

**A economia das empresas nos governos FHC e Lula: uma análise a partir da
Demonstração do Valor Adicionado**

**The economy of companies in the FHC and Lula governments: an analysis based
on Value Added Statements**

Ariovaldo dos Santos

Jacqueline Venerozo Alves da Cunha

Maisa de Souza Ribeiro

Marcia Martins Mendes De Luca

Resumo

Este estudo tem o objetivo de identificar o comportamento da riqueza criada pelas empresas e sua distribuição nos governos Fernando Henrique Cardoso – FHC (1995-1998 e 1999-2002) e Luis Inácio Lula da Silva – Lula (2003-2006 e 2007-2009). Para tanto, foram analisadas as Demonstrações do Valor Adicionado de 155 empresas no período FHC e 320 no período Lula. A geração da riqueza pelas empresas na era FHC cresceu 6%, enquanto na era Lula o crescimento foi de 3%. Os resultados apontaram que as riquezas criadas pelas empresas tiveram distribuições distintas entre os agentes que contribuíram para a sua geração nos dois períodos analisados. Em termos de taxas de crescimento das respectivas participações, na gestão Lula a prioridade foi para a remuneração de pessoal e de acionistas; no governo FHC, os destaques foram a remuneração do capital de terceiros e do governo, ambas superiores às taxas registradas na era Lula.

Palavras-Chave: Valor Adicionado. Governo FHC. Governo Lula.

Classificação JEL: M21

Abstract

This study aimed at identifying the behavior of the wealth created by companies and its distribution in the Fernando Henrique Cardoso – FHC (1995-1998 and 1999-2002) and Luis Inácio Lula da Silva – Lula (2003-2006 and 2007-2009) governments. Value Added Statements of 155 companies in the FHC period and 320 in the Lula period were analyzed. Wealth created by companies in the FHC era increased by six per cent while,

in the Lula era, they increased by three per cent. Results showed that the wealth created by companies had distinct distribution among the contributing parties in these two analyzed periods. In relation to the growth rates for the respective participants, in Lula's government, priority was given to compensation of personnel and shareholders. In FHC's government, compensation of third parties and government capitals were noteworthy, since both were higher than the reported rates during the Lula era.

Key words: Added Value. FHC Government. Lula Government.

1. INTRODUÇÃO

O desenvolvimento da economia de uma nação depende das interrelações existentes entre os agentes e as variáveis do sistema econômico. Desse modo, pode-se dizer que quaisquer medidas adotadas no âmbito da política econômica afetam a vida do cidadão comum e da economia (DORNBUSCH; FISCHER, 1991). Uma decisão do governo de, por exemplo, elevar a taxa de juros ou obter financiamento externo para mais investimentos em determinada área, interfere diretamente em variáveis como a renda, o emprego, as vendas, e atinge os agentes econômicos.

No contexto de uma democracia, considerando-se o papel de zelar pelos interesses e pelo bem-estar da sociedade, garantindo o desenvolvimento socioeconômico, o governo deve estabelecer e divulgar seus planos para a população. O plano de governo visa atingir objetivos macros e deve conter, dentre outros, a política econômica e social, as ações a serem realizadas e os instrumentos econômicos que serão adotados. Para tanto, o setor público, enquanto agente econômico, procura atuar sobre determinadas variáveis e, por meio delas, alcançar os fins propostos.

Nas últimas décadas, após o período militar, o Brasil vivenciou dois importantes períodos de governo que alteraram, de forma bastante acentuada, os estágios econômico e social do país: o de Fernando Henrique Cardoso – FHC (1995-1998 e 1999-2002) e o de Luis Inácio Lula da Silva – Lula (2003-2006 e 2007-2010). O governo de FHC foi marcado pela concretização da implantação do Plano Real, introduzido por seu antecessor presidente Itamar Franco. Dentre outros, o Plano Real produziu os seguintes resultados: redução das taxas de inflação para apenas um dígito; modernização do Estado, com várias reformas econômicas e inúmeras privatizações; criação de programas sociais como o bolsa escola, o vale gás e o bolsa alimentação (mais tarde incrementados e reunidos em um só programa – bolsa família – pelo seu sucessor). O governo Lula deu sequência à política econômica anterior, destacando-se o controle da

inflação em níveis considerados aceitáveis; incentivo às exportações; diversificação de investimentos; estímulo ao micro-crédito; redução do desemprego e crescimento da classe média do país, especialmente nos últimos anos do seu segundo mandato.

Pode-se afirmar que uma das variáveis que mais influenciou os planos de governo e seus resultados, como os que foram aqui apontados nos governos FHC e Lula, foi a econômica. Assim, é necessário que o governo possua números e informações precisas e confiáveis para estabelecer seus planos econômicos, que afetarão as demais áreas de interesse da sociedade (saúde, segurança, educação etc.). Um dos conceitos utilizados para medir a economia de uma nação é o valor adicionado, que representa “a medida em unidades monetárias, do fluxo total de bens e serviços finais produzidos pelo sistema econômico em determinado período” (ROSETTI, 2000, p. 517), e é utilizado para cálculo do Produto Interno Bruto - PIB, que normalmente é divulgado como medida da riqueza de uma nação.

Assim como na economia, o conceito de valor adicionado também é utilizado pelas empresas para medir a riqueza criada em um determinado período. O valor adicionado (riqueza), sob a ótica das Ciências Contábeis, é obtido pela diferença entre as vendas e o total de insumos adquiridos de terceiros. A distribuição do valor adicionado, ou seja, da riqueza gerada, deve remunerar os fatores econômicos utilizados nas atividades da empresa (em geral, capital e trabalho). A riqueza criada pelas empresas e a distribuição aos fatores que contribuíram para sua geração são apresentadas na Demonstração do Valor Adicionado – DVA.

Nesse contexto, Cosenza (2003) afirma que as primeiras aplicações da informação do valor adicionado tiveram suas origens nos Estados Unidos da América, na década de 1920, quando o mesmo foi utilizado como base para cálculo dos sistemas de pagamento de incentivos governamentais, portanto, informação utilizada para orientar políticas públicas. Segundo Martins (1997), em vários países da África, e também na Índia, as informações contidas nos relatórios de valor adicionado são consideradas tão relevantes, que são exigidas de qualquer empresa que queira se instalar em seu território. Tal exigência visa avaliar quanto de riqueza ela será capaz de criar dentro do país.

Estudos nacionais e internacionais apresentam a relevância da DVA também para análises macroeconômicas (SANTOS, 2003; DALMÁCIO, 2004; STADEN, 2004; PONG; MITCHELL, 2005; DE LUCA *et al.*, 2009). Dentre outras aplicações, a DVA possibilita analisar, por exemplo, a riqueza criada pelas empresas comparativamente ao

valor do PIB nacional, setorial ou regional. Decisões de investimentos em empresas ou pólos industriais em determinada região, para fins de concessões de financiamento e subsídios governamentais, considerando-se um contexto social mais abrangente, também podem ser baseadas nos resultados dessa demonstração.

No Brasil, a utilização da DVA para análises macroeconômicas ainda é incipiente. Entretanto, já existem estudos em que são apresentados resultados que sinalizam a conjuntura econômica de um determinado período, a partir do valor adicionado das empresas (SANTOS; RIBEIRO, 2003; GALLO; PEREIRA; LIMA, 2006).

