

**Relação Entre a Distribuição de Riqueza Apresentada na DVA e o IDH-M dos Municípios
Sede de Empresas Abertas**

MEIRIELE SILVA OLIVEIRA

FACIC/UFU

ILIRIO JOSÉ RECH

PPGCC FACIC UFU

MOISÉS FERREIRA DA CUNHA

UFG – PPGCC FACIC UFU

RESUMO

A distribuição das riquezas geradas pelas empresas pode afetar o desenvolvimento da economia local, tendo em vista que os recursos são aplicados em benefício da população, revertendo-se em melhorias da qualidade de vida. Neste sentido, o presente estudo tem como objetivo analisar a relação entre o IDH-M dos municípios e a distribuição de riquezas evidenciada no DVA das empresas abertas. Para alcançar este objetivo, foram analisadas as informações da distribuição da riqueza das empresas listadas na BM&FBovespa que operam em um só município e o IDH desses municípios. A amostra é composta por 128 empresas que atuam em 15 municípios entre os anos de 2009 a 2013. Com base no coeficiente de correlação de Pearson, verificou-se que o coeficiente de correlação entre o IDH-M dos municípios e a riqueza distribuída, seja para os empregados, as três esferas do governo ou como o total do valor adicionado a distribuir, é muito baixo, podendo ser considerado inexistente. Os maiores coeficientes de correlação foram encontrados entre o indicador de educação (0,166) em 2011 com relação aos impostos distribuídos ao governo federal e em relação aos impostos municipais (0,152). O coeficiente de correlação entre a riqueza distribuída aos empregados com o IDH-M variou entre -0,055 e 0,093 em 2009. Com base nos resultados, conclui-se que o valor adicionado, evidenciado na DVA e distribuído aos *stakeholders*, não está associado com os indicadores de desenvolvimento humano dos municípios da amostra.

Palavras-chave: DVA. Riqueza. Associação. IDH.

1 INTRODUÇÃO

Toda atividade econômica é desenvolvida com a finalidade básica de gerar riquezas, seja para seus detentores diretos, ou para a sociedade em geral. Por conseguinte, a riqueza gerada é distribuída para todos os envolvidos, independente do grau de justiça que é praticado no seu processo de repartição. O resultado dessa distribuição é a melhoria das condições de vida, seja para os detentores dos fatores produtivos ou para os detentores da capacidade laborativa.

Até meados dos anos 60 do século passado, essa riqueza gerada era mensurada por meio do Produto Interno Bruto (PIB) que era usado como *Proxy* do nível de desenvolvimento socioeconômico dos países. No entanto, essa medida não captava qualidade de vida da população de um país, fazendo com que as organizações passassem a buscar outros métodos para mensurar a riqueza dos países e como é distribuída.

O resultado dessa busca foi a criação do Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) pela Organização das Nações Unidas (ONU), cuja concepção inclui as variáveis: longevidade, educação e renda que podem ser usadas para comparar o grau de desenvolvimento de um país, de uma região ou entre cidades.

A forma como a riqueza é gerada e distribuída é objeto de estudo da Ciência Econômica e não da Ciência Contábil. No entanto, a contabilidade também deu a sua contribuição, desenvolvendo um relatório que demonstra como o valor adicionado pelas empresas foi distribuído entre seus *stakeholders*. Tal relatório é apresentado por meio da Demonstração do Valor Adicionado (DVA). De acordo com o Pronunciamento Técnico CPC 09, esse relatório tem como objetivo proporcionar informações relativas à riqueza criada por uma entidade em determinado período e como tal riqueza foi distribuída, seja para os detentores do capital, do trabalho ou para a sociedade que circunda a empresa.

A publicação da demonstração do valor adicionado, conforme Van Staden e Vorster (1998) e Cunha, Riberio e Santos (2005), foi, inicialmente, destinada a expandir o âmbito dos relatórios financeiros. Enquanto as demonstrações financeiras eram, tradicionalmente, destinadas principalmente aos acionistas, a DVA informa a geração de riquezas das empresas e como foram destinadas essas riquezas entre os diversos participantes, por exemplo, seus empregados, financiadores, acionistas e governo.

Nesses termos, a demanda para a mensuração e divulgação da riqueza gerada e distribuída relaciona-se a várias perspectivas: aos financiadores, que querem direcionar o seu dinheiro para os projetos mais eficazes; ao governo, com vistas à prestação de contas; e aos empregados, que podem analisar o desempenho da empresa no âmbito social.

No que tange à distribuição na esfera do governo e dos empregados, verifica-se que estes fazem com que a riqueza gire em torno do ambiente da empresa e, em conformidade com Costa, Guimarães e Mello (2013), isso pode estar relacionado com o IDH da região ou cidade.

Se as empresas têm como finalidade gerar riquezas que, ao serem distribuídas, melhoram as condições de vida das pessoas envolvidas, capturadas pela medida do IDH de uma região, é de se esperar que o valor gerado e distribuído pelas entidades afete a medida desse indicador. Assim, supõe-se que haja relação entre o valor distribuído pelas empresas, apresentado em seu DVA e o IDH dos municípios (IDH-M) onde elas atuam. Neste sentido, surge a questão a ser investigada na presente pesquisa: O IDH-M dos municípios tem associação com a distribuição de riqueza apresentado no DVA das empresas que possuem sede nesses municípios?

Dessa forma, o objetivo da presente pesquisa é analisar a associação entre o IDH-M dos

Contabilidade e Controladoria no Século XXI

municípios e a distribuição das riquezas evidenciada na DVA das empresas abertas. Para alcançar esse objetivo, foram analisadas as informações publicadas na DVA relacionadas à distribuição da riqueza das empresas listadas na BM&FBovespa que operam em um só município e o IDH-M desses municípios. A amostra é composta por 128 empresas que atuam em 15 municípios, entre os anos de 2009 a 2013.

O presente estudo justifica-se por relacionar dois temas importantes para a sociedade, no sentido de analisar se, de fato, é possível verificar a relação entre a riqueza gerada e seus efeitos na sociedade por meio da mensuração da qualidade de vida dos seus habitantes. Proporciona, ainda, a oportunidade de constatar as relações existentes entre o valor adicionado, publicado pelas empresas na DVA e o IDH-M.

