

---

# Demonstração do valor adicionado: algumas considerações sobre carga tributária

---

*Ariovaldo dos Santos  
Hugo Hashimoto*

## RESUMO

A Demonstração do Valor Adicionado (DVA), que é uma vertente do Balanço Social, evidencia a riqueza criada pelas empresas e a forma como essa riqueza é distribuída entre os que contribuíram para a sua formação, incluindo o governo. Neste artigo são apresentados alguns resultados consolidados de uma pesquisa realizada para o período de 1996 a 2001. Essa pesquisa, que reuniu 499 empresas em 1996 e finalizou com 1.017 em 2001, permitiu a constatação de que a carga tributária suportada pelas empresas é bastante superior àquela divulgada pelas entidades governamentais e que os setores produtivos da economia são mais tributados do que, por exemplo, o setor bancário.

Recebido em 02/dezembro/2002  
Aprovado em 16/abril/2003

**Palavras-chave:** demonstração do valor adicionado, carga tributária, balanço social, distribuição de riqueza.

## 1. INTRODUÇÃO

Recentemente, em face dos escândalos havidos na identificação de graves incorreções nas demonstrações contábeis divulgadas por importantes empresas norte-americanas<sup>(1)</sup>, a discussão acerca do papel e da responsabilidade daqueles que produzem, auditam e disponibilizam a informação contábil atingiu elevados níveis de relevância, não apenas no seio da comunidade norte-americana de profissionais da área contábil, mas também, com a mesma intensidade, entre os teóricos e demais profissionais de contabilidade espalhados pelo mundo.

Essa discussão, contudo, não deve restringir-se apenas a aspectos relativos à identificação de ineficiências operacionais, fraudes e práticas contábeis temerárias ou à apuração e à disponibilização de informações relacionadas com a saúde financeira das entidades. Além de informações de tal natureza, os contadores devem, ainda, ser capazes de produzir informações para muitas outras finalidades. É amplamente disseminada, por exemplo, a utilidade da contabilidade para a apuração dos tributos devidos pela empresa, para a apuração dos dividendos a distribuir para os seus acionistas ou, ainda, para a determinação do valor econômico da empresa, com base no fluxo de caixa esperado.

---

*Ariovaldo dos Santos* é Professor Livre-Docente do Departamento de Contabilidade e Atuária da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo, São Paulo, Brasil.  
E-mail: arisanto@usp.br

*Hugo Hashimoto*, Pós-Graduado (Especialização) em Contabilidade e Finanças pela Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, é Auditor-Fiscal da Receita Federal, na Secretaria da Receita Federal, órgão do Ministério da Fazenda, São Paulo, São Paulo, Brasil.  
E-mail: hugohashimoto@yahoo.com

Todas essas informações são, no entanto, de natureza econômico-financeira, e prestam-se principalmente à administração da empresa, aos seus acionistas ou a seus credores.

Entretanto, não se pode ignorar que uma empresa, independentemente dos objetivos de seus acionistas e de seus administradores, exerce outras funções além daquelas explicitamente definidas por esse restrito conjunto de pessoas. A empresa, ao organizar os fatores de produção que necessita para atingir os seus fins, geralmente é obrigada a relacionar-se com diversos indivíduos ou outros entes externos, e não pode deixar de estabelecer relacionamentos com tais entes. Esses relacionamentos, por sua vez, podem materializar-se por meio de: fluxos financeiros ou de produtos e serviços; estabelecimento recíproco de direitos e obrigações; acordos com sindicatos; submissão às legislações civil, trabalhista, comercial, societária, tributária, de meio ambiente etc.; atenção a normas de conduta da sociedade; atendimento aos desejos de consumidores; e muitos outros. Especificamente, pretende-se abordar, no presente trabalho, aspectos pertinentes ao papel da empresa como cumpridora de suas obrigações tributárias e à avaliação da magnitude desses encargos.

A empresa não pode ser objeto de análise pela contabilidade apenas do ponto de vista dos seus acionistas, dos seus credores e dos seus administradores. A amplitude e a diversidade de atividades e de relacionamentos que a empresa é obrigada a manter, ainda que sob a justificativa de que são meios para atingir os objetivos dos acionistas, necessitam também ser objeto de estudo da contabilidade, levando em consideração os interesses que outras pessoas têm sobre a empresa. Nesse contexto, desloca-se a visão da contabilidade como instrumento a serviço daqueles que investiram no negócio (os acionistas ou *stockholders*) para uma nova ótica, em que a contabilidade é utilizada como ferramenta útil aos que têm interesses de natureza diversa no mesmo negócio (*stakeholders*).

É nesse cenário que se concebe o Balanço Social como uma forma de se atender à necessidade de prestar informações sobre a empresa à sociedade, à comunidade. Uma das contribuições que a empresa é obrigada a fazer à sociedade é o recolhimento dos tributos. Dentro do conceito mais abrangente de Balanço Social surge a Demonstração do Valor Adicionado (DVA) como um dos elementos que o compõem, como um de seus pilares de sustentação. O objetivo no presente trabalho é identificar, nesse contexto, alguns dos aspectos que devem ser considerados na elaboração e na análise da DVA e, principalmente, evidenciar alguns aspectos acerca da carga tributária efetivamente suportada pelas empresas, segundo dados contidos em demonstrações de empresas que atuam no Brasil.

## 2. BALANÇO SOCIAL

Segundo De Luca (1998, p.17), além de ser um agente econômico com a missão de produzir riqueza, a empresa também é um agente social e, sendo um dos componentes da sociedade,

deveria prestar contas aos demais. Assim, enquanto pela função econômica a empresa busca ter lucros mediante o oferecimento de produtos e serviços aos seus clientes, em sua função social ela deve buscar o bem-estar social pela assunção de inúmeras obrigações, seja pela preservação do meio ambiente, seja pela criação de empregos, seja pela contribuição para a formação profissional, seja pela qualidade de seus bens ou serviços, seja por quaisquer outras obrigações não legalmente assumidas, mas importantes para que a empresa possa garantir a sua continuidade.

Os principais componentes da sociedade e os pontos mais importantes no relacionamento com a empresa identificados por De Luca (1998) são: investidores, fornecedores, financiadores, consumidores, empregados, Estado e meio ambiente. É crescente na sociedade a preocupação de analisar a empresa como uma instituição social e não somente como uma instituição econômica, tendo em vista que “a sociedade vem premian-do aquelas empresas que tomam iniciativas de desenvolver atividades sociais relacionadas com seus empregados e com a sociedade e de participar do processo de preservação e proteção do meio ambiente onde ela está inserida” (DE LUCA, 1998, p.18).

Surge, então, o Balanço Social como um novo instrumento destinado a refletir os resultados da empresa sob o aspecto socioeconômico, evidenciando também os fatos sociais relevantes da empresa, a par dos fatos econômicos que já vinham sendo reportados nas demonstrações contábeis tradicionais.

A contabilidade tem adotado, tradicionalmente, um enfoque econômico-financeiro cujas demonstrações mais conhecidas são as exigidas pela legislação societária brasileira: balanço patrimonial, demonstração do resultado do exercício, demonstração dos lucros ou prejuízos acumulados ou das mutações do patrimônio líquido, e demonstração das origens e aplicações de recursos.