Com base em estudos anteriores sobre a DVA e os cenários dos governos FHC e Lula, esta pesquisa se justifica na medida em que apresenta e discute os resultados da distribuição da riqueza gerada pelas empresas durante o período de 1996 a 2009. Assim, a pesquisa se propõe a responder a seguinte questão: **qual o comportamento da riqueza gerada pelas empresas e como sua distribuição foi realizada nos períodos dos governos FHC e Lula?**

Nesse sentido, o objetivo geral deste estudo é identificar o comportamento da riqueza criada pelas empresas e sua distribuição, no período de 1996 a 2009, que corresponde aos cenários dos governos FHC e Lula. Adicionalmente, cabe destacar alguns fatores externos como, por exemplo, as crises econômicas e seus impactos, que possam ter influenciado os resultados das empresas nos períodos mencionados. Além da análise dos resultados por períodos, o estudo contempla ainda a análise das taxas de crescimento dos diversos agentes, ao longo dos períodos.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

A DVA, conforme já mencionado, tem como objetivo evidenciar a contribuição das empresas para o desenvolvimento econômico e a remuneração aos agentes que contribuem para sua existência, seja por permissão (governo), pela utilização de esforços humanos, por cessão de bens e/ou recursos financeiros de terceiros, além de recursos destinados aos sócios e acionistas.

No cenário internacional, vários estudos discutem a utilidade da DVA e sua importância para análises macroeconômicas. Rao (2001) cita discussões de economistas ocorridas no período de 1928 a 1932, sobre a semelhança da participação de empregados e remuneração dos acionistas na renda nacional, com base no conceito de valor adicionado.

Segundo Arangies *et al.* (2008) o objetivo da Demonstração do Valor Adicionado ultrapassa os conceitos contábeis de melhoria das informações sobre a empresa para atingir metas macroeconômicas, no sentido de atrair novos negócios, contribuir para aumentar o Produto Interno Bruto do país e atender aos estímulos de redução das taxas de desemprego.

Staden (1998) pesquisou a percepção da utilidade da DVA publicada pelas empresas do setor industrial registradas na Bolsa de Valores de Joanesburgo, entre representantes de companhias abertas, de auditoria, de sindicatos de empregados, de grupo de investidores, de analistas financeiros, de instituições financeiras, do governo e de acadêmicos.

Burchell *et al.* (1985) mencionaram a existência de pesquisa sobre DVA na Alemanha, Holanda e França, além do Reino Unido. McLeay (1983) fez uma pesquisa com 200 demonstrações contábeis, nas quais identificou a publicação de DVA em companhias francesas, alemãs, britânicas, holandesas, italianas, belgas, suecas, dinamarquesas, espanholas, canadenses e australianas. O autor localizou 32 demonstrações de valor adicionado, sendo 27 em empresas europeias, predominantemente, no Reino Unido e na Alemanha. Cunha (2002) menciona iniciativas de utilização da DVA no Chile, além da França e de Portugal.

Rao (2001) fez um estudo da percepção sobre a utilidade da DVA entre profissionais atuantes em empresas e acadêmicos na Índia. O autor constatou o reconhecimento dessa demonstração como um instrumento adequado para mensuração do PIB, principalmente, pelo entendimento de que o valor adicionado é muito mais informativo do que o faturamento das entidades para a formação da riqueza do país; e, também, que as informações nela dispostas atendem a maior número de agentes que contribuem para a geração do valor adicionado. Outras constatações foram apontadas pelo autor: há aceitabilidade da demonstração entre os pesquisados e a demonstração é complementar e não substituta da Demonstração do Resultado do Exercício.

No Brasil, os primeiros estudos sobre a DVA surgiram na década de 1990, mas, o fator decisivo para o sucesso da demonstração foi sua inclusão dentre os critérios de excelência empresarial para a seleção e classificação das Melhores e Maiores, edição anual da Revista Exame. Tal fato acabou por motivar as empresas a elaborá-la e isso foi feito a partir de modelo criado pela equipe técnica da Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras (FIPECAFI), responsável pela coleta e tratamento dos dados contábeis utilizados para elaboração do ranking anual da Exame, que partiu

de conceitos definidos em trabalhos acadêmicos como, por exemplo, os de De Luca (1991; 1996) e Santos (1999). Pode-se afirmar que o fator competitivo das empresas pelo ranking da Exame teve decisiva participação na forte adesão à elaboração da DVA pelas empresas no Brasil.

Em dezembro de 2007, a Lei nº 11.638 tornou a DVA obrigatória para as companhias abertas; neste cenário, oficializou-se uma demonstração já elaborada e amplamente divulgada pelas companhias. Destacam-se ainda a Deliberação CVM 557/2008 e a NBC T 3.7 do Conselho Federal de Contabilidade (Resolução CFC 1.138/2008), que aprovaram o modelo da DVA apresentado pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) por meio do Pronunciamento CPC 09 e integralmente inspirado no modelo criado pela FIPECAFI.

Estudos sobre a DVA se desenvolveram no ambiente acadêmico nacional. Cosenza (2003) pesquisou a utilidade da informação do valor adicionado, constatando sua relevância para o cálculo do PIB e para a formação de indicadores para melhor compreensão do papel dos vários agentes econômicos na geração de riqueza das companhias.

Hashimoto e Santos (2003) analisaram, por meio da DVA, a carga tributária suportada por empresas de diferentes setores e concluíram que a maior carga estava sobre as empresas industriais e comerciais, seguidas pelos bancos e, por último, as entidades governamentais. O estudo da carga tributária por meio da DVA, também, foi objeto de pesquisa de Moraes (2008) e Tinoco e Moraes (2008), que se concentraram nas empresas do setor petroquímico, financeiro e alimentício. Gallo *et al.* (2006) também estudaram a carga tributária a partir da DVA.

Cunha, Ribeiro e Santos (2005) analisaram o poder de aferição da DVA, no que diz respeito à geração de riqueza pelas entidades e sua respectiva distribuição dentre os agentes econômicos que colaboraram para criá-la; concluíram que a destinação ao governo e à remuneração do capital de terceiros foram os predominantes, e os acionistas foram os menos favorecidos.

Santos, Chan e Silva (2007) estudaram a geração e distribuição de riqueza nos períodos anterior e posterior às privatizações de 16 empresas, constatando melhoria na geração de riqueza e redução expressiva de gastos com pessoal. Machado *et al.* (2009) utilizaram a DVA para investigar a razão da maior alocação de recursos para pessoal nas empresas cujo controle é estatal, comparativamente às privadas, tendo concluído que a causa é decorrente da maior quantidade de funcionários e não de maior valor dos

salários. Vieira e Santos (2007) compararam sociedades cooperativas com não-cooperativas do setor agropecuário, com base na DVA, e constataram que sociedades cooperativas não foram beneficiadas com menor carga tributária em função de seu formato jurídico.

Alguns estudos foram desenvolvidos para analisar a aplicabilidade da DVA em setores específicos como: Parmezano (2002) no setor de seguros; Lima (2003) e Bettiol Junior (2005) em entidades do terceiro setor; Vicente (2003) no setor bancário; Pinto (2003), Silveira (2003) e Morch *et al.* (2008) no setor elétrico; Zan (2004) nas cooperativas de agronegócio do Rio Grande do Sul; e Braga (2008) nas empresas estatais e privadas.

Outras pesquisas nacionais apresentaram abordagens diversas. Dalmácio (2004) estudou os possíveis indicadores que podem ser utilizados a partir dos dados das DVAs; Flores e Pinto (2003) discorreram sobre o papel da DVA no planejamento estratégico das empresas; Cunha (2002) estudou o comportamento da distribuição de valor adicionado aos empregados; Carvalho (2007) analisou as DVAs publicadas na região de Uberaba (MG); Bispo (2009) analisou a distribuição de valor adicionado na zona franca de Manaus; Fregonesi (2009) analisou as possibilidades de inserção de investimentos socioambientais na DVA; e Vieira (2010) analisou as interpretações que podem ser realizadas a partir das informações contidas na DVA.

Em geral, as pesquisas são realizadas considerando-se determinado período e, como consequência, um cenário socioeconômico específico para setor ou região previamente definidos. O presente estudo leva em conta os números da DVA divulgados no Brasil pelas empresas participantes do ranking das Melhores e Maiores, da Revista Exame, no período de 1996 a 2009, representativo dos governos FHC e Lula. Para tanto, faz-se necessário contextualizar esses dois longos períodos.

