



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ - UFC
CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA - CAEN
MESTRADO PROFISSIONAL EM ECONOMIA - MPE**

MÚCIO AMARAL FERNANDES

**ESTUDO SOBRE A INFLUÊNCIA DO ÍNDICE DE DESENVOLVIMENTO
HUMANO, INVESTIMENTOS PÚBLICOS E CARGA TRIBUTÁRIA SOBRE A
EXTINÇÃO DE EMPRESAS NO BRASIL**

**FORTALEZA
2008**

MÚCIO AMARAL FERNANDES

ESTUDO SOBRE A INFLUÊNCIA DO ÍNDICE DE DESENVOLVIMENTO HUMANO, INVESTIMENTOS PÚBLICOS E CARGA TRIBUTÁRIA SOBRE A EXTINÇÃO DE EMPRESAS NO BRASIL

Dissertação submetida à Coordenação do Curso de Pós-Graduação em Economia – Mestrado Profissional – da Universidade Federal do Ceará - UFC, como requisito parcial para a obtenção do grau de Mestre em Economia.

Orientador: Prof. Dr. Sérgio Aquino de Souza

**FORTALEZA
2008**

MÚCIO AMARAL FERNANDES

ESTUDO SOBRE A INFLUÊNCIA DO ÍNDICE DE DESENVOLVIMENTO HUMANO, INVESTIMENTOS PÚBLICOS E CARGA TRIBUTÁRIA SOBRE A EXTINÇÃO DE EMPRESAS NO BRASIL

Dissertação submetida à Coordenação do Curso de Pós-Graduação em Economia – Mestrado Profissional – da Universidade Federal do Ceará - UFC, como requisito parcial para a obtenção do grau de Mestre em Economia.

Data de Aprovação: 16 / 04 / 2008

Banca Examinadora

Prof. Dr. Sérgio Aquino de Souza
Orientador

Prof. Dr. João Mário Santos de França
Membro

Prof. Dr. Ricardo Brito Soares
Membro

Dedico este trabalho à vida e a nossa capacidade de discernimento, dada por Deus e evoluída por nossa competência.

AGRADECIMENTOS

A Deus por minha existência.

Aos meus familiares, pais, irmãos e minha querida filha Maria Julia.

Ao professor orientador, Sérgio Aquino, pela competência e amor à docência.

Ao amigo Marcelo Almeida pelo incentivo.

Ao SEBRAE pelo apoio institucional e todos que contribuíram de alguma forma para a elaboração deste estudo, meu muito obrigado.

RESUMO

A extinção de empreendimentos apresenta uma infinidade de conseqüências para as economias, dentre elas o custo social, ocasionado pelo desemprego, como também a perda de dinâmica econômica, gerando expectativas não otimistas no mercado, principalmente quando se verifica uma elevada quantidade de empresas fechando suas portas, cenário que enfatiza o clima recessivo ou de crise. As causas apontadas pela literatura especializada indicam que a falta de habilidade empresarial, além dos fatores de mercado (conjunturais) são elementos que explicam o insucesso de muitos empresários. Saindo do lado da oferta e verificando a perspectiva da demanda, variáveis como Índice de Desenvolvimento Humano – IDH, receitas de tributos e investimentos públicos também podem explicar a extinção destas atividades. O objetivo deste estudo é buscar relacionar a extinção de empresas com estas variáveis mencionadas. Como metodologia desta pesquisa efetuou-se um modelo econométrico, direcionando IDH, receitas de tributos e investimentos públicos como variáveis independentes deste fenômeno, portanto, explicativas. A partir de uma regressão múltipla conclui-se que existe uma relação, do IDH em maior amplitude com a extinção de empresas, sendo que há uma relação inversamente proporcional destes fatores congruentes, na maioria dos Estados identificados. Percebeu-se também uma inclinação explicativa das variáveis apontadas, porém com pouca significância estatística.

Palavras-chave: extinção, empresas, IDH, receitas, tributos e investimentos.