Alternativamente, tem-se o enfoque social cuja idéia está centrada na noção de responsabilidade social da empresa. Sob esse enfoque, o objetivo da contabilidade está mais relacionado com a avaliação e a evidenciação das atividades da empresa e dos seus respectivos efeitos sobre a sociedade na qual ela opera. É, portanto, uma abordagem que não pretende substituir a anterior, mas apenas servir de complemento ao que já estava sendo oferecido pela abordagem tradicional.

De acordo com a Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras (Fipecafi, 2000, p.31), existem quatro vertentes no Balanço Social que, resumidamente, são:

- Balanço Ambiental, que reflete a postura da empresa em relação aos recursos naturais, segundo os gastos com preservação, proteção e recuperação, os investimentos voltados à área ambiental e os passivos ambientais;
- Balanço de Recursos Humanos, que visa a evidenciar o perfil da força de trabalho, a remuneração e os benefícios concedidos, os gastos com treinamento e os gastos em benefícios à sociedade circunvizinha;

- Demonstração do Valor Adicionado, que será analisada com maiores detalhes neste trabalho, e que objetiva evidenciar a contribuição da empresa para o desenvolvimento econômico-social da região em que está instalada, discriminando o que a empresa agrega de riqueza à economia local e, em seguida, a forma como distribui tal riqueza;
- Benefícios e Contribuições à Sociedade em Geral, no qual se evidencia o que a empresa faz em termos de benefícios sociais, como contribuições a entidades assistenciais e filantrópicas, preservação de bens culturais, educação de necessitados etc.

### 3. DEMONSTRAÇÃO DO VALOR ADICIONADO

A Demonstração do Valor Adicionado (DVA), conforme exposto anteriormente, é uma das vertentes do Balanço Social, mas sua informação é de natureza econômica, pois permite apurar e analisar o desempenho econômico da empresa e o seu relacionamento com a sociedade na qual está inserida. Antes de se abordar a DVA propriamente dita, alguns conceitos são necessários à sua elaboração.

#### 3.1. Valor adicionado e PIB

O conceito de valor adicionado (também chamado de valor agregado) é utilizado na ciência econômica, mais especificamente na macroeconomia, e serve para definir e calcular o chamado produto nacional. O produto nacional, por seu turno, está ligado à noção de riqueza criada no sistema econômico. Conforme definição de Simonsen (1979, p.83), "... conceituamos produto nacional como o valor de todos os bens e serviços finais produzidos num determinado período de tempo. Ou, o que é o mesmo, como o valor bruto de toda a produção menos os consumos intermediários". Observa-se, portanto, que o produto nacional é a soma de todos os bens e serviços finais, e não inclui o valor dos produtos intermediários consumidos no período. A exclusão dos produtos intermediários (por exemplo, da matéria-prima aplicada na produção de bens finais) é necessária, pois sem esse ajuste o valor do produto nacional redundaria em dupla contagem (ou múltipla contagem, dependendo de quantas etapas de produção existirem) de tais produtos, que também integram o valor dos bens finais nos quais foram aplicados.

A conceituação de produto nacional em termos de valor adicionado decorre diretamente do exposto acima. Segundo Simonsen (1979, p.83), "denomina-se valor adicionado em determinada etapa da produção à diferença entre o valor bruto da produção e os consumos intermediários dessa etapa. Assim, o produto nacional pode ser concebido como a 'soma dos valores adicionados, em determinado período de tempo, em todas as etapas dos processos de produção do país'". Desse modo, para se apurar o produto nacional de uma economia, pode-se somar o valor de todos os bens e serviços finais produzidos,

conforme a primeira definição, ou, alternativamente, pode-se obter seu valor somando-se todos os valores adicionados em cada etapa de produção da economia.

Da mesma forma que se pode calcular o valor adicionado em cada processo de produção do país, conforme referido por Simonsen (1979), pode-se pensar em calcular o valor adicionado da empresa, que é um dos tipos de unidades produtoras cujas transações são consideradas na apuração do Produto Interno Bruto (PIB). O valor adicionado de uma empresa, obtido nos moldes acima, conforme De Luca (1998, p.32), "representa o quanto de valor ela agrega aos insumos que adquire num determinado período e é obtido, de forma geral, pela diferença entre as vendas ou produção e o total dos insumos adquiridos de terceiros. Esse valor será, ainda, igual à soma de toda a remuneração dos esforços consumidos nas atividades da empresa".

#### 3.2. A demonstração do valor adicionado

A Demonstração do Valor Adicionado é uma forma ordenada de apresentar-se a riqueza criada e distribuída pela empresa aos vários agentes econômicos que contribuíram para sua formação. Ela difere, portanto, da tradicional demonstração do resultado (DRE), que objetiva demonstrar a parte do valor adicionado pertencente aos sócios, enquanto a DVA evidencia não somente a parcela atribuível aos acionistas, mas também a parte que pertence aos credores, aos empregados, além da parcela que vai para o governo.

A elaboração da Demonstração do Valor Adicionado pelas empresas teria como primeira e importante consequência a geração de informações para subsidiar a árdua tarefa de estimar o PIB<sup>(2)</sup> do país. Outra grande contribuição de sua apuração está no âmbito do Balanço Social, ao tornar possível verificar o quanto a empresa gera de riqueza e, ao mesmo tempo, permitir avaliar como essa riqueza está sendo distribuída.

No Projeto de Lei n.3.741 de 2000, de alteração da Lei n.6.404/76 (Lei das Sociedades por Ações), está prevista a inclusão da Demonstração do Valor Adicionado entre as demais demonstrações contábeis já consideradas obrigatórias. Na Exposição Justificativa, que acompanhou o anteprojeto entregue ao Ministro da Fazenda, é observado que a demonstração surgiu na Europa, principalmente por influência de Inglaterra, França e Alemanha, e que a informação nela contida é também utilizada por países emergentes para decidir acerca da aceitação e da manutenção de empresas transnacionais, desde que elas demonstrem qual o valor adicionado que produzirão.

A nova redação proposta para a Lei das Sociedades por Ações, contudo, não descreve detalhadamente a DVA a ser elaborada pelas empresas, exigindo apenas que ela indique, no mínimo, "os componentes geradores do valor adicionado e a sua distribuição entre empregados, financiadores, acionistas, governo e outros, bem como a parcela retida para reinvestimento". De fato, na mencionada Exposição Justificativa, que

pode ser encontrada no *site* da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), é feita a ressalva de que o anteprojeto não prevê um modelo de DVA, “dando maior flexibilidade para que os órgãos reguladores o façam”.

Portanto, ainda não há a definição de maiores detalhes sobre o formato e os itens a serem incluídos na Demonstração do Valor Adicionado. Veja-se, então, no quadro a seguir, até mesmo para facilitar a compreensão da exposição adiante, um exemplo de DVA elaborado por Santos & Parmezano (1997, p.9).

