo com as empresas pesquisadas, que os indicadores contábeis não sofreram alteração estatisticamente significativa pelo fato de as demonstrações contábeis serem elaboradas atendendo aos preceitos da Lei n. 11.638 (2007).

O estudo de Smith e Cia (2008), mensura 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. Utilizou-se da 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 por meio 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.

De Luca e Lima (2007), desenvolveram estudo com objetivo de analisar o efeito dos incentivos fiscais no patrimônio das entidades beneficiárias, com foco nos programas subsidiados pelo FDI no estado do Ceará, por meio da análise das demonstrações contábeis da empresa Grendene S.A. Além da pesquisa bibliográfica e documental, foi realizada uma pesquisa aplicada às demonstrações contábeis da Grendene S.A. Constatou-se com o estudo, a relevância da participação dos incentivos fiscais nos resultados da empresa, influenciando o desempenho dos seus indicadores econômicos e financeiros.

De Oliveira et al (2014) buscaram identificar eventuais impactos da política de incentivos fiscais adotada pelo município de Teixeira de Freitas no crescimento e na geração de renda para a população. Para isso, foi utilizada a análise documental e métodos estatísticos. Foram analisadas variáveis que são influenciadas pela concessão dos incentivos fiscais, tais como o PIB, admissões e desligamentos no período, comportamento das indústrias, arrecadação e repasse de ICMS e repasse de IPI, bem como o recente levantamento do IBGE sobre o perfil dos municípios brasileiros. De modo geral, os dados apontaram para um crescimento econômico do município, o que tende a corroborar a premissa de cunho teórico de que os incentivos fiscais efetivamente geram crescimento econômico. Porém, não se pode afirmar, somente a partir da realização desta pesquisa, que tal crescimento foi gerado pela concessão de incentivos fiscais.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O estudo foi realizado na área de contabilidade gerencial com enfoque nos indicadores econômicos e financeiros tradicionais, indicadores da DVA, assim como o cálculo de ICBIF – Índice de cálculo do custo-benefício dos incentivos fiscais, com base nas Demonstrações Financeiras das empresas do setor têxtil calçadista, classificadas pela BM&FBovespa, no período de 2010 a 2014.

3.1 ENQUADRAMENTO DA PESQUISA

Segundo a abordagem de Gil (1999, p.44), “tem como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno e o estabelecimento de relações entre variáveis”. Estabelece também as técnicas de coletas de dados em um único padrão, ao relacionar com a elaboração das características do assunto estudado.

O estudo caracteriza-se também por ser uma pesquisa descritiva, com o objetivo de primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis. (RICHARDSON, 2007)

Por se utilizar de dados e informações a respeito das políticas de investimento e crescimento; e de medidas de desempenho econômico-financeiro, além de análise de indicadores da DVA, é possível caracterizar a pesquisa como quali-quantitativa, ao envolver a análise de conteúdo, e ao mensurar os incentivos fiscais e sua relação com os indicadores (RICHARDSON, 2007).

Quanto aos procedimentos técnicos, a pesquisa se enquadra como pesquisa documental, pois além de analisar os documentos de primeira mão como documentos de arquivos, igrejas, sindicatos, instituições entre outros, existem também aqueles que já foram processados, mas podem receber outras interpretações, como relatórios de empresas, tabelas etc (GIL, 2008). Neste trabalho são observadas as demonstrações financeiras de 2010 a 2014 divulgadas pelas empresas estudadas.

Na Contabilidade, utiliza-se com certa frequência a pesquisa documental, sobretudo quando se deseja analisar o comportamento de determinado setor da economia, como os aspectos relacionados à situação patrimonial, econômica e financeira [...] BEUREN e RAUPP (2003, p. 90)

De acordo com Beuren e Raupp (2003), a pesquisa documental visa, selecionar, tratar e interpretar a informação bruta, procurando extrair dela algum sentido e introduzir lhe algum valor. Desse modo, considera-se nesta pesquisa que os documentos analisados são de segunda mão, ou seja, são os que já foram de alguma forma utilizados e analisados, tais como: relatórios de empresas, de pesquisas, tabelas estatísticas, entre outros.

3.2 OBJETO DE ESTUDO

A população e a amostra são demonstradas pelo ambiente de estudo, que são utilizados em pesquisas. Para Vergara (2006, p. 50):

Entenda-se aqui por população [...] um conjunto de elementos (empresas, produtos, pessoas, por exemplo) que possuem as características que serão objetos de estudo. População amostral ou amostra é uma parte do universo (população) escolhida segundo algum critério de representatividade.

Destarte, população é a totalidade de elementos com características definidas para determinado estudo. A amostra é uma pequena parte da população selecionada em conformidade com determinadas características. Considera-se a população do estudo as empresas têxteis calçadistas listadas pela BM&FBovespa no ano de 2015 conforme setor de atuação de consumo cíclico, subsetor de Tecidos, Vestuário e Calçados e segmento de calçados:

Quadro 4 - Empresas calçadistas listadas na BM&FBovespa

Razão Social	Nome do Pregão	Código	Segmento
ALPARGATAS S.A.	ALPARGATAS	ALPA	N1
CAMBUCI S.A.	CAMBUCI	CAMB	
GRENDENE S.A.	GRENDENE	GRND	NM
VULCABRÁS/AZALÉIA S.A.	VULCABRÁS	VULC	

Fonte: Adaptado da BM&FBovespa (2105)

As siglas utilizadas no item “segmento” no Quadro 4, para as empresas Alpargatas S.A. e Grendene S.A. significam respectivamente: Nível 1 de Governança Corporativa e Cia.Novo Mercado.

O estudo visa analisar o período de 2010 a 2014, com informações disponíveis no software Economática e nas DFPs publicadas pelas empresas na BM&FBovespa. Busca evidenciar

também, quais e que modalidades de incentivos são concedidas as empresas, custo e benefícios e efeitos patrimoniais a curto e longo prazo.

Por meio do software Economática são coletados os indicadores de desempenho para efetuar análise tradicional, buscando a identificação se os incentivos governamentais causaram algum impacto no desempenho das empresas listadas acima, no período estabelecido.

Como conjunto de DPFs utilizada neste estudo entende-se: Balanço Patrimonial, Demonstração de Resultado, Demonstração do Valor Agregado e Notas Explicativas. Caso não seja encontrada a informação nestes relatórios, outros podem servir de apoio, como é o caso do Relatório Anual, Formulário de Referência, Fatos Relevantes, entre outros, de acordo com a necessidade.

3.3 TRATAMENTO E ANÁLISE DOS DADOS

Quanto aos meios utilizados para a análise e interpretação dos dados apresentar-se-á em quadros, tabelas e gráficos. Posteriormente, são identificadas as contas contábeis que geram informações para o cálculo dos indicadores econômico financeiros, bem como a verificação do desempenho de tais nos anos pesquisados.

Por meio de análise dos indicadores econômicos financeiros, demonstrações contábeis e outros relatórios que complementem a interpretação dos dados, é evidenciada a importância dos incentivos fiscais no segmento calçadista brasileiro e, conseqüentemente, na economia mundial.

Para analisar os dados, primeiramente foi utilizada técnica de análise descritiva do conteúdo da DVA e das DFPs. Em seguida procedeu-se na exposição das demonstrações de valor adicionado das empresas, quantificando e relativizando o valor adicionado distribuído. Na seqüência, calculou-se, com base no estudo de Rodrigues Jr (2003) e Kronbauer et al (2011) os índices de Custo-benefício dos incentivos fiscais. Para tanto, foram calculados: a) Índice de Custo-Benefício Geral (ICB Geral), dividindo o Valor Adicionado Distribuído pelo Benefício Fiscal; b) Índice de Custo-Benefício Social (ICB Social), dividindo o Valor Adicionado Distribuído a Pessoal e Tributos pelo Benefício Fiscal; e, c) Índice de Custo-Benefício dos Acionistas (ICB Acionistas), dividindo o Valor Adicionado de Lucros e Dividendos pelo Benefício Fiscal.

Pela análise dos índices acima citados, foi possível avaliar, os eventuais benefícios gerados pelos incentivos fiscais, baseado no valor adicionado distribuído pelas empresas incentivadas, a partir das demonstrações contábeis consolidadas. Realizou-se também a análise de indicadores financeiros e econômicos tradicionais das empresas, para avaliar a sua evolução a partir do recebimento de incentivos fiscais. Desse modo, utilizou-se indicadores de análise de demonstrações contábeis apresentados por Matarazzo (2010) e pesquisados por Kronbauer et al (2011), avaliando: Liquidez Geral, Liquidez Corrente, Endividamento, Margem Líquida, Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido, Valor Patrimonial da Ação e Lucro por Ação.

Para que fosse possível a realização dos cálculos propostos pela pesquisa, foi averiguado os dados em suas respectivas demonstrações ou documento de referência, nos exercícios de 2010 a 2014, nas empresas objetos desta pesquisa, considerada as seguintes fontes, bases e dados:

Quadro 5 - Dados e indicadores, Fonte e Base da pesquisa

Dados e indicadores	Fonte	Base
Indicadores Tradicionais	Indicadores	Economática
Dados para cálculo indicadores da DVA	DVA consolidada	DFP
Indicadores DVA	DVA consolidada	DFP
Quantidade de empregados	Formulário de referência. Na empresa Cambuci SA para o ano de 2014 não foi encontrada divulgação/publicação do Formulário de Referência, sendo que o dado foi retirado do Balanço Social.	CVM para Formulário de Referência e Site empresa para Balanço Social
Valor Incentivos Fiscais	Notas Explicativas	DFP
Cálculo dos montantes de ICB	Dados notas explicativas dividido pelos valores da DVA	DFP

Fonte: elaborado pela autora

O estudo é realizado na área de contabilidade gerencial com enfoque nos indicadores econômicos e financeiros tradicionais e indicadores da DVA, onde é efetuado levantamento dos indicadores na Economática e dos incentivos fiscais por modalidade e empresa, e

posterior cálculo do Índice de Custo-benefício de todas as empresas do setor calçadista, classificadas pela BM&FBovespa, no período de 2010 a 2014. O cálculo do Índice de Custo-benefício é dividido em três grupos: ICB Geral, ICB Social e ICB Acionistas. No primeiro é calculado o valor do índice de custo benefício geral, que é gerado considerando o valor adicionado líquido do período dividido pelo valor dos incentivos fiscais no mesmo período. O segundo trata do valor de pessoal e tributos pelo valor dos incentivos fiscais, enquanto que o terceiro trata dos valores de lucros e dividendos distribuídos aos acionistas também dividido pelo valor dos incentivos fiscais. O resultado do cálculo é sempre um ICB médio que visa medir a geração média de valor adicionado e comparar como ocorre tal distribuição em relação aos incentivos fiscais.

Neste estudo, por meio da análise documental, são considerados os indicadores da DVA, conforme especificado no Quadro 6:

Quadro 6 - Indicadores para análise da DVA

Participação de Empregados no Valor Adicionado (PEVA)	$PEVA = \frac{VADE}{VAT} \times 100$	Este indicador serve para avaliar o percentual do Valor Adicionado Total a Distribuir que foi destinado aos empregados em um determinado período de tempo de acordo com a DVA.
Participação de Governos no Valor Adicionado (PGVA)	$PGVA = \frac{VADG}{VAT} \times 100$	Este indicador serve para avaliar o percentual do Valor Adicionado Total a Distribuir que foi destinado ao Governo.
Participação de Terceiros no Valor Adicionado (PTVA)	$PTVA = \frac{VADT}{VAT} \times 100$	Este indicador serve para medir o quanto do Valor Adicionado Total a Distribuir é proveniente de recebimento de terceiros.
Participação de Acionistas no Valor Adicionado (PAVA)	$PAVA = \frac{VADA}{VAT} \times 100$	Este indicador serve para medir o quanto do Valor Adicionado Total a Distribuir é proveniente de recebimento de acionistas.
Grau de Retenção do	$GRVA = \frac{LR}{VAT} \times 100$	Este índice indica qual o percentual de retenção do

Valor Adicionado (GRVA)	VAT	valor adicionado sob a forma de lucros retidos. Poderá, também, indicar qual o percentual de riqueza gerada será agregado ao capital próprio.
Grau de Capacidade de Produzir Riqueza (GCPR)	$GCPR = \frac{VALPE}{VAT} \times 100$	Este índice indica a real capacidade da entidade em produzir riqueza.
Grau de Riqueza Recebida em Transferência (GRRT)	$GRRT = \frac{VART}{VATD} \times 100$	Este índice indica qual o percentual de riqueza recebida em transferência pela entidade.
Grau de Contribuição na Formação de Riqueza de Outras Entidades (GCFROE)	$GCFROE = \frac{IAT + Rt}{Rc} \times 100$	Este índice indica qual o percentual de contribuição de uma entidade na formação de riqueza de outras entidades. Indicará quanto da riqueza gerada pela entidade está sendo transferida para outras entidades.
Grau de Participação dos Empregados na Riqueza Gerada (GPERG)	$GPERG = \frac{VALPE}{QE}$	Este índice indica qual a contribuição per capita dos empregados de uma entidade na riqueza por ela gerada.
Grau de Contribuição dos Ativos na Geração de Riqueza (GCAGR)	$GCAGR = \frac{VAT}{AT} \times 100$	Este índice indica qual o percentual de contribuição dos ativos na geração de riqueza de uma entidade.
Grau de Contribuição do PL na Geração de Riqueza (GCPLGR)	$GCPLGR = \frac{VAT}{PL} \times 100$	Este índice indica qual o potencial do capital próprio para geração de riqueza de uma entidade.

Fonte: Adaptado de Dalmácio, Rangel e Nossa (2003)

Em relação aos indicadores pesquisados e que são objeto de análise tradicional deste estudo, fundamentou-se pela bibliografia apresentada por Matarazzo (2010) e estudos pesquisados por Kronbauer et al (2011), que são indicados conforme Quadro 7:

Quadro 7 - Indicadores de endividamento, liquidez, lucratividade e rentabilidade

ENDIVIDAMENTO	LIQUIDEZ	LUCRATIVIDADE	RENTABILIDADE
Participação capital de terceiros	Liquidez Geral	Margem Líquida	Rentabilidade do PL
	Liquidez Corrente		Valor Patrimonial por ação
			Lucro por ação

Fonte: Adaptado de Kronbauer et al (2011)

Após identificada a metodologia de pesquisa a ser aplicada no estudo, são apresentadas as empresas que compõem a amostra, com seus respectivos históricos no capítulo a seguir. As mesmas trarão em seu histórico, evidenciados os incentivos fiscais, modalidades e valores nos exercícios analisados. Posterior à apresentação das empresas, são apresentados os cálculos do ICBIF dos incentivos fiscais, a relação de indicadores tradicionais, os cálculos dos indicadores da DVA e para concluir, as análises dos dados da pesquisa, contendo os benefícios e custos dos incentivos fiscais no período de análise que compreende cinco anos, sendo eles os exercícios sociais de 2010, 2011, 2012, 2013 e 2014.

4 DESCRIÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

Segundo informações do IBPT, os dados do PIB do primeiro trimestre de 2015, que sintetiza o estado da economia, mostram queda de 1,6% em relação a igual período do ano de 2014, com desempenho negativo de todos os setores. A exceção foi a agricultura, que registrou crescimento de 4% nos primeiros três meses de 2015.

A indústria, segundo o IBGE (2015), apresentou redução de 7,6% em abril de 2015, mantendo a trajetória de queda observada desde o segundo semestre de 2014. O varejo restrito - que exclui veículos e material de construção - caiu 3,5% em abril sobre abril do ano passado. No varejo amplo, que inclui esses dois ramos, o declínio das vendas foi de 8,5%, sendo que indicadores mais recentes mostram que persiste a retração das vendas do comércio. As estatísticas do mercado de trabalho apontam para o crescimento do desemprego e menor correção dos salários, com queda da massa salarial, o que é agravado pelos aumentos de preços e tarifas, reduzindo o poder de compra dos consumidores.

Diante deste contexto alguns estados criam condições para impedir que as empresas migrem para outros estados com condições mais vantajosas, seja de benefícios fiscais, incentivos, mão de obra, entre outros. Um exemplo disso se solidifica com o estado de Minas Gerais que reduziu de 3% para 2% a alíquota do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços (ICMS) para as indústrias do Arranjo Produtivo Local (APL) de calçados de Nova Serrana, no centro-oeste do Estado. A medida, que entrou em vigor em setembro de 2015, abrange cerca de 1,2 mil fábricas das 12 cidades do polo que se beneficiarão da redução do tributo.

Viol (1999, p.5) alerta para o desequilíbrio na Federação gerado pela competição tributária:

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

A afirmativa de Viol se equipara à destacada pelo Banco Mundial, corroborando com o pensamento que o crescimento econômico da unidade subnacional por meio do incentivo fiscal, sendo que o mesmo não gera a necessariamente a melhoria nas condições de vida da população.

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

Dentre os fatores relatados por Prado e Cavalcanti (2000), o fator incentivo fiscal é apenas uma forma de atrair empresas para desenvolver determinada região, mas outros aspectos como proximidade de mercado e mão de obra podem contribuir para que uma empresa opte por se mudar de um estado para outro.

No setor têxtil calçadista tais questões são consideradas no momento de abertura e até como uma estratégia empresarial. No caso da empresa Grendene, para instalar-se em Sobral/CE foi beneficiada com incentivos fiscais federais e estaduais. A empresa Vulcabrás/Azaleia, para instalar-se no município de Horizonte/CE também foi beneficiada por incentivos federais e estaduais idênticos a empresa Grendene. A empresa Alpargatas, da mesma forma que as empresa Grendene e Vulcabrás/Azaleia, recebeu incentivos fiscais para se instalar em Campina Grande e Paraíba, sendo ressaltado não apenas a parte econômica dos incentivos fiscais, mas também a parte de assinatura de protocolo de intenções para ampliação, gerando assim a criação de mais empregos, enaltecendo o retorno social nas regiões onde se instalam. Já a empresa Cambuci se apresentou no mercado brasileiro com uma pequena loja em um bairro de São Paulo, e após o fortalecimento da marca, instalou-se na Bahia e Paraíba, onde é possível observar que há gozo de subvenções, concedidas pelos governos estaduais da Paraíba e Bahia, concedidos pelos estados frente a condição da ampliação das atividades da empresa e geração de novos empregos.

4.1 EMPRESAS PESQUISADAS

De acordo com a proposta de estudo desta dissertação, busca-se apresentar os incentivos fiscais das empresas de consumo cíclico, calçadista, listadas na BM&FBovespa composta pelas empresas Alpargatas S.A., Cambuci S.A., Grendene S.A. e Vulcabras/Azaleia S.A. nos exercícios de 2010 a 2014 por meio das Demonstrações Financeiras Padronizadas (DFPs) divulgadas pelas respectivas companhias e a forma como as mesmas foram evidenciadas, e coleta de dados do software econômica.

Com o intuito de incentivar determinadas atividades ou o desenvolvimento de alguma região o Estado oferece subsídios a determinadas empresas que se disponham a trabalhar em prol destes objetivos (FABRETTI, 2009). Para algumas empresas, as operações que envolvem incentivos e subvenções governamentais, impactam significativamente no resultado do exercício (IUDÍCIBUS et al, 2010; JULIÃO et al, 2013). “As subvenções governamentais são programas de incentivos apresentados, administrados e outorgados pelos governos Federal, Estaduais e Municipais” (RODRIGUES; SILVA; FAUSTINO, 2011, p. 47). Conforme Chagas *et al* (2010) as mesmas são um tipo de assistência governamental.