ABSTRACT

The extinction of enterprises presents a multitude of consequences for the economies, including the social cost, caused by unemployment, as well as the loss of economic momentum, generating expectations not optimistic on the market, especially when there is a high number of businesses closing their doors, which emphasizes the climate scenario recessive or crisis. The reasons given by the specialist literature indicate that the lack of entrepreneurial skills, in addition to the factors of the market (cyclical) are factors that explain the failure of many entrepreneurs. Exiting from the supply side and checking the prospect of demand, variables such as Human Development Index - HDI, income from taxes and public investment may also explain the extinction of these activities. The objective of this study is to relate the extinction of companies with these variables mentioned. As methodology of this research performed is a econometric model, directing HDI, income from tributs and public investment as independent variables of this phenomenon, therefore explanatory. From a multiple regression concluded that there is a relationship, the HDI in larger scale with the extinction of enterprises, and that there is an inversely proportional relationship of these factors congruent, in most states identified. It was noticed also an inclination of the explanatory variables identified, but with little statistical significance.

Keywords: extinction, companies, HDI, revenue, taxes and investments.

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 - Extinção de Empresas por Estado e Região - 1991-2000	26
TABELA 2 - Resultado do Modelo do Mínimos Quadrados Ordinários.....	27
TABELA 3 - Resultado do Modelo com Efeito Aleatório.....	28

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	09
2. AS CAUSAS DO SUCESSO E A MORTALIDADE DAS EMPRESAS.....	11
2.1 Fatores de Sucesso.....	11
2.2 Fatores de Fracasso.....	13
3. ÍNDICE DE DESENVOLVIMENTO HUMANO – IDH EOS INVESTIMENTOS PÚBLICOS.....	15
3.1 Índice de Desenvolvimento Humano – IDH.....	15
3.2 O Investimento Público em Infra-estrutura.....	19
3.3 Carga Tributária.....	23
3.4 Modelo Empírico.....	24
3.4.1 Metodologia.....	25
3.4.2 Identificação das Variáveis.....	25
3.4.3 Estabelecimento da Relação entre as Variáveis.....	25
3.4.4 Base da Dados.....	26
3.5 Resultados.....	27
4. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	30
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	32
ANEXO.....	34

1. INTRODUÇÃO

A extinção de empresas [neste caso, aqui consideradas as empresas que regularizam sua situação na Junta Comercial (finalizando sua atividade)] é um fato marcante em todas as economias capitalistas, tendo como causas inúmeros fatores, como por exemplo, os elementos relacionados à capacidade empresarial ou ainda aqueles referentes à conjuntura de mercado.

Essa realidade encontra um universo de variáveis que explicam a extinção dos empreendimentos. Dentro deste universo selecionam-se três variáveis ou grupo de variáveis: carga tributária, nível de investimentos e Índice de Desenvolvimento Humano (IDH). Tendo como referência este conjunto de variáveis delineou-se como questão problema a seguinte: qual a relação da carga tributária, dos investimentos dos Estados brasileiros e do IDH com a extinção de empresas?

No Brasil em termos relativos e absolutos alguns Estados ou Regiões apresentam índices de extinção de empresas maiores que outros fatos que neste presente estudo apresenta como variáveis explicativas o Índice de Desenvolvimento Humano – IDH e a quantidade de investimentos efetuados pelo Estado em infraestrutura e a carga tributária.

O IDH foi criado para medir o nível de desenvolvimento humano dos países a partir de indicadores de educação (alfabetização e taxa de matrícula), longevidade (expectativa de vida ao nascer) e renda (PIB per capita). Seus valores variam de 0 (nenhum desenvolvimento humano) a 1 (desenvolvimento humano total). Países com IDH até 0,499 são considerados de desenvolvimento humano baixo; com índices entre 0,500 e 0,799 são considerados de desenvolvimento humano médio; e com índices maiores que 0,800 são considerados de desenvolvimento humano alto.

Espera-se que a variável (IDH) influencie negativamente a taxa de extinção das empresas, dado que consumidores com maior renda educação e longevidade aumentam a demanda por produtos e serviços, o que favorece a

manutenção das firmas existentes no mercado. Outra razão para esta relação positiva seria o aumento da longevidade das firmas devido a maior capacidade de gerentes e proprietários (com maior nível educacional) na condução de negócios.

