

DEMONSTRAÇÃO DE VALOR ADICIONADO (DVA) COMO FERRAMENTA DE ANÁLISE DO DESEMPENHO SOCIOECONÔMICO ORGANIZACIONAL

VALUE ADDED STATEMENT (VAS) AS A TOOL FOR ANALYZING SOCIOECONOMICAL AND ORGANIZATIONAL PERFORMANCE

Jessica Micaely Belarmino¹ Antônia Wigna de Almeida Ribeiro²
Arthur William Pereira Da Silva³ Francisco Igo Leite Soares⁴ Brenda Nathália⁵

RESUMO

Obrigatória a partir da Lei federal 11.638/2007, a Demonstração de Valor Adicionado (DVA) foi instituída para evidenciar a riqueza criada pela organização e informar como essa riqueza é distribuída em um dado período. Algumas pesquisas apontam a DVA como uma importante ferramenta capaz de medir o desempenho das organizações quanto à sua capacidade de gerar riqueza e sua distribuição. Sendo assim, o presente estudo busca verificar a eficácia dessa metodologia, tendo como objeto de estudo o setor de energia elétrica. Para tanto, utilizou-se uma abordagem quantitativa, através dos cálculos dos indicadores do desempenho organizacional: o indicador de geração de riqueza e os indicadores de distribuição da riqueza gerada, calculados para o período de 2014. Através da análise dos indicadores extraídos das DVAs de 2014 de 41 empresas do setor de energia elétrica, pode-se perceber qual a capacidade de geração de riqueza de cada companhia e onde estão sendo aplicados os recursos gerados por elas e, dessa forma observar o retorno que essas empresas deram à sociedade, aos seus acionistas, credores etc. O estudo proporcionou ampliar a compreensão da DVA como uma importante ferramenta de análise do desempenho socioeconômico organizacional.

Palavras-chaves: Demonstração do Valor Adicionado. Indicadores de Desempenho. Setor de energia elétrica.

ABSTRACT

Value Added Statement (VAS) is mandatory by Federal Law 11.638 / 2007 and was established to point out the wealth created by the organization and to inform how this wealth is distributed in a given period. Some researches indicate VAS as an important tool for measuring organization performance regarding its ability to generate and distribute its wealth. Therefore, the present study seeks to verify the effectiveness of this methodology aiming at observing the electric energy sector. A quantitative approach was used, through calculations of organizational performance indicators: wealth generation indicator and generated wealth distribution indicators calculated for the period of 2014. Through analysis of extracted indicators from the VAS's in 2014 from 41 companies in electric power sector it was possible to perceive wealth generation capacity of each company and where generated resources are being invested and thus, observe the return that these companies have been giving to society, to shareholders, to creditors, etc. This study suggested a broader understanding of VAS as an important tool for analyzing organizational socioeconomic performance.

Key Words: Value Added Statement. Performance indicators. Electric power sector.

¹ Graduada em Ciências Contábeis. Universidade do Estado do Rio Grande do Norte – UERN

² Doutoranda em administração pela UnP

³ Doutorando em Administração pela Universidade Potiguar – UnP. Email. arthurwilliamadm@hotmail.com

⁴ Faculdade Diocesana de Mossoró – FDM

⁵ Universidade Norte do Paraná - UNOPAR

1 INTRODUÇÃO

O ano de 2007 estabeleceu um marco na história da contabilidade brasileira. A instituição da Lei federal 6.404/76 trouxe significativas mudanças ao âmbito contábil, em consonância com os padrões contábeis internacional, desde a exclusão no plano de contas à criação de novas contas, como os ajustes de valor patrimonial e reservas de incentivos fiscais; estabelecimento de critérios de avaliação de ativos e passivos e a obrigatoriedade de realização de teste de imparidade; dentre tantas outras alterações (BRASIL, 2007).

Uma importante alteração à Lei federal 6.404/76, trazida pela Lei 11.638/07, foi o estabelecimento da obrigatoriedade da elaboração e divulgação da demonstração do valor adicionado (DVA) às companhias de capital aberto (BRASIL, 2007). Com isso, conforme Almeida e Silva (2014), o Brasil passa a ser um dos poucos países a colocar a DVA no conjunto das demonstrações financeiras de divulgação obrigatória, cuja estrutura passaria a ser definida, mais tarde, pelo CPC 09 – Demonstração do Valor Adicionado (CPC, 2008).

A DVA é, portanto, uma demonstração financeira que tem por objetivo “[...] indicar o valor da riqueza econômica gerada pelas empresas como resultante de um esforço coletivo e a sua distribuição entre os elementos que contribuíram para sua criação.” (MARTINS et al., 2013, p. 667).