Os resultados demonstram não haver associação identificada por intermédio da análise dos coeficientes de correlação de Pearson. Do ponto de vista da ciência contábil, esses resultados confirmam que a pesquisa contribui para a análise da utilidade da DVA como informação contábil que evidencia a forma como a riqueza é gerada e distribuída e os efeitos dessa riqueza nos indicadores de desenvolvimento humano. Além disso, a sociedade em geral poderá usar os resultados para avaliar o quanto a riqueza distribuída pelas empresas contribui

para a melhoria da qualidade de vida de sua população vizinha. Com isso, será possível ampliar a utilidade da DVA publicada pelas empresas.

O presente artigo está organizado em quatro partes, além desta introdução. O capítulo dois dedica-se ao referencial que aborda a demonstração do valor adicionado, o índice de desenvolvimento humano e a relação entre esses dois que resulta nas hipóteses de pesquisa. O capítulo três descreve a metodologia usada. No capítulo quatro, são analisados os dados e os resultados da associação entre a riqueza distribuída e o IDH-M. No capítulo 5, são descritas as considerações finais e, por fim, as referências bibliográficas.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Demonstração do valor adicionado - DVA

O conceito de valor adicionado pode ser definido como o valor acrescentado aos produtos e serviços adquiridos no processo produtivo e usados para convertê-los em produtos acabados. Sua principal função é medir a contribuição de uma empresa para a sociedade, demonstrando como os benefícios do esforço de uma empresa foram repartidos entre as partes interessadas, incluindo: acionistas, credores, gestores, empregados e governo.

De acordo com Purdy (1983), a teoria que fundamenta a DVA vê o lucro de uma empresa como o resultado de um esforço coletivo de todos os grupos participantes. De acordo com essa perspectiva, o lucro não beneficia apenas os acionistas, como apresentado na Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), mas a todos os envolvidos, cabendo, à gestão, a função de mediar e distribuir a riqueza gerada entre os participantes.

Com base neste conceito, ele é obtido pela diferença entre as vendas e o total dos insumos adquiridos de terceiros. Segundo De Luca (1998) representa o valor que a empresa gerou a partir do consumo de recursos realizado em certo período de tempo. Riahi-Belkaoui (1999) afirma que o valor adicionado se refere ao aumento da riqueza gerada pela utilização produtiva dos recursos das empresas antes da sua distribuição entre as partes envolvidas no processo produtivo. Enquanto o lucro é o resultado final recebido pelos sócios, o valor adicionado diz respeito ao retorno total obtido pelos empregados, provedores de capital e o governo.

Para Ianniello (2010), o valor adicionado é a riqueza que a entidade tem sido capaz de criar por conta própria e pelo esforço de seus funcionários. Neste sentido, Cunha *et al* (2005) afirmam “que os indicadores retirados da DVA se constituem num excelente avaliador da distribuição da riqueza, à disposição da sociedade”. Por meio da DVA, é possível demonstrar como o valor agregado tem sido usado para pagar aqueles que contribuem para a sua geração, sendo que o lucro é apenas uma parte do valor adicionado.

No Brasil, a elaboração e divulgação da DVA eram incentivadas pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) desde 1992. Porém, apenas em 2007, por meio da Lei nº 11.638, de 28 de dezembro, a DVA foi inserida como uma demonstração obrigatória para as companhias abertas. Para Cavalheiro (2010), mesmo antes da obrigatoriedade legal, já se percebia um crescimento do número de empresas que elaboravam e divulgavam a DVA como parte do Balanço Social.

A Agência Nacional de Energia Elétrica (ANEEL) foi uma das primeiras organizações a decretar que as empresas sob sua supervisão elaborassem a DVA. Por meio da Resolução nº

Contabilidade e Controladoria no Século XXI

444/2001, a ANEEL exigiu, a partir de 2001, que todas as empresas do setor elétrico divulgassem a DVA. Posteriormente, em 2005, o Conselho Federal de Contabilidade editou a Norma Brasileira de Contabilidade – Técnica 3.7 (NBC-T 3.7), subsidiando os profissionais da contabilidade na elaboração e apresentação. Em 2008, o Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) aprovou o Pronunciamento Técnico CPC nº 9, em que foram estabelecidos critérios para elaboração e apresentação da DVA, tornando-a obrigatória para todas as empresas abertas.

Ao propor essa demonstração contábil, os organismos pretendiam gerar uma informação complementar para permitir que outros usuários conhecessem a riqueza criada pela empresa e como se aplicou esse valor adicionado para elementos que contribuíram com a sua geração (Meek e Gray, 1988). Neste sentido, a DVA é vista como um instrumento de informações econômicas e financeiras, permitindo analisar o valor econômico que foi gerado por uma entidade durante certo período de tempo.

Além disso, conforme Dios e Llena (2009), essa demonstração explícita, na distribuição da riqueza, o aspecto intrínseco de responsabilidade social, além dos objetivos de satisfação das necessidades dos *stakeholders*, sejam elas individuais ou coletivas. Entender tais informações é de grande importância, já que permite, a todos os usuários da contabilidade, sejam analistas, trabalhadores, sindicalistas e outros *stakeholders*, efetuar comparações e extrair conclusões sobre o desempenho da empresa no âmbito social.

Conforme Cavalheiro (2010), a necessidade de elaboração da DVA surge para preencher a lacuna deixada pela Demonstração de Resultado do Exercício (DRE), que só identifica a riqueza gerada e distribuída, na visão do acionista. Sharma (2009) complementa, dizendo que a DRE mostra o desempenho de uma organização no que tange aos acionistas, enquanto a DVA destaca a atuação global de uma empresa, que afeta funcionários, prestadores de serviços, entidades e governos, de maneira geral.

Com base na DVA, qualquer grupo de interesse poderá conhecer a riqueza gerada por uma organização, bem como sua distribuição entre todos os agentes econômicos. Em contrapartida, a DRE somente informa a riqueza criada sob a óptica do proprietário (Evaert e Riahi-Belkaoui, 1998).

Dessa forma, Atrill e McLaney (2005) acreditam que a DVA proporciona melhores relações com os *stakeholders* da empresa no que se refere à DRE, uma vez que os resultados gerados por uma organização não interessam apenas aos acionistas, mas também ao mercado. Além disso, a DVA, como instrumento contábil, torna-se única ao mostrar quem são os maiores ou menores beneficiários de renda, algo que nenhuma outra demonstração é capaz de revelar.

Convém mencionar a relevância da DVA como ferramenta em macroeconomia que auxilia no cálculo do Produto Interno Bruto (PIB). Em um conceito bem simples, o PIB seria a soma dos valores adicionados de um país, isto é, de toda a riqueza gerada em um país num determinado período de tempo. Outro ponto relevante da DVA se deve ao fato de ser um indicador social, o que vem facilitar a tomada de decisões por parte dos governos para investimentos – por áreas, regiões e Estados, sendo uma importante ferramenta para a solução de conflitos.