A segunda variável diz respeito aos investimentos públicos, neste caso partindo da hipótese que as receitas dos Estados são efetivamente aplicadas nos gastos públicos, portanto, também demandando dinâmica das empresas, criando neste ambiente, conjunturas favoráveis a longevidade destes negócios.

A terceira variável, neste caso carga tributária, reflete a carga fiscal com a qual as empresas se defrontam.

A hipótese deste estudo parte da concepção que a quantidade de empresas extintas está relacionada com o IDH, níveis de investimentos públicos em infra-estrutura e carga tributária.

Como metodologia para a realização deste estudo se utiliza um modelo econométrico. Através de uma regressão múltipla procura-se estimar a relação das variáveis explicativas e suas respectivas relações com a variável dependente (empresas extintas). Como objetos de avaliação utilizam-se as variáveis referentes aos Estados brasileiros de todas as regiões da federação.

Para o desenvolvimento desta pesquisa tem-se como estruturação a divisão do estudo em três capítulos. O primeiro capítulo trata das variáveis que a literatura evidencia como explicativas do sucesso ou ainda extinção das empresas. O segundo capítulo trata da metodologia (explicação das variáveis estudadas) e do cálculo dos dados relativos sobre o modelo geral estruturado e a respectiva discussão. Após a explanação tecem-se as considerações finais, sendo terceiro capítulo deste estudo.

2. AS CAUSAS DO SUCESSO E A MORTALIDADE DAS EMPRESAS

O objetivo deste capítulo é apresentar as razões que a literatura contempla sobre as variáveis que influenciam na longevidade ou mortalidade e respectiva extinção de empresas. A multiplicidade de fatores que se relacionam com este fenômeno condiciona-se numa avaliação de cenários intra e extra empresa, portanto, apresentando elementos conjunturais e estruturais, microeconômicos e macroeconômicos, por exemplo. Diante da complexidade de se avaliar todas as razões que propiciariam o sucesso ou fracasso dos empreendimentos, busca-se neste capítulo apresentar a pesquisa realizada pelo SEBRAE que disciplina algumas ferramentas relevantes apontadas por empresários, implicando na longevidade ou mortalidade dos empreendimentos dispostos na economia brasileira.

2.1 Fatores de Sucesso

O Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE, ainda no ano de 2003 efetuou um estudo em todas as unidades da federação do Brasil, apontando as principais causas do fechamento dos empreendimentos de micro e pequeno porte. Nesse sentido, apesar desse estudo, ora proposto, tratar da extinção de empresas, sem classificá-las por porte ou tamanho, parte-se da hipótese que as habilidades ou ainda as dificuldades que determinam a longevidade ou o fechamento e conseqüentemente a extinção de empresas sejam homogêneos (comum a qualquer empreendimento, modificando apenas o espaço e a dimensão), e, portanto, a caracterização das variáveis que delimitem esse fenômeno por porte do empreendimento seja pontual e/ou ainda específico da organização.

Conforme a pesquisa SEBRAE (2003) os Fatores de Sucesso apontados integram as chamadas Habilidades Gerenciais, que refletem a preparação do empresário para interagir com o mercado em que atua e a competência para bem conduzir o seu negócio. Os fatores acima foram considerados os mais importantes entre todas as indicações dos empresários sobre os condicionantes de sucesso nos negócios, alcançando 49% e 48% de respostas. Eles indicam que, para se obter o sucesso nas vendas, o empresário deve ter bom conhecimento do mercado, que

pode ser traduzido em alguns aspectos fundamentais da condução dos negócios, como, por exemplo, conhecer a clientela potencial e quais produtos eles procuram, avaliar e procurar as melhores fontes para a aquisição dos bens para a formação do estoque da empresa, entre outros. Ademais, como indica o segundo fator, o empresário deve ter conhecimentos sobre a melhor forma de colocar os produtos à venda, envolvendo diversos quesitos, como a definição de preços de comercialização compatíveis com o perfil do mercado, estratégias de promoções das mercadorias e serviços, marketing etc.