### Demonstração do Valor Adicionado do Exercício

<b>1. Receitas</b>	<b>13.570</b>
1.1. Vendas de mercadorias, produtos e serviços	14.300
1.2. Provisão para devedores duvidosos – reversão/(constituição)	(730)
1.3. Não-operacionais	-
<b>2. Insumos Adquiridos de Terceiros (inclui ICMS e IPI)</b>	<b>1.683</b>
2.1. Matérias-primas consumidas	1.402
2.2. Custo das mercadorias e serviços vendidos	-
2.3. Materiais, energia, serviços de terceiros e outros	281
2.4. Perda/recuperação de valores ativos	-
<b>3. Valor Adicionado Bruto (1-2)</b>	<b>11.887</b>
<b>4. Retenções</b>	<b>1.020</b>
4.1. Depreciação, amortização e exaustão	1.020
<b>5. Valor Adicionado Líquido (3-4)</b>	<b>10.867</b>
<b>6. Valor Adicionado Recebido em Transferência</b>	<b>400</b>
6.1. Resultado da equivalência patrimonial	250
6.2. Receitas financeiras	150
<b>7. Valor Adicionado Total a Distribuir (5+6)</b>	<b>11.267</b>
<b>8. Distribuição do Valor Adicionado</b>	<b>11.267</b>
8.1. Pessoal e encargos	2.848
8.2. Impostos, taxas e contribuições	4.253
8.3. Juros e aluguéis	400
8.4. Juros sobre capital próprio e dividendos	2.636
8.5. Lucros retidos / prejuízo do período	1.130

Fonte: Santos & Parmezano (1997, p.9)

Essa demonstração foi elaborada com base no modelo desenvolvido pela Fipecafí, cuja descrição é fornecida por Santos (1999, p.102). O aspecto relevante que logo se verifica na DVA é o fato de a demonstração ser dividida em duas grandes partes. Na primeira é demonstrada a formação do valor adicionado bruto gerado pela empresa (3), que corresponde às vendas (1) deduzidas dos insumos adquiridos de terceiros (2). Ex-

cluindo-se a depreciação, a amortização e a exaustão, obtém-se o valor adicionado líquido produzido pela empresa (5) e esse, acrescido do valor adicionado recebido em transferência (6), resulta no valor adicionado total a distribuir (7). A segunda parte evidencia a distribuição do valor adicionado (8) entre aqueles que contribuíram para a sua formação: salários pagos/creditados aos empregados, impostos pagos/creditados ao governo, juros pagos/creditados aos financiadores, dividendos e lucros retidos pertencentes aos acionistas.

Muitos dos valores contidos na DVA podem ser facilmente obtidos na escrituração contábil da empresa, e alguns podem ser extraídos diretamente da demonstração de resultado do exercício (DRE). A seguir, são apresentados alguns aspectos conceituais mais concernentes à DVA e algumas ressalvas importantes.

Em primeiro lugar, pode-se verificar, imediatamente, pela informação apurada na DVA, que o conceito de valor adicionado é totalmente diferente do conceito de faturamento de uma empresa. Esse tipo de confusão leva a comparações impróprias, conforme observou Santos (1999, p.101), entre o valor do faturamento de grandes empresas e o valor do PIB do País. Tal tipo de comparação não é apropriado por confrontar informações conceitualmente distintas entre si.

Em segundo lugar, fica evidenciado que a DVA, diferentemente da demonstração de resultado do exercício, tem “caráter muito menos egoísta”, como observam Santos & Parmezano (1997, p.1), ao oferecer informações relativas à riqueza gerada pela empresa e distribuída entre o governo, os funcionários, os fornecedores externos de capital e os próprios sócios e acionistas, enquanto a DRE fornece informações quase que exclusivamente voltadas para esse último grupo de investidores.

Outro aspecto a considerar é que a DVA é uma demonstração contábil cujos dados são obtidos da escrituração da empresa, e que pode ser objeto de reconciliação com a DRE. Em consequência da aplicação dos princípios contábeis, surge uma diferença importante entre o valor adicionado contábil apurado na DVA e o valor adicionado apurado para fins de estimação do PIB. Na DVA, que observa o princípio da competência, os valores adicionados são reconhecidos conforme ocorrem as vendas. Por outro lado, nas ciências econômicas o valor adicionado é reconhecido conforme ocorre a produção. Essa diferença não deve, contudo, resultar em grandes diferenças nos valores apurados ao longo do tempo se admitir-se que, no longo prazo, os estoques não oscilam significativamente (nessa situação, o valor das vendas tende a ser próximo ao da produção).

### 3.3. A formação do valor adicionado

O primeiro item da DVA é, no modelo Fipecafí, o valor das receitas auferidas pela empresa no período. Nesse item, o valor deve incluir o IPI e o ICMS incidentes sobre as vendas (ou seja, corresponde ao faturamento bruto da empresa). A provisão para devedores duvidosos é redutora das receitas e corresponde

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

Os insumos adquiridos de terceiros (item 2 da demonstração) correspondem ao que anteriormente se chamou de produtos intermediários, e abrange as matérias-primas consumidas na produção, as mercadorias adquiridas para revenda, os materiais, a energia, os serviços de terceiros etc. Nesse item, os valores devem incluir os impostos (ICMS e IPI), ao contrário do que se faz na DRE, em que tais impostos não são incluídos no custo das mercadorias vendidas (CMV) ou no custo dos produtos vendidos (CPV).

A depreciação, bem como a amortização e a exaustão (item 4 – Retenções), são consideradas à parte no modelo da Fipecafi. Existe controvérsia a respeito do tratamento a ser conferido à depreciação na DVA, pois alguns autores entendem que ela deve ser considerada como um custo **externo**, como se fosse um produto intermediário, enquanto outros autores defendem que a depreciação deve ser considerada como distribuição do valor adicionado. Entendemos que a depreciação (o mesmo raciocínio poderá ser utilizado para a amortização e a exaustão), tanto quanto os demais insumos considerados no cálculo do valor adicionado, representa o consumo de um ativo e, portanto, deve ter exatamente o mesmo tratamento; o que diferencia a depreciação dos demais insumos é o tempo em que tais ativos são consumidos.

Após a apuração do valor adicionado líquido (item 5), é apurado no item seguinte o valor adicionado recebido em transferência (item 6). Basicamente, esse item é composto pelo resultado da equivalência patrimonial e pelas receitas financeiras, que não são riquezas geradas pela empresa, mas recebidas de outra. De acordo com os conceitos da Economia, as receitas financeiras não são consideradas na Contabilidade Nacional como remuneração por serviços prestados, mas como uma operação de repartição de renda. Entretanto, para o setor das instituições financeiras é feita uma exceção, incluindo-se os resultados com intermediação financeira na apuração do valor adicionado da empresa. A fim de evitar a dupla contagem, esse valor é deduzido para fins de apuração do PIB. Para todos os demais tipos de empresas, porém, as receitas financeiras devem figurar no item 6, como valor adicionado recebido em transferência<sup>(3)</sup>.

Finalmente, no item 7, tem-se o valor adicionado total a distribuir, cuja distribuição é discriminada na segunda parte da demonstração (item 8), conforme analisado a seguir.