Assim como ocorreu no segundo mandato do Presidente Lula (2007-2010), com a crise financeira internacional deflagrada em 2008 nos EUA, os dois mandatos do período FHC (1995-1998 e 1999-2002) foram afetados por crises internacionais que abalaram a economia mundial. São exemplos disso: em 1994, com reflexos em 1995, a crise do México com graves impactos na América do Sul; três anos depois crises maiores que se instalaram no mercado financeiro internacional, dentre elas a da Ásia em 1997 e a da Rússia, em 1998 (MAIA, 2001), além da crise econômica no país vizinho, a Argentina, em 2001. Destacam-se, ainda, os escândalos no mercado de capitais

internacional culminando com o fechamento de empresas como a Enron e a WorldCom, em 2001.

No cenário interno, vários fatores podem ser apontados, em cada um dos dois governos, como responsáveis por reflexos nos dados da economia e também nas políticas e planos de governo. Destacam-se no período FHC os seguintes: privatizações (1997-1998); abertura das atividades da indústria petrolífera para a iniciativa privada (1997); pedido de ajuda do país ao FMI (1998). No período Lula, registra-se a produção de veículos Flex, alavancando a produção do etanol e colocando o país em evidência quanto à produção de energia alternativa (2003); a cana de açúcar se tornou a segunda maior fonte energética do país (2007); e a descoberta e a definição de políticas para o pré-sal (2009).

Relativamente aos dados econômicos dos períodos em análise, registra-se um aumento relevante das reservas internacionais. As reservas do Brasil no exterior passaram de aproximadamente US\$ 52 bilhões, em 2003, para mais de US\$ 253 bilhões em 2010 (IPEA, 2010). Ainda, para caracterizar o cenário brasileiro em estudo, é interessante notar que a evolução nos postos de trabalhos foi de 72,9% entre 1996 e 2009, sendo 20,4% no período de 1996 e 2002 e, 43,7% entre 2003 e 2009, conforme dados disponíveis do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), mantido pelo Ministério do Trabalho e Emprego (MTE, 2011).

Outro elemento que deve ser considerado na análise desse período é o crescimento do mercado de capitais no Brasil. Em 31 de dezembro de 2009, havia 412 empresas registradas na BM&FBovespa, das quais 29,3% ingressaram no período de 2003 a 2009. No ano de 2000, foram criados segmentos de listagem diferenciados para empresas que apresentam e oferecem ao mercado condições que vão além daquelas que a lei determina no que se refere às melhores práticas de governança corporativa (Novo Mercado, Nível 1 e Nível 2), aos quais 40,5% das companhias registradas aderiram, sendo que 60% destas ao grau de maior exigência, que é o Novo Mercado (BM&FBOVESPA, 2011).

Para fins deste estudo, destaca-se a evolução do PIB, que traduz o aumento ou diminuição da riqueza produzida em um país. Nos dois mandatos de FHC, a taxa média anual de crescimento foi de 2,3%; e nos governos Lula, o índice foi de cerca de 4%. Relativamente ao primeiro governo da era Lula (2003-2006) e o primeiro mandato de FHC (1995-1998), ambos apresentaram a mesma taxa média de crescimento do PIB, cerca de 2,6% ao ano (IPEA, 2010). Os resultados do período FHC podem ser

explicados pelos desafios herdados de governos anteriores e que só começaram a ser vencidos durante a presidência de Itamar Franco (FHC foi seu Ministro da Fazenda quando do lançamento do Plano Real): inflação desenfreada, desconfiança internacional, empregos em declínio, e poucos investimentos no país, além das várias crises financeiras mundiais já mencionadas. Apesar do pequeno crescimento econômico nesse período, o governo FHC conseguiu consolidar uma moeda forte – o real, que permitiu que os brasileiros controlassem suas despesas e planejassem melhor o futuro. O governo Lula sustentou e aumentou o crescimento econômico do país num ritmo bem mais intenso.

Ressalta-se que o cálculo do PIB e o da contribuição das empresas para o desenvolvimento econômico do país apresentado na DVA, ambos utilizando o conceito de valor adicionado, representam a relação entre a Economia (Macroeconomia) e a Contabilidade. Lopes e Martins (2005) reforçam que a informação contábil precisa refletir a realidade econômica ou os usuários não a utilizarão, perdendo assim a sua razão de ser. Nesse contexto, pretende-se mostrar a realidade econômica das empresas, por meio da DVA, nos períodos já mencionados, realçando a utilidade da informação contábil também para fins macroeconômicos.

3. METODOLOGIA

Este estudo, de natureza descritiva com análise quantitativa dos dados, conforme tipologia de Martins e Theóphilo (2009), foi desenvolvido com o objetivo de identificar o comportamento da riqueza criada pelas empresas e sua distribuição, no período de 1996 a 2009, ao longo dos governos FHC e Lula. Com enfoque de natureza quantitativa utiliza a coleta e a análise dos dados para responder à questão de pesquisa, confiando na medição numérica, na contagem e no uso da estatística como forma de estabelecer os padrões de comportamento da amostra (SAMPIERI; COLLADO; LUCIO, 2006).

A amostra utilizada, não-probabilística, é de natureza intencional. Foram consideradas todas as empresas participantes do ranking das Melhores e Maiores, da Revista Exame, que divulgaram a DVA em todos os anos dos períodos analisados. Assim, foram selecionadas 155 empresas no governo FHC e 320 no governo Lula. Os dados constantes na DVA foram convertidos para o valor do dólar de 31 de dezembro de 2009. Foram analisados dois períodos: 1996-2002 e 2003-2009, doravante denominados era ou governo FHC e era ou governo Lula, respectivamente. Os anos de

1995 e 2010, dos governos FHC e Lula, respectivamente, não fizeram parte da amostra em virtude de não constarem do banco de dados da Fipecafi à época da pesquisa.

Os dados foram analisados valendo-se do uso de estatística descritiva, além do cálculo da taxa de crescimento da riqueza gerada e sua distribuição, nos períodos analisados. A taxa de crescimento (r) representa o percentual de incremento médio anual, de um ano para outro, nos períodos considerados. Assim, o valor da taxa refere-se à média anual obtida para um período de anos compreendido entre dois momentos, 1996-2002 (6 períodos), para a era FHC, e 2003-2009 (6 períodos), para a era Lula.

4. ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.1 Geração da Riqueza

A amostra selecionada para esta pesquisa, composta por 155 empresas no governo FHC (1996-2002) e 320 empresas no governo Lula (2003-2009), produziu e distribuiu, respectivamente, o montante equivalente a 820,5 bilhões de dólares e 1,6 trilhão de dólares, nos períodos analisados. Esse valor se mostrou equilibrado para os dois períodos, representando uma média de 756 milhões de dólares por empresa a cada ano de governo FHC e US\$ 712 milhões de dólares, no governo Lula.

No Gráfico 1, percebe-se uma sequência de geração média de riqueza por empresa crescente a cada ano nos dois governos, registrando-se um único rompimento da sequência em cada um dos períodos: do segundo para o terceiro ano de governo na era FHC (1997 para 1998), coincidindo com as privatizações ocorridas no país e o pedido de ajuda ao FMI, e no último período analisado da era Lula (2008 para 2009), marcado pelo início da crise financeira mundial em 2008. Ressalte-se que nos dois mandatos de FHC, a taxa média anual de crescimento do PIB foi de 2,3% e nos governos Lula, o índice foi de cerca de 4%.