As informações contidas na DVA são voltadas à avaliação do desempenho da empresa no seu contexto local, sua participação no desenvolvimento regional e o que ela faz pela coletividade em geral. Demonstra-se, assim, se ela é uma organização que agrega valor ao local onde está instalada ou apenas ocupa o espaço de outra empresa, naquele lugar (RICARTE, 2005).

Conforme De Luca (1998), a DVA proporciona uma análise sobre a participação das empresas no cenário econômico, como: contribuição das empresas à sociedade, por meio dos impostos pagos aos governos, para realização de atividades voltadas ao bem-estar; avaliação do nível de remuneração da força de trabalho; contribuição da empresa na produção da riqueza nacional; e participação da organização na economia regional e nacional, com base na riqueza criada por ela.

Nesse contexto, Morley (1979) discorre que a DVA relaciona a contabilidade financeira da empresa com a contabilidade nacional (macroeconômica), considerando que o valor adicionado gerado por uma entidade é a sua contribuição para a economia como um todo.

Pode-se notar que a DVA é capaz de evidenciar a relação da empresa com a sociedade, demonstrando se houve contribuição para o desenvolvimento econômico, que pode ser capturado por meio do IDH. Neste sentido, o próximo tópico busca analisar os objetivos e a aplicação do IDH que se relacionam com a riqueza gerada e distribuída pelas empresas.

2.2 Índice de desenvolvimento humano - IDH

Durante muito tempo, o principal indicador econômico usado pelos governos para medir o bem-estar da sua população era o PIB. Ele representava a medida do fluxo monetário gerado pelo consumo da população. No entanto, nem todo fluxo monetário representa bem-estar. Como é o caso do consumo de bebidas, fumo ou aumento de horas trabalhadas que aumentam o PIB, mas diminuem a qualidade de vida das pessoas.

Neste sentido, outros indicadores foram necessários para medir o que o aumento no fluxo monetário, de fato, gerava de bem-estar à população, tal como o IDH. Peruzzolo (2006) afirma que o objetivo da criação do IDH foi oferecer um contraponto ao indicador do PIB, que não possuía o recorte para mostrar a realidade social, considerando apenas a dimensão econômica do desenvolvimento.

A Organização das Nações Unidas (ONU) descontente com o PIB fomentou essas iniciativas (Leamer, 2009). Criou-se, então, o Índice de Desenvolvimento Humano, dando maior confiabilidade à coleta de dados de determinado grupo, num espaço social e geográfico.

Na visão de Lourenço e Romero (2002), o IDH é um índice que ajuda a determinar, com maior precisão, os estágios de desenvolvimento humano e de condições de vida de uma população. De acordo com Mancero (2001), o conceito de desenvolvimento humano vai além do enfoque de necessidades básicas, já que esse se centra mais na provisão de bens básicos do que no tema das possibilidades de escolha.

Esse indicador, conforme Passos e Nogami (2005), tem o objetivo específico de monitorar o desenvolvimento humano. Ele reflete as opções das pessoas para que possam ter uma vida longa e saudável, além do acesso aos recursos necessários para um padrão de vida digno, defendendo a igualdade e garantindo um bem-estar comum a todos.

Cumprido salientar que o cálculo do IDH é composto a partir dos dados de expectativa de vida ao nascer, educação e PIB *per capita* (PNUD, 2012). Assim, para que os indicadores possam ser combinados em um índice único, eles são transformados em índices parciais, cujos valores variam entre zero e um, sendo que, quanto mais próximo de um, mais alto será o nível de desenvolvimento humano do país (Peruzzolo, 2006).

Costa (2002) descreve como são formados os indicadores. O Índice de Renda que compõe o IDH é determinado por meio do PIB real *per capita*, ajustado para refletir as diferenças na Paridade do Poder de Compra entre países e expresso em dólares internacionais. O Índice de

Longevidade é estabelecido com base na expectativa de vida, ao nascer, das populações dos países considerados. Já o Índice de Educação é representado pela média da escolaridade dos habitantes, que compreende duas variáveis: a taxa de alfabetização de adultos e a taxa combinada de matrícula nos níveis primário, secundário e superior.

No Brasil, além do IDH que mede o desenvolvimento humano do país, o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) divulga, com base em dados do IBGE, o Índice de Desenvolvimento Humano Municipal (IDH-M), usando a mesma metodologia do IDH global. Esse indicador tem como vantagem o ajuste do IDH à realidade dos municípios, refletindo as especificidades e desafios de cada região. Outro fator importante do IDH-M é a sua adequação da metodologia global ao contexto brasileiro.

De acordo com o PNUD (2014), o IDH-M é um índice que agrega três das mais importantes dimensões do desenvolvimento humano, quais sejam: “a oportunidade de viver uma vida longa e saudável, de ter acesso ao conhecimento e ter um padrão de vida que garanta as necessidades básicas, representadas pela saúde, educação e renda”.

Essas dimensões são medidas por meio da análise de: a) Vida longa e saudável das pessoas, tendo por referência a expectativa de vida ao nascerem; b) acesso a conhecimento, medido pela composição de indicadores de escolaridade da população adulta e do fluxo escolar da população jovem do município e; c) padrão de vida, calculado pela renda municipal *per capita* média de cada residente de determinado município.

De acordo com Scarpin e Slomski (2007), o progresso de um município não pode ser mensurado apenas pelo dinheiro que seus cidadãos possuem, mas também pela saúde, pelos serviços médicos e pela educação oferecida. Essas medidas devem ser consideradas não só pela disponibilidade, mas também pela qualidade.

No entanto, Adrogué e Crespo (2010) destacam que, apesar dos benefícios que um indicador possui, o IDH tem a fraqueza de apresentar uma situação de média da população. Segundo os autores, essa medida desconsidera as condições internas da amostra e a distribuição dos fatores dentro da população pesquisada.

Apesar das críticas dos autores, para as finalidades desta pesquisa, o IDH-M se enquadra pela possibilidade de captar a influência da riqueza distribuída pelas empresas nas dimensões do IDH-M. Considerando que a DVA demonstra o volume de riqueza distribuído entre os *stakeholders* que afeta a renda, a educação e vida longa da população, espera-se encontrar alguma associação entre o IDH e os valores das DVAs. Essa analogia será explorada com mais propriedade no tópico a seguir, com a apresentação das hipóteses que norteiam esta investigação.