### 3.4. A distribuição do valor adicionado

Como distribuição a título de pessoal e encargos (8.1), deve-se incluir, conforme De Luca (1998, p.39), “além dos salários de empregados, todos os encargos correspondentes, tais como 13º salário, férias, FGTS, INSS, seguro de acidentes de trabalho e outros. Fazem parte deste conjunto também os valores representativos de comissões, gratificações, participações, planos de aposentadoria e pensão e outros benefícios, tais como assistên-

cia médica e transporte”. É interessante notar que no modelo Fipecafi, descrito por Santos (1999, p.106), há orientação para que não se incluam os encargos com o INSS nesse item, e que tais encargos sejam incluídos no item 8.2 (impostos).

Além disso, com relação à remuneração de pessoal, não se deve esquecer que quando se tratar de mão-de-obra aplicada na produção, cujo valor é considerado como custo, os valores são reconhecidos na DVA da mesma forma que na DRE, segundo o princípio da competência, ou seja, conforme as vendas são realizadas.

O item 8.2 – Impostos, taxas e contribuições – informa o valor adicionado que foi distribuído para o governo federal, estadual ou municipal. Nesse item estão incluídos os impostos sobre vendas (ICMS, IPI, ISS etc.), os impostos sobre a propriedade (IPTU, ITR, IPVA), o imposto sobre a renda, o imposto sobre as operações financeiras, e outros impostos, bem como as demais taxas e contribuições devidas pela empresa. Portanto, o governo figura na DVA como um dos que contribuíram para a geração da riqueza pela empresa, e a parcela a ele distribuída pode ser considerada como remuneração pela garantia das condições de infra-estrutura econômica, social e política, as quais são fundamentais para a operação da empresa.

Com relação ao IPI e ao ICMS, é importante lembrar que os valores a serem lançados devem ser apurados pela diferença entre os impostos incidentes sobre as vendas e os incidentes sobre os insumos adquiridos de terceiros, ou seja, apenas a parcela do imposto que é efetivamente suportada pela empresa.

A distribuição do valor adicionado na forma de juros e aluguéis (item 8.3) deve considerar, segundo Santos (1999, p.106), “as despesas financeiras e as de juros relativas a quaisquer tipos de empréstimos e financiamentos junto a instituições financeiras, empresas do grupo ou outras e os aluguéis (incluindo-se as despesas com *leasing*) pagos ou creditados a terceiros”. A distribuição do valor adicionado refere-se, nesse item, à remuneração destinada aos financiadores externos de capital, seja por financiamentos obtidos pela empresa (remunerados pelos juros) seja pelo uso de ativos tangíveis ou intangíveis (remunerados pelos aluguéis, *royalties*, franquias etc.).

Por sua vez, os sócios e acionistas, que são os financiadores internos de capital próprio, têm a sua respectiva parte na distribuição do valor adicionado nos dois últimos itens: juros sobre o capital próprio e dividendos (8.4) e lucros retidos/prejuízo do exercício (8.5). No primeiro, figura a parcela que é efetivamente paga ou creditada aos acionistas, enquanto no segundo item está a parcela que, embora pertença ao acionista, é retida na empresa.

## 4. DVA E CARGA TRIBUTÁRIA

Uma das vantagens proporcionadas pelas informações apuradas na Demonstração do Valor Adicionado é a possibilidade de obter-se em um único item todos os encargos com impostos, taxas e contribuições suportados pela empresa. Em nenhuma

ma outra demonstração contábil há essa segregação de encargos. Na demonstração do resultado do exercício, além de figurarem em itens específicos, como impostos sobre vendas e provisão para imposto de renda, os encargos com impostos, taxas e contribuições podem estar incluídos em diversos outros itens da demonstração, como, por exemplo, nas despesas de vendas, nas despesas administrativas, nos resultados financeiros e até mesmo, em determinadas situações, no custo dos produtos vendidos.

Ao agrupar os encargos de natureza tributária, a DVA torna possível avaliar quantitativa e qualitativamente a respectiva carga tributária suportada pela empresa, bem como permite uma comparação imediata com outras empresas do mesmo setor, ou entre setores distintos, relativamente a essa carga. Permite, ainda, que esses encargos sejam comparados com o valor adicionado, que é a riqueza gerada pela empresa, em vez de compará-lo com seu faturamento (pois, como visto, são conceitos distintos).

#### 4.1. Impostos, taxas e contribuições

Na DVA são agrupados todos os impostos, as taxas e as contribuições, pois representam a parcela do valor adicionado distribuída ao governo. Embora haja definições jurídicas bastante precisas para tais termos, não se está, no presente trabalho, observando com rigor essas definições, e quando se quiser fazer referência genérica para tais itens será utilizado o termo **tributos** ou, dependendo do caso, simplesmente **impostos**, sem distinção.

Os tributos são valores cobrados pelo Estado e exigidos no decorrer da vida econômica da empresa. Os impostos são uma espécie de tributo, e os mais conhecidos no Brasil são: Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS), Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotores (IPVA), Imposto sobre a Propriedade Territorial Urbana (IPTU), Imposto sobre Operações Financeiras (IOF), Imposto de Renda (IR), Imposto sobre a Propriedade Territorial Rural (ITR) etc. Como contribuições se tem, por exemplo, as contribuições ao INSS e ao PIS, a COFINS, a contribuição social sobre o lucro (CSL) e a CPMF. As taxas, por sua vez, são inúmeras e podem ser cobradas pela União, pelos estados e municípios, em razão do exercício do poder de polícia ou pela utilização de serviços públicos prestados ao contribuinte ou postos à sua disposição.

É interessante observar que, embora exista uma definição constitucional para a competência dos impostos, que podem ser federais (IR, IPI, IOF etc.), estaduais (ICMS, IPVA) ou municipais (IPTU, ISS), isso não significa que o valor pago pela empresa ao governo federal a título de imposto de renda, por exemplo, é integralmente destinado ao orçamento federal, uma vez que existem critérios constitucionalmente definidos de transferências aos estados e municípios (por exemplo, no caso

do IR, 21,5% de sua arrecadação são transferidos aos estados, 22,5% aos municípios e 3% a fundos regionais, ficando o governo federal com 53% da arrecadação desse imposto).

Os tributos são devidos conforme ocorrem os respectivos fatos geradores definidos em lei. Há impostos que são periodicamente devidos pelo simples fato de a empresa (ou pessoa física) ter a propriedade de um bem. É o caso do IPVA e do IPTU, por exemplo. Existem, ainda, tributos que incidem sobre transações efetuadas conforme a execução de suas atividades operacionais (IPI, ICMS, ISS, COFINS e PIS incidentes nas vendas; IOF nas operações de crédito, câmbio e seguro, ou relativas a títulos ou valores mobiliários; CPMF nas movimentações financeiras; imposto de importação – II nas importações etc.), bem como outros tributos que são cobrados da pessoa, física ou jurídica, conforme ela auferir rendimentos (IR Pessoa Jurídica, IR Fonte, CSL).