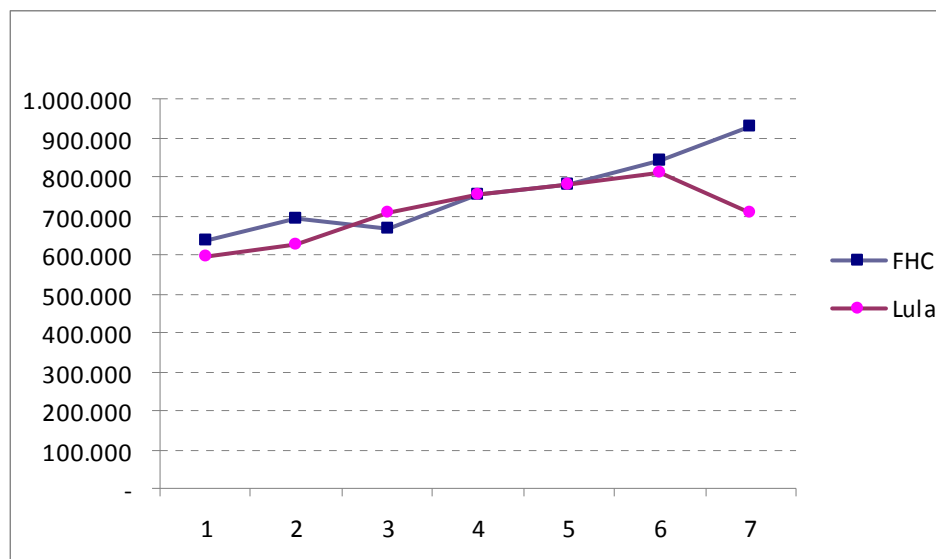


Gráfico 1 - Geração média de riqueza por empresa e por ano (1996-2009)

Ao longo do governo FHC, considerando-se as empresas utilizadas na pesquisa, o setor responsável pela geração do maior percentual de riqueza foi o de energia, com 55% de toda a riqueza gerada, composto por 22 empresas. No governo Lula, o mesmo setor ocupou essa posição, com 62 empresas responsáveis por gerar 50% da riqueza. Em termos de ramo de atividade, o mais representativo foi o de serviços, em ambos os governos, 64% da riqueza na era FHC, passando para 68% na era Lula. Esse ramo de atividade esteve representado por 46 e 127 empresas nos governos FHC e Lula, respectivamente, perdendo apenas para a indústria, em termos quantitativos.

4.2 Distribuição da riqueza

Nos dois períodos analisados, a maior fatia da riqueza gerada foi entregue ao governo, por meio de impostos, taxas e contribuições: em média, anualmente, 45% de toda a riqueza criada pelas empresas da amostra, na era FHC e 49% na era Lula. Em termos monetários, isso significa dizer que, no governo FHC, do montante equivalente a 820,5 bilhões de dólares de riqueza produzida pelas empresas pesquisadas, 370,1 milhões foram destinados ao governo a título de impostos. Do equivalente a 1,6 trilhão de dólares da riqueza produzida pelas empresas, no governo Lula, 773,9 bilhões tiveram a mesma destinação, ou seja, compuseram a respectiva carga tributária. Isso representa uma arrecadação média anual, por empresa, do equivalente a 341,1 milhões de dólares no governo FHC e 345,5 milhões no governo Lula. Observando-se o Gráfico 2, pode-se perceber que a maior destinação média por empresa para o governo FHC ocorreu no ano

de 1996 e a menor em 1999 (48% e 39%, respectivamente) e para o governo Lula a maior em 2004 e a menor em 2008 (52% e 42%, respectivamente).

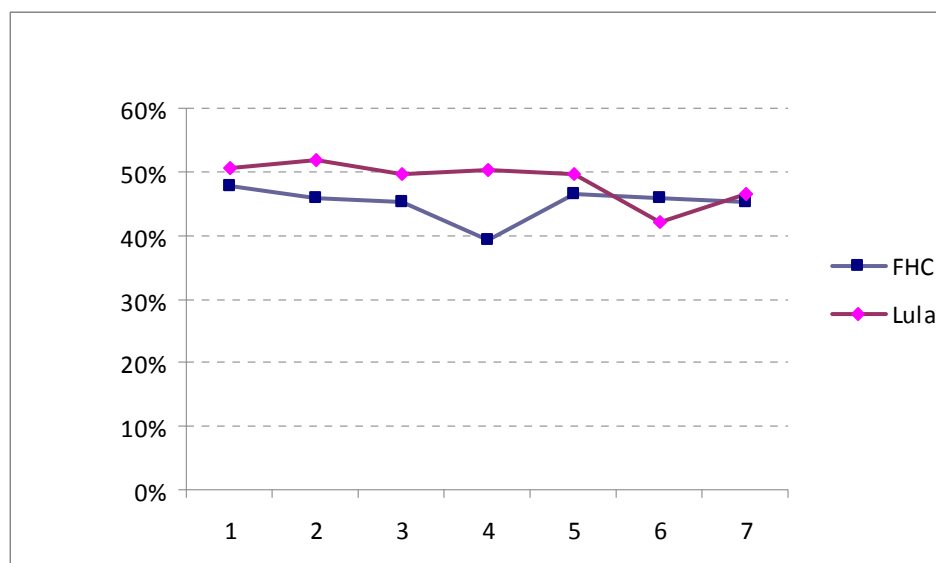


Gráfico 2 – Distribuição da riqueza para o governo (1996-2009)

A menor distribuição da riqueza para o governo observada nos anos 1999 (era FHC) e 2008 (era Lula) pode ser justificada pela diminuição da geração da riqueza em decorrência de períodos de crises econômicas (ou pós-crise): crise da Ásia e da Rússia, no governo FHC, e a crise financeira mundial, no governo Lula, que acabaram provocando efeitos negativos nos resultados das empresas, com conseqüente redução dos impostos incidentes sobre os lucros. Destaca-se também os efeitos provocados nos resultados das empresas pela desvalorização de aproximadamente 53% do Real frente ao Dólar americano no período. Tal desvalorização acabou por provocar reduções dos resultados e dos respectivos impostos sobre eles incidentes.

Quando se analisa a riqueza distribuída aos empregados, as evidências identificam que na era FHC 20%, em média, da riqueza criada foram destinados ao quadro de pessoal e na era Lula 14%. Isso representa um total acumulado de destinação a pessoal, no período analisado, do equivalente a 163,0 milhões de dólares e 230,9 milhões, nas eras FHC e Lula, respectivamente. Durante o governo FHC, 1996 foi o ano em que os empregados levaram a maior fatia da riqueza (29%) e 2002 a menor (14%). No governo Lula, a maior destinação a pessoal ocorreu em 2009 (18%) e a menor em 2003 (13%). O Gráfico 3 mostra o histórico dessas destinações, com o governo FHC apresentando um movimento decrescente de distribuição de riqueza aos empregados e o governo Lula um ligeiro acréscimo, mais acentuado no último ano analisado (2009). A

distribuição média para os empregados por empresa na era FHC foi o equivalente a 149,9 mil dólares ao ano e na era Lula de 103,1 mil dólares.