O CPC 07 (2010) define a assistência governamental como um benefício econômico concedido pelo governo às entidades que atendam a critérios por ele estabelecidos. Sendo que “não inclui os benefícios proporcionados única e indiretamente por meio de ações que afetam as condições comerciais gerais, tais como o fornecimento de infraestruturas em áreas em desenvolvimento ou a imposição de restrições comerciais sobre concorrentes” (CPC, 2010, p. 2).

O objetivo das assistências governamentais é incentivar as empresas a proceder de uma forma diferente do que provavelmente fariam se não recebessem esta assistência. As assistências governamentais podem ser oferecidas de diversas formas, como por meio de “isenções e incentivos fiscais, reduções tributárias, doações não monetárias, empréstimos subsidiados, incentivos sociais, entre outras” (RODRIGUES; SILVA; FAUSTINO, 2011, p. 47; FONTELES *et al*, 2014, p. 4).

As subvenções, por sua vez, são definidas como contribuições destinadas pelo governo às empresas em troca da realização de condições relacionadas a atividade operacional da organização. Estas

caracterizam-se por sua natureza, que geralmente é pecuniária. É importante ressaltar que para serem caracterizadas como subvenções governamentais as operações precisam ser “quantificadas em dinheiro e as transações com o governo não podem ser distinguidas das transações comerciais normais da entidade” (CPC, 2010, p. 2).

No decorrer do estudo poderá ser encontrada a terminologia “incentivos fiscais” e também Subvenções e Assistências Governamentais (SAGs), demonstrando a mesma intencionalidade.

4.1.1 Alpargatas S.A.

A Alpargatas está sediada em São Paulo e possui treze unidades de produção no Brasil, sendo cinco fábricas e oito satélites. As Fabricas estão localizadas em Campina Grande (PB), Carpina (PE), Montes Claros (MG), João Pessoa (PB) e Santa Rita (PB).

Quanto a natureza e extensão das SAGs, as notas explicativas da empresa esclarecem que suas controladas gozam de subvenções concedidas pelos governos estaduais, nos estados da Paraíba e Pernambuco, e estas expiram entre 2018 e 2020. Contam também com subvenções federais concedidas por meio de lucro na exploração na região Nordeste que perduram até 2021, o Quadro 8 evidencia maiores detalhes como: tipo do incentivo, espécie, estados e o acordo governamental para o benefício, referentes as SAGs da Alpargatas S.A.

Quadro 8 - Incentivos Fiscais Alpargatas S.A.

Tipo Incentivo	Espécie	Estado	Acordo Governamental para o Benefício
Subvenção	Crédito Presumido ICMS	Paraíba	Incrementar a produção de pares de calçados e gerar empregos diretos nas fábricas paraibanas
Subvenção	Crédito Presumido ICMS	Pernambuco	Manter uma quantidade mínima de empregos diretos na região e auferir receita bruta mensal de, pelo menos, R\$ 2.500
Subvenção	IRPJ	Nordeste	Subvenção fiscal Federal - registrada a crédito na rubrica “Imposto de renda e contribuição social - correntes”

Fonte: Dados da pesquisa (2015)

A subvenção para investimento do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) dos estados da Paraíba e de Pernambuco é registrada a crédito na rubrica “Impostos incidentes sobre as vendas” e a subvenção para investimento do Imposto de Renda Pessoa Jurídica é registrada a crédito na rubrica “Imposto de renda e contribuição social correntes”. Posteriormente, quando do encerramento do exercício, são destinados à rubrica “Reservas de capital - incentivos fiscais - subvenção para investimentos”, no patrimônio líquido.

A constituição da reserva para incentivos fiscais é utilizada como dedução ao lucro líquido de cada exercício para cálculo de dividendos e juros de capital próprio. A companhia especifica em suas NE dos três exercícios analisados, que a partir de 1º de janeiro de 2008 a política de reconhecimento contábil das SAGs é realizada por meio de um registro “diretamente no resultado, sendo posteriormente, quando do encerramento das demonstrações financeiras anuais, constituídos como Reserva de incentivos fiscais no grupo Reservas de lucros”.

Ainda de acordo com as NE, a receita decorrente de incentivos fiscais, recebida sob a forma de ativo monetário, é reconhecida no resultado quando auferida, em contraposição de custos e investimentos incorridos pela companhia e por suas controladas, nas localidades onde o incentivo fiscal é concedido.

4.1.2 Cambuci S.A.

O grupo Cambuci possui sua sede em São Paulo, bem como uma de suas fábricas. As demais estão instaladas na Bahia e em Paraíba. Em observância as notas explicativas da empresa, é possível observar que há gozo de subvenções, concedidas pelos governos estaduais da Paraíba e Bahia, as quais expiram entre 2020 e 2021. O Quadro 9 evidencia as informações inerentes aos incentivos e subvenções auferidas pela companhia nos exercícios em análise.

Quadro 9 - Incentivos Fiscais Cambuci S.A.

Tipo Incentivo	Espécie	Estado	Acordo Governamental - Benefício
Subvenção	Crédito Presumido ICMS	Paraíba	A Companhia afirma em suas N.E. que está cumprindo rigorosamente com o acordo firmado
Subvenção	Crédito Presumido ICMS	Bahia	A Companhia afirma em suas N.E. que está cumprindo rigorosamente com o acordo firmado

Fonte: Dados da pesquisa (2015)

Os benefícios foram concedidos pelos estados frente a condição da ampliação das atividades da empresa, geração de novos empregos e correta manutenção das obrigações fiscais perante o fisco estadual.

Com a adoção das Leis 11.638/07 e 11.941/09, a partir de 1 de janeiro de 2008, o benefício do ICMS passou a ser lançado em conta de resultado do exercício, sendo destinado à conta de reserva de lucros por proposta da Administração, referendada pela Assembleia Geral.

4.1.3 Grendene S.A.

As unidades industriais da Grendene S.A estão distribuídas no Ceará, Fortaleza, Rio Grande do Sul e Bahia. De acordo com as NE a companhia goza de incentivos fiscais relativos às suas atividades localizadas no Estado do Ceará, que são mostrados no Quadro 10.

Quadro 10 - Incentivos Fiscais Grendene S.A

Tipo Incentivo	Espécie	Estado	Acordo Governamental para o Benefício
PROVIN	ICMS	Ceará	Financiamento concedido por meio do FDI – Fundo de Desenvolvimento Industrial do Ceará, por intermédio do agente financeiro.
PROAPI	ICMS Exportações	Ceará	Financiamentos são concedidos com base em 11% do valor FOB exportado com prazo de 60 meses para pagar, incidência juros de TJLP. No vencimento do financiamento a empresa paga 10% do valor do saldo devedor do financiamento, sendo os restantes 90% abonados, representando um incentivo líquido de 9,9% do valor FOB exportado.
Subvenção	IRPJ	Nordeste	Redução de 75% do imposto de renda incidente sobre os lucros dos empreendimentos instalados nos estados do Ceará e Bahia calculado com base no lucro da exploração

PROCOMEX	ICMS Exportações	Bahia	Possui crédito fiscal de ICMS equivalente a 11% do valor FOB das operações de exportação de calçados, e seus componentes.
PROBAHIA	ICMS	Bahia	Crédito fiscal de ICMS em 90% do imposto incidente, nas operações de saídas de calçados e seus componentes e diferimento do ICMS pago relativo ao diferencial de alíquota pela aquisição de imobilizado e nas importações e nas operações internas com insumos, embalagens e componentes, para o momento em que ocorrer a saída dos produtos deles decorrentes.

Fonte: Dados da pesquisa (2015)

A companhia apresenta, em suas NE, os incentivos fiscais, que correspondem à: (i) redução de 75% do imposto de renda incidente sobre os lucros dos empreendimentos instalados nos estados do Ceará e Bahia calculado com base no lucro da exploração; e (ii) incentivos fiscais de ICMS relativos às suas atividades operacionais localizadas nos mesmos estados, conforme evidenciado no Quadro 10.

Com relação a política de contabilização destes incentivos a empresa explica que reconhece as subvenções governamentais somente quando há razoável segurança de que foram cumpridas as condições estabelecidas nos convênios. São registradas como receita no resultado durante o período necessário para confrontar com a despesa que a subvenção governamental pretende compensar e, posteriormente, são destinadas para reserva de lucros (reserva de incentivos fiscais) no patrimônio líquido.

Em 31 de dezembro de cada exercício foram registrados no passivo circulante e não circulante as parcelas não incentivadas dos financiamentos realizados via PROVIN e PROAPI. Por meio de um acordo com o Governo do Ceará, a Companhia compensou as parcelas vincendas no ano de 2011 com créditos provenientes desses financiamentos.

Esta empresa, diferente das demais, não possui um tópico específico para as SAG's em suas notas explicativas de 2011 e 2012, sendo que, o PROVIN e o PROAPI são evidenciados no item de

“Empréstimos e financiamentos”, enquanto o incentivo de 75% do IRPJ é mencionado apenas na política de reconhecimento contábil e na constituição da reserva de incentivos fiscais. Nas notas explicativas de 2013 a empresa apresentou um tópico específico para as SAG’s relativo ao Procomex e Probahia, sendo que tais incentivos são válidos até novembro de 2021, registrados em conta de resultado e deste valor criada reserva de incentivos fiscais no patrimônio líquido.

4.1.4 Vulcabrás/Azaleia S.A.

No Brasil, as fábricas da Vulcabrás/Azaleia S.A estão localizadas em: Jundiá (SP), Itapetinga (BA), Horizonte (CE), Parobé (RS) e Frei Paulo (SE). Os incentivos da empresa estão discriminados no Quadro 11.

Quadro 11 - Incentivos Fiscais Vulcabrás/Azaleia S.A.

Tipo Incentivo	Espécie	Estado	Acordo Governamental para o Benefício
PROVIN Calçados	ICMS	Ceará	Investimentos fixos e geração de empregos. Recebimento de empréstimos do Banco Bradesco S.A. de 100% do ICMS recolhido no prazo legal, relativo à comercialização de calçados de produção própria. Tais empréstimos sofrem a incidência de TJLP e o prazo de vencimento é de 36 meses.
PROVIN Confecções	ICMS	Ceará	O valor dos empréstimos equivale a 75% do ICMS pago no prazo legal, relativo à comercialização de confecções de produção própria. O prazo dos financiamentos é de 36 meses e o desconto pelo pagamento pontual dos empréstimos é de 75%.
PROAPI	ICMS Exportações	Ceará	Recebem do Fundo de Desenvolvimento Industrial financiamento até 11% do valor FOB de suas exportações. Tais financiamentos são pelo prazo de 60 meses, com encargos de TJLP.

			No caso de pagamento pontual a controlada recebe um desconto de 90% do valor devido.
PCDM	ICMS	Ceará	Redução de 60% do ICMS sobre as saídas interestaduais de mercadorias, sendo dispensado do ICMS antecipado sobre as entradas interestaduais de mercadorias, deferimento na importação de mercadorias e bens para integrar o ativo imobilizado entre o período de novembro de 2006 e outubro de 2016.
SUDENE	Crédito Presumido ICMS	Bahia	Crédito presumido do ICMS nas operações de saídas de calçados e seus componentes, produzidos na Bahia até o ano de 2017, o benefício é registrado a crédito da conta Deduções - Impostos sobre as vendas.
SUDENE	ICMS - Exportações	Bahia	Crédito fiscal de ICMS equivalente a 11% do valor FOB das operações de exportação de produtos fabricados na Bahia até o ano de 2017, o benefício é registrado a crédito da conta Deduções - Impostos sobre as vendas.
Protocolo de Intenções	ICMS	Sergipe	Redução de 75% do ICMS apurado, carência para o pagamento do ICMS devido por 15 anos e parcelamento do débito pelo prazo de 15 anos, reconhecido nas demonstrações financeiras consolidadas em Deduções - Impostos sobre vendas.
Protocolo de Intenções	ICMS	Sergipe	Diferimento do ICMS nas importações de matérias-primas, insumos, material secundário e de embalagem, bem como do diferencial de alíquota nas compras de bens de capital.

PROBAHIA	Credito Presumido ICMS	Bahia	Crédito presumido do ICMS nas operações de saídas de calçados e seus componentes, produzidos na Bahia até o ano de 2027, o benefício é registrado como Deduções - Impostos sobre as vendas.
PROBAHIA	ICMS	Bahia	Diferimento do ICMS nas importações de matérias-primas, insumos, material secundário e de embalagem, bem como do diferencial de alíquota nas compras de bens de capital.
Subvenção	IRPJ	Nordeste	Redução de 75% do imposto de renda incidente sobre os lucros dos empreendimentos instalados nos estados do Ceará e Sergipe calculado com base no lucro da exploração

Fonte: Dados da pesquisa (2015)

A companhia e suas controladas localizadas no Ceará, Bahia e Sergipe possuem incentivos fiscais relevantes o que reduz significativamente a capacidade de compensação de eventuais créditos de imposto de renda e contribuições sociais diferidas. A Administração afirma estar monitorando periodicamente as renovações dos incentivos fiscais.

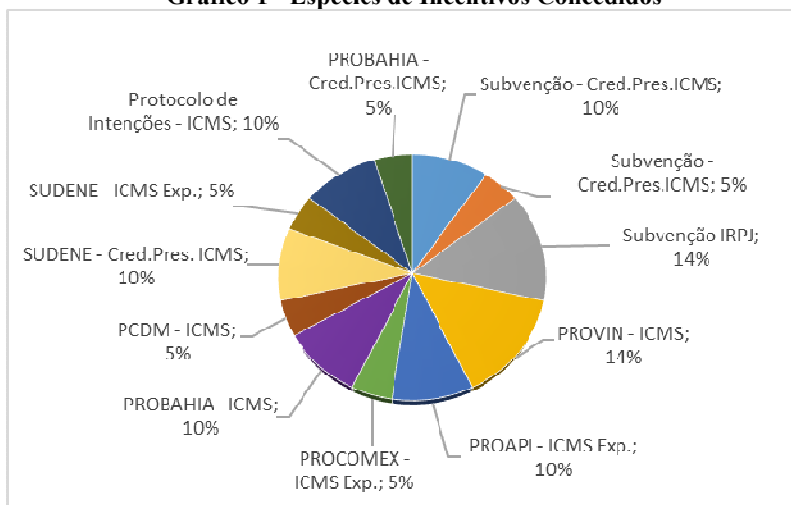
Nas NE da empresa a política de contabilização está de acordo com o CPC 07 – R1, sendo que, as SAGs são registradas como receita no resultado durante do exercício necessário para confrontar com a despesa que a subvenção ou assistência governamental pretende compensar, apenas quando há razoável segurança de que as condições exigidas pelos órgãos governamentais foram cumpridas.

As controladas Vulcabrás/Azaleia CE, Calçados e Artigos Esportivos S.A. e Vulcabrás Distribuidora de Artigos Esportivos Ltda., localizadas no Ceará, obtiveram incentivos fiscais de ICMS, classificados na modalidade PROVIN (Programa de Incentivos ao Funcionamento de Empresas mediante operações do Fundo de Desenvolvimento Industrial do Ceará), PROAPI (Programa de Incentivo às Atividades Portuárias e Industriais do Ceará) e PCDM (Programa de Incentivo às Centrais Empresariais de Distribuição de Mercadorias). As

unidades localizadas na Bahia possuem o SUDENE e o Probahia, enquanto no Sergipe a organização possui redução e diferimento de ICMS, conforme evidenciado no Quadro 11.

De modo geral é possível identificar que todas as empresas, objeto deste estudo, usufruíram de alguma forma de incentivo ou subvenção governamental em locais onde suas unidades estão instaladas, ou, em alguns casos para se instalarem, conforme Gráfico 1:

Gráfico 1 - Espécies de Incentivos Concedidos



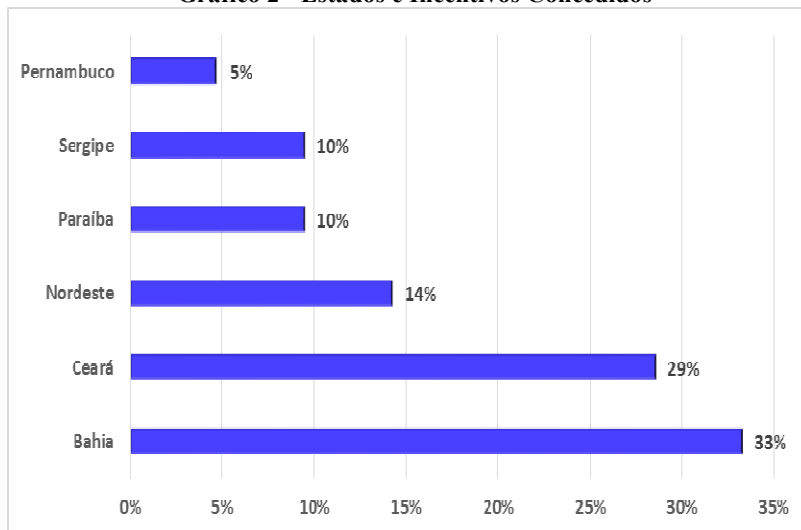
Fonte: Dados da Pesquisa (2015)

Os contratos relativos ao PROVIN Calçados têm como prazo final agosto de 2021, a Administração entende que seus incentivos têm características de subvenção governamental e estão realizados, conforme estabelecido pela Lei nº 11.638/07. No caso do PROVIN Confecções a vigência vai até junho de 2022, sem alterações nas condições. Para os contratos PROAPI, preveem a vigência destes incentivos até maio de 2013.

De acordo com o Gráfico 1 é possível identificar que a espécie de incentivo fiscal que mais foi usufruída pelas empresas pesquisadas pertence as modalidades de ICMS, sejam através de crédito presumido, Provin, ProBahia, Sudene, Proapi ou Procomex. No gráfico 2 apresenta-se os estados que mais concederam incentivos de ICMS as empresas pesquisadas. Observa-se que os estados que mais concederam incentivos

ou subvenção na espécie “ICMS” para as empresas analisadas foram, respectivamente: Bahia, Ceará, Paraíba, Sergipe e Pernambuco.

Gráfico 2 - Estados e Incentivos Concedidos



Fonte: Dados da Pesquisa (2015)

No âmbito federal, a empresa Cambuci foi a única que não menciona se fez uso da subvenção governamental de IRPJ na região nordeste do país, as demais empresas fizeram uso do mesmo.

4.2 ANÁLISE DOS DADOS

Nesta seção são apresentados as análises e os resultados da pesquisa, envolvendo a identificação da distribuição do valor adicionado, o cálculo dos ICBIFs auferidos pelas empresas do setor calçadista, análise dos indicadores da DVA e dos indicadores de avaliação de desempenho elencados no item 3.4 da metodologia de pesquisa.

4.2.1 Valores adicionados pelas empresas analisadas

São apresentados os valores adicionados e análises das empresas listadas na BM&FBovespa composta pelas empresas Alpargatas S.A.,

Cambuci S.A., Grendene S.A. e Vulcabrás/Azaleia S.A. nos exercícios de 2010 a 2014 por meio das Demonstrações Financeiras Padronizadas (DFPs).