Desde a sua instituição, a demonstração em questão vem sendo alvo de frequentes estudos, como os de Cosenza (2003), Siqueira (2007), Scherer (2006), Machado et al. (2009), Bispo (2009), Santos e Silva (2009), Almeida e Silva (2014); Dallabona, Kroetz e Mascarello (2014), entre outros. A fim de contribuir com a consolidação da literatura relacionada ao tema, esta pesquisa busca evidenciar como a DVA pode ser utilizada como ferramenta de análise do desempenho socioeconômico organizacional. Isso através da sua utilização para medir a capacidade de geração e distribuição de riqueza das empresas brasileiras do setor de energia elétrica. Para tanto, serão calculados os indicadores propostos por Martins et al. (2013), que são extraídos, em sua maioria, da demonstração do valor adicionado.

2 CAMINHOS DA DVA ATÉ A INSTITUIÇÃO E OBRIGATORIEDADE NO BRASIL

De elaboração facultativa em muitos países (ALMEIDA; SILVA, 2014), com um caráter de informação complementar, a DVA surgiu no século de XIX e a opção por sua utilização vem crescendo ao longo do tempo.

Riahi-Belkaoui (2010), em seu livro *Wealth and Value Added: Reporting, Analysis, Prediction, and Taxation*, relata um breve histórico da demonstração do valor adicionado e destaca o fato de o tema vir sendo bastante debatido na literatura internacional. Conforme o autor, essa discussão ganhou força a partir da década de 70, na Europa como um todo, em seguida houve uma ênfase no Reino Unido, com as frequentes sugestões de inclusão da demonstração nos relatórios anuais das empresas. A recomendação foi aceita, de forma que, naquele período, mais de um quinto das maiores empresas da Reino Unido já haviam aderido à prática de divulgação de seu valor adicionado.

Possivelmente, esse foi um reflexo das preocupações derivadas da repercussão que as atividades exercidas pelas empresas poderiam causar sob a ideia de responsabilidade social. A crescente importância dada aos aspectos sociais propusera uma reformulação do sistema de informativo contábil, a fim de atender às novas demandas sociais. (GARCÍA, 1997).

O valor adicionado de uma instituição empresarial (vendas deduzidas dos materiais e os serviços adquiridos) é a riqueza adquirida advinda dos próprios esforços e dos seus funcionários, e a DVA busca evidenciar como a organização utilizou tal valor em favor daqueles que contribuíram para a sua criação, que são, nomeadamente, os acionistas, os detentores de títulos, os trabalhadores e o governo. O que é diferente do lucro, que é distribuído apenas aos acionistas da empresa. (RIAHI-BELKAOUI, 2010).

De acordo com Mandal e Goswami (2008), há uma diversidade de definições para valor adicionado, podendo variar conforme as diversas áreas. Em sua pesquisa, definiram como uma ferramenta significativa na avaliação do desempenho de uma empresa, cuja operação afeta social e economicamente toda uma comunidade.

2.1 Instituição, normatização e obrigatoriedade da DVA no Brasil

Até o ano 2007, a DVA não era obrigatória no Brasil. Foi com a promulgação da Lei federal 11.638/2007, responsável por alterar a Lei 6.404/1976, que passou a ser obrigatória, às companhias de capital aberto, em todo o território brasileiro (BRASIL, 2007). Contudo, de acordo com Martins et al. (2013), a lei não tratou de definir um modelo para a sua elaboração. Portanto, o Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) emitiu o pronunciamento técnico: CPC 09 – Demonstração do Valor adicionado – com os critérios de elaboração e divulgação (CPC, 2008).

Martins et al. (2013) sintetizam a forma de elaboração da DVA. Em suma, sua estrutura deverá ser:

- Elaborada com base no princípio da competência;
- Apresentada de forma comparativa;
- Elaborada conforme as demonstrações consolidadas;
- No caso da DVA consolidada, dever-se-á incluir a participação dos acionistas não controladores, no componente da distribuição do valor adicionado;
- Consistente com a demonstração de resultado do exercício e conciliada em registros auxiliares da organização;
- Objeto de revisão e auditoria, no caso de a empresa possuir auditores externos para auditoria de suas demonstrações contábeis.

De acordo com o CPC (2008), a forma como se distribui a riqueza gerada pela organização deverá ser minimamente detalhada em:

- Pessoal e encargos;
- Impostos, taxas e contribuições;
- Juros e aluguéis;
- Juros sobre o capital próprio (JCP) e dividendos;
- Lucros retidos/prejuízos do exercício.