Um segundo conjunto de fatores, segundo a mesma pesquisa, representando uma importante condicionante no sucesso do empresário, foi reunido na categoria Capacidade Empreendedora, formando um grupo de atributos que destacam a criatividade, a perseverança e a coragem de assumir riscos no negócio. Os fatores de sucesso nessa categoria refletem a disposição e a capacidade empresarial para comandar o empreendimento, permitindo, por meio de habilidades naturais, descobrir as melhores oportunidades de negócios, assumir os riscos envolvidos no investimento de recursos financeiros e humanos em uma nova empresa e conduzir os negócios em meio a adversidades e dificuldades que surgem no dia-a-dia empresarial. As habilidades relativas à capacidade empreendedora não podem ser adquiridas, sendo possível, contudo, seu aprimoramento com novos conhecimentos e técnicas de liderança e de gestão.

O terceiro conjunto de fatores determinantes do sucesso representa a Logística Operacional do empresário, fornecendo as bases para a criação, sustentação e crescimento da atividade empresarial. Os pontos indicados representam a capacidade do empresário de utilizar de forma eficiente alguns dos mais importantes fatores de produção utilizados na atividade empresarial, ou seja, o capital, o trabalho especializado, e recursos tecnológicos disponíveis, reunindo-os na atividade produtiva ou comercial da empresa para a obtenção dos melhores resultados. Os percentuais de empresários que consideraram os fatores relacionados à logística operacional como sendo importantes para o sucesso dos negócios encontram-se pouco abaixo dos que responderam a respeito da importância da habilidade capacidade empreendedora. Pode-se concluir, com os resultados das respostas às três categorias de fatores considerados importantes

para o sucesso nos negócios, que os fatores relativos às habilidades gerenciais ocupam lugar de destaque entre os condicionantes do sucesso empresarial, seguidos da capacidade empreendedora e da logística operacional.

Observa-se que este conjunto de fatores dispostos e/ou apontados na pesquisa SEBRAE tem implicações nas dinâmicas de mercado, já que se relaciona com os níveis educacionais da população, portanto, dimensiona-se com a mão-de-obra qualificada ou ainda com implicações no desenvolvimento tecnológico, por exemplo, fator que é verificado pelo IDH.

2.2. Fatores de Fracasso

Na opinião dos empresários que encerraram as atividades, segundo a pesquisa SEBRAE, 2003, o primeiro lugar entre as causas do fracasso são questões relacionadas a falhas gerenciais na condução dos negócios, expressas nas razões: falta de capital de giro (indicando descontrole de fluxo de caixa), problemas financeiros (situação de alto endividamento), ponto inadequado (falhas no planejamento inicial) e falta de conhecimentos gerenciais.

Em segundo lugar, predominam as causas econômicas conjunturais, como falta de clientes, maus pagadores e recessão econômica no País, sendo que o fator “falta de clientes” pressupõe, também, falhas no planejamento inicial da empresa. Outra causa indicada, com 14% de citações, refere-se à falta de crédito bancário. Observa-se que estes fatores estão relacionados à dinâmica das variáveis escolhidas para o modelo econométrico, portanto, apresentam uma relação com o objeto estudado.

As respostas acima se originaram de perguntas estimuladas, ou seja, foram previamente listadas para os empresários para sua escolha e indicação. Outra forma de avaliar as razões da mortalidade se apóia em respostas espontâneas dos empresários. Nesse caso, a única razão que diferiu substancialmente das anteriores se refere à resposta carga tributária elevada, que representou o maior percentual de citações, com 29,1% (as demais respostas estimuladas encontram-se no texto completo da pesquisa). Os dados da pesquisa permitem concluir, reunindo respostas

estimuladas e espontâneas, que as causas da alta mortalidade das empresas no Brasil estão fortemente relacionadas, em primeiro lugar, a falhas gerenciais na condução dos negócios, seguida de causas econômicas conjunturais e tributação. As falhas gerenciais, por sua vez, podem ser relacionadas à falta de planejamento na abertura do negócio, levando o empresário a não avaliar de forma correta, previamente, dados importantes para o sucesso do empreendimento, como a existência de concorrência nas proximidades do ponto escolhido, a presença potencial de consumidores, dentre outros fatores.