Na tabela 1 são apresentados os itens inerentes ao valor adicionado gerado e distribuído pela empresa Alpargatas S.A. dos anos de 2010 a 2014. Percebe-se, pela tabela, que o valor adicionado desta empresa apresenta acréscimo a cada ano analisado, alcançando em 2014 um valor próximo a R\$ 2 bilhões.

Tabela 1 - Valor adicionado distribuído pela empresa Alpargatas SA (Em R\$ Mil)

PERÍODO	2010	%	2011	%	2012	%	2013	%	2014	%
Distribuição do Valor Adicionado	1.200.078	100	1.364.304	100	1.525.573	100	1.789.763	100	1.906.002	100
Pessoal e Encargos	451.150	37,59	517.424	37,93	610.981	40,05	698.707	39,04	780.133	40,93
Impostos, Taxas e Contribuições	351.292	29,27	423.948	31,07	499.604	32,75	548.473	30,65	542.835	28,48
Remuneração de capital de terceiros	87.184	7,26	113.865	8,35	134.452	8,81	232.820	13,01	296.506	15,56
Remuneração de capital próprio	310.452	25,87	309.067	22,65	280.536	18,39	309.763	17,31	286.528	15,03

Fonte: Elaborada a partir da Demonstração do Valor adicionado da Empresa

Com base na Tabela 1 é possível identificar os principais destinatários da distribuição do valor adicionado, nos cinco anos analisados, que são respectivamente Pessoal e Encargos e Impostos, Taxas e Contribuições. Percebe-se que em 2010 o percentual de distribuição do valor adicionado para Governos possuía um acréscimo de 3,4% em relação ao que era distribuído para os Acionistas. Esta diferença passa a ser 8,42% em 2011, em 2012 aumenta para 14,36%, em 2013 cai para 13,34% e em 2014 representa 13,45% do total do valor adicionado distribuído. Isso pode representar uma elevada carga tributária que faz com que a empresa destine mais valor adicionado aos governos por meio de impostos, taxas e contribuições do que como remuneração do capital próprio aos acionistas por meio de lucros e dividendos.

Na tabela 2 são apresentados os itens inerentes ao valor adicionado gerado e distribuído pela empresa Cambuci S.A. dos anos de 2010 a 2014. A empresa não possui a mesma crescente apresentada pela empresa Alpargatas SA, ou seja, apesar de ter aumentado o valor adicionado de 2010 para 2011, em 2012 é identificada uma redução de aproximadamente 10% no valor adicionado a ser distribuído, e para os

anos de 2013 e 2014 volta a apresentar acréscimos no seu montante de valor adicionado.

Tabela 2 - Valor adicionado distribuído pela empresa Cambuci SA (Em R\$ Mil)

PERÍODO	2010	%	2011	%	2012	%	2013	%	2014	%
Distribuição do Valor Adicionado	78.959	100	119.976	100	108.139	100	132.730	100	155.862	100
Pessoal e Encargos	15.509	19,64	44.101	36,76	45.500	42,08	53.637	40,41	56.138	36,02
Impostos, Taxas e Contribuições	34.387	43,55	45.716	38,10	36.907	34,13	40.241	30,32	43.301	27,78
Remuneração de capital de terceiros	19.566	24,78	23.600	19,67	38.107	35,24	38.588	29,07	42.296	27,14
Remuneração de capital próprio	9.497	12,03	6.723	5,60	-12.317	-11,39	331	0,25	14.127	9,06

Fonte: Elaborada a partir da DVA da Empresa

Na empresa Cambuci SA não existe uma constância de direcionamento do valor adicionado distribuído. Em 2010 quem mais recebeu valor foram os governos (43,55%) e em seguida os terceiros (24,78%), em 2011 os governos continuaram recebendo o maior percentual (38,10%) enquanto Pessoal e encargos ficaram em segundo lugar (36,76%). Os anos de 2012 a 2014 os principais destinatários foram primeiramente: Pessoal e encargos, e depois alternadamente em cada ano, mas com pouquíssima diferença aparecem os governos e terceiros. Essa condição corrobora o que já foi citado na empresa Alpargatas, ou seja, apesar de nos primeiros anos analisados a empresa apresentar maior distribuição aos governos e depois haver decréscimos há de se considerar que a remuneração ao capital próprio está bastante inferior as demais distribuições, inclusive as oferecidas aos governos.

A tabela 3 apresenta os componentes intrínsecos ao valor adicionado gerado e distribuído pela empresa Grendene S.A. dos anos da pesquisa de 2010 a 2014. Similar à performance apresentada pela empresa Cambuci SA a companhia Grendene apresenta uma queda no valor total a distribuir de 2010 para 2011, porém apresenta acréscimo em todos os demais anos analisados.

Tabela 3 - Valor adicionado distribuído pela empresa Grendene SA (Em R\$ Mil)

PERÍODO	2010	%	2011	%	2012	%	2013	%	2014	%
Distribuição do Valor Adicionado	967.333	100	935.911	100	1.173.981	100	1.307.403	100	1.348.226	100
Pessoal e Encargos	378.523	39,13	346.200	36,99	416.699	35,49	515.243	39,41	521.449	38,68
Impostos, Taxas e Contribuições	217.751	22,51	218.478	23,34	250.761	21,36	271.920	20,80	240.918	17,87
Remuneração de capital de terceiros	58.660	6,06	65.787	7,03	77.518	6,60	86.700	6,63	95.615	7,09
Remuneração de capital próprio	312.399	32,29	305.446	32,64	429.003	36,54	433.540	33,16	490.244	36,36

Fonte: Elaborada a partir da Demonstração do Valor adicionado da Empresa

Pela tabela 3 é possível identificar que, de modo geral, na distribuição do valor adicionado, os principais destinatários são respectivamente: Pessoal e Encargos e os Acionistas, sendo estes últimos beneficiados pela distribuição dos lucros e dividendos. Percebe-se que no ano de 2012 os acionistas foram os principais destinatários do valor adicionado distribuído, neste ano o segundo maior destinatário foi Pessoal e Encargos, situação inversa aos demais exercícios (2010, 2011, 2013 e 2014).

A empresa Vulcabrás/Azaléia S.A é analisada pela Tabela 4, onde são apresentados os itens inerentes ao valor adicionado gerado e distribuído pela mesma nos anos de 2010 a 2014. Apresenta-se aqui uma empresa com situação peculiar em relação as demais já apresentadas. O valor adicionado a ser distribuído, apesar de apresentar um pequeno acréscimo de 2011 para 2012, tem queda significativa nos demais exercícios. Em 2010 apresentava mais de 1 milhão de reais em valor adicionado, caindo ao patamar de R\$ 700 mil em 2011 e 2012, e em 2014 apresenta um montante um pouco maior a R\$ 600 mil. Significa dizer que, de 2010 para 2014, a empresa teve um decréscimo de 44,34% no valor adicionado líquido a distribuir ocasionando perdas a todos os possíveis beneficiários.

Tabela 4 - Valor adicionado distribuído pela empresa Vulcabrás/Azaléia SA (Em R\$ Mil)

PERÍODO	2010	%	2011	%	2012	%	2013	%	2014	%
Distribuição do Valor Adicionado	1.225.592	100	744.684	100	751.055	100	665.558	100	682.126	100
Pessoal e Encargos	644.285	52,57	623.051	83,67	594.697	79,18	463.492	69,64	440.858	64,63
Impostos, Taxas e Contribuições	361.542	29,50	314.963	42,29	311.287	41,45	189.077	28,41	172.617	25,31
Remuneração de capital de terceiros	98.756	8,06	122.659	16,47	153.028	20,38	139.709	20,99	141.473	20,74
Remuneração de capital próprio	121.009	9,87	-315.989	-42,43	-307.957	-41,00	-126.720	-19,04	-72.822	-10,68

Fonte: Elaborada a partir da Demonstração do Valor adicionado da Empresa

O maior destinatário da distribuição do valor adicionado em todos os anos que o estudo realiza a análise é Pessoal e Encargos, recebeu e média 69,94% do valor adicionado e sem seguida foram para os governos com montante médio de 33,39%. É possível observar que, com exceção de 2010, os demais períodos analisados apresentam valor negativo de remuneração de capital próprio, ou seja, os acionistas não

estão recebendo valores de lucros ou dividendos, na distribuição do valor adicionado.

4.2.2 Análise do ICBIF nas empresas analisadas

Com bases nos dados da DVA, foi possível efetuar o cálculo dos incentivos fiscais recebidos por empresa, e comparar os mesmos respectivamente com o Valor Adicionado Total, Valor adicionado destinado a Pessoal, Encargos e Tributos, e Valor Adicionado destinado aos Acionistas.

Tabela 5 - Índices Custo-Benefício dos Incentivos Fiscais Recebidos pela Alpargatas SA

PERÍODO	Valor Adic.	Pessoal e	Lucros e	Incentivo	ICB	ICB	ICB
	Líquido (1)	Tributos					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(1/4)	(2/4)	(3/4)
2010	1.200.078	802.442	310.452	131.207	9,15	6,12	2,37
2011	1.364.304	941.372	309.067	158.984	8,58	5,92	1,94
2012	1.525.573	1.110.585	280.536	157.342	9,70	7,06	1,78
2013	1.789.763	1.247.180	309.763	158.681	11,28	7,86	1,95
2014	1.906.002	1.322.968	286.528	147.183	12,95	8,99	1,95
Média	1.557.144	1.084.909	299.269	150.679	10,33	7,19	2,00

Fonte: Dados da Pesquisa (2015) com base na Demonstração do Valor Adicionado da Empresa

A Tabela 5 apresenta os índices de Custo-benefício da empresa Alpargatas SA para os períodos de 2010 a 2014, onde seu ICB Geral médio é de 10,33 nos cinco anos analisados. Desta forma, para cada R\$ 1,00 recebido pela empresa a título de incentivos fiscais, houve a geração média de R\$ 10,33 de valor adicionado. Pela Tabela é possível visualizar que em 2014 o ICB Geral foi de 12,95 considerado o maior índice ICB Geral de todos os anos analisados, porém percebe-se que quando o valor do incentivo fiscal se acentua o ICB Geral apresenta-se no menor nível, o que corrobora o estudo de Kronbauer et al (2011). Essa alteração também pode estar relacionada com o aumento progressivo do valor adicionado líquido nos períodos analisados.

O ICB Social médio é de 7,19 nos cinco anos analisados, isso significa que para cada R\$ 1,00 recebido pela empresa a título de incentivos fiscais, houve a distribuição, em média, de R\$ 7,19 de valor

adicionado para Pessoal, Encargos Sociais e Tributos, considerado então como retorno social.

O ICB Acionistas médio apresentado pela Tabela 5 é de R\$ 2,00 nos cinco anos analisados. Significa que, a cada R\$ 1,00 recebido a título de incentivos fiscais, coube aos acionistas em média um valor distribuído de R\$ 2,00, na forma de lucros retidos e dividendos.

Considerando o ICB Geral e o ICB Social da empresa Alpargatas SA, pode-se inferir que os incentivos fiscais concedidos geram um retorno significativo em termos de valor adicionado total e social.

Tabela 6 - Índices Custo-Benefício dos Incentivos Fiscais Recebidos pela Cambuci SA

PERÍODO	Valor Adic. Líquido (1)	Pessoal e Tributos		Lucros e Divid. (3)	Incentivo Fiscal (4)	ICB	ICB	ICB
		(2)				GERAL (1/4)	SOCIAL (2/4)	ACIONIST. (3/4)
2010	78.959	49.896	9.497	20.301	3,89	2,46	0,47	
2011	119.976	89.817	6.723	23.366	5,13	3,84	0,29	
2012	108.139	82.407	-12.317	22.297	4,85	3,70	-0,55	
2013	132.730	93.878	331	20.732	6,40	4,53	0,02	
2014	155.862	99.439	14.127	19.567	7,97	5,08	0,72	
Média	119.133	83.087	3.672	21.253	5,65	3,92	0,19	

Fonte: Dados da Pesquisa (2015) com base na Demonstração do Valor Adicionado da Empresa

Conforme Tabela 6 são apresentados os Índices Custo-benefício da empresa Cambuci SA para os exercícios de 2010 a 2014. Conforme ICB Geral médio apresentado de 5,65 equivale dizer que para cada R\$ 1,00 recebido a título de incentivos fiscais R\$ 5,65 são gerados de valor adicionado. Novamente, assim como na análise da empresa Alpargatas, é possível perceber que quanto menor o volume de Incentivos fiscais recebidos maior é o ICB Geral apresentado.

Em relação ao ICB Social a média é de 3,92 no quinquênio analisado, isso significa que para cada R\$ 1,00 de incentivos fiscais recebidos a empresa distribui R\$ 3,92 de valor adicionado para Pessoal, Encargos Sociais e Tributos. Em relação ao ICB Acionistas médio o valor encontrado é de 0,19 para os cinco anos de publicação analisados, significa dizer que a cada R\$ 1,00 recebido a título de incentivos fiscais, R\$ 0,19 são distribuídos aos acionistas. Pode-se perceber que em 2012 o valor apresenta-se negativo tornando a média ainda mais baixa, isso se deve ao fato de a empresa apresentar resultado negativo no ano citado

para a Demonstração de Resultado, ou seja, houve prejuízo, o que causou a não distribuição do valor adicionado.

A terceira empresa a ser analisada, em termos de índices de Custo-benefício recebidos em função do valor adicionado líquido é a empresa Grendene SA.

Tabela 7 - Índices Custo-Benefício dos Incentivos Fiscais Recebidos pela Grendene SA

PERÍODO	Valor Adic. Líquido (1)	Pessoal e		Incentivo Fiscal (4)	ICB	ICB	ICB
		Tributos (2)	Lucros e Divid. (3)		GERAL (1/4)	SOCIAL (2/4)	ACIONIST. (3/4)
2010	967.333	596.274	312.399	336.416	2,88	1,77	0,93
2011	935.911	564.678	305.446	406.444	2,30	1,39	0,75
2012	1.173.981	667.460	429.003	508.826	2,31	1,31	0,84
2013	1.307.403	787.163	433.540	626.070	2,09	1,26	0,69
2014	1.348.226	762.367	490.244	884.059	1,53	0,86	0,55
Média	1.146.571	675.588	394.126	552.363	2,22	1,32	0,75

Fonte: Dados da Pesquisa (2015) com base na Demonstração do Valor Adicionado da Empresa

Ao observar a Tabela 7, pode-se notar que o ICB Geral médio da companhia Grendene é de 2,22 sendo que, inicia 2010 com 2,88 e em 2014 atinge o valor de 0,86 demonstrando um crescimento considerável no valor dos incentivos recebidos a cada ano. Os valores de incentivos fiscais apresentam-se na média de R\$ 552.363 nos cinco anos analisados, porém o valor adicionado líquido em 2010 é de R\$ 967.333, decresce em 2011 para 935.911 e depois aumenta progressivamente, chegando a um montante de R\$ 1.348.226 em 2014. Isso significa que para cada R\$ 1,00 de incentivos fiscais recebidos a empresa gera R\$ 2,22 de valor adicionado a ser distribuído entre Pessoal e Tributos e Lucros e Dividendos.

O ICB Social médio, observado na Tabela 7 é de 1,32 nos anos de 2010 a 2014, apresentando um decréscimo no decorrer dos anos, ou seja, para cada R\$ 1,00 de incentivo fiscal auferido R\$ 1,32 são distribuídos a Pessoal e Encargos e Tributos. O decréscimo do ICB Social da empresa Grendene SA, seguiu a mesma tendência do ICB Geral já comentada. O retorno social percebido pela mesma é o menor apresentado até o momento, se observada as demais empresas analisadas.

Referente ao ICB Acionistas médio o montante é de 0,75 com a mesma condição já citada de decréscimo no decorrer dos anos analisados. Para cada R\$ 1,00 recebidos a título de incentivos fiscais a empresa estudada distribui R\$ 0,75 aos seus acionistas na forma de lucros e dividendos, sendo que os lucros da companhia apresentam crescimento gradual na sua rentabilidade conforme Demonstração de Resultado apresentada e publicada nos anos base desta pesquisa.

Tabela 8 - Índices Custo-Benefício dos Incentivos Fiscais Recebidos pela Vulcabrás/Azaleia SA

PERÍODO	Valor Adic. Líquido (1)	Pessoal e		Incentivo Fiscal (4)	ICB	ICB	ICB
		Tributos (2)	Lucros e Divid. (3)		GERAL (1/4)	SOCIAL (2/4)	ACIONIST. (3/4)
2010	1.225.592	1.005.827	121.009	219.315	5,59	4,59	0,55
2011	744.684	938.014	-315.989	149.832	4,97	6,26	-2,11
2012	751.055	905.984	-307.957	141.729	5,30	6,39	-2,17
2013	665.558	652.569	-126.720	109.223	6,09	5,97	-1,16
2014	682.126	613.475	-72.822	104.906	6,50	5,85	-0,69
Média	813.803	823.174	-140.496	145.001	5,69	5,81	-1,12

Fonte: Dados da Pesquisa (2015) com base na Demonstração do Valor Adicionado da Empresa

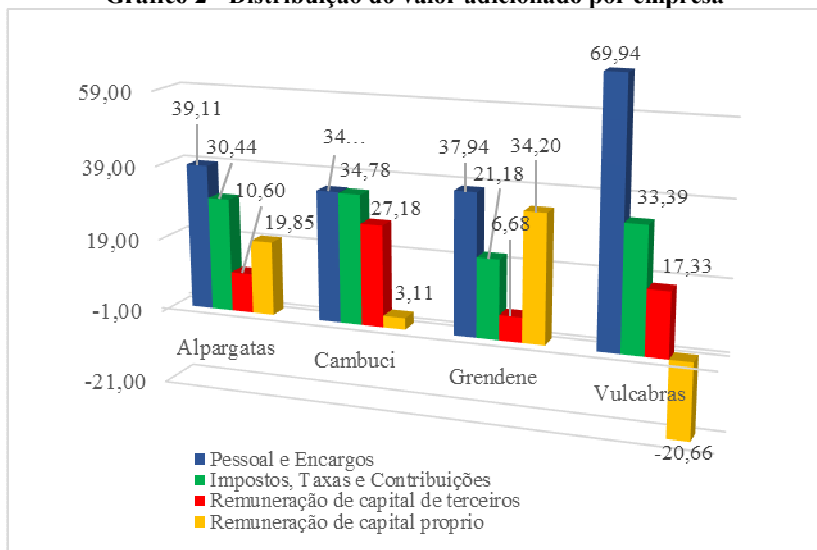
Ao observar a Tabela 8 referente Custo-benefício da empresa Vulcabrás/Azaléia SA para os períodos de 2010 a 2014, encontrou-se como ICB Geral médio o valor de 5,69. Desta forma, para cada R\$ 1,00 recebido pela empresa a título de incentivos fiscais, houve a geração média de R\$ 5,69 de valor adicionado. Ainda pela Tabela 8 é possível visualizar que em 2014 o ICB Geral foi de 6,50 considerado o maior índice ICB Geral de todos os anos analisados. Porém, percebe-se que quando o valor do incentivo fiscal se acentua o ICB Geral apresenta-se no menor nível, ou vale dizer, que quando o valor do valor adicionado líquido diminui a ocorrência é recíproca.