Em sua maioria, os dados para a construção desse relatório são extraídos da Demonstração do Resultado do Exercício (DRE). A DVA também é um importante componente do Balanço Social – BS, relatório não obrigatório, mas utilizado por empresas que desejam divulgar informações de natureza socioambientais, a fim de refletir a responsabilidade social e ambiental adotada pelas mesmas. Vale salientar que nenhuma empresa está obrigada a divulgar tais informações, contudo, ao optar em fazê-lo, deverá seguir as instruções contidas na NBC T 15 – Informações de natureza social e ambiental.

A contribuição de uma organização em relação à sociedade pode ser evidenciada a partir de análises dos indicadores de geração e distribuição de riqueza, obtidos por meio de informações extraídas da DVA. Martins et al. (2013) apontam alguns desses indicadores e a forma de obtê-los. Tais indicadores podem ser observados no Quadro 1.

Mandal e Goswami (2008) apontaram a relevância da geração de valor em detrimento do lucro. Para eles, mais importante que auferir lucros é a geração de valor e sua distribuição com aqueles que contribuíram para o valor agregado, uma vez que este tanto determina a

recompensa para os funcionários, quanto para os fornecedores de capital, enquanto que o lucro representa apenas uma fração da riqueza total que a empresa gera num determinado período.

As informações obtidas a partir de indicadores de geração e distribuição de riqueza são ainda importantes para averiguar a capacidade que uma organização possui em gerar riqueza e podem indicar um *ranking* de suas prioridades na distribuição dessa riqueza. Dessa forma, a contabilidade, por meio da DVA, cumpre seu papel enquanto fornecedora de informações à tomada decisão, principalmente aos usuários externos, como determina o pronunciamento conceitual básico, o CPC 00 - Estrutura Conceitual para Elaboração e Divulgação de Relatório Contábil-Financeiro (CPC, 2011). Isto é, usuários da informação contábil interessados em investir em empresas que buscam uma postura mais socialmente responsável, poderão optar por aquelas que possuem, por exemplo, uma maior porcentagem no indicador de distribuição de riqueza com pessoal, já usuários que pretendem investir em empresas para obter retornos financeiros, certamente optarão por investir naquelas que apresentam indicador significativo de distribuição de riqueza com acionistas.

Com a DVA surge uma nova direção que vem tomando os relatórios financeiros. Se antes a preocupação residia na questão de como se deve medir a riqueza, hoje a pergunta é: de quem devemos medir a riqueza? (MANDAL; GOSWAMI, 2008), ou seja, quanto e para onde é direcionada a riqueza gerada pelas organizações? Para esses autores essa é uma questão de justiça distributiva que está diretamente ligada aos conceitos de responsabilidade social empresarial. Isso reflete o que fora afirmado por Cosenza (2003) relativo às transformações da contabilidade ao longo do tempo, que tratou o sistema tradicional da informação contábil como ineficiente, pois não evidenciava as questões sociais de uma sociedade moderna.

Tendo em vista a relevância desse novo relatório contábil para a mudança de rumo dos demais, a partir do ano de 2003, diversos autores começaram a desenvolver pesquisas sobre a DVA. Essas pesquisas buscaram analisar o novo relatório contábil por diversas perspectivas e com diversos objetivos. O Quadro 1 apresenta uma síntese dos temas e objetivos dessas pesquisas.

Quadro 1. Pesquisas sobre DVA no Brasil de 2003 a 2014

Autor	Tema	Objetivo
Cosenza (2003)	A eficácia informativa da demonstração do valor adicionado.	Analisar a utilidade da informação do valor adicionado.
Scherer (2006)	O valor adicionado líquido para distribuição, evidenciado através da DVA das companhias abertas que publicam a demonstração, é relevante para os investidores da Bolsa de Valores de São Paulo – BOVESPA.	Verificar se o valor adicionado líquido para distribuição é relevante para os investidores da Bolsa de Valores de São Paulo – BOVESPA.
Machado et al. (2009)	Destinação de riqueza aos empregados no Brasil: comparação entre empresas estatais e privadas do setor elétrico (2004-2007).	Verificar se existem diferenças significativas entre empresas estatais e privadas do setor elétrico, relacionadas à distribuição da riqueza gerada aos empregados.
Siqueira (2007)	DVA: Vantagens e limitações de seu uso como instrumento de avaliação da estratégia social corporativa.	Analisar os problemas na utilização da DVA como canal de comunicação com a sociedade para reportar a responsabilidade social das empresas sugerir alternativas para minorá-los.
Bispo (2009)	Criação e distribuição de riqueza pela Zona Franca de Manaus.	Avaliar a criação e a distribuição de riqueza gerada pelo modelo industrial Zona Franca de Manaus e confrontá-las com as empresas do mesmo setor ou similares localizadas em outras regiões do país.
Santos e Silva (2009)	Utilização da Demonstração do Valor Adicionado - DVA como Ferramenta na Medição da Riqueza no Setor de Telefonia no Brasil	Analisar a distribuição do valor da riqueza gerada através da Demonstração do Valor Adicionado, no setor de telefonia do Brasil, nos anos de 2007 e 2008.
Almeida e Silva (2014)	Demonstração do Valor Adicionado (DVA): Uma análise de sua comparabilidade após tornar-se obrigatória no Brasil.	Verificar a qualidade das DVAs, do ponto de vista da comparabilidade, referentes ao exercício de 2011, elaboradas pelas companhias abertas industriais, comerciais e prestadoras de serviços.
Dallabona, Kroetz e Mascarello (2014)	Relação entre os indicadores de desempenho e o valor adicionado distribuído aos agentes colaboradores de empresas listadas na BM&FBovespa.	Avaliar a relação entre os indicadores de desempenho e o valor adicionado distribuído aos agentes colaboradores na formação de riqueza de empresas listadas na BM&FBovespa em 2010 e 2011