Um encargo relevante para a empresa é a contribuição ao INSS incidente sobre a folha de salários que, na verdade, é composta por vários encargos (além da contribuição destinada à seguridade, há também os encargos relativos ao Senai, ao Sesi, ao salário-educação etc.). As contribuições ao FGTS, por sua vez, são encargos calculados sobre os salários dos empregados e devem ser recolhidos pela empresa. No modelo Fipecafi há a recomendação para que os encargos com FGTS sejam incluídos na DVA como distribuição do valor adicionado, no item 8.1 – Pessoal e encargos, e não como impostos. O procedimento parece coerente, pois os valores recolhidos pela empresa a título de FGTS não constituem receitas do governo federal, mas são depositados numa conta em nome do empregado, e podem ser sacados por ele, dependendo de determinadas condições (por exemplo, pela demissão sem justa causa). Isso quer dizer que os recolhimentos de FGTS são efetivamente valores que pertencem ao empregado.

De acordo com Lanzana (2001, p.33), os impostos podem ser classificados como diretos ou indiretos. Como impostos diretos, tem-se aqueles incidentes sobre a renda e a propriedade (IRPJ, IPTU, IRPF, IPVA etc.), e como impostos indiretos, tem-se os incidentes sobre a produção e a circulação (IPI e ICMS). Nesses últimos, o imposto é cobrado da empresa, mas é repassado para a etapa seguinte da cadeia produtiva ou, se for o caso, para o consumidor final.

Segundo De Luca (1998, p.53), a identificação de impostos indiretos é importante quando se discute acerca da apuração do PIB, pois os órgãos responsáveis pela apuração das contas nacionais utilizam dois critérios para a estimação desse agregado macroeconômico. De um lado, tem-se o PIB a preços de mercado, que inclui o valor dos impostos indiretos e que é o critério para medir o PIB sob a ótica da Despesa. Alternativamente, existe o chamado PIB a custo de fatores, que não inclui os impostos indiretos e é o conceito utilizado para avaliar o PIB sob a ótica do Produto e da Renda. A Demonstração do Valor Adicionado, por sua vez, apura o valor adicionado a preços de mercado, pois incorpora os tributos indiretos.

Para o tema aqui abordado é bastante relevante a distinção entre impostos **em cascata** e impostos sobre valor adicionado. Conforme Lanzana (2001, p.33), os impostos sobre o valor adicionado, entre os quais se incluem o IPI e o ICMS, incidem sobre o que cada etapa agrega ao valor do produto: “Assim, quando uma empresa compra matéria-prima e paga o ICMS, esse valor será utilizado como um crédito para ser abatido do ICMS que a empresa terá que recolher sobre o faturamento relativo à venda de seu produto (a diferença do imposto representará a incidência sobre o valor adicionado)”. Por outro lado, os impostos **em cascata** (ou cumulativos) incidem sobre o faturamento (como é o caso da COFINS<sup>(4)</sup> e do ISS) e, embora apresentem facilidade de arrecadação, retiram a competitividade de tais produtos, pois penalizam o processo produtivo que tem diversas etapas sucessivas. O mesmo efeito **em cascata** é verificado com a CPMF, que incide sobre cada movimentação bancária que ocorre no ciclo produtivo.

Já se expôs, anteriormente, a forma peculiar de tratar o IPI e o ICMS na elaboração da DVA, segundo a qual o valor dos insumos adquiridos de terceiros deve incluir o imposto cobrado na sua aquisição, e o imposto a ser lançado na distribuição do valor adicionado deve apenas considerar a parcela devida pela empresa, ou seja, a diferença entre o valor do imposto sobre as vendas e o imposto creditado na compra. Note que esse procedimento é bem diferente do adotado na DRE, em que o IPI<sup>(5)</sup> e o ICMS figuram integralmente como deduções das vendas brutas, no cômputo das vendas líquidas, e o custo (CPV ou CMV) não inclui qualquer encargo com esses impostos<sup>(6)</sup>.

#### 4.2. Carga tributária no Brasil

A carga tributária, ou carga fiscal, consiste na relação entre os tributos e o valor adicionado. Quando se fala nas contas nacionais, a carga tributária, dada pela relação percentual entre o total da arrecadação tributária e o produto nacional, indica a parcela da riqueza criada no país que é transferida ao governo. Segundo Simonsen (1979, p.100), a carga tributária bruta (*ctb*) é definida por:

$$ctb = \frac{ID + II + CPF}{PNB} \times 100$$

Na definição acima, *ID* são os impostos diretos, *II* são os impostos indiretos, *CPF* são as “contribuições parafiscais” (que incluem as contribuições ao INSS, ao FGTS, ao PIS, o salário-educação etc.). Simonsen (1979) comenta que esse indicador é obviamente agregativo, e não deixa à mostra o sacrifício de cada indivíduo segundo seu nível de renda. Entretanto, pondera o autor, o indicador não leva em consideração que existem parcelas redistribuídas pelo governo por meio das transferências (*Tr*) a consumidores, na forma de pensões, aposentadorias, auxílios etc., e tampouco considera os subsídios às empresas (*Subs*). Se tais aspectos fossem considerados, ter-se-ia a carga tributária líquida (*ctl*):

$$ctl = \frac{(ID - Tr) + (II - Subs) + CPF}{PNB} \times 100$$

Portanto, a carga tributária bruta representa a proporção do produto nacional que é arrecadada pelo governo (incluindo as três esferas: federal, estadual e municipal), enquanto a carga tributária líquida, nos termos acima, é a proporção do mesmo produto que é destinada ao governo, após a dedução dos valores que são transferidos aos consumidores e dos subsídios concedidos às empresas. Geralmente, as informações divulgadas sobre a carga tributária do Brasil e de outros países usam o conceito de carga tributária bruta acima definido.

Na tabela 1 consta a evolução da carga tributária bruta no Brasil nos últimos dez anos, segundo dados divulgados pela Secretaria da Receita Federal (SRF, 2001; 2002). Nesse período, verifica-se que a proporção daquilo que foi arrecadado pelo governo referente ao PIB seguiu uma trajetória nitidamente ascendente, com incremento de quase nove pontos percentuais, partindo de 25,85% em 1992 e chegando a 34,36% em 2001.

Tabela 1

#### Carga Tributária Bruta no Brasil (Porcentagem do PIB)

Ano	Carga Tributária Bruta %
1992	25,85
1993	25,72
1994	28,45
1995	29,76
1996	28,97
1997	29,03
1998	29,74
1999	32,15
2000	32,95
2001	34,36

Fonte: Secretaria da Receita Federal (SRF, 2001; 2002)

Segundo os dados divulgados pela Receita Federal, os tributos que mais contribuíram para a arrecadação bruta de 2001 foram: ICMS, Imposto de Renda, contribuições para a Previdência Social e COFINS. Na tabela 2 mostra-se a participação dos principais componentes da arrecadação bruta, no período de 1997 a 2001, ficando evidente como a ênfase arrecadatória foi crescente em tributos **em cascata** ou cumulativos, como a COFINS (cuja participação na arrecadação cresceu significativamente, de 7,25% em 1997 para 11,17% em 2001) e a CPMF (evoluiu de 2,73% para 4,22% no mesmo período), ao passo que tributos sobre o valor adicionado se mantiveram no mesmo nível, como é o caso do ICMS, ou até diminuíram a sua

Tabela 2

**Participação Relativa dos Tributos na Arrecadação Bruta**

Tributo	Ano				
	1997 %	1998 %	1999 %	2000 %	2001 %
ICMS	23,56	22,40	21,98	22,98	23,17
Imposto de Renda	15,30	17,56	17,87	16,67	16,91
Previdência Social*	17,46	17,16	15,35	15,56	15,01
COFINS	7,25	6,50	9,99	10,75	11,17
FGTS	5,11	6,18	5,64	5,23	5,18
IPI	6,57	5,92	5,27	5,22	4,75
CPMF	2,73	2,99	2,57	4,02	4,22
Outros	22,02	21,29	21,33	19,57	19,59
<b>Total</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Nota: \* Não inclui as previdências estadual e municipal.