Em relação ao ICB Acionistas, demonstrados na Tabela 8, o valor médio encontrado é de -1,12 para os cinco anos de publicação analisados, sendo que apenas em 2010 o índice apresenta-se positivo, e isso se deve ao fato de a empresa apresentar resultados positivos em sua linha final do Demonstrativo de Resultado. Os demais anos apresentaram resultado negativos para a conta de lucros e dividendos tornando o índice negativo de 2011 a 2014, significa dizer que devido ao

prejuízo gerado não houve a distribuição do valor adicionado aos acionistas.

Analisando num contexto geral as empresas deste estudo, conforme Gráfico 2, percebe-se na análise dos ICB Geral, Social e Acionistas que as empresas apresentam condições diferentes de distribuição do valor adicionado líquido, sendo que em alguns casos não chega a ocorrer a distribuição como é o caso do ICB acionistas, retratado pela empresa Cambuci no ano de 2012 e pela empresa Vulcabrás/Azaléia nos anos de 2011 a 2014. As informações apresentadas neste gráfico são elaboradas a partir do ICB médio obtidos nos anos determinados para pesquisa.

Gráfico 2 - Distribuição do valor adicionado por empresa

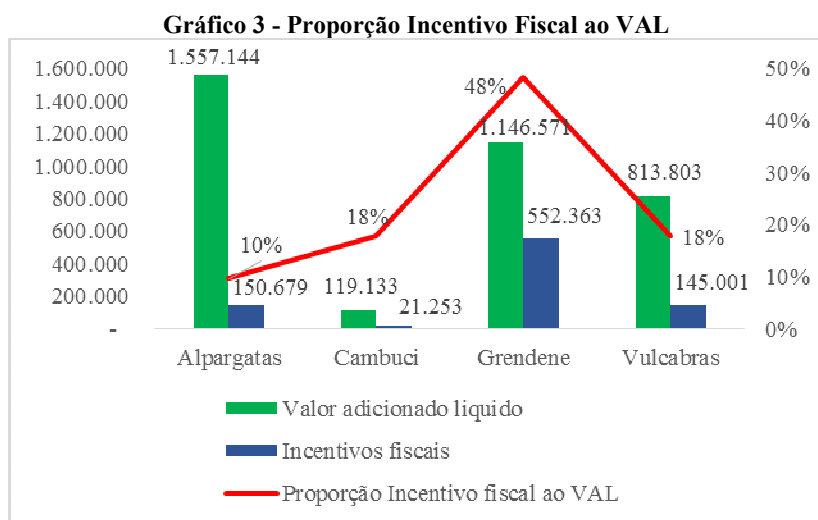


Fonte: Dados da pesquisa

Outra informação que chama a atenção quando da análise do Gráfico 2, é a proporção recebida a título de incentivos fiscais em relação ao montante de valor adicionado de cada empresa, onde as companhias Alpargatas e Grendene apresentam respectivamente índices de 9,68% e 1,85%, diferentemente das empresas Cambuci e Vulcabrás que possuem uma relação, respectivamente, de 17,84% e 17,82%. Analisando por esta relação pode-se evidenciar que quanto maior a dependência de incentivos fiscais e menor o resultado obtido pelas

empresas, menor será a distribuição aos Acionistas. Destarte, observa-se que as empresas Alpargatas e Grendene, não apresentam valores inferiores de incentivos fiscais em relação as outras empresas, mas diferem-se por apresentar valores de valor adicionado superior a R\$ 1 milhão.

Analisando o valor de incentivos fiscais recebidos em relação ao valor adicionado liquido de cada empresa é apresentado o Gráfico 3:



Fonte: Dados da Pesquisa

Denota-se que a empresa que mais apresentou incentivos fiscais médios recebidos foi a Grendene, o que equivale dizer que 48% do valor adicionado liquido é composto de incentivos fiscais, ou seja, apresentou valor de R\$ 552.363 de incentivos fiscais em relação a R\$ 1.146.571 de valor adicionado liquido. As empresas Cambuci e Vulcabrás apresentaram, os mesmos percentuais de 18% de dependência de incentivos fiscais para geração de riqueza, todavia, a empresa Cambuci apresenta valores muito inferiores tanto de incentivos fiscais como de valor adicionado liquido médio nos anos de 2010 a 2014. Já a empresa Alpargatas foi a que evidenciou maior valor médio adicionado liquido nos anos pesquisados, chegando próximo à casa de R\$ 1,6 milhões. Porém, foi a empresa que menos recebeu em termos de valores de incentivos fiscais, ou seja, obteve apenas 10% de incentivos

governamentais em relação a geração média de riqueza nos exercícios analisados.

4.2.3 Análise econômica e financeira das empresas incentivadas

Os indicadores de desempenho, fazem parte do sistema de avaliação de desempenho e estão ligados aos objetivos e estratégias da organização, podem ser compostos por indicadores financeiros e não-financeiros, estratégicos e operacionais, contábeis e não-contábeis, entre outros. Diante disso, o estudo se propõe a analisar os indicadores tradicionais utilizados pelas empresas que compõe a análise nos exercícios de 2010 a 2014.

Os indicadores tradicionais coletados no Software Económica, são fundamentados teoricamente por Matarazzo (2010), opção esta que é corroborada pelo estudo de Kronbauer et al (2011), onde fora utilizado a análise dos seguintes indicadores econômicos e financeiros: liquidez geral, liquidez corrente, endividamento, margem líquida, rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido, valor patrimonial da ação e lucro por ação.

Na tabela 9 são apresentados os indicadores financeiros e econômicos da empresa Alpargatas SA, sendo possível observar que a liquidez corrente não é inferior a 2,00 nos anos analisados, ou seja, para cada R\$ 1,00 de dívidas de curto prazo a empresa apresenta recursos no montante de R\$ 2,00 para suprir tais dívidas. A liquidez geral apresenta-se inferior a liquidez corrente, mas não inferior a 1,5 nos cinco exercícios apresentados. Dessa forma, para cada R\$ 1,00 de dívidas a curto e longo prazo a empresa possui R\$ 1,50 de recursos para pagar tais dívidas.

Ao observar o índice de endividamento, por meio da participação de capital de terceiros encontra-se um indicador não superior a 0,5 em todos os anos da pesquisa.

Tabela 9 - Indicadores Econômico-Financeiros da Empresa Alpargatas SA

INDICADOR	2010	2011	2012	2013	2014
LIQUIDEZ					
Liquidez corrente	2,4	2,4	2,4	2,2	2,1
Liquidez Geral	1,8	1,9	1,8	1,5	1,5
ENDIVIDAMENTO					
Participação de capital de terceiros	0,4	0,4	0,4	0,5	0,4
LUCRATIVIDADE					
Margem Líquida	13,9	12	9,3	9	7,7
RENTABILIDADE					
Rentabilidade do Patrimônio líquido	25,4	21,8	17,8	17,7	14,6
Valor patrimonial por ação	2,8	3,2	3,6	4,0	4,3
Lucro por ação	0,7	0,7	0,6	0,7	0,6

Fonte: Dados da Pesquisa

Sendo assim, evidencia-se que a empresa financia 50% do seu ativo total com capitais próprios. No que tange a margem de lucratividade, é apresentada margem líquida superior a 7,7%, sendo este identificado para o ano de 2014 demonstrando uma queda pois em 2010 apresentava uma margem líquida de 13,9% e a cada ano foi decrescendo. Da mesma forma, o indicador de rentabilidade do patrimônio líquido apresenta em 2010 o índice de 25,4% e chega em 2014 com 14,6% demonstrando que a cada ano a empresa remunera menos o capital próprio.

Em observância a tabela 9, o valor patrimonial da ação apresentou um acréscimo de 54% de 2010 para 2014. Isso pode estar relacionado com o Plano de recompra de ações proposto pela Reunião do Conselho de Administração da empresa realizada em dezembro de 2014 onde delibera que o plano para recompra é de até 8.612.139 ações preferenciais e até 7.976.217 ações ordinárias. A autorização vigorará pelo prazo máximo de 361 dias, teve início no dia 8 de dezembro de 2014 e terminará no dia 4 de dezembro de 2015. A Companhia adquiriu 2.920.00 ações preferenciais de sua própria emissão no último programa autorizado em 06 de dezembro de 2013, que compreendia o período de 9 de dezembro de 2013 a 5 de dezembro de 2014. Observando o lucro por ação a empresa mantém um patamar de 0,6 a 0,7 em todos os cinco anos analisados.

A empresa Cambuci SA, conforme Tabela 10, demonstra seus indicadores de liquidez corrente e geral para os anos de 2010 a 2014. A liquidez corrente apresentava em 2010 o índice de 2,9 e caindo ao patamar de 1,0 em 2014, ou seja, a empresa precisa ser criteriosa para

conseguir quitar com suas dívidas de curto prazo, pois não há nenhuma folga financeira evidenciada. Já a liquidez geral se apresenta ainda mais preocupante, durante os cinco anos analisados a empresa não consegue alcançar o indicador 1,00 que seria capaz de quitar, mesmo sem folgas financeiras, as dívidas de curto e longo prazo, necessitando assim buscar capital de terceiros.

Em relação ao endividamento, o índice de participação de capital de terceiros esta consideravelmente comprometido, isso significa que a empresa consegue financiar apenas 10% de 2012 a 2014, ou no máximo 20% em 2010 e 2011 com capital próprio a atividade. A margem líquida que retrata a lucratividade da empresa também apresenta informações que acendem o sinal de atenção, em 2012 a mesma foi negativa, demonstrando a ocorrência de prejuízos nas operações. Porém, há de considerar que em 2010 a margem líquida era de 3,8 caindo para 2,4 em 2011, ficando negativa em 2012, uma pequena recuperação em 2013 com 0,1 e notável melhora em 2014 com a margem líquida de 4,9.

Tabela 10 - Indicadores Econômico-Financeiros da Empresa Cambuci SA

INDICADOR	2010	2011	2012	2013	2014
LIQUIDEZ					
Liquidez corrente	2,9	1,7	1,8	1,4	1
Liquidez Geral	0,9	0,9	0,9	0,8	0,8
ENDIVIDAMENTO					
Participação de capital de terceiros	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9
LUCRATIVIDADE					
Margem Líquida	3,8	2,4	-4,5	0,1	4,9
RENTABILIDADE					
Rentabilidade do Patrimonio liquido	33,3	17,9	-35,2	1,4	57,7
Valor patrimonial por ação	0,9	1,1	0,8	0,5	0,8
Lucro por ação	0,3	0,2	-0,3	0,0	0,4

Fonte: Dados da pesquisa

Ainda conforme Tabela 10, a empresa Cambuci SA apresentou suas margens de rentabilidade. A rentabilidade do patrimônio segue a mesma análise da lucratividade, ou seja, os níveis de altas e quedas, dando ênfase ao ano de 2012 em que a mesma foi negativa em 35,2 devido ao prejuízo ocorrido. O valor patrimonial da ação apresentou valor superior a 1,0 apenas em 2011 sendo que nos demais anos da pesquisa o valor ficou entre 0,5 e 0,9. O lucro por ação da empresa

manteve-se num patamar zerado, ou com indicador positivo de 0,0 a 0,4 ou negativo como é o caso do ano de 2012 com -0,3.

Seguindo com as análises dos indicadores econômico-financeiros das empresas calçadistas listadas na BM&FBovespa, a empresa Grendene SA, conforme Tabela 11, se apresenta num cenário positivo de modo geral. A liquidez corrente e a liquidez geral, apresentam-se superior a 5,0 em todos os anos do estudo, o que significa que a empresa consegue quitar suas dívidas tanto de curto como de longo prazo e ainda geram uma sobra financeira considerável. Para cada R\$ 1,00 de dívida a empresa possui em torno de R\$ 6,00 de recursos a curto e a longo prazo, situação confortável encontrada pela Grendene.

Em relação ao endividamento a empresa também possui uma margem de segurança, uma vez que possui uma dependência de capital de terceiros de 10% de 2011 a 2014, sendo esta acentuada para 20% apenas em 2010. Sendo assim, a empresa financia em média 86% de sua atividade com recursos próprios nos exercícios de 2010 a 2014.

Tabela 11 - Indicadores Econômico-Financeiros da Empresa Grendene SA

INDICADOR	2010	2011	2012	2013	2014
LIQUIDEZ					
Liquidez corrente	5,9	7,9	5,1	5,9	6,8
Liquidez Geral	5,6	7,5	6,1	6,7	6,4
ENDIVIDAMENTO					
Participação de capital de terceiros	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
LUCRATIVIDADE					
Margem Líquida	19,5	20,6	22,8	19,8	21,7
RENTABILIDADE					
Rentabilidade do Patrimonio liquido	19,9	17,6	22,9	21,6	22,1
Valor patrimonial por ação	5,6	6,0	6,5	6,9	7,7
Lucro por ação	1,0	1,0	1,4	1,4	1,6

Fonte: Dados da pesquisa

No que se refere as margens de lucratividade e rentabilidade, ambas se apresentam com média acima de 17%, o que pode ser considerada robusta e linear para os exercícios apresentados, e revela que a empresa tem uma boa remuneração de capital próprio. No entanto, há de se considerar que a oscilação se mostra principalmente nos anos de 2011 a 2013. No ano de 2012 chegou a estar negativa, e este fato

pode estar associado ao valor negativo do Demonstrativo de Resultado neste ano citado.

De acordo com estudo de De Luca e Lima (2007) sobre incentivos fiscais e análise dos indicadores da empresa Grendene S.A. nos anos de 2002 a 2004, pode-se inferir que a participação dos incentivos fiscais nos resultados da Grendene é relevante, influenciando diretamente o bom desempenho dos índices econômicos e financeiros ao longo do tempo. A empresa demonstra a ciência em relação aos fatos, tanto que informa aos possíveis compradores de suas ações que uma eventual perda dos incentivos fiscais em vigor poderia causar efeitos adversos em seus resultados, sendo citado, inclusive, como um fator de risco para a empresa. Os resultados nos períodos de 2010 a 2014 corrobora o estudo de De Luca e Lima, considerados relevantes os impactos causados pelos incentivos fiscais nos indicadores econômicos e financeiros.

Tabela 12 - Indicadores Econômico-Financeiros da Empresa Vulcabrás/Azaléia AS

INDICADOR	2010	2011	2012	2013	2014
LIQUIDEZ					
Liquidez corrente	1,5	1,3	1,2	1,1	1,2
Liquidez Geral	0,9	0,7	0,6	0,7	0,7
ENDIVIDAMENTO					
Participação de capital de terceiros	0,7	0,9	1,0	0,9	1,0
LUCRATIVIDADE					
Margem Líquida	6,2	-20,7	-20,8	-9,5	-5,7
RENTABILIDADE					
Rentabilidade do Patrimônio líquido	25	-85,1	-281,7	-182,1	-74,9
Valor patrimonial por ação	1,9	0,8	0,0	0,2	0,1
Lucro por ação	0,4	-1,1	-1,1	-0,3	-0,1

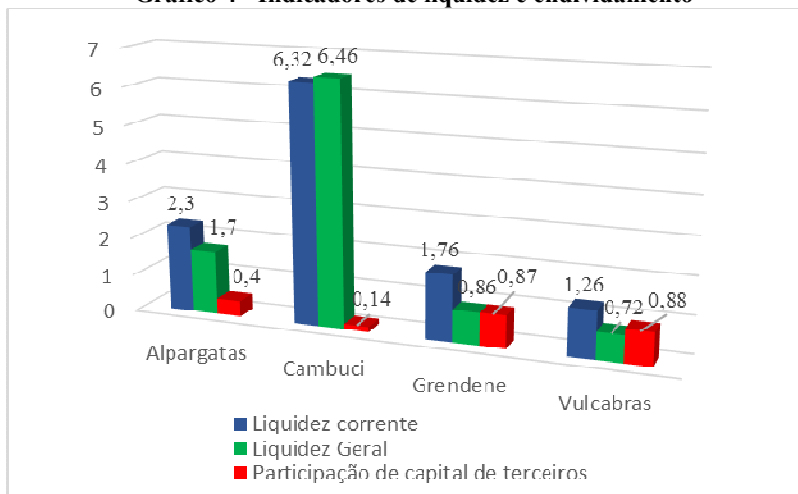
Fonte: Dados da pesquisa

Na Tabela 12, são apresentados os indicadores financeiros e econômicos da empresa Vulcabrás/Azaléia SA, sendo estes calculados nos exercícios de 2010 a 2014 para verificação da situação da empresa e vincular o estudo a uma evolução favorável ou desfavorável para a geração do valor adicionado. Percebe-se, que o indicador de liquidez

corrente apresenta um decréscimo de 2010 para 2014, sendo respectivamente, 1,5 e 1,2. Mesmo assim a empresa consegue honrar com suas dívidas de curto prazo pois apresenta recursos no montante de R\$ 1,50 em 2010 e R\$ 1,1 em 2013. A preocupação aumenta quando analisado o indicador de liquidez geral que está inferior a 1,00 em todos os anos analisados, ou seja, isto revela que a empresa no longo prazo não possui a mesma liquidez do curto prazo.

O indicador de endividamento, por meio da participação de capital de terceiros apresentou em 2010 o valor de 0,7 seu menor índice, e em 2012 e 2014 o valor mais elevado, chegando a 100% de participação capital de terceiros. Esta estrutura de endividamento da empresa pode refletir diretamente nos indicadores de liquidez da mesma como é o caso da liquidez geral e também na capacidade de geração de valor adicionado.

Gráfico 4 - Indicadores de liquidez e endividamento



Fonte: Dados da Pesquisa

Com relação aos indicadores de lucratividade e rentabilidade, observa-se uma situação preocupante, visto que a única margem positiva é no ano de 2010, sendo apresentado para os demais anos de estudo margens negativas, que tornam o valor do lucro por ação de positivo para negativo similar ao comportamento das margens. Outro fator que chama a atenção é o valor patrimonial da ação que em 2010 era de 1,9 e

passa a ser de 0,1 em 2014, em períodos chegando a zerar, como é o caso de 2012. Nesta estrutura de capital, as margens líquidas obtidas, representam a ausência de remuneração sobre o capital próprio.

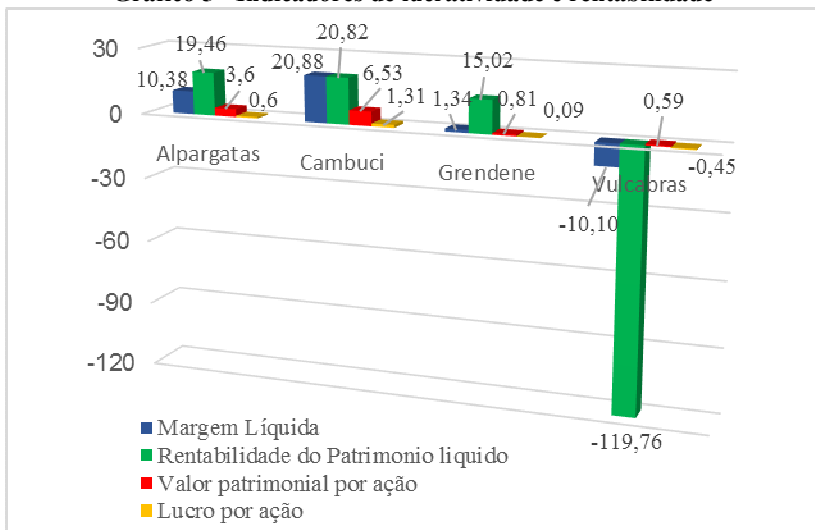
De modo geral as empresas apresentaram indicadores de liquidez e endividamento com formatos diferentes, que vai do excelente para um nível comprometedor, conforme Gráfico 4.