2.3 Relação da DVA com o IDH e hipóteses de pesquisa

As empresas têm se destacado no cenário socioeconômico, em virtude da participação nos processos produtivos e na geração de emprego e renda. Essa participação afeta a qualidade de vida e a redução das desigualdades sociais, bem como o desenvolvimento de regiões e municípios (Marolli, 2011).

Para De Luca (1998), de um modo geral, a DVA permite, à sociedade, avaliar o poder do Estado em proporcionar benefícios para a comunidade, com base no valor dos recursos distribuídos pelas empresas por meio dos impostos. Possibilita, ainda, aferir a contribuição da empresa para a região: se a empresa está gerando riqueza, ou se vende muito, mas agrega pouco valor aos seus insumos, gerando pouca riqueza para a comunidade onde está inserida.

Das empresas instaladas em um determinado município, de acordo com Costa, Guimarães e Mello (2013), espera-se que empreguem a mão de obra local, com vistas a gerar benefícios para a comunidade, por meio da remuneração e da circulação de mercadorias e serviços. Com base na expectativa de que elas contribuam para o desenvolvimento das regiões onde estão instaladas e que essa contribuição esteja expressa no valor adicionado, têm-se as primeiras hipóteses de pesquisa:

H0 - O valor apresentado na DVA pelas empresas como distribuído aos empregados está associado com o IDH-M dos municípios onde as empresas atuam.

H1 - O valor apresentado na DVA pelas empresas como distribuído aos empregados não afeta o IDH-M dos municípios onde as empresas atuam; portanto, não está associado com este índice.

Quando uma organização desenvolve suas atividades em um determinado município, espera-se que isso resulte em benefícios para a comunidade, como geração de novos empregos e arrecadações mais elevadas. O emprego da mão de obra local implica reduzir os serviços assistenciais do governo e incentivar a criação de novos postos de trabalho (Costa; Guimarães; Mello, 2013).

Além disso, esses fatores geram impostos, em virtude do aumento das atividades comerciais e de serviços, o que acarreta o acréscimo na renda da comunidade e maior arrecadação de impostos, refletindo em melhorias na saúde e na educação dos munícipes, com aumento no IDH-M. Tal reflexo se dá por meio de redução das taxas de mortalidade, ampliação dos serviços relacionados ao sistema escolar e à saúde, maior acesso a meios de transporte, entre outros.

Ademais, os municípios recebem parte dos recursos distribuídos por meio da verba de participação nos tributos dos governos federal e estadual. E maior movimentação de recursos nos municípios significa melhor qualidade de vida para a população desses locais. Da mesma forma, maior distribuição de renda por meio de salários eleva a renda e a qualidade de vida da comunidade. Com base nestes argumentos, surgem as seguintes hipóteses de pesquisa:

H2 - O valor apresentado na DVA, pelas empresas, como distribuído às três esferas de governo, está associado com o IDH-M dos municípios onde as empresas atuam.

H3 - O valor apresentado na DVA, pelas empresas, como distribuído às três esferas de governo, não afeta o IDH-M dos municípios onde as empresas atuam; portanto, não está associado com esse índice.

A hipótese que nega a relação entre o valor distribuído às três esferas de governo e o IDH-M de um município é sustentada com base nos argumentos de Costa, Guimarães e Mello (2013) ao destacarem não ser sempre que a instalação de uma empresa gera benefícios para a comunidade e reflete em aumento do IDH-M. Por exemplo: se uma indústria exerce suas atividades num município, mas utiliza mão de obra de outras cidades, os recursos distribuídos a título de remuneração serão consumidos nesses locais. Isso inibe a criação de atividades econômicas que possam incorporar tais recursos e o emprego da força de trabalho disponível nas proximidades das empresas.

Com o agravamento da situação, a indústria terá consumido os recursos municipais, com o uso da infraestrutura que lhe foi disponibilizada. Assim, se muitas empresas consomem todos os recursos disponíveis e o único benefício que propiciam à sociedade é a geração de empregos aos trabalhadores próximos ao município/cidade, tal situação não acarreta muito desenvolvimento humano ao município sede durante os processos produtivos.

Um terceiro grupo que pode estar relacionado ao IDH-M dos municípios é o *staff* dos acionistas e credores, que também se beneficiam do valor distribuído pelas empresas. No entanto, esses dois grupos nem sempre estão localizados nos municípios onde as empresas atuam, mas compõem o quadro de beneficiados pela distribuição de riquezas.

Siqueira (2007) destaca que a DVA não é um relatório interessante para analisar a distribuição de riqueza por meio dos dividendos. Ela não demonstra a concentração ou dispersão do capital de maneira suficiente a permitir a verificação se, de fato, houve distribuição de riqueza ou se essa foi destinada aos grupos controladores. Para capturar essas variáveis, surgem as seguintes hipóteses de pesquisa:

H4 - O valor apresentado na DVA pelas empresas como distribuído aos acionistas e credores está associado com o IDH-M dos municípios onde as empresas atuam.

H5 - O valor divulgado na DVA pelas empresas como distribuído aos acionistas e credores não afeta o IDH-M dos municípios onde as empresas atuam; portanto, não está associado com esse índice.

Por fim, é importante verificar se o valor exposto na DVA pelas empresas, como passível de distribuição, afeta o IDH-M dos municípios. Assim, apresenta-se o último conjunto de hipóteses para serem testadas:

H6 - O valor apresentado na DVA pelas empresas, como valor adicionado a distribuir, está associado com o IDH-M dos municípios onde as empresas atuam.

H7 - O valor apresentado na DVA pelas empresas, como valor adicionado a distribuir, não afeta o IDH-M dos municípios onde as empresas atuam; portanto, não está associado com esse índice.

Com base nesse conjunto de oito hipóteses, os dados foram testados, alicerçados na metodologia adequada ao problema e os resultados são apresentados, a seguir, após a descrição da metodologia.

3 METODOLOGIA

Com base nas hipóteses e suas associações entre o IDH-M e o valor distribuído pelas empresas, do ponto de vista metodológico, a presente pesquisa pode ser considerada de caráter descritivo (Gil, 2002), pois procura delinear a associação entre a riqueza distribuída pelas empresas e o IDH-M dos municípios sede.

No que diz respeito aos procedimentos técnicos de coleta e análise de dados, configura-se como documental (Gil, 2002; Silva, 2003). A principal fonte documental usada neste estudo foi a DVA publicada no conjunto de demonstrações contábeis das empresas analisadas.