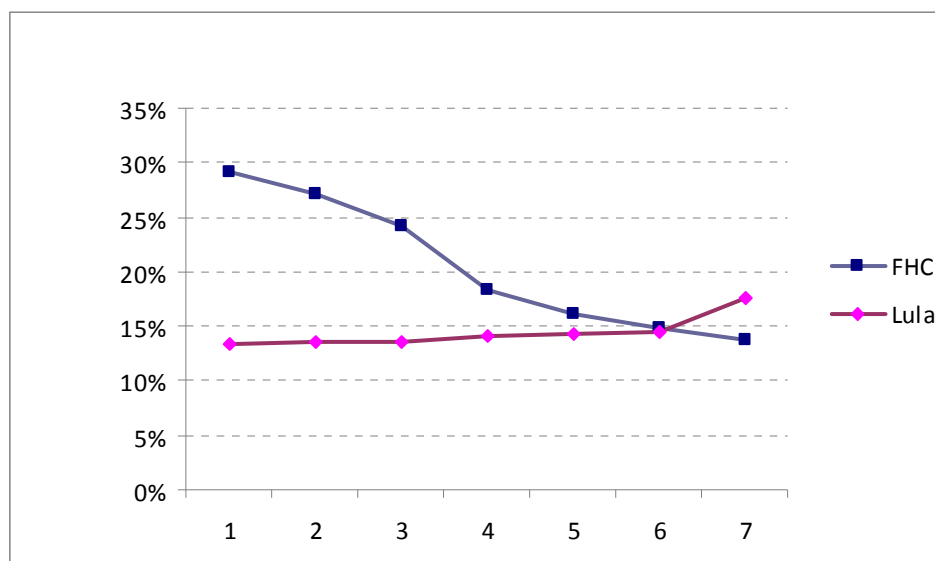


Gráfico 3 - Distribuição da riqueza para pessoal (1996-2009)

Do total de riqueza gerada pelas empresas ao longo da era FHC, 23% foram distribuídos aos financiadores externos. Esse percentual foi de 15% na era Lula. Cada empresa distribuiu a título de juros e aluguéis, em média, o equivalente a 176,1 e 106,9 milhões de dólares nos governos FHC e Lula, respectivamente. Ressalta-se que a expressiva desvalorização da moeda americana em 1999 causou grandes impactos para as empresas que possuíam endividamento em dólar, fato que provocou aumento substancial dos recursos destinados a terceiros, por meio das variações cambiais, e que influenciou a classificação das destinações dos recursos gerados no ano em questão.

No Gráfico 4, apresenta-se o movimento da distribuição para terceiros nos 7 anos analisados de cada governo.

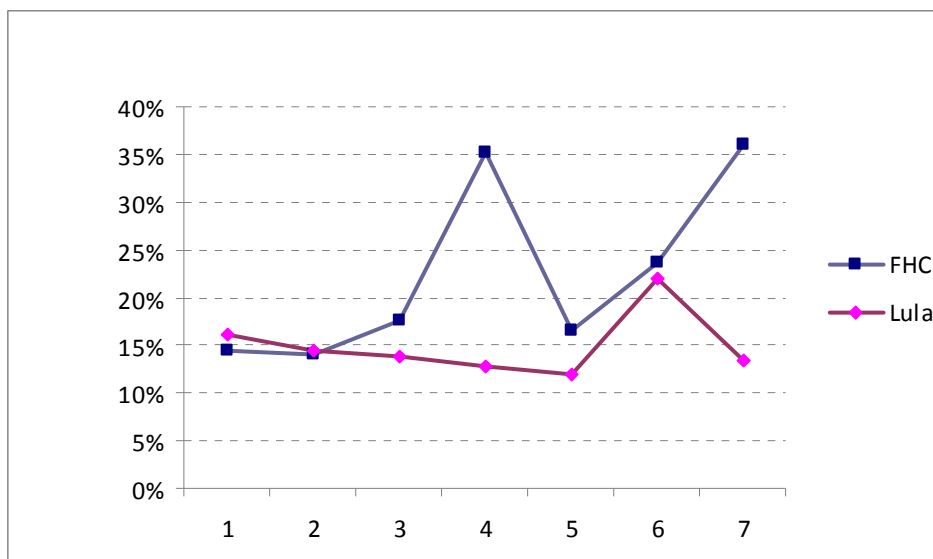


Gráfico 4 - Distribuição da riqueza para terceiros (1996-2009)

O contrário aconteceu com relação à destinação aos sócios e acionistas e à retenção pelas empresas. Na era FHC a distribuição para capital próprio representou 12% do total e na era Lula 22%. O pico desta destinação na era FHC ocorreu no ano de 2000 (21%) e a menor em 2002 (5%). Na era Lula, o ano de 2007 registrou o maior percentual (24%) e os anos de 2003 e 2004, o menor (20%). A destinação de riqueza para esse agente durante os 7 anos de governo FHC analisados somou o equivalente a 96,7 bilhões de dólares, com média anual por empresa de 89,1 milhões. Durante os 7 anos analisados do governo Lula o total acumulado foi o equivalente a 350,1 bilhões de dólares e a média anual por empresa foi de 156,3 milhões. No Gráfico 5 pode-se perceber como o item distribuição para sócios e acionistas e retenção pelas empresas se apresentou bastante irregular na era FHC e mais homogêneo nos anos Lula.

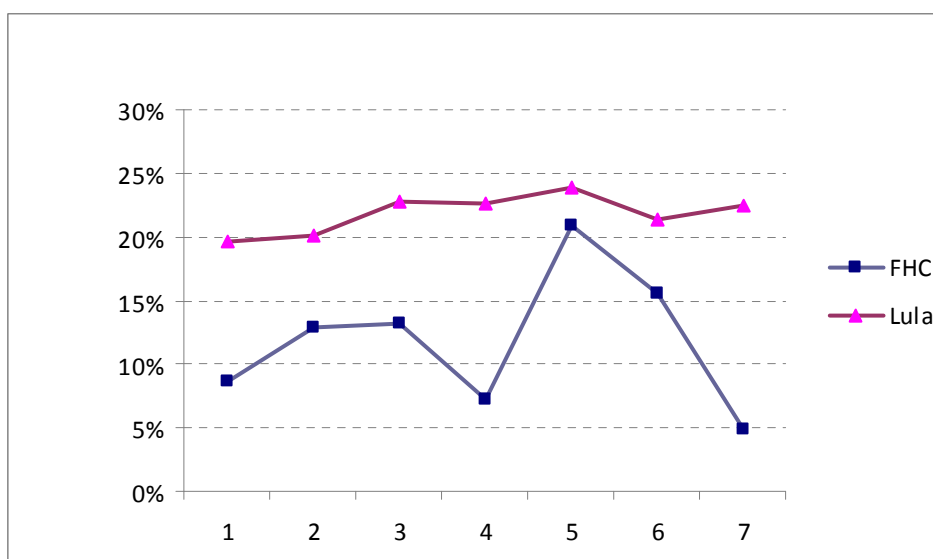


Gráfico 5 - Distribuição da riqueza para capital próprio (1996-2009)

Nos Gráficos 6 e 7 pode-se visualizar os percentuais distribuídos aos diversos agentes que contribuíram na geração da riqueza nos dois períodos analisados.

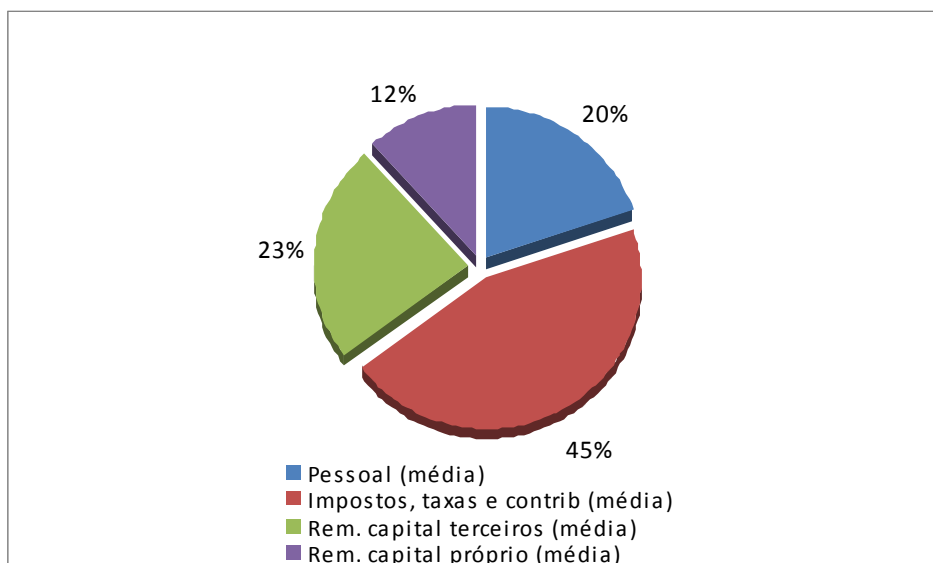


Gráfico 6 – Distribuição percentual da riqueza na era FHC (1996-2002)