Em análise aos indicadores de liquidez corrente e liquidez geral é evidenciado que as empresas Alpargatas e Cambuci mantêm seus indicadores com sobras financeiras para os dois indicadores. A última empresa citada apresenta indicadores considerados excelentes, quando se analise que para cada R\$ 1,00 de dívida a companhia possui mais de R\$ 6,00 de recursos para honrar com as mesmas. As empresas Grendene e Vulcabrás possuem o indicador de liquidez corrente com certa folga financeira, ambos acima de 1. Porém, os indicadores de liquidez geral não se apresentam na mesma condição, ou seja, não há recursos suficientes a curto e a longo prazo para pagar as dívidas, sendo assim necessário recorrer aos recursos de terceiros, análise esta que se comprova quando analisado o indicador de endividamento destas duas empresas.

Quando analisado o endividamento, percebe-se que todas as empresas se utilizam de capital de terceiros, algumas em maior quantidade, como é o caso da empresa Grendene e Vulcabrás, onde aproximadamente 80% do capital utilizado é de terceiros. Já as empresas Alpargatas e Cambuci, apresentam dependência respectiva de, 40% e 14%, de capital de terceiros. De Luca e Lima (2007) afirmam que, a participação do capital de terceiros no patrimônio da entidade mostra quanto a empresa tomou de capital de terceiros em relação ao capital próprio investido.

Formigoni (2008) evidencia que os indicadores contábeis de performance estão entre as quatro métricas de performance mais utilizadas nos estudos de estratégia. Para Kronbauer et al (2011), a boa situação financeira e econômica da empresa permite que a mesma cumpra com todas as suas obrigações fiscais, com seus parceiros, investidores e desta forma contribua com a comunidade na qual está inserida.

No que se refere aos indicadores de lucratividade apresentam-se os valores conforme Gráfico 5 por meio da margem líquida média. As empresas Alpargatas, Cambuci e Grendene apresentam, apesar de não muito elevados, índices positivos para a média de exercícios analisados.

Gráfico 5 - Indicadores de lucratividade e rentabilidade

Fonte: Dados da Pesquisa

Observa-se também, que a empresa Vulcabrás demonstra prejuízo ao invés de lucros, mas mesmo assim mantém um valor patrimonial de ação positivo. Isso vai ao encontro do estudo de Kronbauer et al (2011) que revela que no que se refere às margens de lucratividade e rentabilidade, observa-se uma discrepância nos percentuais e isto pode ocorrer, possivelmente, pelo fato da empresa ter uma estrutura de capital alavancada basicamente por capitais de terceiros, elevando as despesas financeiras e apresentando baixos valores de capitais próprios.

4.2.4 Análise dos Indicadores da DVA nas empresas analisadas

As informações contidas na DVA são relevantes para a entidade e para a sociedade, pois evidencia a parcela da riqueza criada que efetivamente a entidade está adicionando e de que forma os valores adicionados foram distribuídos. Ela pode ser utilizada como fonte de informação pelos empregados, financiadores de recursos, administradores, governo, sócios ou acionistas, sociedade, sindicalistas, fornecedores e clientes.

Pode também ser utilizada para diferenciação de carga tributária em setores econômicos diferentes, negociações salariais, análise de

projetos de instalação de empresas internacionais, concessão de incentivos fiscais pelos municípios ou estados, análise de crescimento econômico, abertura de linhas de crédito, como auxílio na mensuração do PIB (Produto Interno Bruto), como instrumento de apoio à decisão e controle, dentre outras atividades de interesse público (BOSCOV; BISPO, 2010).

Neste contexto, o estudo visa traçar um paralelo entre os valores adicionados distribuídos aos empregados, acionistas, governos e terceiros. Isto porque, é sabido que na maioria das empresas analisadas, a receita decorrente de incentivos fiscais, recebida sob a forma de ativo monetário, é reconhecida no resultado quando recebida em contraposição de custos e investimentos incorridos pela Companhia e por suas controladas nas localidades onde o incentivo fiscal é concedido.

A Tabela 13 apresenta os indicadores da DVA da empresa Alpargatas SA nos exercícios de 2010 a 2014, sendo as siglas dos indicadores a seguir apresentados, identificadas na metodologia deste estudo para melhor compreensão.

Percebe-se, que por meio dos indicadores PEVA, PGVA, PTVA e PAVA, potenciais usuários da DVA, como empregados, governos, terceiros e acionistas, respectivamente, podem verificar o percentual de suas participações no total do valor adicionado a distribuir pelas empresas. Observa-se que quem mais se beneficiou com a distribuição do valor adicionado na empresa Alpargatas SA foram os empregados, seguido do governo, depois os acionistas e por último os terceiros.

Tabela 13 - Indicadores da DVA Empresa Alpargatas SA

PERÍODO	2010	2011	2012	2013	2014
PEVA	38%	38%	40%	39%	41%
PGVA	29%	31%	33%	31%	28%
PTVA	7%	8%	9%	13%	16%
PAVA	26%	23%	18%	17%	15%
GRVA	20%	17%	11%	11%	7%
GCPR	96%	94%	97%	91%	92%
GRRT	4%	6%	3%	9%	8%
GCFROE	58%	58%	59%	59%	60%
GPERG	68,52	77,53	82,86	90,88	100,32
GCAGR	53%	56%	56%	53%	52%
GCPLGR	89%	92%	92%	98%	91%

Fonte: Dados da Pesquisa com base na Demonstração do Valor Adicionado

Em relação ao GRVA, é possível identificar na Tabela 13 que o índice apresenta queda no decorrer dos anos analisados (2010 de 20%, chegando a 7% em 2014), ou seja, a empresa Alpargatas SA diminuiu a retenção do valor adicionado sob forma de lucros retidos, diminuindo o valor agregado de riqueza sobre seu capital próprio. Em consequência, o indicador GCPR também indicou queda no decorrer dos anos, significando diminuição na capacidade de produzir riqueza.

O indicador GRRT indica qual o percentual de riqueza recebida em transferência pela entidade (provenientes de participações em investimentos relevantes e receitas financeiras). No caso da Alpargatas SA este é de 4% em 2010, passa para 9% em 2013 e 8% em 2014, e retrata quais os percentuais recebidos em transferência e adicionados à riqueza líquida produzida pela mesma. O indicador GCFROE indica qual o percentual de contribuição de uma entidade na formação de riqueza de outras entidades, ou seja, indica que em média 59% da riqueza gerada de 2010 a 2014 está sendo transferida para outras entidades.

Os indicadores GPERG, GCAGR e GCPLGR demonstram uma inter-relação da DVA com os demais demonstrativos contábeis. O índice GPERG indica qual a contribuição per capita dos empregados de uma entidade na riqueza por ela gerada, no caso da Alpargatas SA essa composição é de 68,52 em 2010 passando a 100,32 em 2014. O GCAGR é um índice que representa qual o percentual de contribuição dos ativos na geração de riqueza de uma entidade. Percebe-se pela Tabela 13 que as aplicações feitas, de 2010 a 2014, no ativo da empresa, contribuíram em média 54%, na geração de riqueza da Alpargatas SA. Quanto maior o índice do GCAGR, significa que a empresa melhorou a forma de utilização de seus ativos na produção de riqueza.

Pelo indicador GCPLGR é possível mensurar qual o potencial do capital próprio para geração de riqueza de uma entidade. A Alpargatas SA apresentou em 2010 indicador de 89%, ou seja, para cada R\$ 100,00 de capital próprio investido, a empresa conseguiu gerar R\$ 89,00 de riqueza no ano de 2010. Esse montante alcançou valor máximo em 2013 com índice de 98% e em baixou para 91% em 2014, mostrando uma oscilação no valor adicionado que a empresa obteve em relação ao capital próprio investido.

Na Tabela 14, que apresenta os indicadores da DVA da empresa Cambuci AS.

Tabela 14 - Indicadores da DVA Empresa Cambuci SA

PERÍODO	2010	2011	2012	2013	2014
PEVA	20%	37%	42%	40%	36%
PGVA	44%	38%	34%	30%	28%
PTVA	25%	20%	35%	29%	27%
PAVA	12%	6%	-11%	0%	9%
GRVA	12%	6%	-11%	0%	9%
GCPR	93%	92%	84%	93%	94%
GRRT	7%	8%	16%	7%	6%
GCFROE	74%	65%	71%	65%	58%
GPARG	27,12	49,37	48,93	63,87	75,99
GCAGR	44%	51%	41%	49%	57%
GCPLGR	228%	296%	366%	746%	507%

Fonte: Dados da Pesquisa com base na Demonstração do Valor Adicionado

Observa-se que quem mais se beneficiou com a distribuição do valor adicionado na empresa Alpargatas SA foram, respectivamente, os empregados com uma média de 34,98%, seguido do governo com uma média de 34,78%, depois os terceiros com 27,18% e por último os acionistas com um índice de 3,11%.

Em análise ao indicador GRVA, conforme Tabela 14, evidencia que o mesmo apresenta decréscimo no decorrer dos anos analisados (2010 de 12%, em 2012 -11%, em 2013 apresenta-se zerado e em 2014 é de 9%), ou seja, a empresa Cambuci SA diminuiu a retenção do valor adicionado sob forma de lucros retidos, diminuindo o valor agregado de riqueza sobre seu capital próprio e, em anos como o de 2013 não apresentou lucros retidos. Entretanto, o indicador GCPR apresentou em 2010 índice de 93%, com queda em 2012 para 84% e em 2014 retoma o patamar de 94%, mantendo uma média de 91,30%, o que significa uma manutenção na capacidade de produzir riqueza.

O indicador GRRT, pela Tabela 14, é de 7% em 2010 e passando para 16% em 2012 e caindo para 6% em 2014, e indica que os percentuais recebidos em transferência e adicionados à riqueza líquida produzida pela mesma foram maiores no período em que a mesma não possui bons índices de capacidade de produzir riqueza sobre seu capital próprio (GCPR). O indicador GCFROE indica que o percentual de contribuição da empresa Cambuci SA na formação de riqueza de outras entidades, é maior nos anos de 2010 (74%) e 2012 (71%), sendo que os

anos de 2011 e 2013 apresentaram índice de 65% e em 2014 da riqueza gerada pela entidade, 58% está sendo transferida para outras entidades.

Pelo índice GPERG apresentado na Tabela 14, indica que a contribuição per capita dos empregados da Cambuci SA na riqueza por ela gerada, demonstra um crescimento progressivo no decorrer da análise, em 2010 é de 27,12 passando a 75,99 em 2014. O GCAGR é um índice que representa qual o percentual de contribuição dos ativos na geração de riqueza de uma entidade, ou seja, de 2010 a 2014, no ativo da empresa, contribuíram em média 48,71%, na geração de riqueza da Cambuci SA. Pelo indicador GCPLGR é possível mensurar qual o potencial do capital próprio para geração de riqueza de uma entidade e sua análise passa a ser que para cada R\$ 100,00 de capital próprio investido em 2010, a empresa conseguiu gerar R\$ 228,00 de riqueza nesse mesmo ano.

A empresa Grendene SA, de acordo com a Tabela 15, apresenta os indicadores da DVA, inicialmente por meio PEVA, PGVA, PTVA e PAVA.

Tabela 15 - Indicadores da DVA Empresa Grendene SA

PERÍODO	2010	2011	2012	2013	2014
PEVA	39%	37%	35%	39%	39%
PGVA	23%	23%	21%	21%	18%
PTVA	6%	7%	7%	7%	7%
PAVA	32%	33%	37%	33%	36%
GRVA	20%	9%	12%	10%	21%
GCPR	82%	77%	83%	86%	84%
GRRT	18%	23%	17%	14%	16%
GCFROE	57%	57%	55%	56%	56%
GPERG	33,84	38,36	48,75	46,54	50,79
GCAGR	48%	46%	51%	55%	50%
GCPLGR	58%	52%	60%	63%	58%

Fonte: Dados da Pesquisa com base na Demonstração do Valor Adicionado

Percebe-se que, quem mais se beneficiou com a distribuição do valor adicionado na empresa Grendene SA foram, respectivamente, os empregados com uma média de 38%, seguido pelos acionistas com uma média de 34%, depois os governos com 21% e por último os terceiros com um índice de 7%.

Em observância a Tabela 15, o indicador GRVA, apresenta-se oscilante no decorrer dos anos analisados (2010 de 20%, em 2011 com 9%, em 2012 com 12%, em 2013 com 10% e apresenta-se em 2014 com 21%), ou seja, a companhia Grendene, apesar da queda em 2011, 2012 e 2013, retomou em 2014 os patamares de 2010 na retenção do valor adicionado sob forma de lucros retidos, estabilizando o valor agregado de riqueza sobre seu capital próprio. Da mesma forma, o indicador GCPR apresentou uma manutenção na capacidade de produzir riqueza.

O indicador GRRT, pela Tabela 15, é de 18% em 2010, passa para 23% em 2011 e cai para 14% em 2013, em 2014 há uma pequena recuperação para 16%, significa que os percentuais recebidos em transferência e adicionados à riqueza líquida produzida pela empresa Grendene SA foram maiores no período em que a mesma não possui bons índices de capacidade de produzir riqueza sobre seu capital próprio (GCPR). O indicador GCFROE indica que o percentual de contribuição da empresa Grendene SA na formação de riqueza de outras entidades, foi maior nos anos de 2010 e 2011 (57%). O índice GPERG indica que a contribuição per capita dos empregados na riqueza por ela gerada, demonstra um crescimento progressivo no decorrer da análise, em 2010 é de 33,84 passando a 50,79 em 2014. O GCAGR, de 2010 a 2014, no ativo da empresa, contribuíram em média 50%, na geração de riqueza da Grendene SA. Pelo indicador GCPLGR é possível mensurar qual o potencial do capital próprio para geração de riqueza de uma entidade e sua análise passa a ser que para cada R\$ 100,00 de capital próprio investido, a empresa conseguiu gerar em média R\$ 58,00 de riqueza nesse mesmo ano.

Os resultados legitimam o estudo de De Oliveira et al (2014), onde, observou-se que todas apresentaram evidências significativas de que as médias das arrecadações do período após a concessão do incentivo fiscal foram maiores do que aquelas apresentadas no período anterior à concessão. Entretanto, essas informações não são suficientes para se certificar que o incentivo fiscal proporcionou o crescimento econômico e a geração de renda, mas são evidências de que, ocorreu um fator relevante que proporcionou o desenvolvimento do município onde a empresa se instalou.

Seguindo as análises dos indicadores da DVA, são apresentados os índices alcançados pela empresa Vulcabrás/Azaléia nos exercícios de 2010 a 2014.

Tabela 16 - Indicadores da DVA Empresa Vulcabrás/Azaléia SA

PERÍODO	2010	2011	2012	2013	2014
PEVA	53%	84%	79%	70%	65%
PGVA	29%	42%	41%	28%	25%
PTVA	8%	16%	20%	21%	21%
PAVA	10%	-42%	-41%	-19%	-11%
GRVA	7%	-42%	-41%	-19%	-11%
GCPR	97%	92%	96%	95%	96%
GRRT	3%	8%	4%	5%	4%
GCFROE	46%	61%	58%	58%	55%
GPERG	27,19	20,55	31,96	31,72	39,79
GCAGR	76%	48%	55%	53%	54%
GCPLGR	231%	350%	13295%	499%	1118%

Fonte: Dados da Pesquisa com base na Demonstração do Valor Adicionado

Pela Tabela 16, percebe-se que quem mais se beneficiou com a distribuição do valor adicionado na empresa foram os empregados (média de 73%), seguido dos governos (média de 33%), depois os terceiros (média de 17%) e por último os acionistas (média de -21%). O valor negativo apresentado aos acionistas refere-se aos prejuízos constantes encontrados na Demonstração do Resultado da companhia, tendo como positivo apenas o ano de 2010 onde foi possível distribuir 10% do valor acionado aos acionistas.

Em relação ao GRVA, é possível identificar que o índice, apesar de apresentar valor baixo está positivo para o ano de 2010 (7%), e no decorrer dos anos analisados de 2011 a 2012 são negativos em: 42%, 41%, 19% e 11%, respectivamente. Isso significa que, a empresa Vulcabrás/Azaléia SA diminuiu a retenção do valor adicionado sob forma de lucros retidos, diminuindo o valor agregado de riqueza sobre seu capital próprio. Apesar de negativo em quatro dos cinco anos analisados começa a apresentar sinais de melhora. Entretanto, o indicador GCPR, que demonstra a capacidade de produzir riqueza, mantém-se em uma média de 95% nos exercícios analisados, com percentual sempre acima de 92%.

Pelo indicador GRRT, Tabela 16, é possível medir qual o percentual de riqueza recebida em transferência pela entidade (provenientes de participações em investimentos relevantes e receitas financeiras), que no caso da Vulcabrás/Azaléia SA é de 3% em 2010, passando para 8% em 2012 e 4% em 2014. Estes percentuais recebidos

em transferência são adicionados à riqueza líquida produzida pela mesma. O indicador GCFROE indica qual o percentual de contribuição de uma entidade na formação de riqueza de outras entidades, ou seja, indica que em média 56% da riqueza gerada de 2010 a 2014 pela entidade está sendo transferida para outras entidades.

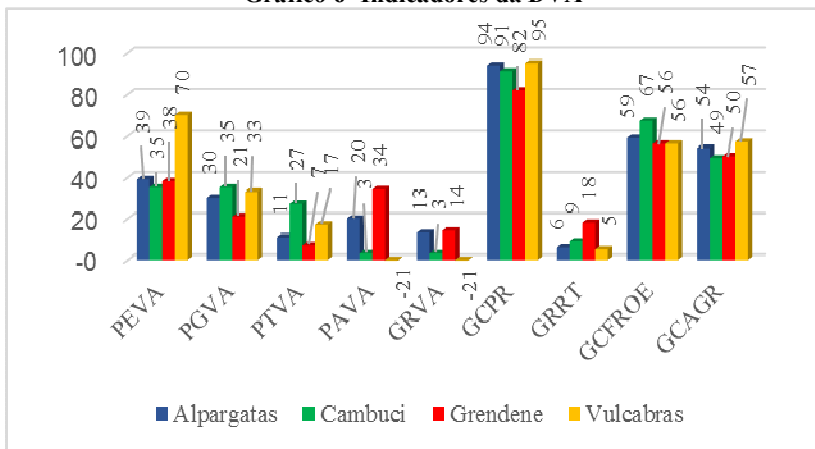
O índice GPERG, demonstrado na Tabela 16, indica qual a contribuição per capita dos empregados de uma entidade na riqueza por ela gerada, no caso da Vulcabrás/Azaléia SA essa composição é de 27,19 em 2010 passando a 39,79 em 2014. O GCAGR é um índice que representa qual o percentual de contribuição dos ativos na geração de riqueza de uma entidade.

Percebe-se pela Tabela 16 que as aplicações feitas, de 2010 a 2014, no ativo da empresa, contribuíram em média 57%, na geração de riqueza da empresa. Quanto maior o índice do GCAGR, significa que a empresa melhorou a forma de utilização de seus ativos na produção de riqueza. Pelo indicador GCPLGR é possível mensurar qual o potencial do capital próprio para geração de riqueza de uma entidade. A Vulcabrás/Azaléia SA apresentou em 2010 indicador de 231%, ou seja, para cada R\$ 100,00 de capital próprio investido, a empresa conseguiu gerar R\$ 231,00 de riqueza no mesmo ano. Esse montante alcançou valor máximo em 2012 com índice de 13295% e baixou para 1118% em 2014, mostrando uma oscilação no valor adicionado que a empresa obteve em relação ao capital próprio investido, mas aparentemente com patamares elevados se comparado a lucratividade apresentada pela empresa nos exercícios analisados.