Quanto à forma de abordagem do problema, caracteriza-se como pesquisa quantitativa, uma vez que foram utilizados instrumentos estatísticos para verificar a relação entre os valores distribuídos de riqueza pelas empresas e o IDH-M dos municípios onde elas estão localizadas.

A coleta dos dados foi efetuada a partir das DVAs publicadas na BM&FBOVESPA entre os períodos de 2009 a 2013. A população pesquisada compreende as 460 empresas listadas na BM&FBOVESPA. Com base nos dados da população, foram selecionadas 128 empresas que apresentavam atividades concentradas em apenas um município.

A partir desse critério, foram verificados os municípios de localização das empresas e o IDH desses municípios para análise da associação entre o IDH-M e o valor adicionado e distribuído pelas organizações. Desta forma, a amostra é composta por 15 municípios que

constituem a amostragem do IDH. Para a análise, foram utilizados os dados do IDH-M medido pelo IBGE em 2010, disponível no sítio do Atlas do Desenvolvimento Humano do Brasil.

Para o diagnóstico da associação entre o IDH-M dos municípios sede das empresas e o valor distribuído por estas, foi utilizada a análise dos coeficientes de correlação de Pearson, por meio do programa Excel 2011.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

A primeira análise realizada, após a coleta dos dados, diz respeito à normalidade dos dados para verificar o tratamento adequado. Verificou-se que as séries são normais e comportam o teste de coeficiente de correlação de Pearson.

Essa primeira análise foi a associação entre o IDH-M dos municípios e o valor adicionado distribuído para os empregados, apresentado nas DVAs das empresas. Seu objetivo foi verificar se o IDH-M dos municípios são impactados pelo valor distribuído aos empregados e, conseqüentemente se existe alguma associação. A Tabela 1, a seguir, apresenta os coeficientes de correlação encontrados entre essas duas variáveis.

Tabela 1 – Coeficientes de correlação entre o Valor Adicionado Distribuído aos Empregados e o IDH-M

Índices/períodos	2013	2012	2011	2010	2009
IDH-M	0,049	0,046	0,037	0,031	0,022
Renda	0,038	0,039	0,032	0,024	-0,055
Longevidade	0,057	0,047	0,044	0,039	0,079
Educação	0,049	0,044	0,033	0,030	0,093

Fonte: Dados da pesquisa.

A partir da Tabela 1 acima, é possível observar que a distribuição do valor adicionado aos empregados e o IDH nas suas três dimensões têm baixos coeficientes de correlação no período analisado. Nota-se que, em 2009, o coeficiente de correlação do indicador “renda” foi negativo. Tal situação é descrita por Costa, Guimarães e Mello (2013), afirmando que esse fator ocorre quando empresas realizam suas atividades em determinado município e utilizam mão de obra de outros municípios.

Nesta situação, os recursos econômicos dos municípios das sedes das empresas são consumidos por essas organizações e os recursos distribuídos por meio dos salários, por exemplo, são destinados a outros municípios, sem contribuir com o desenvolvimento da municipalidade sede da empresa.

Os níveis de correlação apresentados na Tabela 1 sugerem ausência de associação entre a renda distribuída aos empregados e o IDH-M dos municípios sede das empresas, em todas as suas dimensões. Assim, os coeficientes de correlação levam a rejeitar a hipótese H0 e aceitar a hipótese H1, ou seja, o valor apresentado na DVA pelas empresas, como distribuído aos empregados, não afeta o IDH-M dos municípios onde as empresas atuam; portanto, não está associado com esses índices.

A associação negativa entre a renda distribuída pelas empresas e o IDH-M sugere que as condições dos municípios sede das empresas pioram as condições de vida de sua população. Essa analogia não levou em consideração o aumento dos impostos que pode ser observado por meio da distribuição destes para as três esferas de governos: municipal, estadual e federal.

Assim, a Tabela 2, a seguir, tem o objetivo de expor os coeficientes de correlação encontrados entre o IDH-M e os impostos distribuídos para os três setores de governos.

Tabela 2 – Coeficiente de correlação entre o Valor Adicionado Distribuído para as esferas de Governos e o IDH-M

Governo Federal						
Índices/períodos	2013	2012	2011	2010	2009	Média
IDH-M	0,06	0,094	0,113	0,083	0,057	0,0814
Renda	0,033	0,052	0,05	0,01	0,028	0,0346
Longevidade	0,072	0,112	0,116	0,101	0,068	0,0938
Educação	0,077	0,12	0,166	0,148	0,076	0,1174
Governo Estadual						
IDH-M	0,031	0,03	0,03	0,013	0,014	0,0236
Renda	0,025	-0,061	-0,066	-0,082	-0,077	-0,0522
Longevidade	0,039	0,065	0,079	0,067	0,058	0,0616
Educação	0,03	0,134	0,134	0,117	0,118	0,1066
Governo Municipal						
IDH-M	0,066	0,066	0,068	0,043	0,069	0,0624
Renda	-0,027	-0,028	-0,03	-0,045	0,009	-0,0242
Longevidade	0,122	0,123	0,133	0,103	0,071	0,1104
Educação	0,149	0,149	0,152	0,125	0,127	0,1404

Fonte: Dados da pesquisa.

Com a análise da Tabela 2 acima, verifica-se que o maior coeficiente de correlação encontrado está no indicador Educação, no domínio de governo municipal, com coeficientes variando de 0,125 a 0,152 nos anos de 2010 e 2011 cuja média é 0,14. Contudo esses coeficientes de correlação não podem ser considerados expressivos suficientemente para aceitar a hipótese H2.

O indicador Longevidade apresentou coeficiente de correlação um pouco menor que o indicador Educação, variando entre 0,07 e 0,13 entre os anos de 2009 e 2011, com média de 0,11. Além disso, nota-se que, no ano de 2011, o indicador Educação proporcionou o maior coeficiente de correlação na esfera do governo federal. Todavia, a média dos coeficientes de correlação entre o IDH-M e o valor distribuído, como impostos federais dos períodos estudados, ficou menor que a média dos coeficientes de correlação em nível municipal.

Esses dados apontam que a renda distribuída aos municípios tem maior associação com o indicador Educação. Esse indicador influencia, ainda que de leve, o indicador de Longevidade das pessoas, o que seria aceitável, uma vez que o maior nível educacional impacta nos cuidados básicos com a saúde. Essa constatação está em sintonia com a distribuição básica das responsabilidades entre as esferas de governo, sendo o município o principal responsável pela Educação Básica.