3 MATERIAL E MÉTODOS

A amostra definida para possibilitar o alcance do objetivo proposto neste estudo é composta por 41 empresas do setor de energia elétrica. Essa definição amostral se deu, pois essas foram as empresas da área de energia elétrica que foram listadas pela ANEEL (Agência Nacional de Energia Elétrica), e que tiveram suas DVA's do exercício de 2014 divulgadas.

A fim de alcançar os objetivos propostos, o presente estudo utiliza o cálculo dos indicadores de geração e distribuição de riqueza, propostos por Martins et al. (2013), apresentados a seguir no Quadro 2.

Quadro 2. Indicadores de Geração e Distribuição de Riqueza Propostos

Indicadores	Fórmulas
Geração de riqueza	$\frac{\text{Valor Adicionado}}{\text{Ativo}} \times 100$
Distribuição de riqueza com pessoal	$\frac{\text{Gastos com o Pessoal}}{\text{Valor Adicionado}} \times 100$
Distribuição de riqueza com o governo	$\frac{\text{Gastos com Impostos}}{\text{Valor Adicionado}} \times 100$
Distribuição de riqueza com credores	$\frac{\text{Gastos com Remuneração de Capital de Terceiros}}{\text{Valor Adicionado}} \times 100$
Distribuição de riqueza com acionistas	$\frac{\text{Gasto com Dividendos}}{\text{Valor Adicionado}} \times 100$
Distribuição de riqueza com reservas de lucros	$\frac{\text{Gastos com Lucros Retidos}}{\text{Valor Adicionado}} \times 100$

Fonte: Martins et al. (2013)

Dessa forma, a pesquisa caracteriza-se como uma pesquisa descritiva e segue uma abordagem qualitativa.

Maiores detalhes sobre a aplicação de cada cálculo dos indicadores geração e distribuição de riqueza são apresentados no próximo tópico, juntamente com as análises dos indicadores e as discussões de como cada indicador contribui para a utilização da DVA como uma ferramenta de análise do desempenho socioeconômico organizacional.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Após organização dos dados, foram calculados os índices de geração e distribuição de riqueza. Foram calculados apenas os índices das organizações que tiveram a DVA divulgada no ano de 2014.

Os resultados obtidos sobre a capacidade de geração de riqueza foram organizados de forma decrescente, a fim de se obter uma melhor interpretação, e seguem conforme Tabela 1:

Tabela 1. Indicadores da Geração de Riqueza das Empresas de Energia Elétrica

EMPRESAS	IGR*	REGIÕES
Eletronorte	146%	Centro Oeste
Iguaçu S/A	77%	Sul
Caiuá	61%	Sudeste
Paranapanema	60%	Sudeste
Bragantina S.A.	57%	Sudeste
Cosern	53%	Nordeste
CPFL Piratininga	50%	Sudeste
ENF	47%	Sudeste
CPFL Paulista	46%	Sudeste
Coelce	44%	Nordeste
Coelba	44%	Nordeste
Elektro	44%	Sudeste
EPB	44%	Nordeste
Celtins	44%	Norte
Celpe	43%	Nordeste
EBO	43%	Nordeste
Ampla	42%	Sudeste
CEEE-D	42%	Sul
Enersul	42%	Centro oeste
AES SP	40%	Sudeste
Eletrocar	40%	Sul
ESE	39%	Nordeste
Celipa	38%	Norte
AES Sul	37%	Sudeste
RGE	34%	Sul
Cemar	30%	Nordeste
Cerr	30%	Norte
DMED	29%	Sudeste
TRACTEBEL	28%	Sul
Cemig-D	25%	Sudeste
AES Tietê S/A	24%	Sudeste
Celesc-Dis	22%	Sul
CTEEP	18%	Sudeste
Eletrobras AM	18%	Norte
CESP	18%	Sudeste
EDP Bandeirante	16%	Sul
CHESF	15%	Nordeste
Copel-Dis	10%	Sul
Eletrobras	0%	Sudeste
CEB	-17%	Centro Oeste