3. ÍNDICE DE DESENVOLVIMENTO HUMANO - IDH E OS INVESTIMENTOS PÚBLICOS

O objetivo deste capítulo é apresentar o significado das variáveis explicativas, a serem dispostas no modelo econométrico, neste caso o Índice de Desenvolvimento Humano – IDH, os Investimentos Públicos em infra-estrutura e as receitas tributárias. Sua elucidação é fundamental para se compreender a relação destes componentes com a variável dependente da extinção das empresas.

3.1. Índice de Desenvolvimento Humano – IDH

O IDH foi criado para medir o nível de desenvolvimento humano dos países a partir de indicadores de educação (alfabetização e taxa de matrícula), longevidade (expectativa de vida ao nascer) e renda (PIB per capita). Seus valores variam de 0 (nenhum desenvolvimento humano) a 1 (desenvolvimento humano total). Países com IDH até 0,499 são considerados de desenvolvimento humano baixo; com índices entre 0,500 e 0,799 são considerados de desenvolvimento humano médio; e com índices maiores que 0,800 são considerados de desenvolvimento humano alto. (FRIGOLETTO, 2008)

O Índice de Desenvolvimento Humano também é utilizado para aferir o nível de desenvolvimento humano em municípios, denominando-se IDH-Municipal ou IDH-M e, embora meça os mesmos fenômenos - educação, longevidade e renda, os indicadores levados em conta no são mais adequados para avaliar as condições de núcleos sociais menores.

No tocante à educação, o cálculo do IDH-M considera dois indicadores, com pesos diferentes: a taxa de alfabetização (A) de pessoas acima de 15 anos de idade, com peso 2, e a taxa bruta de freqüência à escola (F), com peso 1. O primeiro indicador resulta da seguinte divisão: o número de pessoas do município com mais de 15 anos de idade capazes de ler e escrever um bilhete simples (ou seja, adultos alfabetizados) dividido pelo número total de pessoas com mais de 15 anos de idade residentes no município. (FRIGOLETTO, 2008).

O segundo indicador resulta de uma conta simples: a somatória do número de indivíduos residentes no município que estão freqüentando a escola, independentemente da idade, dividido pela população residente no município na faixa etária de 7 a 22 anos de idade. (FRIGOLETTO, 2008)

Pelo calendário do Ministério da Educação, aos 7 anos uma criança deve iniciar o primeiro ciclo do ensino fundamental. Aos 15 anos, o jovem deve ingressar na primeira série do ensino médio, e, aos 22 anos, concluir o ensino superior. Esse calendário indica que a maioria da população deveria estar envolvida no processo de aprendizado entre as idades de 7 e 22 anos. Por isso, ao se avaliar o acesso das pessoas ao conhecimento, divide-se o total de alunos nos três níveis de ensino pela população total dessa faixa etária. A esse indicador se dá o nome de taxa bruta de freqüência escolar. Alunos matriculados nos cursos fundamental, médio e superior, inclusive os cursos supletivos escola igual a 85% e uma taxa de alfabetização de 91%, o cálculo será assim:

$$[0,85 + (2 \times 0,91)] / 3 \Rightarrow (0,85 + 1,82) / 3 \Rightarrow 2,67 / 3 = 0,89.$$

Logo, o IDHM-E do município será 0,89.

Com relação à longevidade, o IDH-M leva em conta o número médio de anos que uma pessoa nascida no município, no ano de referência, deve viver, ou seja, a expectativa de vida (E) no município referente a esse ano.

O indicador de longevidade sintetiza as condições de saúde e salubridade local, uma vez que quanto mais mortes houver nas faixas etárias mais precoces, menor será a expectativa de vida observada no local.

O cálculo da esperança de vida ao nascer é complexo e envolve várias fases. No caso da esperança de vida por município, as estatísticas do registro civil são inadequadas. Por isso, para o cálculo do IDH municipal optou-se por técnicas indiretas para se chegar às estimativas de mortalidade. A base são as perguntas do Censo sobre o número de filhos nascidos vivos e o número de filhos ainda vivos na data em que o Censo foi feito. A partir daí são calculadas proporções de óbitos.