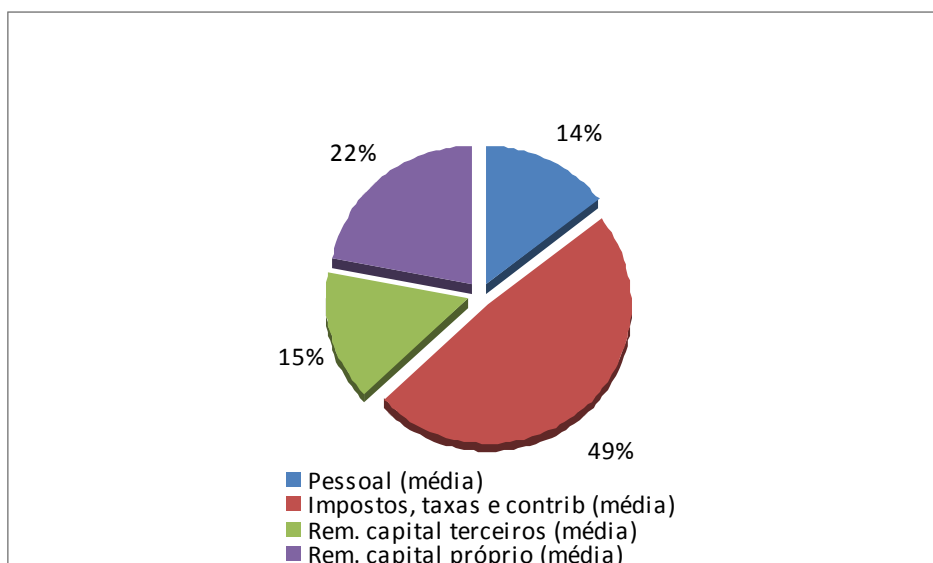


Gráfico 7 - Distribuição percentual da riqueza na era Lula (2003-2009)

A partir dos resultados apresentados nos Gráficos 6 e 7, destaca-se o que Cunha, Ribeiro e Santos (2005) também constataram, ou seja, o governo como sendo o agente econômico mais beneficiado pelas empresas na destinação de suas riquezas. Assim como na presente pesquisa, no período FHC (Gráfico 6), aqueles autores identificaram sócios e acionistas como os menos favorecidos.

Sintetizando, a gestão FHC foi marcada por maior destinação de recursos aos empregados e a financiados externos, enquanto que na gestão Lula os maiores beneficiados foram o próprio governo e os sócios/acionistas das empresas. Entretanto, é importante observar que não foram posições estáticas; no que concerne aos empregados, por exemplo, o movimento foi de decréscimo ao longo de toda a gestão FHC e início da era Lula para depois tomar rumo de crescimento. Certamente esse conjunto de informações auxilia no entendimento da grande aceitação conseguida pelo governo Lula. Nesse período a arrecadação de impostos foi maior, portanto maiores recursos puderam ser destinados aos gastos públicos; a participação dos sócios e acionistas também teve sensível melhora, e isso agrada, e muito, os detentores de capital; por fim, a participação dos empregados, que na era FHC acumulou decréscimos seguidos, na era Lula teve sempre, a partir de 2004, aumentos de participação. A destinação ao governo, embora distinta ao longo dos períodos, termina em patamares semelhantes. Os maiores desequilíbrios nas destinações dos recursos estiveram presentes na remuneração de terceiros e dos acionistas.

4.3 Taxas de crescimento

Conforme detalhado na metodologia, foram calculadas as taxas de crescimento da geração da riqueza e também de sua distribuição, de um ano para outro, por período de governo analisado (FHC e Lula). Vale lembrar que os valores em Reais apresentados nas DVAs das empresas investigadas foram, após a atualização pelo IPCA, convertidos para o valor do Dólar de 31 de dezembro de 2009. Assim, nas Tabelas 1 e 2, livres das mutações cambiais, apresentam-se os resultados encontrados, em dólar de 31/12/2009, e as respectivas taxas de crescimento.

Tabela 1 – Taxa de crescimento no governo FHC (1996-2002)

Governo FHC					
Taxa de crescimento	Geração de Riqueza (em US\$ mil)	Distribuição da Riqueza (em US\$ mil)			
		Pessoal	Impostos, Taxas e Contribuições	Remun. Capital de Terceiros	Remun. Capital Próprio
Valor inicial médio	634.911	184.577	303.427	92.401	54.507
Valor final médio	926.284	127.903	420.311	333.103	44.967

Período	6	6	6	6	6
Taxa Anual	6%	-6%	6%	24%	-3%

Tabela 2 - Taxa de crescimento no governo Lula (2003-2009)

Governo Lula					
Taxa de crescimento	Geração de Riqueza (em US\$ mil)	Distribuição da Riqueza (em US\$ mil)			
		Pessoal	Impostos, Taxas e Contribuições	Remun. Capital de Terceiros	Remun. Capital Próprio
Valor inicial médio	595.586	80.157	302.019	96.415	116.994
Valor final médio	708.480	124.407	329.406	95.378	159.290
Período	6	6	6	6	6
Taxa Anual	3%	8%	1%	0%	5%

Pela análise das Tabelas 1 e 2 verifica-se que a geração da riqueza ao longo da era FHC cresceu, efetivamente, 6%, enquanto na era Lula o crescimento limitou-se a 3%. Destaca-se que, nos períodos analisados, o PIB, que representa a riqueza produzida no país, teve taxa média anual de crescimento de 2,3%, nos dois mandatos de FHC, e nos governos Lula, o índice foi de cerca de 4% (IPEA, 2010).

A parcela da riqueza distribuída para pessoal apresentou decréscimo de 6% no governo FHC e um aumento de 8% no governo Lula. Ou seja, mesmo com maior distribuição a empregados na era FHC do que na era Lula, pode-se observar que ao longo do período analisado, a distribuição para os empregados foi decrescente no governo peessedebista (FHC) e crescente no governo petista (Lula). Vale ressaltar que, conforme mencionado no referencial teórico, com base em dados do Ministério do Trabalho, a geração de empregos foi de 20,4% no período de 1996 e 2002 e, 43,7% entre 2003 e 2009.

O valor destinado aos impostos foi maior no governo Lula (49% contra 45% de FHC), porém, em termos de crescimento, o destaque esteve na era FHC (6% contra 1% de Lula). Em relação à remuneração do capital de terceiros, observa-se um movimento ascendente no governo FHC, enquanto na era Lula observa-se taxa nula de crescimento. Em contrapartida, o percentual da riqueza distribuída aos sócios, acionistas e retido

pelas empresas da amostra, apresentou um decréscimo de 3% no período FHC e um aumento de 5% no período Lula.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa foi conduzida com o objetivo de identificar o comportamento da riqueza criada pelas empresas e sua distribuição no período de 1996 a 2009, que corresponde aos cenários dos governos FHC e Lula. Para tanto, foram analisadas as demonstrações do valor adicionado de todas as empresas participantes do ranking das Melhores e Maiores, da Revista Exame, que apresentaram a DVA ao longo do período analisado, ou seja, 155 empresas no governo FHC (1996-2002) e 320 no governo Lula (2003-2009).