*Indicadores de Geração de Riqueza

Identificadas as regiões as quais se situam as empresas em estudo, percebe-se que as companhias com maior e menor capacidade em gerar riqueza encontram-se na região Centro-Oeste do Brasil. As Centrais Elétricas do Norte do Brasil S.A - Eletronorte, lidera o *ranking* com um índice 146%, seguida da Iguazu Distribuidora de Energia Elétrica S/A, cujo índice mostra uma capacidade bem inferior, 69% menor. Em contrapartida, a empresa com menor capacidade em gerar riqueza, a CEB, destaca-se com índice negativo de -17%, o que significa, conforme Cosenza (2003), que a empresa consumiu recursos que não foram por ela gerados, portanto, o valor adicionado criado não foi suficiente para cobrir a riqueza distribuída para o pessoal, o governo e os financiadores.

Percebe-se que 40% das empresas apresentaram IGR na faixa de 39% a 50%. Valor relativamente baixo, se tomarmos como referência a empresa Eletronorte.

Em termos regionais, aparentemente, as companhias que apresentaram um melhor desempenho na geração de valor adicionado estão concentradas na região Centro-Oeste. Vale ressaltar que é nessa região que está situada a Eletronorte, que devido a seu elevado índice, acabou puxando a média para cima, deixando a região em destaque. Isso pode ser percebido a partir do desvio padrão constante na Tabela 2, para essa região. Ou seja, a média de geração de riqueza de 0,57 apresentada para a região Centro-Oeste é a maior em relação as demais regiões, no entanto, o seu coeficiente de variação apresenta uma elevada dispersão relativa se o compararmos aos demais, o que pode contrariar a ideia de que a referida região concentra as empresas com melhor indicador de geração de riqueza.

Tabela 2. Estatística descritiva das regiões e os indicadores de geração de riqueza das empresas de energia elétrica.

	Nordeste	Norte	Sudeste	Sul	Centro Oeste
Média	0,39	0,33	0,37	0,34	0,57
Erro padrão	0,04	0,07	0,04	0,07	0,48
Desvio padrão	0,11	0,11	0,17	0,21	0,83
Coeficiente de variação (%)	28,20	33,33	45,94	61,76	145,61
Contagem	9	4	16	8	3

Através da análise das médias e dos coeficientes de variação obtidos, pode-se perceber que, empresas com melhor desempenho na geração de valor adicionado concentram-se na região nordeste, seguida do sudeste e sul. Por fim, empresas com índices inferiores estão, em média, situadas na região norte.

Quanto à distribuição do valor acrescido, faz-se necessário o cálculo dos respectivos indicadores. O valor adicionado e repartido entre aqueles que contribuíram para sua geração deverá ser associado aos seus diversos membros que, no geral, são os empregados, o governo, os credores financeiros, proprietários e acionistas, ficando a parcela não distribuída e a depreciação, destinadas ao autofinanciamento da atividade econômica da empresa. (COSENZA, 2003)

Sendo assim, a Tabela 3 mostra como a riqueza gerada por essas empresas foi distribuída:

Tabela 3. Indicadores da Distribuição de Riqueza das Empresas de Energia Elétrica