Fonte: Secretaria da Receita Federal (SRF, 2001; 2002)

participação na arrecadação, como é o caso do IPI (de 6,57% em 1997 caiu para 4,75% em 2001).

### 4.3. Carga tributária das empresas

A Demonstração do Valor Adicionado, por apurar tanto o valor adicionado gerado pela empresa como os impostos por ela devidos, pode ser considerada como o instrumento mais apropriado para se aferir a carga tributária por ela suportada, segundo um critério conceitualmente equivalente ao da carga tributária bruta anteriormente definida. Por outro lado, a DRE não permite que se faça esse tipo de análise, pois não mensura o valor adicionado pela empresa e não consolida seus encargos tributários.

Em ampla pesquisa elaborada por Santos (1999), detalhada em sua tese de livre-docência apresentada ao Departamento de Contabilidade e Atuária da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (FEA-USP) (e cujo conteúdo já foi diversas vezes aludido neste trabalho), foram selecionadas para estudo 664 DVA relativas a 1997 e 486 demonstrações relativas a 1996, obtidas de empresas que atuam no Brasil. Tal pesquisa foi elaborada a partir da base de dados da Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras (Fipecafi) utilizada para a elaboração da edição anual de *Melhores e Maiores*, da revista *Exame*. A partir dessa mesma base de dados, que teve os anos de 1996 e 1997 complementados, atualizada até o ano de 2001, obteve-se os valo-

res referentes à distribuição do valor adicionado relativos à totalidade das empresas (não incluindo as instituições financeiras) que forneceram a DVA, os quais constam na tabela 3.

A parcela do valor adicionado distribuída ao governo, demonstrada na tabela 3, corresponde à carga tributária das empresas contidas nas amostras, oscilando em torno de 40% no período abordado. Interessante notar que, no mesmo período, a distribuição do valor adicionado para Pessoal e Encargos teve nítida trajetória descendente (de 31,4% em 1996 para 20,0% em 2001), enquanto a distribuição como Remuneração do Capital de Terceiros teve trajetória oposta (de 16,2% em 1996 para 27,9% em 2001), ressalvado o ano de 1999, cujo comportamento atípico pode ser atribuído à desvalorização cambial ocorrida nesse ano.

Na amostra referente ao ano de 2001, a carga tributária média das empresas foi de 41,2%, como demonstrado na tabela 3, e a mediana ficou em 36,5%. Os setores com as menores cargas tributárias foram: Mineração (7,3%), Comunicações (16,5%) e Construção (19,6%). E os com as maiores cargas tributárias foram: Bebidas e Fumo (71,9%), Química e Petroquímica (54,2%) e Telecomunicações (52,7%). O setor de Construção figurou entre os três setores com menor carga tributária em todos os anos, no período de 1996 a 2001, ao mesmo tempo em que, no mesmo período, o setor de Bebidas e Fumo apareceu sempre como o de maior carga tributária.

A partir da mesma base de dados, foi possível identificar a evolução da carga tributária das empresas segundo o ramo de atividade das empresas, conforme pode ser observado na tabela 4.

É interessante notar, ainda, que, segundo dados divulgados pela Federação Brasileira dos Bancos (Febraban), a carga tributária dos bancos foi bem menor no mesmo período (tabela 5).

Uma das principais observações contidas na tese de livre-docência de Santos (1999, p.269) é a demonstração da escolha do modelo tributário adotado pelo Brasil, em que fica totalmen-

Tabela 3

**Distribuição do Valor Adicionado das Empresas Estudadas**

Ano	Quantidade de Empresas	Distribuição do Valor Adicionado				
		Pessoal e Encargos %	Governo %	Remuneração do Capital de Terceiros %	Remuneração do Capital Próprio %	Total %
1996	499	31,4	44,0	16,2	8,4	100,0
1997	678	29,9	42,0	16,6	11,5	100,0
1998	824	28,9	39,7	20,7	10,7	100,0
1999	936	22,1	36,6	40,4	0,9	100,0
2000	1.067	21,9	42,9	21,0	14,2	100,0
2001	1.017	20,0	41,2	27,9	10,9	100,0

Fonte: Base de dados da Fipecafi

Tabela 4

## Evolução da Carga Tributária por Ramo de Atividade

Ano	Indústria		Comércio		Serviços		Total	
	Quantidade	Carga Tributária %	Quantidade	Carga Tributária %	Quantidade	Carga Tributária %	Quantidade	Carga Tributária %
1996	311	48,6	61	50,5	127	34,9	499	44,0
1997	427	48,1	75	46,7	176	31,7	678	42,0
1998	484	44,9	104	38,5	236	32,6	824	39,7
1999	538	37,9	119	45,3	279	32,7	936	36,6
2000	604	43,6	143	48,3	320	40,8	1.067	42,9
2001	588	44,1	123	43,1	306	35,9	1.017	41,2

Fonte: Banco de dados da Fipecafi

Tabela 5

## Carga Tributária de Bancos

Ano	Carga Tributária %
1996	18,0
1997	17,7
1998	16,6
1999	22,6
2000	25,8
2001	26,6

Fonte: Febraban

te caracterizada a tributação sobre a produção e não sobre a renda. Afirmo o referido autor (p.269): “os impostos incidem muito mais sobre a produção do que sobre os lucros e, para as empresas com atividade formal, são bastante superiores aos divulgados normalmente pelos órgãos do governo. Óbvio que se as empresas pagam impostos que, em média, estão em torno de 40% do valor adicionado, e o governo divulga que a carga tributária é cerca de 33% do PIB, muitos não estão contribuindo com suas quotas”. Essa conclusão é confirmada à luz das informações mais atualizadas das tabelas anteriores. A média da carga tributária das empresas estudadas é maior que a carga tributária do PIB. Além disso, a carga tributária suportada pelas empresas não financeiras revela-se bastante superior à carga tributária dos bancos.

Outra análise que se pode fazer a partir da carga tributária das empresas estudadas consiste na avaliação de seu relacionamento com o número de empregados e com o montante da remuneração a eles destinado. Se o Balanço Social se propõe a avaliar o cumprimento da função social da empresa, o número de empregos por ela gerados, bem como a remuneração de

peçoal, são aspectos de relevância indiscutível. Além disso, os encargos tributários incidentes sobre a folha são frequentemente apontados como elevados.