No entanto, o indicador de Longevidade, teoricamente, estaria mais relacionado às responsabilidades dos governos estaduais que tem maior responsabilidade com a segurança e saúde da população. Todavia, verifica-se que a menor média nas três esferas está justamente com o valor adicionado, distribuído aos governos estaduais.

Um fator a ser destacado é a presença de coeficientes negativos de correlação entre o indicador Renda e o valor adicionado, distribuído aos governos estaduais e municipais. No que diz respeito aos governos municipais, tal resultado pode ser justificado pela baixa arrecadação dos municípios frente às suas necessidades.

Outra explicação possível está na possibilidade de os recursos não terem sido destinados, de maneira significativa, para o aumento de renda das famílias dos municípios, ocorrendo o fator já mencionado na análise do valor adicionado, distribuído para os empregados. Tal fator acontece, principalmente, nas empresas que operam em regiões metropolitanas. Neste caso, a renda transferida por meio da distribuição do valor adicionado como salários é consumida nos municípios onde os empregados residem, não impactando nos tributos gerados por meio de seu consumo nos municípios sede das empresas.

Do ponto de vista das hipóteses levantadas para analisar o valor adicionado, distribuído entre as esferas de governo, os coeficientes de correlação da Tabela 2 sugerem ausência de associação entre o valor adicionado distribuído para os governos e o IDH-M dos municípios sede das empresas, em todas as suas dimensões. Assim, tais coeficientes de correlação levam a rejeitar a hipótese H2 e aceitar a hipótese H3, ou seja, o valor apresentado na DVA pelas empresas, como distribuído aos três setores de governo, não afeta o IDH-M dos municípios onde as empresas atuam; portanto, não está associado com esses índices.

O terceiro grupo envolvido na distribuição do valor adicionado que pode estar associado ao IDH-M dos municípios é o grupo dos acionistas e credores. Tendo em vista que as empresas são companhias abertas, esses dois grupos nem sempre estão localizados nos municípios onde as empresas atuam, sendo esperada menor correlação entre os índices.

A Tabela 3, a seguir, evidencia os coeficientes de correlação entre a distribuição dos valores aos acionistas e credores e o IDH-M dos municípios.

Tabela 3 – Coeficientes de correlação entre o valor adicionado distribuído aos acionistas e credores e o IDH-M

Índices/períodos	Acionistas						Credores					
	2013	2012	2011	2010	2009	Média	2013	2012	2011	2010	2009	Média
IDH-M	0,039	0,023	0	0,017	0,053	0,0264	0,058	0,05	0,039	0,054	0,082	0,0566
Renda	-0,006	-0	-0,012	0,013	0,037	0,006	0,01	0,019	-0,001	-0,015	0,01	0,0046
Longevidade	0,127	0,065	0,02	0,003	0,06	0,055	0,051	0,036	0,066	0,08	0,1	0,0666
Educação	0,053	0,033	0,006	0,02	0,057	0,0338	0,108	0,083	0,069	0,117	0,143	0,104

Fonte: Dados da pesquisa.

Conforme demonstrado na Tabela 3, a distribuição do valor adicionado aos acionistas apresenta maior coeficiente de correlação no indicador de Longevidade (0,127) no ano de 2013. No que diz respeito ao valor distribuído aos credores, verifica-se maior coeficiente de correlação com o indicador “educação”. Entre os períodos 2009, 2010 e 2013, esses coeficientes de correlação variaram entre 0,108 e 0,117.

Quanto aos acionistas, os baixos coeficientes de correlação entre o IDH-M e o valor distribuído podem estar relacionados com as afirmações de Siqueira (2007, dada a possibilidade de elevada concentração de capital, tendo em vista que a maioria das empresas, apesar de abertas, não estão entre as maiores do Brasil, além de serem empresas familiares.

No que diz respeito às hipóteses da pesquisa, os dados demonstram não haver associação entre o IDH-M e o valor distribuído pelas empresas aos acionistas e credores. Assim, rejeita-se

a hipótese H4 e aceita-se a hipótese H5, tendo em vista que o valor apresentado na DVA pelas empresas, como distribuído aos acionistas e credores, não afeta o IDH-M dos municípios onde as empresas atuam; portanto, não está associado com esse índice.

Por fim, considerando que todo o valor adicionado pelas empresas afeta o IDH-M dos municípios onde as empresas operam, uma vez que a riqueza gerada por elas, tende a ser distribuída entre os seus *stakeholders*, foram analisados os coeficientes de correlação entre o IDH-M dos municípios e o valor adicionado a distribuir apresentado nas DVAs das empresas. A Tabela 4, a seguir, mostra os números obtidos por meio do teste de coeficientes de correlação de Pearson.

Tabela 4 – Coeficientes de correlação entre o valor adicionado a distribuir e o IDH-M

Índices/períodos	2013	2012	2011	2010	2009	Média
IDH-M	0,067	0,077	0,035	0,039	0,066	0,0568
Renda	0,017	0,027	0,007	0,017	0,029	0,0194
Longevidade	0,135	0,127	0,066	0,041	0,089	0,0916
Educação	0,09	0,104	0,048	0,054	0,086	0,0764

Fonte: Dados da pesquisa.

De acordo com os coeficientes de correlação, a maior associação existente está no índice de Longevidade em 2013 (0,135), seguido do ano de 2012 (0,127). O índice Renda foi o que apresentou os menores coeficientes de correlação se comparado com os demais indicadores. O coeficiente de correlação do IDH-M geral não passou de 0,07 no ano de 2012, o que se pode afirmar ausência de associação entre o índice e o valor adicionado a distribuir.

Contudo, destaca-se que, no caso do valor adicionado a distribuir, como a somatória de riqueza disponível para os *stakeholders*, não apresentou coeficientes negativos de correlação como aconteceu no caso dos impostos e dos empregados. No entanto, ressalta-se que essa ausência de coeficientes negativos de correlação pode ser devido ao fato de que o efeito do coeficiente de um indicador possa estar anulando o outro.

Com base nesses resultados, verifica-se que se rejeita a hipótese H6 e se aceita a hipótese H7, ou seja, o valor apresentado na DVA pelas empresas, como valor adicionado a distribuir, não afeta o IDH-M dos municípios onde as empresas atuam; portanto, não está associado com esse índice.