EMPRESAS	DRP	DRI	DRCT	DD	DRLR	Regiões
AES-SP	19%	71,38%	11,96%	0%	-2,82%	Sudeste
AES Sul	9%	68,98%	6,15%	12%	0,00%	Sudeste
AES Tietê S/A	6%	37,60%	12,02%	52%	-8,13%	Sudeste
Ampla	6%	63,72%	22,50%	2%	5,62%	Sudeste
Caiuá	13%	49,36%	14,67%	0%	9,47%	Sudeste
Cemig-D	1%	-0,18%	7,18%	0%	51,90%	Sudeste
CESP	6%	45,45%	26,53%	0%	21,60%	Sudeste
CPFL Paulista	9%	65,86%	11,69%	12%	0,00%	Sudeste
CPFL Piratininga	8%	67,62%	12,17%	10%	0,79%	Sudeste
CTEEP	24%	23,81%	11,17%	27%	13,79%	Sudeste
DMED	26%	25,08%	14,08%	0%	88,50%	Sudeste
Elektro	9%	61,00%	12,93%	14%	0,00%	Sudeste
ELETOBRAS	-89%	-75,72%	-436,83%	0%	701,37%	Sudeste
Paranapanema	2%	67,17%	10,07%	0%	0,00%	Sudeste
Bragantina S.A.	9%	57,88%	21,04%	3%	0,00%	Sudeste
ENF	12%	71,66%	13,10%	0%	2,28%	Sudeste
CEEE-D	38%	77,98%	19,63%	0%	35,70%	Sul
Celesc-D	5%	0,06%	0,05%	23%	72,59%	Sul
Cocel	23%	65,95%	0,00%	2%	6,24%	Sul
Copel-Dis	5%	5,00%	121,22%	38%	38,09%	Sul
EDP Bandeirante	3%	9,34%	74,84%	6%	55,05%	Sul
Eletrocar	20%	60,07%	5,46%	0%	5,46%	Sul
Iguaçu S.A.	24%	56,83%	5,86%	0%	0,00%	Sul
RGE	8%	64,27%	14,18%	3%	5,64%	Sul
TRACTEBEL	8%	29,25%	5,81%	18%	0,00%	Sul
CEB	-13%	-5,69%	-1,20%	0%	120,38%	Centro Oeste
ELETRONORTE	23%	6,53%	16,88%	0%	27,09%	Centro Oeste
Enersul	13%	62,52%	21,55%	3%	0,41%	Centro oeste
Celipa	7%	48,62%	29,35%	0%	15,12%	Norte
Celtins	14%	52,59%	21,05%	3%	8,33%	Norte
Cerr	43%	35,45%	0,00%	0%	0,00%	Norte

Cont.

Legenda: DRP: Parcela do valor adicionado distribuída para os funcionários; DRI: Parcela do valor adicionado distribuída para o governo por meios dos impostos taxas e contribuições; DRCT: Parcela do valor adicionado distribuída destinada aos credores externos da empresa, por meios de juros, aluguel, direitos autorais, royalties e franquias; DD: Parcela do valor adicionado distribuída aos acionistas por meio dos juros sobre os capitais próprios; DRLR: Parcela do valor adicionado que foi retido pela empresa por meio das reservas ou prejuízos acumulados.

Cont.

Eletrobras AM	10%		28,29%	0,00%	0%	0,00%	Norte
Celpe	10%	67,07%	15,85%	0%		0,00%	Nordeste
Cemar	7%	54,91%	13,65%	5%		19,86%	Nordeste
CHESF	32%	109,20%	7,97%	0%		-49,50%	Nordeste
Coelba	8%	49,28%	30,40%	0%		0,00%	Nordeste
Coelce	75%	58,06%	2,35%	2%		0,00%	Nordeste
Cosern	7%	53,63%	19,34%	13%		0,00%	Nordeste
EBO	15%	72,21%	10,25%	6%		0,00%	Nordeste
EPB	12%	58,69%	11,48%	8%		0,00%	Nordeste
ESE	13%	50,90%	14,76%	12%		0,00%	Nordeste

Iniciando as análises sobre a distribuição do valor acrescido pela Eletronorte, empresa que mais se destacou positivamente na capacidade de gerar riqueza, percebe-se que, com índice de 27,09%, a respectiva empresa destinou a maior parcela de seu valor acrescido para a formação de reservas de lucros, seguida da parcela destinada ao seu corpo funcional.

Em relação ao índice de distribuição da riqueza com pessoal, o destaque vai para Coelce (75%), que destinou parcela maior para os empregados do que paga o governo, e CEEE-D (38%) e CHESF (32%), empresas que também distribuíram uma maior parcela de sua riqueza com seus funcionários, mas que destinaram a maior parcela do valor acrescido para governo, com o pagamento de tributos, seguida da distribuição com o pessoal. Vale ressaltar que, a segunda assumiu uma das piores colocações no *ranking* apresentado na Tabela 1, com índice apenas de 15%. Ao olhar para esses índices de forma isolada, pode-se inferir que, a CHESF adota uma postura mais alinhada às práticas de Responsabilidade Social Empresarial - RSE do que, por exemplo, a Eletronorte, no entanto, uma análise dos relatórios e balanços sociais seria mais prudente para tais inferências.

Sobre os índices negativos apresentados pela AES-SP, AES Tietê S/A, Eletrobrás, CEB e CHESF, como já explicado anteriormente, significa dizer que a empresa consumiu recursos que não foram por ela gerados, o que é comum nas empresas que apresentam prejuízos. Nesse caso, o valor adicionado criado não foi suficiente para cobrir a riqueza distribuída para seus *stakeholder*.