Para fins de comparação, tomou-se 239 empresas que figuraram na pesquisa, em todos os anos do período de 1997 a 2001, e elaborou-se a tabela 6, que confronta dados relativos ao valor adicionado, ao número de empregados, à parcela do valor adicionado a eles distribuída, e a respectiva carga tributária.

Conforme se verifica na tabela 6, o valor adicionado cresceu no período em questão, tanto em termos absolutos como em termos de proporção do PIB, mas o número de empregados não apresentou grande variação. Por outro lado, quando se analisa o montante distribuído a título de remuneração de pessoal, verifica-se nítida queda no seu valor absoluto e, mais acentuadamente, na proporção desse valor com relação ao do valor adicionado total (consoante já indicado na tabela 1). Conclui-se, portanto, que a produtividade do período, dada pela relação entre o produto e o recurso humano utilizado, apresentou expressivo crescimento. Significa, também, que embora mais eficiente como fator de produção, a remuneração por empregado decresceu. No entanto, a respectiva carga tributária manteve-se praticamente constante (excetuando o atípico ano de 1999). A folha de salários da empresa, como se viu, é uma das bases de incidência de tributos cobrados pelo Estado. Sugere a informação da tabela 6, contudo, que o nível da remuneração do pessoal (total, relativa e por empregado), ainda que decrescente, não favoreceu a queda da carga tributária das empresas ou, se isso ocorreu, foi compensado com aumento de tributação em outras bases de incidência.

Se forem consideradas algumas diferenças de metodologia entre a carga tributária calculada para o Brasil e a apurada para as empresas, com maior acerto se configuram algumas das conclusões acima anotadas. Em primeiro lugar, porque o FGTS, como analisado anteriormente, é classificado na DVA como remuneração do empregado, mas é incluído no cômputo da

Tabela 6

**Valor Adicionado, Remuneração de Pessoal e Carga Tributária (239 Empresas)**

Ano	Valor Adicionado		Número de Empregados	Remuneração de Pessoal		Carga Tributária	
	US\$ Bilhões	% PIB		US\$ Bilhões	% VA	US\$ Bilhões	% VA
1997	48,8	8,8	684.193	14,2	29,1	21,2	43,4
1998	48,2	8,4	647.036	12,5	25,9	20,7	42,9
1999	54,5	10,8	633.364	10,9	20,0	20,7	37,9
2000	55,5	10,7	650.817	10,0	18,0	24,6	44,4
2001	60,2	11,8	662.662	9,9	16,4	26,2	43,6

**Nota:** Valores em US\$ Bilhões de 31 de dezembro de 2001.

**Fonte:** Banco de dados da Fipecafi

carga tributária apurada, por exemplo, no citado estudo elaborado pela Secretaria da Receita Federal (em que o FGTS correspondia, em 2001, a 1,78% do PIB). Na definição de carga tributária bruta de Simonsen (1979), a contribuição para o FGTS era igualmente incluída no cálculo.

Além disso, não se pode esquecer que a carga tributária bruta de um país reflete a proporção do valor adicionado no período (PIB) que é arrecadada pelo governo, sem distinção a respeito de quem é o contribuinte que suportou aquele encargo. Por outro lado, na Demonstração do Valor Adicionado, os tributos são considerados segundo a ótica da empresa, ou seja, apenas os tributos devidos pela empresa são evidenciados na DVA.

**O Balanço Social, cuja idéia está cada vez mais presente na comunidade internacional e também no Brasil, é um instrumento de grande importância para avaliar a atuação da empresa na sua função social**

A DVA não evidencia (e nem o deveria fazer) os tributos que são pagos, por exemplo, por seus empregados e acionistas. O imposto de renda recolhido na fonte e o apurado na declaração de ajuste anual dos empregados não são incluídos nos impostos evidenciados na DVA da empresa. Tampouco estão incluídos o IPTU, o IPVA e a CPMF pagos pelos empregados e acionistas, bem como os demais impostos, taxas e contribuições que são por eles devidos. Embora a DVA eviden-

cie o valor total da riqueza gerada pela empresa, medida pelo valor adicionado no período, ela não consegue (e nem se propõe a) evidenciar toda a parcela dessa riqueza que é transferida para o governo, mas apenas a parcela que a própria empresa transfere ao governo. Essa distinção se deve, principalmente, por observância ao Princípio da Entidade, que é um dos princípios fundamentais da contabilidade.

Portanto, embora a carga tributária evidenciada pela DVA seja proveniente da mesma base conceitual que define a carga tributária do PIB calculada a partir de agregados macroeconômicos, não é apurada de forma idêntica a essa, em face de critérios distintos quanto à inclusão de determinados encargos como tributos ou quanto à consideração de tributos suportados por outras entidades. Ao cotejar indicadores de carga tributária, essas diferenças devem ser consideradas.

Os dados obtidos das DVAs das empresas estudadas demonstram, contudo, que a sua carga tributária é significativamente maior do que a da economia como um todo, sugerindo que outros setores da economia contribuem em menor proporção ao Estado, na forma de tributos em geral. Considerando-se que a DVA não inclui todos os encargos geralmente considerados na carga tributária bruta divulgada pelos órgãos governamentais, essa diferença será mais significativa ainda. A questão merece, no entanto, estudos mais detalhados, a fim de melhor identificar a origem e a magnitude de tal diferença.

## 5. CONCLUSÕES

Além de satisfazer às necessidades dos sócios e acionistas da empresa, as demonstrações contábeis devem fornecer informações para atender àqueles que detêm interesses de natureza diversa. A empresa não apenas deve ser encarada na sua função econômica de gerar lucros aos seus acionistas, mas também deve ser considerada na sua função social, por cumprir importante papel na busca do bem-estar social. O Balanço Social, cuja idéia está cada vez mais presente na comunidade internacional e tam-

bém no Brasil, é um instrumento de grande importância para avaliar a atuação da empresa na sua função social.

Como um dos componentes do Balanço Social, a Demonstração do Valor Adicionado (DVA) evidencia o papel da empresa na sociedade ao permitir identificar a riqueza por ela produzida e apurar como essa riqueza foi distribuída para aqueles que contribuíram para a sua formação. O conceito de riqueza está, nesse caso, intimamente ligado ao de valor adicionado, e que é o mesmo utilizado na definição do PIB nas ciências econômicas. Na DVA elaborada pela empresa são consideradas, basicamente, quatro destinações para a riqueza por ela criada: aos empregados, ao governo, aos financiadores de capitais externos e aos financiadores de capitais internos. A DVA, portanto, afigura-se “muito menos egoísta” que a DRE, pois tenta evidenciar a riqueza que é distribuída a todas essas entidades, e não somente às últimas.

Ao se analisar os critérios de classificação e elaboração de alguns itens, principalmente alguns normalmente relacionados com o item “impostos, taxas e contribuições”, identifica-se pequenas diferenças entre alguns autores, bem como entre os critérios utilizados na DVA e os adotados na apuração da carga tributária bruta de uma economia. Tem-se como aspectos principais:

- Ao produzir informações sobre o valor adicionado pela empresa, e por ser a única demonstração contábil que agrupa todos os encargos tributários suportados por ela, um dos principais usos proporcionados pela DVA é a avaliação da sua carga tributária.
- Diferentemente da demonstração de resultado, a DVA apresenta de forma mais apropriada os denominados impostos

sobre o valor adicionado, como o ICMS e o IPI, pois evidencia apenas o imposto incidente sobre a riqueza gerada dentro da empresa, e não inclui os impostos incidentes em etapas anteriores.