Observando os resultados e a evolução dos números nos períodos analisados, pode-se afirmar que por meio da Contabilidade é possível avaliar o comportamento da economia de um país, além de suas consequências políticas; em outras palavras, por meio da Contabilidade também se conta história. As informações contábeis disponíveis nas demonstrações do valor adicionado, divulgadas no período de 1996 até 2009, evidenciam importantes alterações do cenário dos diversos setores da economia do país, bem como possibilitam fazer determinadas inferências políticas. Tais mudanças apresentam características bem particulares quando associadas a cada um dos governantes do Brasil nos períodos investigados: FHC, de 1996 até 2002, e Lula, de 2003 até 2009.

Relativamente à geração da riqueza verificou-se que seu comportamento, na média, foi crescente em cada ano dos dois governos, que foram marcados pelos seguintes eventos: privatizações e o pedido de ajuda do governo ao FMI, nos anos de 1997 e 1998; e a crise financeira mundial iniciada em 2008. Os dados do estudo apontaram: no primeiro governo (FHC) crescimento de 6%, enquanto o PIB cresceu 2,3%; e no segundo governo analisado 3% contra 4% de crescimento do PIB.

Constatou-se, mais uma vez, que a carga tributária do país é bastante elevada, atingindo, para as empresas constantes da pesquisa, marcas entre 45% e 49% nos dois períodos analisados. O custo do dinheiro também se manteve alto, contudo, apresentou sinais de controle, principalmente, no governo Lula. A remuneração da mão de obra apresentou mudanças ao longo dos governos e os resultados sugerem que outras pesquisas devem ser realizadas para analisar o contraste do crescimento e da menor participação na destinação a este grupo de beneficiários no último governo.

Observada a participação dos agentes que contribuíram para a geração da riqueza na sua distribuição, ficou evidenciado que o governo foi aquele que mais se beneficiou do esforço realizado pelas companhias, nos dois governos. Porém, há que se ressaltar que a distribuição para o governo foi maior na gestão Lula, entretanto, observou-se uma tendência à estabilização, dado que a taxa de crescimento, comparada ao governo FHC, caiu de 6% para 1%.

A parcela da riqueza criada e distribuída para terceiros na forma de juros e aluguéis, representando o custo da remuneração dos recursos desses agentes, no primeiro período FHC foi significativamente maior na participação e na taxa de crescimento, comparativamente ao período do governo Lula.

No que se refere aos recursos humanos, na gestão FHC foram distribuídos aos empregados 20% da riqueza criada contra 14% do governo Lula, entretanto, apesar deste percentual maior na gestão FHC, houve redução de 6% na sua taxa de crescimento, enquanto que no governo Lula registrou-se crescimento de 8%.

Foi possível demonstrar, ainda, que a remuneração do capital próprio, no período FHC, manteve o pior desempenho, tanto em termos de participação na riqueza distribuída (12%) como no que se refere à evolução, pois acusou redução de 3%. Na gestão Lula, período de 2003 a 2009, a remuneração do capital próprio alcançou a segunda posição em termos de absorção, consumindo 22% do valor adicionado e crescimento de 5% ao longo do período.

Comparando-se os dois períodos, pode-se afirmar que no governo FHC as riquezas criadas pelas empresas foram destinadas, do ponto de vista relativo, ao pagamento de impostos, pagamento de juros e aluguéis, pagamento de salários e remuneração dos sócios e acionistas, nessa ordem; já no governo Lula a destinação das riquezas criadas tiveram a seguinte ordem: pagamento de impostos, remuneração de sócios e acionistas, pagamento de juros e aluguéis, e pagamento de salários. Em termos de taxas de crescimento, o período mais positivo foi o da gestão Lula, com prioridade para remuneração de pessoal e de acionistas; e ao governo foi destinada a menor taxa de crescimento, além da taxa nula na remuneração do capital de terceiros. No governo FHC, as taxas de crescimento que mais se destacaram positivamente foram: remuneração do capital de terceiros e governo, ambas superiores às taxas registradas na era Lula.

Mais do que qualificar os períodos analisados, a pesquisa permitiu verificar o processo de evolução da economia e o resultado das políticas tributárias e sociais

refletidos nos valores apresentados na DVA, adotadas no país nos últimos 15 anos. De forma não linear, por meio da Demonstração do Valor Adicionado – DVA, excelente contribuição da Contabilidade criada nos últimos tempos, pode-se mostrar a evolução de uma política de revisão da distribuição dos recursos e redução do custo do capital de terceiros.

REFERÊNCIAS

ARANGIES, G; MLAMBO, C.; HAMANN, W. D., STEIN-BRUWER, B. W. The value-added statement: an appeal for standardization. In **Managements Dynamics**. Vol. 17. n.1, 2008. Disponível em: <http://mpr.aub.uni-muenden.de/25970/MPPRA_paper_No.25970> Acesso em 17 out. 2010.

BETTIOL JUNIOR, A. **Formação e destinação do resultado em entidades do terceiro setor: um estudo de caso**. Dissertação de mestrado apresentada à FEA/USP, 2005.

BISPO, J. de S. **Criação e distribuição de riqueza pela Zona Franca de Manaus**. Tese de doutorado apresentada à FEA/USP, 2009.

BM&FBOVESPA. **Empresas listadas**. Disponível em: <<http://www.bmfbovespa.com.br/cias-listadas/empresas-listadas/BuscaEmpresaListada.aspx?idioma=pt-br>>. Acesso em 19 mar. 2011

BRAGA. P.T. S. **Demonstração do Valor Adicionado (DVA)**: Um estudo comparativo do perfil de distribuição de Riqueza pelas empresas estatais e privadas do **Brasil**. Dissertação de mestrado apresentada à Universidade de Brasília, 2008.

BURCHELL, S. CLUBB, C, HOPWOOD, A.G. Accounting in its social context: Towards a history of value added in the United Kingdom. In **Accounting, Organization and Society**. Vol. 10. No. 4. pp.381 – 413, 1985.

CARVALHO, F. R.C. **Demonstração de valor adicionado e balanço social**: uma contribuição de evidenciação para as empresas da região de Uberaba. Dissertação de mestrado apresentada à PUC/SP, 2007.

COSENZA, J. P. A Eficácia Informativa da Demonstração do Valor Adicionado. **Revista Contabilidade & Finanças**, ano 14, Edição comemorativa. 2003.

CUNHA, J. V. A. da. **Demonstração contábil do valor adicionado – DVA: um instrumento de mensuração da distribuição da riqueza das empresas para os funcionários.** Dissertação de Mestrado apresentada à FEA/USP, 2002.

_____; RIBEIRO, M. S.; SANTOS, A. A Demonstração do Valor Adicionado como Instrumento de Mensuração da Distribuição da Riqueza. **Revista Contabilidade & Finanças – USP**. São Paulo, v. 1, n. 37, p. 7-23. jan./abr. 2005.

DALMÁCIO, F. Z. Indicadores para análise da Demonstração do Valor Adicionado. **Revista Brasileira de Contabilidade**. Brasília, n. 149, p. 89-97, set./out. 2004.

DE LUCA, M. M. M., CUNHA, J. V. A., RIBEIRO, M. S., OLIVEIRA, M. C. **Demonstração do Valor Adicionado: do cálculo da riqueza criada pela empresa ao valor do PIB.** São Paulo. 2ª edição Editora Atlas. 2009.

DE LUCA, M. M. M. **Demonstração do Valor Adicionado.** Dissertação de Mestrado. Dissertação de Mestrado. FEA/USP, 1991.

_____. **A contribuição da demonstração do valor adicionado no processo de mensuração do PIB e em algumas análises macroeconômicas.** Tese de doutorado apresentada à FEA/USP, 1996.

DOLABELLA, M. M. Demonstração do Valor Adicionado – a avaliação do desempenho econômico das empresas pela Contabilidade Social. **Contabilidade Vista & Revista**, Belo Horizonte, v. 4, n. 1, p. 46-55. fev. 1992.