Conforme Rodrigues Jr. (2003), é importante ressaltar a visão trazida pela DVA em termos de análise. Na DRE, várias despesas influenciam para a constituição do prejuízo, podendo dificultar a análise e composição. Todavia, na DVA, torna-se nítida a influência de juros de empréstimos e as variações monetárias trazem a companhia.

Os indicadores da DVA das quatro companhias analisadas são apresentados no Gráfico 6.

Gráfico 6- Indicadores da DVA



Fonte: Dados da pesquisa

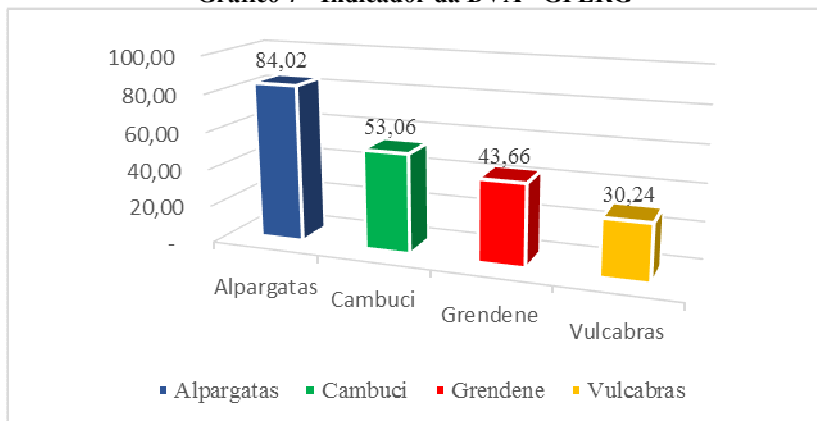
Todos os indicadores apresentados no gráfico 6, visam avaliar qual o percentual de valor adicionado foi destinado aos empregados, terceiros, governos e acionistas. Mostram também quanto de riqueza gerada será agregada ao capital próprio, qual a capacidade da empresa em gerar riqueza, o montante de riqueza criada que será transferida para outras entidades e o percentual de contribuição de ativos na geração de riqueza de uma entidade. O indicador que manteve seus níveis mais altos por todas as empresas analisadas, foi o GCPR, que significa a real capacidade da entidade em produzir riqueza, demonstrando a eficiência das empresas aqui analisadas.

Em segundo lugar está o índice GCFROE, que indica quanto de riqueza gerada pela entidade está sendo transferida para outras entidades e deve estar ligado a quantia de empresas controladas que estão ligadas a entidade. Em terceira colocação está o índice GCAGR, que indica qual o percentual de contribuição dos ativos na geração de riqueza de uma entidade. Ainda pelo Gráfico 6, os únicos elementos negativos são apresentados pela empresa Vulcabrás, PAVA e GRVA, que representam respectivamente, o percentual de valor adicionado total distribuído aos empregados (sob a forma de remuneração, benefícios e FGTS) e, o percentual de retenção do valor adicionado sob forma de lucros retidos (qual a riqueza gerada que será agregado ao capital próprio).

Por meio do Gráfico 7, é apresentado o indicador GPERG, que é diferente dos demais apresentados, por não ser medido por um

percentual, mas em valor, se utilizando da quantidade de funcionários e do valor adicionado, e objetiva representar qual a contribuição per capita dos empregados de uma entidade na riqueza por ela gerada.

Gráfico 7 - Indicador da DVA - GPERG

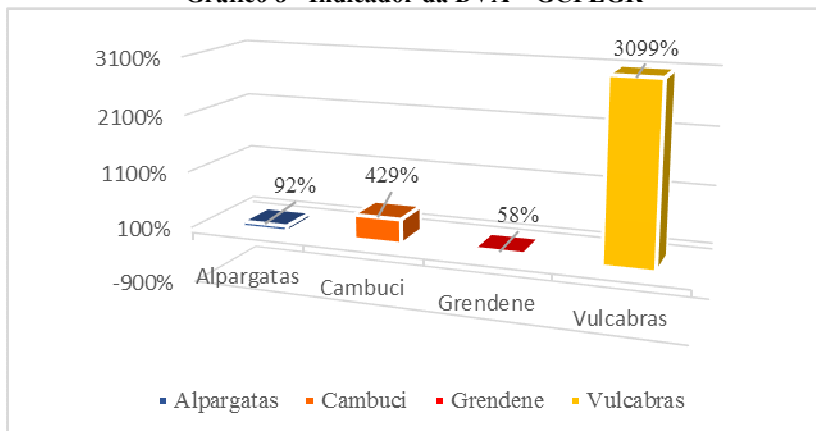


Fonte: Dados da pesquisa

Como resultado deste indicador evidenciou que cada empregado da empresa Alpargatas contribuiu em média, com R\$ 84,11 mil na riqueza gerada. Depois aparece a empresa Cambuci com contribuição per capita de R\$ 53,06 mil, em seguida a companhia Grendene com R\$ 43,66 mil e por último a Vulcabrás, com R\$ 30,24 mil, o menor valor apresentado nos exercícios analisados.

O Gráfico 8 demonstra o indicador GCPLGR, que indica qual o potencial do capital próprio para geração de riqueza de uma entidade. Considera-se para este índice a divisão do valor adicionado pelo valor do patrimônio líquido.

No caso da empresa Alpargatas, para cada R\$ 100,00 de capital próprio investido, a empresa conseguiu gerar R\$ 92,00 de riqueza nos anos de análise. Já a empresa Cambuci atinge patamares mais elevados se comparada a empresa Alpargatas, ou seja, para cada R\$ 100,00 de capital próprio investido consegue gerar em média R\$ 429,00 de riqueza. A companhia Grendene consegue gerar em média R\$ 58,00 de riqueza a cada R\$ 100,00 de capital próprio investido.

Gráfico 8 - Indicador da DVA – GCPLGR

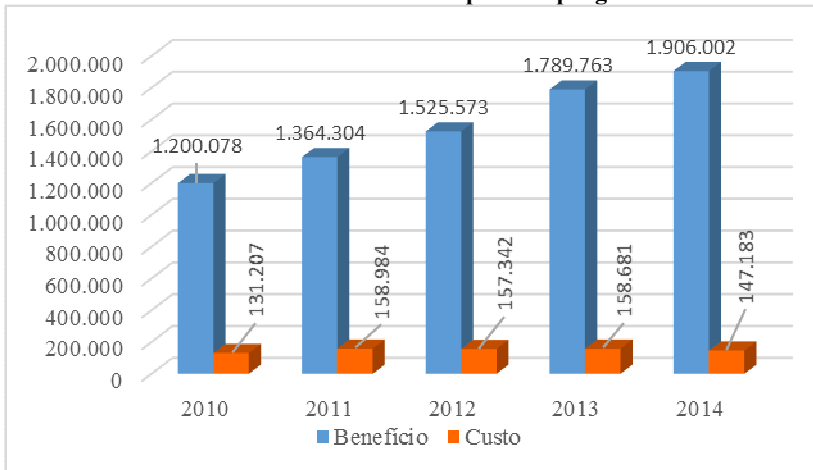
Fonte: Dados da pesquisa

Por último, é possível verificar que a empresa Vulcabrás alcançou montantes significativos neste indicador, sendo que para cada R\$ 100,00 de capital próprio investido gera R\$ 3.099,00 de riqueza. Os fatores que geraram tal montante na empresa Vulcabrás estão relacionados aos prejuízos constantes, acentuados nos últimos três anos da pesquisa e também devido ao zeramento em 2011 de uma reserva de lucros a realizar. Reserva esta correspondente aos lucros originados dos resultados em suas controladas, sendo que no ano de 2011 a companhia utilizou R\$ 285.551 para compensação de prejuízos acumulados.

4.2.5 Evolução do custo-benefício dos incentivos fiscais nas empresas analisadas

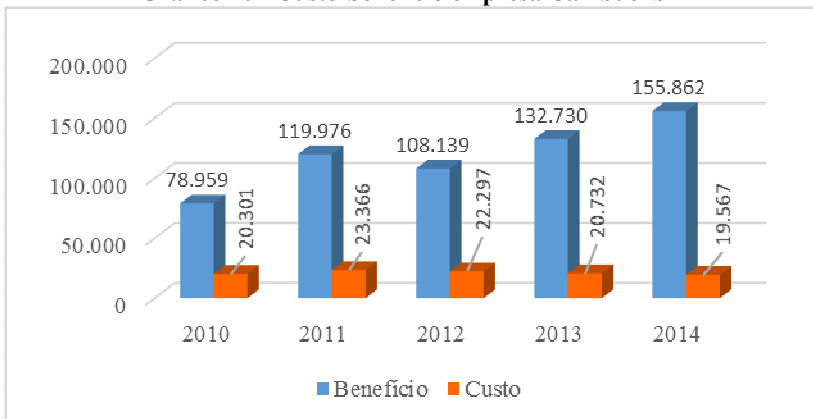
O levantamento e apresentação das informações dos incentivos fiscais, conjuntamente aos dados da DVA, foi possível o cálculo do ICBIF empregados, acionistas, governos e terceiros. Por meio destes dados é possível evidenciar a evolução dos benefícios e custos decorrentes dos incentivos fiscais nos cinco anos analisados.

Pelo Gráfico 9, observa-se a evolução dos benefícios e custos apresentados pela empresa Alpargatas SA, e pode-se afirmar, assim como no estudo de Rodrigues Jr (2003) que a empresa, com base nos dados mensuráveis, apresentou benefícios resultantes da concessão de incentivos fiscais superiores aos seus custos.

Gráfico 9 - Custo-benefício empresa Alpagatas SA

Fonte: Dados da Pesquisa

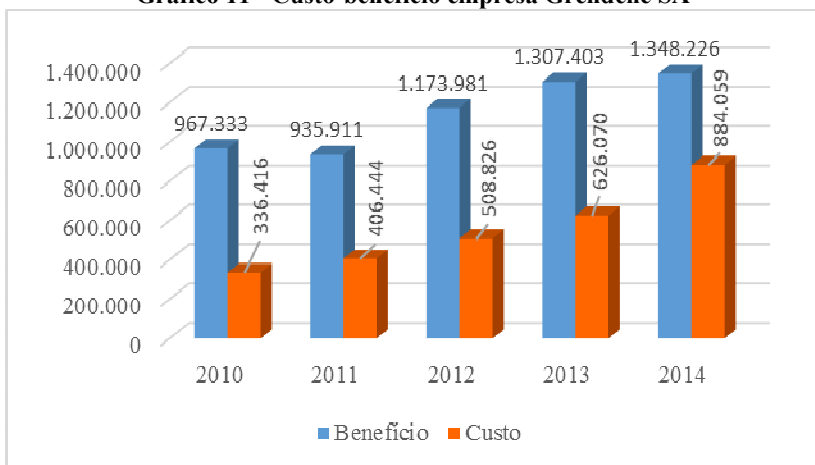
Analisando o Gráfico 10, percebe-se que a empresa Cambuci demonstra uma oscilação negativa de 2011 para 2012, mas consegue retomar o crescimento dos benefícios e seus custos de 2011 apresenta a mesma interpretação, ou seja diminui em relação ao ano de 2012, e de 2013 a 2014 apresenta custos cada vez menores.

Gráfico 10 - Custo-benefício empresa Cambuci SA

Fonte: Dados da Pesquisa

Percebe-se pelo Gráfico 11, que a companhia Grendene apresenta benefícios superiores aos seus custos, o benefício exhibe crescimento até 2013, em 2014 apresenta queda, sendo que o comportamento dos custos se apresenta da mesma forma.

Gráfico 11 - Custo-benefício empresa Grendene SA



Fonte: Dados da Pesquisa

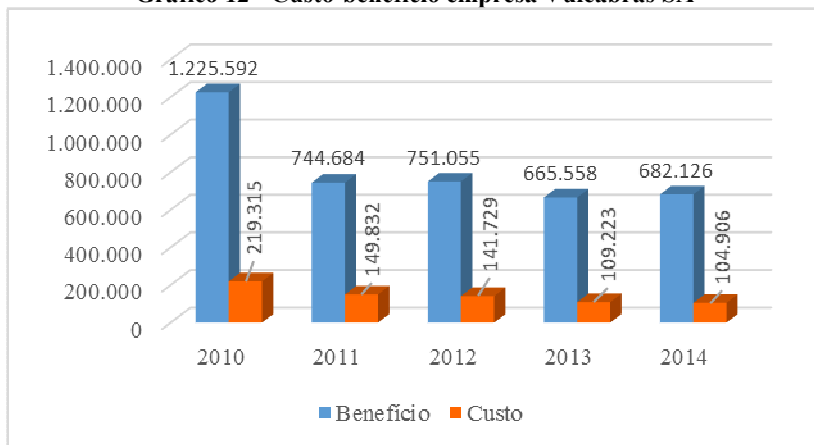
Porém há que se destacar que, diferentemente das duas primeiras empresas analisadas, esta demonstra seus custos em proporção alta se considerado os benefícios, devendo a entidade prestar atenção no formato e modalidade de concessão de incentivos fiscais por ela captado.

No Gráfico 12, pode ser inferido que a empresa que menos benefícios gerados por incentivos fiscais obteve foi a empresa Vulcabrás. O montante de incentivos fiscais percebidos por esta empresa foi em média de R\$ 145.001 nos cinco anos analisados, comportando-se em queda lenta no decorrer dos anos. Entretanto, foi a única empresa que apresentou decréscimo nos valores adicionados líquido para distribuição, ocasionado a diminuição dos benefícios gerados, sendo uma proporção alta de queda no valor adicionado se comparado a proporção da diminuição dos montantes de incentivos fiscais recebidos.

De um modo geral as empresas possuem benefícios superiores aos seus custos, o que demonstra um fator positivo nesta relação.

Todavia, os indicadores de custo-benefício medem um comportamento, e não é uma fórmula definitiva de aferir a política de incentivos fiscais.

Gráfico 12 - Custo-benefício empresa Vulcabrás SA



Fonte: Dados da Pesquisa

Destaca-se ainda, assim como já relatado no estudo de Rodrigues Jr (2003), que existe a necessidade de um monitoramento efetivo dos custos e dos benefícios da renúncia fiscal, assim como da DVA e outros indicadores socioeconômicos, com objetivo de inibir a prática de leilões entre os Estados e a má distribuição da riqueza gerada.

4.3 ANÁLISES DOS RESULTADOS

Este estudo teve como objetivo evidenciar o custo-benefício dos incentivos fiscais e indicadores de desempenho das empresas calçadistas listadas na BM&FBovespa. Para que isso fosse possível foram coletados dados no software Economática, nas DFPs das empresas, no Formulário de Referência e nos Relatórios Anuais. A pesquisa classifica-se como pesquisa descritiva, por meio de análise documental, com abordagem qualitativa. A amostra de pesquisa é composta por 4 empresas do segmento de consumo cíclico, calçadista, listadas na BM&FBovespa que são: Alpargatas S.A., Cambuci S.A., Grendene S.A. e Vulcabrás/Azaleia S.A. nos exercícios de 2010, 2011, 2012, 2013 e 2014.

Inicialmente identificou-se quais as modalidades de incentivos fiscais são apresentadas pelas empresas calçadistas, tendo como maior índice de subvenção governamental a nível estadual contemplando o ICMS, ou seja, 86% são por meio de alguma subvenção, protocolo de intenção de ICMS ou ainda no incentivo às exportações. Apenas 14% são incentivos a níveis federais, que tem como unanimidade pelas empresas a concessão de subvenção para o IRPJ na região Nordeste. Não foi observado nas informações das empresas nada que se refira a concessão de incentivos municipais.

Ao final da análise supracitada foi estabelecida uma relação entre o montante médio de incentivos fiscais recebidos e o valor médio de valor adicionado líquido de cada empresa e obteve como resultado que: as empresas Cambuci e Vulcabrás, apesar de apresentarem montantes razoavelmente diferentes, possuem o mesmo percentual de relação. A empresa Grendene é a que mais manifestou recebimento de incentivos fiscais em relação a capacidade média de geração de riqueza com 478%, e realçando o contraste a empresa Alpargatas foi a que menos evidenciou recebimentos de incentivos governamentais em relação ao valor adicionado líquido com 10%. Desta forma, há que se destacar que maiores montantes de geração de riqueza não evidenciam paralelamente que tenham que ter maiores montantes de incentivos fiscais, outros fatores devem ser analisados em conjunto, como por exemplo a qualidade e características da aplicação da subvenção recebida.

Grande parte dos incentivos que foram identificados são concedidos pelo estado do Ceará que, de acordo com Rodrigues Jr (2003) tem uma essencial caracterização da política de concessão de incentivos fiscais.

Logo após realizou-se a demonstração dos valores adicionados pelas empresas analisadas, com as informações retiradas da DVA, nos exercícios de 2010 a 2014. A empresa Alpargatas distribui o valor adicionado na seguinte ordem, maior valor para pessoal e encargos, depois para impostos, taxas e contribuições, em seguida os acionistas e por último os terceiros. Já a empresa Cambuci tem como principais destinatários do valor adicionado, respectivamente: pessoal e encargos, impostos, taxas e contribuições, terceiros e por último os acionistas. A empresa Vulcabrás apresentou comportamento semelhante a empresa Cambuci na classificação dos maiores destinatários do valor adicionado, porém em montantes diferenciados. Enquanto que, a empresa Grendene foi a empresa que apresentou uma remuneração diferenciada aos

acionistas, apesar de ter como maior destinatário o pessoal e encargos, apresenta na sequência com uma diferença de aproximadamente 2% os acionistas, logo após os impostos, taxas e contribuições e por último a remuneração ao capital de terceiros.

Visando atender aos objetivos específicos propostos, foi calculado e apresentado o Índice de Custo-Benefício dos Incentivos Fiscais (ICBIF) das empresas analisadas nos exercícios de 2010 a 2014. Com bases nos dados da DVA, foi possível efetuar o cálculo dos incentivos fiscais recebidos por empresa, e comparar os mesmos respectivamente com o Valor Adicionado Total, Valor adicionado destinado a Pessoal, Encargos e Tributos, e Valor Adicionado destinado aos Acionistas.

A formatação e cálculo do ICBIF médio e por empresa é corroborada pelo estudo de Freitas (2014) onde cita que o critério clássico para a avaliação da eficácia dos incentivos concedidos é a análise custo-benefício, por meio da qual é possível acessar de maneira mais clara e objetiva a relação entre os impactos positivos causados pelos investimentos esperados, o tamanho da renúncia fiscal do governo local, em termos de diminuição da capacidade de financiamento do governo, e seus impactos sobre os demais investimentos sociais.

Os resultados confirmam também o estudo de Kronbauer et al (2011), que constata que a empresa Grendene, em análise global dos indicadores financeiros e econômicos e os indicadores ICBIF da empresa, que há certo relacionamento entre estes, visto que a empresa gera valores adicionados significativamente superiores aos benefícios fiscais recebidos e ao mesmo tempo mantém sua estabilidade financeira e econômica. No caso da empresa Vulcabrás, parece evidente que houveram significativos benefícios de natureza econômica para a mesma a partir dos incentivos recebidos, o que se reflete no retorno aos capitais próprios. Percebeu-se, também, que a empresa gerou valores adicionados significativamente superiores aos benefícios fiscais recebidos, mas conseguiu beneficiar em maior proporção sua situação financeira e econômica.