- A carga tributária obtida da DVA é conceitualmente equivalente à carga tributária calculada para a economia como um todo. Os dados da pesquisa indicaram que o setor produtivo da economia é aquele que arca com a maior carga tributária e isso fica mais evidente quando são feitas comparações com as empresas do setor bancário.
- Quanto ao tratamento a ser dispensado aos encargos de contribuição ao INSS, considera-se bastante adequada a posição assumida pela Fipecafi quando, em seu modelo de DVA, assume que tais encargos devem ser considerados como parcela da riqueza destinada ao governo.
- Na DVA, as contribuições para o FGTS são consideradas como remuneração dos empregados, mas geralmente são incluídas nas estatísticas oficiais como componente da carga tributária nacional. Esse fato não pode ser desprezado ao comparar a carga tributária da empresa, calculada pela DVA, com a carga tributária do País.

Além disso, convém ressaltar que a DVA não evidencia os impostos suportados pelos acionistas e empregados, por exemplo. Assim, a análise da informação evidenciada pela Demonstração do Valor Adicionado é muito útil para se avaliar a carga tributária suportada pela empresa, mas não se pode esquecer, ao fazer comparações, que o cálculo da carga tributária bruta da economia brasileira utiliza critérios distintos. O estudo e o detalhamento dessas diferenças merecem investigações futuras, para que essas comparações sejam aprimoradas. ♦

## NOTAS

- (1) Sem dúvida, o caso da Enron, do setor de energia, divulgado em 2001, foi o de maior repercussão, com importantes conseqüências na economia norte-americana. Outro exemplo é o da WorldCom, empresa do setor de telecomunicações, que repercutiu, inclusive, na empresa brasileira Embratel.
- (2) A diferença entre **produto nacional** e **produto interno** está no fato de que este exprime a somatória dos valores adicionados no país, enquanto aquele consiste na parcela desses valores que fica no país (vide SIMONSEN, 1979, p.106). Como essa distinção é de menor importância no presente texto, as expressões **produto nacional** e **produto interno** são utilizadas indistintamente, sem o rigor técnico que seria desejável em um texto de macroeconomia.
- (3) Para maiores detalhes sobre a abordagem diferenciada na elaboração da DVA de instituições financeiras, vide Martins (1993).
- (4) Até recentemente, a contribuição para o PIS também incidia **em cascata** sobre o faturamento das empresas, mas com a alteração da legislação ocorrida com a Medida Provisória n.66, de 29 de agosto de 2002 (posteriormente convertida na Lei n.10.637, de 30 de dezembro de 2002), ela passou a ser não-cumulativa, a partir de 1º de dezembro de 2002, incidindo sobre o valor adicionado, haja vista que o contribuinte poderá creditar-se do PIS embutido nos bens adquiridos para revenda, nos bens e serviços utilizados como insumo na fabricação de produtos destinados à venda ou na prestação de serviços, entre outros. A Lei n.10.637, contudo, prevê algumas exceções à regra de não-cumulatividade, e determina que, futuramente, a COFINS também passará a incidir sobre o valor adicionado, conforme regulamentação a ser editada até o fim de 2003.
- (5) O IPI, para fins fiscais, nem sequer compõe a receita bruta.

NOTAS

(6) Tendo em vista a não-cumulatividade introduzida pela Lei n.10.637/02, citada na nota (4), é provável que o tratamento a ser conferido à contribuição para o PIS e a COFINS, na elaboração da DVA, seja o mesmo que é

utilizado atualmente para o ICMS e o IPI, tanto na apuração dos insumos adquiridos de terceiros (item 2 da demonstração) como na distribuição do valor adicionado (item 8.2 da mesma demonstração).

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

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

SANTOS, Ariovaldo dos. *Demonstração contábil do valor adicionado – DVA*: um instrumento para medição da geração e distribuição de riqueza das empresas. 1999. Tese (Livre-Docência) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo, São Paulo, Brasil.

FUNDAÇÃO INSTITUTO DE PESQUISAS CONTÁBEIS, ATUARIAIS E FINANCEIRAS (Fipecafi). *Manual de contabilidade das sociedades por ações*: aplicável às demais sociedades. 5.ed. São Paulo: Atlas, 2000.

SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL (SRF). *Carga tributária no Brasil – 2000*. Texto para discussão 13. Brasília, jul. 2001. Disponível em: < <http://www.receita.fazenda.gov.br>>. Acesso em: out. 2002.

LANZANA, Antonio Evaristo Teixeira. *Economia brasileira*: fundamentos e atualidade. São Paulo: Atlas, 2001.

\_\_\_\_\_. *Carga tributária no Brasil – 2001*. Estudo Tributário 06. Brasília, jun. 2002. Disponível em: < <http://www.receita.fazenda.gov.br>>. Acesso em: out. 2002.

MARTINS, Eliseu. Demonstração do valor adicionado de bancos. *Boletim IOB*, n.15, 1993. Temática Contábil e Balanços.

SANTOS, Ariovaldo dos; PARMEZZANO, Cláudia Meca. Demonstração de valor adicionado – como fazer? *Boletim IOB*, n.48, 1997. Temática Contábil e Balanços.

SIMONSEN, Mário Henrique. *Macroeconomia*. 7.ed. Rio de Janeiro: Apec, 1979.

ABSTRACT

**Statement of value added: considerations about the tax implications**

The Value Added Statement, derived from the concept of Social Responsibility Reporting, is intended to disclose both the wealth created by the enterprises as well as how such wealth is distributed among its creators, including the government. In the present study some consolidated results are presented based on a research carried out from 1996 to 2001. This research contemplated 499 enterprises in 1996 and finalized with 1.017 in 2001, and it lead to determine that the tax burden imposed on the enterprises in general is substantially higher than the one informed by the governmental authorities; it also lead to the conclusion that the productive sectors of the economy, for instance, are heavier taxed than the banking sector.

**Uniterms:** value added statement, tax burden, responsibility reporting, wealth distributed.

RESUMEN

**El estado del valor añadido: algunas consideraciones sobre la carga fiscal**

El Estado del Valor Añadido (EVA), que es una vertiente del Balance Social, permite identificar la riqueza creada por las empresas y la forma como esa riqueza es distribuida entre quienes contribuyeron a su formación, inclusive el Gobierno. En este trabajo se presentan algunos resultados consolidados obtenidos de un estudio empírico realizado durante el período 1996 - 2001, el cual reunió 499 y 1.017 empresas, respectivamente, y permitió constatar que la carga tributaria soportada por las empresas es bastante superior a aquella que ha sido divulgada por las entidades gubernamentales, y que los sectores productivos de la economía son más tributados que en el sector bancario.

**Palabras clave:** valor añadido, carga tributaria, balance social, riqueza distribuida.