Percebe-se um número de 19 empresas com percentuais próximos a zero. Segundo o estudo de Cosenza (2003), isso acontece porque essas empresas não evidenciaram a parcela do lucro destinada àqueles que aplicaram recursos próprios, reembolsados sob a forma de pagamento de dividendos ou juros sobre o capital próprio por conta das capitalizações realizadas na empresa.

Os índices de distribuição relativos às reservas de lucros apresentam a Eletrobrás com percentual de 701,37%, seguida da CEB, com 120,38% e da DMED, com 88,50%. Foram observados índices negativos, como é o caso da CHESF, AES Tietê e AES – S/P. Um total de 16 empresas apresentou um percentual próximo a zero, o que se pode deduzir que, a maior parte das empresas em questão não está preocupada na constituição de reservas de lucros.

No que se refere à distribuição da riqueza com credores, Cosenza (2003) ressalta que esta se trata da remuneração dos recursos de terceiros, sob a forma de custo financeiro por conta do fornecimento do capital para aplicação na atividade produtiva da companhia. O que se percebe a partir da Tabela 2 é que a Copel – dist. com índice de 121, 22%, assumiu o *ranking*, seguida da EDP Bandeirante, com índice de 74, 84%, e Coelba, com índice de 30,40%. Comparando esses resultados com os obtidos na Tabela 1, pode-se entender que, com índices de geração de riqueza de 10%, 16% e 44%, respectivamente, quanto maior a capacidade de gerar riqueza, menor é a destinação desse valor para seus credores.

Por último, o cálculo do indicador relativo aos impostos mostrou a CHESF, CEED-D e EBO como líderes do *ranking* que mais direcionam seu valor aos impostos, taxas e contribuição. A líder, que teve índice de geração de riqueza igual a 15%, destinou desse valor 109,20% para impostos, 32% para os funcionários, 7,9% com fornecedores, 0% com dividendos e -49,50% para reservas de lucros.

Sobre as análises relativas à distribuição de valor adicionado ao governo, outro destaque é a significativa parcela destinada para este de empresas situadas na região norte. Tal resultado corrobora a pesquisa de Bispo (2009), que estudou os incentivos fiscais destinados às empresas situadas na Zona Franca de Manaus. Ao contrário do que se esperava, tais empresas distribuíram uma maior parcela de sua riqueza para o governo do que empresas similares em outras regiões, que não possuíam aqueles incentivos. A pesquisa de Santos e Silva (2009) também encontrou um valor elevado distribuído ao ente governamental, mais de 50% do valor gerado pelas indústrias.

Ainda a respeito da parcela destinada ao governo, deve-se destacar que este também participa da criação de riqueza para a organização, já que apoia suas atividades produtivas através de investimentos em infraestrutura, incentivos fiscais e subvenções. Dessa forma, a empresa contribui com a sociedade por meio de pagamento de tributos, através dos impostos recolhidos (COSENZA, 2003).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente pesquisa proporcionou ampliar a compreensão da DVA como uma importante ferramenta de análise do desempenho socioeconômico organizacional. Pois através da análise realizada neste estudo dos indicadores extraídos das DVA's de 2014 de 41 empresas do setor de energia elétrica, pode-se perceber qual a capacidade de geração de riqueza de cada companhia e onde estão sendo aplicados os recursos gerados por elas e, dessa forma, observar o retorno que essas empresas deram à sociedade, aos seus acionistas, credores etc.

A partir das análises aqui extraídas, pode-se concluir alguns pontos importantes:

Percebe-se que as empresas com maior capacidade de gerar riqueza não estão situadas nas regiões consideradas mais ricas, mas nas regiões centro-oeste e nordeste. O que é curioso, já que a região sul é conhecidamente a mais rica em termos econômicos. Além disso, é nela que está situada a maior parte das empresas estudadas nesta pesquisa. Já as que apresentaram menor capacidade estão situadas na região norte, onde se encontra baixa densidade demográfica e pequena geração de renda, aliada às características geográficas. Estas últimas, por sinal, comprometeram a extensão das redes de transmissão e distribuição de energia elétrica, mas também transformaram o Norte na região com maior potencial para aproveitamentos hidrelétricos do país.

Foram encontrados índices negativos para algumas empresas, o que quer dizer que, essencialmente, a empresa consumiu recursos que não foram por ela gerados, ou seja, o valor adicionado criado não foi suficiente para cobrir a riqueza distribuída para pessoal, governo e financiadores dessas companhias.

Outro ponto interessante é que, a partir das análises, percebe-se que as empresas com maior capacidade em gerar riqueza, tendem a distribuí-la com o pessoal, como se pode perceber no *ranking* da Tabela 2. A exceção é a Eletronorte, que destinou a maior parte do seu valor à constituição de reservas de lucro.