_____. Demonstração do Valor Adicionado Interno: Um Instrumento Contábil para Análise Econômica das Empresas Multinacionais. **Contabilidade Vista & Revista**, Belo Horizonte, v. 5, n. 1, p. 24-33. fev. 1993.

DORNBUSCH, Rudiger; FISCHER, Stanley. **Macroeconomia**. 5.ed. São Paulo: Makron, Mc Graw-Hill, 1991.

FLORES, S.; PINTO, E. P. O balanço social e a demonstração do valor adicionado como instrumentos de informação para elaboração do planejamento estratégico. **Revista de Negócios**, Blumenau, v. 8, n. 1.2003.

FREGONESE, M.S.F.A. **Investimentos socioambientais na demonstração do valor adicionado**: formação ou distribuição do valor adicionado. Tese de doutorado. FEA/USP, 2009.

GALLO, M. F.; PEREIRA, C. A.; LIMA, E. M. Mensuração da carga tributária efetiva: existem divergências entre os enfoques econômico e contábil?. In ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO – ENANPAD, 30, 2006, Salvador. **Anais...** Salvador: Enanpad, 2006.

HASHIMOTO, H.; SANTOS, A. dos. Demonstração do valor adicionado: algumas considerações sobre carga tributária. **Revista de Administração da USP**, São Paulo, v. 38, n. 2, p.153-164, abr./maio/jun. 2003.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA (IPEA). **Brasil em Desenvolvimento**: Estado, planejamento e políticas públicas. Brasília: Ipea, 2010. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/livros/livro_bd_vol1.pdf>. Acesso em 22 mar. 2011.

LIMA, M. A. **Uma contribuição ao estudo sobre a elaboração do balanço social em entidades do terceiro setor**: um estudo de caso. Dissertação de mestrado apresentada à FEA/USP, 2003.

LOPES, A. B.; MARTINS, Eliseu. **Teoria da Contabilidade**: uma nova abordagem. São Paulo: Atlas, 2005.

MACHADO, E. A.; MORCH, R. B.; VIANNA, D. S. C.; DOS SANTOS, R.; DE SIQUEIRA, J. R. M. Destinação de riqueza aos empregados no Brasil: comparação entre empresas estatais e privadas do setor elétrico (2004-2007). **Revista Contabilidade & Finanças – USP**, São Paulo, v. 20, n. 50, p. 110-122. mai./ago. 2009.

MAIA, J. de M. **Economia internacional e comércio exterior**. São Paulo, Atlas, 2001.

MARTINS, E. Uma nova demonstração contábil: a do "valor adicionado", Temática Contábil e Balanços. **Boletim IOB**, n. 14, p. 114. 1993.

____ MARTINS, Eliseu.. Uma nova demonstração contábil no projeto de reforma da Lei das S/A: a do valor adicionado. **IOB Informações objetivas**. São Paulo: TC Boletim 29/97. p. 4-5. 1997.

McLEAY, S. Value Added: A comparative study. In **Accounting, Organizations and Society**, Vol. 8, No. 1, pp. 31-56, 1983.

MEEK, G. K.; GRAY, S. J. The Value Added Statement: An Innovation for the U.S. Companies. In **Accounting Horizons**, pp 73 – 81, 1988.

MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO (MTE). **Cadastro Geral de Empregados e Desempregados** (Caged). Disponível em <<http://anuariorais.caged.gov.br/index1.asp?pag=emprego>>. Acesso em 19 mar. 2011.

MORCH, R. B.; ALMEIDA, E.; DE ALMEIDA, L. B.; MARQUES, J. A. V. M. Demonstração do Valor Adicionado como instrumento de análise do impacto tributário para as empresas do setor elétrico. **Revista de Informação Contábil – RIC**, Recife, v. 2, n. 4, p. 1-16. out./dez. 2008.

MORAES, P. B. **Uso da demonstração de valor adicionado como ferramenta de mensuração dos tributos de empresas selecionadas do Brasil**. Dissertação de mestrado apresentada à Universidade Católica de Santos. SP, 2008.

PARMEZZANO, C. M. **Demonstração do valor adicionado**: uma proposta de modelo aplicado às principais seguradoras do Brasil e os resultados obtidos dessa pesquisa. Dissertação de mestrado apresentada à FEA/USP, 2002.

PINTO, E. F. **Valor Adicionado do setor elétrico**: uma contribuição das empresas do setor na formação de riquezas. Dissertação de mestrado do programa interunidades do setor de energia da USP, 2003.

PONG, C.; MITCHELL, F. Accounting for a disappearance: a contribution to the history of the value added statement in the UK. **Accounting Historians Journal**. Dec 2005: p173 (27).

RAO, P. M. **Value Added Reporting: In Theory, Practice and Research**. New Delhi/India: Deep&Deep Publications. 2001.

ROSSETTI, J. P. **Introdução à economia**. 18a. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

SANTOS, A. **Demonstração contábil do valor adicionado – DVA**: um instrumento para medição da geração e distribuição de riqueza das empresas. Tese de livre docência apresentada à FEA/USP, 1999.

SANTOS, A. **Demonstração do Valor Adicionado: como elaborar e analisar a DVA**. São Paulo: Atlas, 2003.

SANTOS, A.; RIBEIRO, M. S. Avaliação das distribuidoras de energia elétrica a partir da DVA. In ENCONTRO BRASILEIRO DE FINANÇAS, 3., 2003, São Paulo. **Anais...** São Paulo: Sociedade Brasileira de Finanças, 2003. v. 1. 2003.

SANTOS, A.; CHAN, B. L.; DA SILVA, F. L. Análise dos impactos da privatização na distribuição de riqueza a partir da Demonstração do Valor Adicionado. **Revista Universo Contábil – FURB**, Blumenau, v. 3, n. 1, p. 06-21. mai./ago. 2007.

SILVEIRA, E. C. da. **Demonstração do Valor Adicionado (DVA)**: uma análise da geração e distribuição de riqueza nas empresas de energia elétrica do Brasil (período: 1999 – 2001). Dissertação de mestrado apresentada à FEA/USP, 2003.

STADEN, C.J. van. The Usefulness of the Value Added Statement in South Africa. In **Managerial Finance**. Volume 24 Number 11, pp. 44-59, 1998.

_____. The value added statement: bastion of social reporting or dinosaur of financial reporting? **Massey Discussion Paper n. 200**. 2004. Disponível em: <<http://ssrn.com>>. Acesso em 12 jun. 2011.

TINOCO, J. E. P.; MORAES, P. B. Uso da Demonstração do Valor Adicionado – DVA, como ferramenta de medição da carga tributária no Brasil. **Revista eletrônica de Gestão de Negócios – eGesta**. v. 4, n. 1, p. 1-32. jan./mar. 2008.

VICENTE, G.O. **Distribuição do Valor Adicionado aos Recursos Humanos dos Bancos Localizados no Brasil, no Triênio 1998-2000**: análise comparativa. Dissertação de mestrado apresentada à FEA/USP, 2003

VIEIRA, P. dos S. **Verdades e Mentiras na interpretação do valor adicionado**. Dissertação de mestrado apresentada à FEA/USP, 2010.

VIEIRA, P. dos S.; SANTOS, A. dos. Um estudo empírico sobre a carga tributária das sociedades cooperativas agropecuárias a partir da demonstração do valor adicionado. In CONGRESSO USP DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE. 7, 2007, São Paulo. **Anais....**São Paulo, 2007.

ZAN, F.R.. **A Demonstração do valor adicionado como instrumento de verificação da geração de riqueza em cooperativas de agronegócio do Rio Grande do Sul**. Dissertação de mestrado apresentada ao Programa de Desenvolvimento da Universidade Regional do Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul, 2004.