Esses resultados demonstram que não basta a um grupo de interesse conhecer a riqueza gerada por uma organização (Evraert e Riahi-Belkaoui, 1998), mas também devem se preocupar se a empresa está contribuindo com o desenvolvimento da região. Os resultados da pesquisa revelam que a riqueza distribuída pelas empresas não tem o poder de interferir no nível de desenvolvimento humano dos municípios da amostra. Essa constatação pode sugerir que, o que a empresa agrega de riqueza aos municípios, é inferior à estrutura ou recursos demandados para operarem naqueles municípios.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os resultados encontrados na pesquisa surpreendem as expectativas sobre a existência de algum nível de associação significativa. As causas prováveis dessa ausência podem ser muitas. No que diz respeito aos dados da pesquisa, destaca-se que esse fator pode ser provocado

pelo tamanho das empresas da amostra. Como o critério de seleção das empresas para a amostra era operar em um único município, a maioria das empresas, apesar de ser empresa aberta, não possui a capacidade de afetar a renda dos municípios onde elas atuam. Outro fator a ser ressaltado é o tamanho dos municípios da amostra. Municípios como São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte e Porto Alegre são menos impactados pelo valor adicionado, distribuído por um grupo de empresas, fazendo com que o efeito no IDH-M advinha de outros fatores não capturados na amostra das empresas, objeto da pesquisa.

Como resposta à questão de pesquisa, verificou-se que o IDH-M dos municípios pesquisados não apresentou associação significativa com a distribuição de riqueza exposta na DVA das empresas locais. Com base nos coeficientes de correlação apurados e analisados, constata-se que a associação entre o IDH-M dos municípios e a distribuição da riqueza gerada pelas empresas abertas, que concentram suas atividades em um único município, é muito baixa. Assim, é possível deduzir que o valor agregado distribuído aos *stakeholders* não afeta diretamente as condições de renda, longevidade e melhorias de vida que, conseqüentemente, impactam no IDH-M dos municípios.

Contudo, os achados da presente pesquisa devem ser relativizados uma vez que foram usados os dados dos IDH-M publicados em 2010 e os dados da DVA; exceto dos anos de 2009 e 2010, foram de períodos posteriores. Isso significa que o valor adicionado pelas empresas e distribuído nos anos de 2011 a 2013 não podia impactar o IDH-M de 2010. No entanto, a pesquisa levou em consideração que, na média, o valor adicionado nos anos anteriores e que impactou o IDH-M de 2010, possuía comportamento semelhante ao dos anos posteriores à publicação do IDH-M. Fato esse que pode ser comprovado pela ausência de uma suposta maior associação nesses anos.

Outra limitação a ser considerada é o tamanho dos municípios e das empresas que compuseram a amostra. Observa-se que os municípios podem ser grandes demais a ponto de seu IDH-M não ser influenciado por empresas que não possuem subsidiárias/filiais e ou podem ser subsidiárias de outras empresas que determinam formas adversas de geração e distribuição de riquezas.

Desconsiderando as limitações destacadas e remetendo-se às possíveis causas dos resultados encontrados, verifica-se que estes podem ser consequência do fato de que as empresas da amostra realizam atividades em determinados municípios e empregam pessoal ou contratam serviços dos municípios vizinhos. Com isso, o valor adicionado e distribuído para os *stakeholders* é consumido em outros municípios, afetando, aí, o índice de desenvolvimento humano.

No entanto, o município sede é impactado pela necessidade de oferecer infraestrutura básica para a instalação e operação das empresas ou, até mesmo, dando subsídios para se instalarem. Essa situação tem como implicação a redução dos recursos disponíveis para investimentos em educação, segurança, saneamento, políticas públicas e outros fatores que poderiam melhorar o IDH-M dos municípios.

Por outro lado, destaca-se a possibilidade de que o IDH-M possa não ser suficiente para captar a relação entre o valor adicionado evidenciado na DVA e o nível de desenvolvimento humano, provocado pela distribuição da riqueza realizada pelas empresas. Isso pode resultar do fato de que os recursos distribuídos em um município tenham sido direcionados a determinado problema social o qual pode não ter sido capturado no IDH-M de 2010, tendo em vista não ter, ainda, ocasionado resultados suficientes para afetar os indicadores. Ou ainda, os indicadores

municipais agregados não revelam a heterogeneidade social que caracteriza os municípios de maior porte que fazem parte da amostra.

Do ponto de vista da utilidade da DVA, como o relatório que demonstra quanto a empresa está contribuindo para a geração de riqueza em determinada região (De Luca, 1998), verifica-se que essa riqueza não está sendo captada pelos indicadores de desenvolvimento humano. Essa constatação sugere que os *stakeholders* beneficiados pela distribuição do valor adicionado das empresas, de um lado, estão sendo penalizados quando esses mesmos recursos não se convertem em melhores condições de vida para a população onde os mesmos trabalham.

Do ponto de vista macroeconômico, os resultados não corroboram as afirmações de Morley (1979) e De Luca (1998), tendo em vista a ausência de associação entre os valores evidenciados pelas empresas e o IDH-M dos municípios. Para os autores, a DVA é vista como um substituto para mensurar o PIB. Por outro lado, Peruzzolo (2006) afirma que o IDH é um indicador melhor que o PIB e tem o potencial de representar dimensões adicionais ao ser apresentado pelo PIB. No entanto, os resultados desta pesquisa não demonstram essa capacidade destacada pelos autores.

A ausência de associação entre a DVA e o IDH-M dos municípios evidencia a necessidade de analisar, com maior profundidade, a possibilidade de a DVA servir como indicador de desenvolvimento econômico, em substituição ao PIB, pela sua capacidade de demonstrar a riqueza gerada e distribuída pelas empresas.

REFERÊNCIAS

- ADROGUÉ, C; CRESPO, R. (2010). Implicit assumptions when measuring in economics: the Human Development Index (HDI) as a case study. **Revista Cultura Económica**, [s.l.], n. 79, p. 33-42, Diciembre.
- ANEEL. (2001) Agência Nacional de Energia Elétrica. Resolução n. 444, de 26 de outubro de 2001. Institui o Manual de Contabilidade do Serviço Público de Energia Elétrica, englobando o Plano de Contas revisado, com instruções contábeis e roteiro para elaboração e divulgação de informações econômicas e financeiras. Disponível em: <<http://www.aneel.gov.br/cedoc/res2001444.pdf>>. Acesso em: 9 dez. 2014.
- ATRILL, P; McLANEY, E. (2005). **Financial accounting for decision makers**. 4. ed. London: Prentice Hall.
- BEUREN, I. M. (2004) **Como elaborar trabalhos monográficos em Contabilidade: teoria e prática**. 2. ed. São Paulo: Atlas.
- BM&FBOVESPA. Disponível em: <<http://www.bmfbovespa.com.br/home.aspx?idioma=pt-br>>. Acesso em: 10 maio 2014.
- CAVALHEIRO, F. F. (2010) **Uma abordagem sobre a demonstração do valor adicionado e sua relação com o PIB**. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Contábeis) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre. Disponível em: <<http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/27224/000763836.pdf?sequence=1>>. Acesso em: 17 dez. 2014.