Todas essas informações, extraídas a partir dos indicadores calculados, ratificam o objetivo desta pesquisa, que buscou evidenciar como a DVA pode ser utilizada como ferramenta de análise do desempenho socioeconômico organizacional. Tendo sido identificada e demonstrada a utilidade dos indicadores extraídos da DVA para à tomada de decisões, pois, através dos resultados aqui obtidos é possível, por exemplo, decidir sobre qual tipo de empresas investir, isto é, conforme o perfil do investidor, esse poderá optar por aquelas que mais estão preocupadas com o lado social, ou ainda, aquelas que poderão lhe render um maior retorno financeiro. Poderá optar ainda pelo investimento em empresas capazes de melhorar o

desenvolvimento de determinada região. Enfim, há uma diversidade de decisões que poderão ser tomadas a partir das análises da demonstração em questão.

Sugere-se que sejam feitos estudos futuros comparativos entre o ano subsequente ao o ano estudado e, assim, verificar em que agente predominou a distribuição do valor adicionado.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, R. L.; SILVA, A. H. C. Demonstração do Valor Adicionado (DVA): Uma análise de sua comparabilidade após tornar-se obrigatória no Brasil. **Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ**, v. 19, n. 1, p. 95-110, 2014.

BRASIL. **Lei n.º 11.638**, de 28 de dezembro de 2007. Altera e revoga dispositivos da Lei no 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e da Lei no 6.385, de 7 de dezembro de 1976, e estende às sociedades de grande porte disposições relativas à elaboração e divulgação de demonstrações financeiras. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L6404consol.htm>. Acesso em: 12 ago. 2016.

BISPO, J. S. **Criação e distribuição de riqueza pela Zona Franca de Manaus**. 2009. 317 f. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo. 2009.

COSENZA, J. P. A eficácia informativa da demonstração do valor adicionado. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 14, n. SPE, p. 07-29, 2003.

CPC. COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. **CPC 09: Demonstração do valor adicionado**. 2008. Disponível em: <<http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=40>>. Acesso em 21 ago. 2017.

_____. **CPC 00 (R1): Estrutura Conceitual para Elaboração e Divulgação de Relatório Contábil-Financeiro**. 2011. Disponível em: <<http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=80>>. Acesso em: 21 ago. 2017.

DALLABONA, L. F.; KROETZ, M.; MASCARELLO, G. Relação entre os indicadores de desempenho e o valor adicionado distribuído aos agentes colaboradores de empresas listadas na BM&FBovespa. **Revista Catarinense da Ciência Contábil**, v. 13, n. 39, p. 49-63, 2014.

GARCÍA, M. C. H. **El valor añadido como indicador económico de la responsabilidad social de la empresa: una aplicación empírica**. 1997. 321 f. Tese (Doutorado em Ciências econômicas e empresariais) - Universidad de La Laguna, Santa Cruz de Tenerife, Espanha. 1997.

MACHADO, E. A.; MORCH, R. B.; VIANNA, D. S. C.; SANTOS, R.; 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**, v. 20, n. 50, p. 110-122, 2009.

MANDAL, N.; GOSWAMI, S. Value added statement (VAS): A critical Analysis: A case study of Bharat Heavy Electricals Limited. **Great Lakes Herald**, v. 2, n. 2, p. 98-120, 2008.

MARTINS, E.; GELBCKE, E. R.; SANTOS, A.; IUDÍCIBUS, S. **Manual de Contabilidade Societária**: aplicável a todas as sociedades de acordo com as normas internacionais e do CFC. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2013.

RIAHI-BELKAOUI, A. **Wealth and Value Added**: Reporting, Analysis, Prediction, and Taxation. 2010. Disponível em: < https://www.researchgate.net/profile/Ahmed_Riahi-Belkaoui/publication/247621754_Usefulness_of_value_added_reporting_A_review_and_synthesis_of_the_literature/links/55c3368508aea2d9bdc00287/Usefulness-of-value-added-reporting-A-review-and-synthesis-of-the-literature.pdf>. Acesso em: 21 ago. 2017.

SANTOS, M. I. C.; SILVA, M. S. Utilização da Demonstração do Valor Adicionado-DVA como ferramenta na medição da riqueza no setor de telefonia no Brasil. **Pensar contábil**, v. 11, n. 46, p. 39-45, 2009.

SCHERER, L. M. **Valor adicionado**: análise empírica de sua relevância para as companhias abertas que publicam a demonstração do valor adicionado. 2006. 139 f. Tese (Doutorado em Contabilidade) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo. 2006.

SIQUEIRA, J. R. M. DVA: Vantagens e limitações de seu uso como instrumento de avaliação da estratégia social corporativa. **Revista del Instituto Internacional de Costos**, n. 1, p. 113-136, 2007.