De modo geral com a análise do ICBIF a partir da DVA, o estudo se compara ao de Kronbauer et al (2011), que pode se constituir em ferramenta com finalidade de contribuir no controle dos benefícios concedidos pelo estado às empresas, gerando informações do retorno econômico-social propiciado pelas mesmas à sociedade.

Foram analisados também, os indicadores de desempenho tradicionais nos mesmos anos, de 2010 a 2014, para avaliar a evolução financeira e econômica a partir do recebimento de incentivos fiscais. Deste modo, foi possível concluir que apesar de os valores serem alternados, de modo geral, conseguem honrar com suas dívidas a curto e longo prazo. Em dois casos, que é o Grendene e Vulcabrás, há a ocorrência de quitação com mais dificuldades, sendo necessário a captação de recursos de terceiros.

Dando continuidade à análise supracitada, os níveis de endividamento fazem um contraponto as margens de liquidez, e quando há ausência de liquidez há automaticamente o aumento do endividamento. No que tange às margens de lucratividade e rentabilidade, observa-se uma discrepância nos percentuais e isto pode ocorrer, possivelmente, pelo fato da empresa ter uma estrutura de capital alavancada basicamente por capital de terceiros, elevando as despesas financeiras e apresentando baixos valores de capitais próprios, principalmente na empresa Vulcabrás.

Por último, buscou-se evidenciar os indicadores da DVA e por meio deles traçar um paralelo com o contexto apresentado pelos incentivos fiscais e capacidade de geração de riqueza (ICB-Geral, ICB-Social e ICB-Acionistas). Conclui-se então, que as empresas necessitam de um constante e efetivo monitoramento dos custos e dos benefícios da renúncia fiscal, assim como da DVA e outros indicadores socioeconômicos, com o objetivo de inibir a prática de leilões entre os Estados e a má distribuição da riqueza gerada.

O resultado desta análise não é totalmente conclusivo, pois observa-se que a empresa Vulcabrás demonstra prejuízo ao invés de lucros, mas mesmo assim mantém um valor patrimonial de ação positivo. Esta composição de relação dos incentivos com os indicadores de rentabilidade pode ser afirmada pelo estudo de Kronbauer et al (2011), que revela que no que se refere às margens de lucratividade e rentabilidade, observa-se uma discrepância nos percentuais e isto pode ocorrer, possivelmente, pelo fato da empresa ter uma estrutura de capital alavancada basicamente por capitais de terceiros, elevando as despesas financeiras e apresentando baixos valores de capitais próprios.

Pelo gráfico 3 apresentado, o valor dos incentivos fiscais recebidos não equivale proporcionalmente a geração de riqueza líquida, como exemplo pode ser citado o caso da empresa Alpargatas SA que foi a que mais apresentou riqueza líquida e a que menos apresentou valores

de incentivos fiscais recebidos. Se considerado nesta análise, o estudo de Rodrigues Jr (2003), sugere-se a premissa de que os benefícios trazidos (pelos incentivos fiscais) superam os custos decorrentes da renúncia fiscal quando utilizada a metodologia de que os benefícios foram superiores aos custos ($ICB > 1$), e isso ocorre em todas as empresas do estudo. Porém, com base neste contexto, pode representar uma dependência perigosa dos incentivos fiscais, a ponto de comprometer a continuidade da empresa caso fossem removidos. Os resultados encontrados neste estudo corroboram a pesquisa de Kronbauer et al (2011), evidenciando que as empresas incentivadas retornaram à sociedade local um valor adicionado superior ao investido pelo governo a título de incentivo fiscal.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta seção apresenta as considerações finais quanto ao problema e objetivos da pesquisa, as limitações e dificuldades encontradas na elaboração do estudo e recomendações para futuras pesquisas.

Para resolver o problema de pesquisa de como se apresenta o custo-benefício dos incentivos fiscais e indicadores de desempenho das empresas calçadistas listadas na BM&FBovespa, foi utilizado o levantamento e apresentação das informações dos incentivos fiscais conjuntamente aos dados da DVA (Item 4.2.2). Deste modo possibilitou o cálculo do ICBIF empregados, acionistas, governos e terceiros (Gráfico 2).

A evolução dos benefícios e custos são apresentados pelos gráficos 9, 10, 11 e 12, respectivamente das empresas Alpargatas, Cambuci, Grendene e Vulcabrás/Azaléia, nos cinco anos analisados. Desta forma, é respondido o problema de pesquisa e constata-se que, de um modo geral as empresas possuem benefícios superiores aos seus custos, o que demonstra um fator positivo nesta relação. Todavia, os indicadores de custo-benefício medem um comportamento, e não é uma fórmula definitiva de aferir a política de incentivos fiscais.

Como objetivo geral o estudo propôs evidenciar o custo-benefício dos incentivos fiscais e indicadores de desempenho das empresas calçadistas listadas na BM&FBovespa no período de 2010 a 2014. Para atender a este objetivo, primeiramente foram identificadas quais modalidades de incentivos fiscais são apresentadas pelas empresas calçadistas incentivadas listadas na BM&FBovespa que são apresentadas a partir do item 4.1.1 até o item 4.1.4. Os estados que mais concederam incentivos ou subvenção na espécie “ICMS” para as empresas analisadas foram, respectivamente: Bahia, Ceará, Paraíba, Sergipe e Pernambuco. No âmbito federal, a empresa Cambuci foi a única que não menciona se fez uso da subvenção governamental de IRPJ na região nordeste do país, as demais empresas fizeram uso do mesmo (Gráfico 1).

Após a identificação dos incentivos ou subvenções governamentais, buscou-se mensurar o Índice de Custo-Benefício dos Incentivos Fiscais (ICBIF) por meio da Demonstração do Valor Adicionado (DVA). Para atender a este objetivo específico, ocorreu o levantamento dos valores adicionados de Pessoal e encargos; Impostos, taxas e contribuições; Remuneração do capital de terceiros; e

Remuneração do capital próprio apresentados no item 4.2.1. O Gráfico 2 representa esta distribuição e pode-se evidenciar que quanto maior a dependência de incentivos fiscais e menor o resultado obtido pelas empresas, menor será a distribuição aos Acionistas. Destarte, observa-se que as empresas Alpargatas e Grendene, não apresentam valores inferiores de incentivos fiscais em relação as outras empresas, mas diferem-se por apresentar valores de valor adicionado superior a R\$ 1 milhão. Em seguida foram calculados os índices de Custo-benefício de cada empresa no período de 2010 a 2014, identificados no item 4.2.2, onde constata-se que quando o valor do incentivo fiscal se acentua o ICB Geral apresenta-se no menor nível, ou vale dizer, que quando o valor do valor adicionado líquido diminui a ocorrência é recíproca.

Ainda na tentativa de mensuração o ICBIF das empresas pesquisadas, ocorreu o levantamento de alguns indicadores para análise da DVA conforme demonstrado no Quadro 6 e evidenciado seus resultados nos Gráficos 6, 7 e 8. Nesta evidenciação e identificada como ocorre a distribuição da riqueza gerada de cada entidade analisada.

O terceiro objetivo específico, parte das informações do Quadro 7, que se fundamentou a partir da bibliografia apresentada por Matarazzo (2010) e estudos pesquisados por Kronbauer et al (2011). Desta forma, identificou-se os indicadores de desempenho tradicionais nos anos de 2010 a 2014 das empresas incentivadas descritas no item 4.2.3 e demonstradas no Gráfico 4 e 5. Como resultado desta análise da evolução financeira e econômica a partir do recebimento de incentivos fiscais, constatou-se que, de modo geral as empresas apresentaram indicadores de liquidez e endividamento com formatos diferentes, que vai do excelente para um nível comprometedor. Identifica-se também que todas as empresas fizeram uso de capital de terceiros, algumas em maior quantidade, como é o caso da empresa Grendene e Vulcabrás, onde aproximadamente 80% do capital utilizado é de terceiros.

Ainda em relação ao terceiro objetivo específico, no que se refere aos indicadores de lucratividade, as empresas Alpargatas, Cambuci e Grendene apresentam, apesar de não muito elevados, índices positivos para a média de exercícios analisados. Já a empresa Vulcabrás demonstra prejuízo ao invés de lucros, mas mesmo assim mantém um valor patrimonial de ação positivo.

Por último, o intuito foi mostrar a evolução dos benefícios e custos decorrentes dos incentivos fiscais das empresas, que está demonstrada no item 4.2.4 e evidenciada nos Gráficos 9 a 11. Constata-

se que, de benefícios resultantes da concessão de incentivos fiscais superiores aos seus custos, encontram-se todas as empresas analisadas. Porém, pode ser inferido que a empresa que menos benefícios gerados por incentivos fiscais obteve foi a empresa Vulcabrás. Há que se destacar também que, a empresa Grendene demonstra seus custos em proporção alta se considerado os benefícios, devendo a entidade prestar atenção no formato e modalidade de concessão de incentivos fiscais por ela captado.

No decorrer do estudo foram encontradas algumas dificuldades para a sua realização:

i) As empresas apresentam constantes retificações de Demonstrações Financeiras Padronizadas, o que faz com que após encerrado este trabalho alguma informação anteriormente disponibilizada seja substituída, ou até mesmo republicada de um período para outro, mas não retificada em anos já divulgadas.

ii) As políticas de mensuração e reconhecimento das subvenções governamentais em cada empresa e cada ano pode apresentar critério diferenciados e distorcer as análises.

De modo geral, todos os objetivos propostos neste estudo foram atendidos, sendo que o formato utilizado para atender os mesmos é de simples relação entre incentivos fiscais e indicadores de desempenho via DVA com aplicação das fórmulas de cálculo do ICBIF. A relação estabelecida aqui pode não servir como regra para aplicação em outros estudos de empresas de segmentos diferentes das citadas neste estudo, cabendo assim adaptações necessárias aos objetivos estabelecidos.

Como recomendações para futuras pesquisas sugere-se aumentar a amostra de empresas pesquisadas, incluindo mais indicadores de avaliação de desempenho, principalmente relacionados a estrutura de capital. Algumas variáveis poderiam ser inseridas, a nível de caracterização, como por exemplo: número de empregados, criação de empregos a partir da adesão aos programas de incentivos, controle acionário e outras.

Outra questão que perdura de estudos já realizados, é buscar em que momento o benefício dos incentivos fiscais possa ser cessado pelo governo, e que a empresa consiga desenvolver-se sem a utilização dos mesmos.

REFERÊNCIAS

ABICALÇADOS - **Associação Brasileira da Indústria de Calçados** - Resenha estatística via Internet. Disponível em:

<<http://www.abicalcados.com.br/>>. Acesso em 28 abr. 2015

AFONSO, José Roberto Rodrigues (coord.) A renúncia tributária do ICMS no Brasil. **IDBDP** n°. 327, Washington, BID, 2014.

AMARAL FILHO, J. A endogeneização no desenvolvimento econômico regional e local. **Revista Planejamento e Políticas Públicas**. Brasília: IPEA, n°.23, junho, 2001, pp.261-286.

ANTHONY, R. N; GOVINDARAJAN V. **Sistemas de Controle Gerencial**. 12ª edição. Editora Mcgraw Hill Brasil, 2008.

ANUATTI-NETO, Francisco et al. Os efeitos da privatização sobre o desempenho econômico e financeiro das empresas privatizadas. **Revista Brasileira de Economia**. Rio de janeiro, v. 59, n.2, p. 151-175, Abr./Jun. 2005.

ARAGÃO, Francisco Jairo Paixão. **O impacto social da política de incentivos fiscais no estado do Ceará o caso de Maranguape**. Dissertação submetida ao curso de Mestrado Acadêmico em Políticas Públicas e Sociedade da Universidade Estadual do Ceará (UECE). Ceará, 2005.

ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças corporativas e valor**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2006.

ASSUNÇÃO, Matheus Carneiro. Política Fiscal e a Crise Econômica Internacional – Menção Honrosa. **Incentivos Fiscais e Desenvolvimento Econômico:** a função das normas tributárias indutoras em tempos de crise. Finanças Públicas, XV Prêmio Tesouro Nacional, 2010.

ATKINSON, Anthony A. *et al.* **Contabilidade gerencial.** Tradução de André Olímpio Mosselman Du Chenoy castro. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2008.

BEUREN, Ilse Maria (Org.); RAUPP, Fabiano Maury. **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade:** teoria e prática. São Paulo: Atlas 2003.

BM&FBOVESPA. **Governança corporativa.** Disponível em: <http://www.bmfbovespa.com.br/ciaslistadas/consultas/governancacorporativa/governancacorporativa.aspx?Idioma=pt-br>. Acesso em: 19 abr. 2014.

BRASIL. **Constituição da República federativa do Brasil.** Brasília, 1988.

CAMPOS, Dejalma. **Direito financeiro e orçamentário.** 3 ed. São Paulo: Atlas, 2011.

Comitê de Pronunciamentos Contábeis (2010). Disponível em: <<http://www.cpc.org.br/index.php>>. Acesso em 18 janeiro, 2015.

CUNHA, Paulo Roberto da; SANTOS, Vanderlei dos; HEIN, Nelson. LYRA, Ricardo Luiz Wust Correa de. Reflexos da Lei n.º 11.638/07 nos indicadores contábeis das empresas têxteis listadas na BM&FBovespa. **Repec**, Brasília, v. 7, n. 2, art. 1, p. 112-130, abr./jun. 2013.

DE LUCA, Márcia Martins Mendes; LIMA, Virginia Felício Lopes. **Efeito dos incentivos fiscais no patrimônio das entidades beneficiárias do Programa FDI, do governo do estado do Ceará.** Revista Contemporânea de economia e gestão. Vol 5. – Nº 1 – jan/jun/2007. (29-44)

DINIZ, Marcelo. L. C. FORTES, Felipe C. **Incentivos fiscais no STJ.** In: MARTINS, Ives G. S. et al. (Coord.). Incentivos fiscais: questões pontuais nas esferas federal, estadual e municipal. São Paulo, MP, 2007. Cap. 14, p. 265-297.

DULCI, Otávio S. Guerra fiscal, desenvolvimento desigual e relações federativas no Brasil. **Revista de Sociologia e Política**, Curitiba (PR), 18, p. 95-107, jun. 2002.

FERREIRA, Rafael Belitzck. Limites da extrafiscalidade no direito tributário. **In: Âmbito Jurídico**, Rio Grande, XVII, n.117, out.2013. Disponível em: <http://www.ambito-juridico.com.br/site/?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=13768>. Acesso em abr 2015.

FIPECAFI. **Manual das sociedades por ações.** 5ª ed., São Paulo: Atlas, 2000.

FORMIGONI, Henrique. **A influência dos incentivos fiscais sobre a estrutura de capital e a rentabilidade das companhias, abertas brasileiras não financeiras.** Tese apresentada ao Departamento de Contabilidade e Atuária da faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, 2008.

FRANCISCHINI, Andresa S.N.; AZEVEDO, Paulo F. Estratégias das Empresas do Setor Calçadista Diante do Novo Ambiente Competitivo. **Gestão & Produção.** v.10, n.3, p.251-265, dez. 2003.

FREITAS, Thiago M. de. **A percepção sobre os incentivos fiscais para as PME do setor têxtil: o caso da região serrana do estado do Rio de Janeiro.** Dissertação (Mestrado). 104f. Universidade do Estado do Rio de Janeiro. Faculdade de Administração e Finanças. 2014

GARCIA, R; MOTTA, F.G.; SCUR, G.; LUPATINI, M.; CRUZ-MOREIRA, J.R. Esforços inovativos de empresas no Brasil: uma análise das indústrias têxtil-vestuário, calçados, móveis e cerâmica. **São Paulo em Perspectiva**, v. 19, n. 2. p. 60-70, abr-jun., 2005.

GIL, Antônio Carlos. Métodos e técnicas de pesquisa social. São Paulo: Atlas, 1999.

GOULARTI, Juliano Giassi. **Renúncia fiscal e a política de apoio à indústria em Santa Catarina:** um estudo do Programa de Desenvolvimento da Empresa Catarinense [Prodec]. IV Conferência Internacional de História Econômica & VI Encontro de Pós-Graduação em História Econômica. São Paulo (SP): 09, 10 e 11 de outubro de 2012. Disponível em: http://cihe.fflch.usp.br/sites/cihe.fflch.usp.br/files/Juliano_Goularti_0.pdf. Acesso em 16 de out. 2015.

IUDÍCIBUS, S. et al. **Análise de balanços.** 10. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

KRONBAUER, Clovis et al. Relação custo-benefício dos incentivos fiscais: Um estudo baseado na DVA de empresas calçadistas incentivadas. **ABCustos Associação Brasileira de Custos - Vol. VI n° 3**, 1 - 22 – set/dez 2011

LOUREIRO, Débora Queiroz; GALLON, Alessandra V.; DE LUCA, Márcia M.M. **Subvenções e Assistências Governamentais (SAG):** Evidenciação e Rentabilidade das Maiores Empresas Brasileiras. RCO, Ribeirão Preto, SP. V. 5, n. 13, p. 51-54, set-dez 2011.

MACIEL, Marcelo S. **Política de incentivos fiscais: quem recebe isenção pelos setores e regiões do país.** Consultoria legislativa. Brasília: Câmara dos deputados, 2010.

MARION, José Carlos. **Análise das demonstrações contábeis.** 7.ed. São Paulo: Atlas, 2012.

MATARAZZO, Dante C. **Análise financeira de balanços: abordagem básica e gerencial.** 5a ed. São Paulo: Atlas, 1998.

_____. **Análise financeira de balanços: abordagem básica e gerencial.** 6. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

_____. **Análise Financeira de Balanços: Abordagem Básica e Gerencial.** São Paulo: Atlas, 2010.

MATKIN, D.S.T. Designing accountable and effective economic development tax incentives - A study of corporate tax credits in Kansas. **Performance & Management Review**, Vol. 34, No. 2, December 2010, pp. 166–188.

MELO, Everton Alain de Melo; MOREIRA, Marcia Athayde. Diagnóstico e análise para implementação do modelo PMS de avaliação do desempenho em uma indústria de calçados. **XXI Congresso Brasileiro de Custos – Natal, RN, 17 a 19 de novembro de 2014.**

OLIVEIRA, L.; ANTONIALLI, L.M. **Uso da estrutura de capital por empresas agroindustriais.** Disponível em <http://www.dae.ufla.br/revista/html_anos/2004/2004_2/2004_n2_a10.htm>. Acesso em: 30 abr.2014.

PENNA Jr, Roberto. **A influência dos incentivos fiscais estaduais relacionados ao ICMS sobre a carga tributária de IRPJ e CSLL nas empresas incentivadas.** Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças (FUCAPE). Vitória, 2012.

PETRI, Sergio Murilo. **Modelo para apoiar a avaliação das abordagens de gestão de desempenho e sugerir aperfeiçoamentos:** sob a ótica construtivista. Tese de doutorado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção da Universidade federal de Santa Catarina. Florianópolis, 2005.