COSTA, C. L. O. GUIMARÃES, T. R. MELLO, L. C. B. B. (2013) Os possíveis benefícios gerados pela obrigatoriedade da publicação da demonstração do valor adicionado pelas empresas de capital aberto. **Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ**, Rio de Janeiro, v. 18, n. 3, p. 77-93, set./dez.

COSTA, D. M. (2002) **O Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) no Brasil a partir de 1995**: uma análise crítica das políticas públicas durante a gestão FHC a partir da proposta de uma nova metodologia de cálculo – o índice de desenvolvimento humano ampliado (IDHA). Monografia (Bacharelado em Ciências Econômicas) – Faculdades Integradas Antônio Eufrásio de Toledo, São Paulo.

CPC - COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. (2008) **Pronunciamento Técnico CPC n. 9**: Demonstração do Valor Adicionado. Brasília, DF, 30 out. Disponível em: <http://www.cpc.org.br/pdf/CPC_09.pdf>. Acesso em: 12 jan. 2015.

CUNHA, J. V. A. RIBEIRO, M. S. SANTOS, A. (2005). A demonstração do valor adicionado como instrumento de mensuração da distribuição da riqueza. **R. Cont. Fin. – USP**, São Paulo, n. 37, p. 7 – 23, Jan./Abr.

DE LUCA, M. M. M. (1998). **Demonstração do valor adicionado**: do cálculo da riqueza criada pela empresa ao valor do PIB. São Paulo: Atlas.

DIOS, S. A. LLENA, F. (2009). Análisis de la responsabilidad social de empresas españolas partir de la distribución del valor añadido. In: CONGRESSO USP DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE, 9, 2009, São Paulo. **Anais...** São Paulo: USP.

EVRAERT, S. RIAHI-BELKAOUI, A. (1998). Usefulness of value added reporting: a review and synthesis of the literature. **Managerial Finance**, [s.l.], v. 24, n. 11, p. 1-15.

FIPECAFI. Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras. (2013). **Manual de contabilidade das sociedades por ações**. 1. ed. São Paulo: Atlas.

GIL, A. C. (2002). **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas.

IANNIELLO, G. (2010). The voluntary disclosure of the value added statement in annual reports of Italian listed companies. **Agricultural Economics**, [s.l.], n. 56, p. 368-378.

LEAMER, E. (2009). **Macroeconomic patterns and stories**: a guide for MBAs. New York: Springer Publications.

LOURENÇO, G. M. ROMERO, M. (2002). **Indicadores econômicos**. Curitiba: Gazeta do Povo, p. 27-41. (Coleção Gestão Empresarial).

MANCERO, X. (2001). **La medición del desarrollo humano**: elementos de un debate. Santiago: Cepal. Disponível em: <<http://www.cepal.org/publicaciones/xml/2/6592/lc11518e.pdf>>. Acesso em: 27 jul. 2014.

MAROLLI, G. (2011). **Desenvolvimento local**: um estudo baseado na importância das micro e pequenas empresas no município de Pitanga/PR. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Regional) – Universidade do Contestado, Canoinhas.

MEEK, G. K. GRAY, S. J. (1988). The value added statement: an innovation for US companies? **Accounting Horizons**, [s.l.], v. 2, n. 2, Jun. p. 73-81.

- MORLEY, M.F. (1979). The value added statement in Britain. **The Accounting Review**, Sarasota, v. 54, n. 3, Jul.
- PASSOS, C. R. M. NOGAMI, O. (2005) **Princípios de Economia**. 5. ed. São Paulo: Pioneira Thomson Learning.
- PERUZZOLO, C. J. (2006). **Aspectos objetivos e subjetivos do bem-estar: uma análise a partir do Índice de Desenvolvimento Humano - Municipal de Blumenau e região**. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Sociais) – Fundação Universidade Regional de Blumenau, Blumenau.
- PNUD. **Relatório Anual**. (2012). Disponível em: <<http://www.pnud.org.br/>>. Acesso em: 10 jan. 2015.
- PURDY, D. E. (1983). The enterprise theory: an extension. **Journal of Business Finance & Accounting**, [s.l.], v. 10, n. 4.
- RIAHI-BELKAOUI, A. (1999). Net value added and earnings determination. **Review of Quantitative Finance and Accounting**, [s.l.], n. 13, p. 393-399.
- RICARTE, J G. (2005). Demonstração do Valor Adicionado. **Revista Catarinense da Ciência Contábil**, Florianópolis, v. 4, n. 10, p. 49-69, dez. 2004/ mar.
- SCARPIN, J. E. SLOMSKI, V. (2007). Estudo dos fatores condicionantes do índice de desenvolvimento humano nos municípios do estado do Paraná: instrumento de controladoria para a tomada de decisões na gestão governamental. **Revista de Administração Pública**, Rio de Janeiro, v. 41, n. 5, p. 909-933. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rap/v41n5/a06v41n5.pdf>>. Acesso em: 13 nov. 2014.
- SHARMA, D. K. (2009). Social performance through value added statement. **International Research Journal**, [s.l.], v. 2, n. 3, p. 485-487, Jan. Disponível em: <<http://www.ssmrae.com/admin/images/cd9e2ccaa318bb012e3bf879b0e8563a.pdf>>. Acesso em: 20 jul. 2014.
- SILVA, A. C. R. (2003). **Metodologia da pesquisa aplicada à contabilidade - orientações de estudos, projetos, artigos, relatórios, monografias, dissertações, teses**. São Paulo: Atlas.
- SIQUEIRA, J. R. M. (2007). DVA: vantagens e limitações de seu uso como instrumento de avaliação da estratégia social corporativa. **Revista del Instituto Internacional de Costos**, [s.l.], v. 1, p. 113-136.
- VAN STADEN, C. VORSTER, Q. (1998). The usefulness of the value added statement: a review of the literature. **Meditari Accountancy Research**, [s.l.], v. 6, p. 337-351.