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

PINTO, Elisia Medeiros. **Políticas fiscais e seus efeitos no desenvolvimento regional do Estado da Bahia:** um estudo sobre os incentivos fiscais no estado da Bahia no período de 1994 a 2005. Dissertação apresentada ao Curso de Mestrado em Análise regional e Urbano, Universidade Salvador – UNIFACS. Salvador, 2006.

RIBEIRO, Marcelo Gollo. **Município e incentivos fiscais.** Dissertação apresentada ao curso de Direito Político e Econômico da Universidade Presbiteriana Mackenzie. São Paulo, 2009.

RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa Social:** Métodos e técnicas. 3. Ed. São Paulo: Atlas, 2007.

RODRIGUES Jr., Manuel Salgueiro. **A DVA como instrumento de mensuração da relação custo-benefício na concessão de incentivos fiscais:** um estudo de casos. Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade do Departamento de

Contabilidade Atuária da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. São Paulo, 2003.

SANTOS, Vanderlei dos; RENGEL, Silene; HEIN, Nelson. Correlações canônicas entre os indicadores tradicionais e o modelo Fleuriet na avaliação do capital de giro de empresas têxteis. **XVI Congresso Brasileiro de Custos – Fortaleza - Ceará, Brasil, 03 a 05 de novembro de 2009.**

SATO, S. S. **Análise econômico-financeira setorial: estudo da relação entre liquidez e rentabilidade sob a ótica do modelo dinâmico.** 204 p. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Escola de Engenharia de São Carlos da Universidade de São Paulo, São Carlos, 2007. Disponível em: <<http://www.teses.usp.br/teses>>. Acesso em: 25 mai. 2014.

SILVA, Edgar N. de. **Imunidade e isenção.** In: Martins, Ives G. S. (coord.). Curso de direito tributário. 8 ed. São Paulo: Saraiva, 2001, p. 207-233.

SILVA, Alexandre Alcântara da. **Estrutura, análise e interpretação das demonstrações contábeis.** 3. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

SILVA, Sergio E.; FERNANDES, Flávio C.F. **Alinhamento entre as estratégias competitiva e de manufatura: estudos de múltiplos casos na indústria calçadista.** Revista Gestão Industrial. ISSN 1808-0448 / v. 03, n. 04: p. 27-39, 2007.

SMITH, Marinês Santana Justo; CIA, Joanília Neide de Sales. A DVA como instrumento de mensuração do valor adicionado perdido pela transferência de empresas para outros municípios: o caso do setor calçadista de Franca. **FACEF PESQUISA** - v.11 - n.1 – 2008.

TAVEIRA, J. H. P. S. **Conformidade do disclosure das subvenções governamentais nas empresas de capital aberto**. 2009. 78 f. Dissertação (Mestrado Profissionalizante em Administração) – Programa de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração e Economia, Faculdade de Economia e Finanças IBMEC, Rio de Janeiro, 2009.

TINOCO, J. E. P. **Balço Social**: Uma abordagem da transparência e da responsabilidade pública das organizações. São Paulo: Atlas, 2001.

VIOL, Andrea L. **O Fenômeno da Competição Tributária: aspectos teóricos e uma análise do caso brasileiro**. Monografia vencedora do IV Prêmio de monografia do tesouro nacional. Brasília: 1999. Disponível em <www.receita.fazenda.gov.br>. Acesso em 25.abr. 2015.

APÊNDICE

Histórico da empresa Alpargatas S.A

A história começa em 3 de abril de 1907. Vindo da Argentina, o escocês Robert Fraser associa-se a um grupo inglês e funda a Sociedade Anonyma Fábrica Brasileira de Alpargatas e Calçados, que mais tarde passa a se chamar São Paulo Alpargatas Company S.A. Começa a produção das Alpargatas Roda e do Encerado Locomotiva, na fábrica da Mooca, em São Paulo. O sucesso desses produtos é imediato: as alpargatas mostram-se perfeitas para as lavouras de café e impulsionam os negócios da empresa, que aproveita para colocar suas ações na Bolsa de Valores de São Paulo. Começa a Primeira Guerra Mundial e a empresa enfrenta dificuldades, como a falta de matéria-prima e a gripe espanhola, que deixa a metade dos empregados da fábrica enfermos.

Alpargatas entra no século 21 conquistando ainda mais espaço no cenário mundial. Adere ao Nível 1 de Governança Corporativa da Bovespa, e a Camargo Corrêa torna-se a principal acionista. A empresa também define a sua nova visão: ser uma empresa global de marcas desejadas. E, como estratégia, implementa um plano de internacionalização.

Neste início de século, a empresa inaugura também importantes ações de sustentabilidade e cria o Instituto Alpargatas de Responsabilidade Social, em 2003, com a missão de melhorar a qualidade da educação de crianças e adolescentes por meio do esporte e da cultura. Três anos depois, a Alpargatas é eleita Empresa do Ano pela revista Exame Maiores e Melhores.

Em 2007, completa 100 anos de história alcançados com muito trabalho e ocupa grande espaço no mercado de calçados no Brasil. Neste ano, também expande seus negócios com diversas aquisições. Compra 60% da operação na Argentina, ação que tem o papel estratégico na expansão de artigos esportivos na América Latina. Adquire a pernambucana Dupé e assume a liderança do segmento de sandálias no País.

Ainda em 2007, estreia operação própria no mercado americano com a abertura de um escritório nos Estados Unidos. Em 2008, inaugura escritórios comerciais na Espanha e, no ano seguinte, no Reino Unido, na França e na Itália, seguindo sua estratégia de internacionalização. Em

2009, a Topper ganha uma identidade mais moderna e com mais movimento. Até então masculina e associada ao futebol, a marca passa a ser unissex, poliesportiva e patrocinadora de atletas de diferentes modalidades, como tênis e rugby. No mesmo ano, no futebol, a marca patrocina o Atlético Mineiro, no Brasil, o Estudiantes, na Argentina, além de craques brasileiros como os goleiros Marcos, do Palmeiras, e Marcelo Lomba, do Flamengo.

Em 2009, a marca inaugura, em São Paulo, a sua primeira loja conceito: o Espaço Havaianas, único lugar onde o consumidor pode encontrar todos os modelos da marca. Em 2010, reforçando sua vocação para a comercialização de calçados e artigos esportivos, a Alpargatas vende a operação Locomotiva e os respectivos ativos do negócio.

A Havaianas é líder no mercado brasileiro de sandálias e agora cresce também em outros segmentos e países. A marca bate recorde de produção e estende sua linha lançando a Soul Collection – inovação no portfólio com calçados fechados.

O ano de 2010 é de muitas conquistas e novidades para Havaianas e Dupé, que juntas vendem 216,3 milhões de unidades. Com esse resultado, a Havaianas sustenta a maior participação no mercado brasileiro de sandálias e torna-se referência mundial no segmento.

No início do ano, a Topper aposta no potencial de crescimento do rugby, passando a patrocinar a Seleção Brasileira de Rugby. Globalmente, este é o segundo esporte coletivo mais praticado no mundo. A Rainha realiza um estudo de branding que dá início ao projeto de reposicionamento da marca com o objetivo de ampliar sua participação no mercado brasileiro de artigos esportivos.

A ALPA4 (ações da Alpargatas) está entre as dez ações mais valorizadas da BM&FBOVESPA, com alta de 87,7%. Em 2011, a Alpargatas detém 91,5% do capital das operações na Argentina, tornando-se líder do mercado de calçados na América Latina. Ainda neste ano, a receita consolidada do varejo cresce 32% em comparação a 2010. Ao todo, são 281 estabelecimentos no mundo.

Em 2012, a empresa muda sua sede de endereço. A mudança para um espaço exclusivo, maior e com o jeito de ser da Alpargatas faz parte da sua estratégia. Mesmo diante de um cenário econômico desafiador, a Alpargatas está em pleno momento de expansão, sendo necessário mais espaço para abrigar o crescimento das marcas, dos mercados e das categorias.

A Alpargatas está sediada em São Paulo e possui 13 unidades de produção no Brasil, sendo cinco fábricas e oito satélites. As operações internacionais próprias estão sediadas em: Buenos Aires, Nova York, Madri, Paris, Londres e Bolonha. Na Argentina, a produção é realizada em oito fábricas distribuídas no país.

A Alpargatas é detentora das seguintes marcas: Havaianas, Dupé, Topper, Mizuno, Rainha, Megga Outlet, Sete Léguas, Timberland e Osklen. Em 2015 a Alpargatas vendeu as marcas Rainha e Topper por R\$ 48,7 milhões a um grupo de empresários liderados pelo empresário Carlos Wizard. O acordo também envolve a venda da marca Rainha no mundo e 20 por cento da Topper na Argentina e no mundo, com exceção de Estados Unidos e China, onde a marca será licenciada por 15 anos aos compradores. Em novembro desse ano, a Alpargatas, cuja acionista majoritária era a Camargo Corrêa, anunciou que foi adquirida pelo grupo J&F por 2,667 bilhões de reais (EXAME, 2015).

Histórico da empresa Cambuci S.A

O Grupo Cambuci é uma multinacional 100% brasileira e construiu sua história com muita coragem, dedicação, esforço e trabalho, características típicas do brasileiro e que continuam sendo os pilares da companhia na busca contínua de melhores resultados e na ampliação do seu território de atuação, tanto no Brasil quanto no exterior.

Tudo começou em 1945, quando os filhos de Assibe - Victório, Eduardo, Mario e Ernesto Estefano - ainda jovens, compraram a parte dos tios e fundaram, oficialmente, a Malharia Cambuci S/A, uma confecção de artigos de vestuário masculinos e femininos localizada no bairro do Cambuci, em São Paulo.

Pouco menos de 25 anos depois, em 1968, os irmãos Eduardo, Ricardo e Roberto Estefano, filhos de Eduardo e netos de Assibe, assumiram a empresa, após a aposentadoria do tio Victório. Essa mudança inicia um novo e promissor ciclo na companhia, que passa a focar seus trabalhos no mercado esportivo.

Em 1970, a Cambuci criou a marca Penalty e lançou produtos para a prática de futebol. Com o sucesso, alguns anos mais tarde, a Cambuci transferiu sua produção para o interior de São Paulo, em um complexo de fábricas criado para atender a todo o mercado brasileiro. Em seguida, fechou seu primeiro grande contrato com o São Paulo

Futebol Clube. A década de 70 foi um período de grande crescimento para a empresa.

Em 1979, a Cambuci, com a marca Penalty, fecha parceria com a Confederação Brasileira de Futebol de Salão (CBFS), que acabava de nascer. Por mais de 20 anos, constantes investimentos na modalidade firmariam a Penalty como uma marca de profissional intimamente ligada ao universo do futebol, em suas diversas modalidades. Começava, neste momento, a internacionalização da marca Penalty.

Antes da metade dos anos 80, a Cambuci torna-se a maior fabricante brasileira de bolas. Neste período, transformou-se em sociedade por ações de capital aberto e adquiriu os direitos de fabricação de calçados da marca Asics e raquetes e bolas de tênis Wilson e Doonay. Absorvendo, a partir daí, experiência e tecnologia que lhe permitiram avançar no padrão internacional de seus produtos.

Seguindo o caminho da internacionalização, nos anos 90 a Penalty consolida sua presença na América do Sul, tornando-se a marca oficial das principais federações e confederações em diversas modalidades esportivas.

Como resultado dos investimentos, a marca mostra-se "pé quente" e conquista o bicampeonato da Libertadores da América e do Mundial Interclubes com o São Paulo Futebol Clube, em 1992 e 1993. Dois anos depois, em 1995, foi a vez de ser campeã da Libertadores da América com o Grêmio de Football Portoalegrense, e vice no Mundial Interclubes. Além disso, sagrou-se pentacampeã mundial (82, 85, 89, 92, 96) com a Seleção Brasileira de Futsal, tornando a modalidade cada vez mais prestigiada em todo o mundo.

Ainda na década de 90, a explosão do consumo de material esportivo estimula a Cambuci a investir cada vez mais no crescimento da marca Penalty. Por outro lado, a abertura do mercado brasileiro às importações provoca a entrada de inúmeras marcas esportivas internacionais, tornando o consumidor mais exigente.

Esses acontecimentos foram encarados como um desafio. Em três estados brasileiros, São Paulo, Bahia e Paraíba, modernas fábricas foram inauguradas, linhas de produtos ampliadas, desenvolvidas novas tecnologias em bolas, calçados, confecção, equipamentos e acessórios, além de estratégicos investimentos aplicados no setor esportivo. Com isso, a Cambuci manteve sua competitividade no mercado nacional e firmou-se no mercado internacional, levando a marca Penalty para diversos países em toda a América, Ásia e Europa. Em 1998 foi fundada

a Penalty Argentina, primeira filial fora do Brasil e que hoje tem presença massiva de Misiones a Usuhaia, sendo uma das principais marcas argentinas de futebol.

Para assegurar a estratégia de ampliação de sua presença no universo esportivo, a Cambuci lança, em 2005, a marca Stadium. Buscando acompanhar o ritmo de crescimento acelerado da economia nacional e a migração das classes C, D e E, a marca Stadium se apresenta como uma nova opção para aquisição de produtos esportivos, por meio da excelente relação custo x benefício ofertada em seus materiais.

Hoje, a Cambuci S/A está presente em 14 países, entre os quais Argentina, Chile, Japão e Espanha - onde acaba de instalar um escritório, que servirá como um braço para alcançar os demais mercados europeus. Ciente também de seu papel nas sociedades onde atua, o Grupo Cambuci emprega, só no Brasil, aproximadamente três mil funcionários diretos, que são treinados e contam com toda assistência necessária para a melhor prática de suas funções. Como empresa cidadã, apoia diversos projetos sociais, oferecendo oportunidades às pessoas menos favorecidas.

Histórico da empresa Grendene S.A

Em 1971 os irmãos Pedro e Alexandre Grendene Bartelle fundaram a Plásticos Grendene Ltda em Farroupilha (RS). Atentos às possibilidades do plástico na indústria, iniciaram a fabricação de embalagens plásticas para garrações de vinho, até então feitos em vime. Em seguida, iniciou a fabricação de peças em plástico para máquinas e implementos agrícolas. E, na sequência, tornou-se fornecedora de componentes para calçados, sendo pioneira na utilização da poliamida (nylon) como matéria-prima para a fabricação de solados e saltos para calçados. A primeira sandália surgiu em 1978, chamada Nuar. Em 1979 era lançada a coleção de sandálias plásticas com a marca Melissa.

Hoje, a Grendene comercializa os seus produtos para o mercado interno e externo, conta com mais de 24 mil funcionários e seis unidades: Farroupilha e Carlos Barbosa, no Rio Grande do Sul, Fortaleza, Sobral e Crato, no Ceará e Teixeira de Freitas, na Bahia. Além de duas lojas exclusivas de Melissa, uma em São Paulo e uma em Nova Iorque (EUA).

Faz parte da história da Grendene, a construção de marcas como Melissa, Rider, Ipanema, Grendha, Zaxy, Cartago, Zizou, Gisele Bunchen, Anitta e Grendene Kids. É uma forte característica da empresa a utilização de parcerias com celebridades nacionais e internacionais para impulsionar suas marcas e o uso de licenciamentos no universo infantil e adulto.

De acordo com a Exame (2014), A diretoria da Grendene aprovou a celebração, pela companhia, de contrato de licença de uso das marcas Azaleia e Dijean, de propriedade da Vulcabrás/Azaléia. O contrato é para produção e comercialização de calçados femininos em geral, em material termoplástico, pelo prazo de três anos, podendo ser renovado por mais três anos. A remuneração da Vulcabrás/Azaléia pela licença de uso, pela gestão institucional das marcas e da rede de distribuição dos produtos será paga pela Grendene com base em um percentual das vendas efetivas dos produtos no Brasil, ou seja, em condições equitativas de acordo com os padrões atualmente praticados pelo mercado e pela Grendene com outros licenciadores.

Ainda conforme a Exame (2015) a Grendene, dona das marcas Melissa e Ipanema, e o designer Philippe Starck inauguraram em maio de 2015, em São Paulo a primeira loja da TOG, marca global de móveis criada em sociedade pela fabricante de calçados e o designer francês conhecido pelo traço leve e contemporâneo. A grife chega ao mercado brasileiro com a proposta de oferecer peças de decoração personalizadas a preços acessíveis. Os produtos custam a partir de R\$ 265 e utilizam um material parecido com plástico.

Histórico da empresa Vulcabrás/Azaléia S.A

A Vulcabrás/Azaléia é uma das 10 maiores indústrias de calçados e artigos esportivos do planeta. Com mais de 60 anos no mercado calçadista brasileiro, desde 1952 sob a denominação de Companhia Industrial Brasileira de Calçados Vulcanizados S.A., hoje é uma empresa gestora de marcas líderes.

Atualmente, conta com duas unidades, uma esportiva, que compreende as marcas Olympikus, Reebok e Botas Vulcabras, e uma feminina, com as marcas Azaleia e Dijean. São mais de 16 mil colaboradores distribuídos em oito unidades, sendo sete localizadas no Brasil e uma na Argentina. Conta também com seis centros de distribuição, dos quais dois estão no Brasil, e os demais na Colômbia,

Peru, Estados Unidos e Uruguai. Possuem, além disso, o maior Centro de Tecnologia e Desenvolvimento de Produtos da América Latina. São mais de 1.000 modelos desenvolvidos por ano.

A empresa vende seus produtos por meio de representantes comerciais, distribuidores e clientes diretos em mais de 40 países, atingindo mais de 15 mil pontos de venda no mercado brasileiro e 3 mil no exterior.

A Vulcabras/Azaléia tem uma das maiores equipes de vendas do Brasil. São 300 vendedores que contam com um apoio de peso: hoje, o grupo é um dos principais expositores nas 2 maiores feiras de calçados da América Latina, a Couromoda e a Francal. Além disso, o grupo também é o maior anunciante do setor de calçados e artigos esportivos do Brasil.

Em relação a estrutura empresarial apresentada pela empresa Vulcabras/Azaléia, combina as operações de P&D, às Operações Industriais e de distribuição sob o comando de uma gestão central que define e acompanha o desempenho, garantindo agilidade e flexibilidade ao processo produtivo.

A Vulcabras/Azaléia tem em seu portfólio marcas líderes e conhecidas nacionalmente: Olympikus, Azaleia, Dijeon, Reebok e Botas Vulcabras. E ainda conta com o maior centro de tecnologia do continente, localizado em Parobé (RS). Nele, a empresa realiza importantes investimentos para o desenvolvimento de produtos e engenharia de processos. São 1,5 mil colaboradores dedicados exclusivamente ao desenvolvimento de calçados inovadores, conferindo à empresa capacidade para competir globalmente.

Segundo a revista EXAME (2014) foram demitidos 22 000 funcionários, quase metade do total e, no processo, 25 das 29 fábricas da Vulcabras foram fechadas. A demissão de metade dos funcionários era questão de vida ou morte. De 2011 a 2012, a Vulcabras correu o risco de quebrar, com um prejuízo anual que chegou a 300 milhões de reais, começava a ficar impossível pagar a dívida de 1 bilhão de reais. Após tentativas fracassadas de levantar recursos com o BNDES e vender uma participação para fundos, a empresa Grendene fez um aporte de 350 milhões de reais do próprio bolso para pagar dívidas de curto prazo. Feito tudo isso, o endividamento caiu, o prejuízo diminuiu 59% no ano passado e os custos desabaram 37%.