Aplica-se, então, uma equação que transforma essas proporções em probabilidade de morte. A próxima etapa é transformar essas probabilidades em tábuas de vida, de onde é extraída a esperança de vida ao nascer.

Para transformar esse número de anos em um índice, usa-se como parâmetro máximo de longevidade, 85 anos, e, como parâmetro mínimo, 25 anos. Assim, se o município em questão tem uma esperança de vida ao nascer de 70 anos, seu IDHM-L será:

$$(70 - 25) / (85 - 25) \Rightarrow 45 / 60 \Rightarrow \text{IDHM-L} = 0,750.$$

Logo, o IDHM-L do município será 0,750.

Para a avaliação da renda, o critério usado é a renda municipal per capita (R), ou seja, a renda média de cada residente no município. Para se chegar a esse valor, soma-se a renda de todos os residentes e divide-se o resultado pelo número de pessoas que moram no município (inclusive crianças ou pessoas com renda igual a zero).

No caso brasileiro, o cálculo da renda municipal per capita é feito a partir das respostas ao questionário expandido do Censo – um questionário mais detalhado do que o universal e que é aplicado a uma amostra dos domicílios visitados pelos recenseadores. Os dados colhidos pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) através dessa amostra do Censo são expandidos para o total da população municipal e, então, usados para o cálculo da dimensão renda do IDH-M.

A renda média municipal per capita indica a renda média dos indivíduos residentes no município expressa em reais, pela cotação do dia 1 agosto de 2000. Os valores são extraídos do questionário da amostra do Censo. A partir da pesquisa do IBGE soma-se todo tipo de renda obtida pelos moradores daquele município (inclusive salários, pensões, aposentadorias e transferências governamentais, entre outros). E a somatória é dividida pelo número total de habitantes do município. O resultado é a renda municipal per capita.

Para transformar a renda municipal per capita em um índice é feito uma série de cálculos. Primeiro convertem-se os valores anuais máximo e mínimo expressos em dólar PPC (Paridade do Poder de Compra), adotados nos relatórios internacionais do Pnud - Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (US\$ PPC 40.000,00 e US\$ PPC 100,00, respectivamente), em valores mensais expressos em reais: R\$ 1.560,17 e R\$ 3,90.

Em seguida, são calculados os logaritmos da renda média municipal per capita e dos limites máximo e mínimo de referência. O logaritmo é usado porque ele expressa melhor o fato de que um acréscimo de renda para os mais pobres é proporcionalmente mais relevante do que para os mais ricos. Ou seja: R\$ 10,00 a mais por mês para quem ganha R\$ 100,00 proporciona um maior retorno em bem-estar do que R\$ 10,00 para quem ganha R\$ 10.000,00.

Finalmente, para se chegar ao índice de renda municipal (IDHM-R) aplica-se a fórmula a seguir: $IDH-R = (\log \text{ de renda média municipal per capita} - \log \text{ do valor de referência mínimo}) / (\log \text{ do valor de referência máximo} - \log \text{ do valor de referência mínimo})$. Para um município com renda municipal per capita de R\$ 827,35, o cálculo ficaria assim:

$$IDHM-R = (\log R\$ 827,35 - \log R\$ 3,90) / (\log R\$ 1.560,17 - \log R\$ 3,90) \Rightarrow IDHM-R = 0,894.$$

IDH-M: Calculados os índices específicos de cada um dos três parâmetros analisados: IDHM-E, para a educação, IDHM-L, para a saúde (longevidade), e IDHM-R, para a renda, são determinados os valores de referência mínimo e máximo de cada categoria, que serão equivalentes a 0 e 1, respectivamente, no cálculo do IDH-M. Os sub-índices de cada município serão valores proporcionais dentro dessa escala: quanto melhor o desempenho municipal naquela dimensão, mais próximo o seu índice estará de 1. O IDH-M de cada município é a média aritmética desses três índices específicos: somam-se os valores e divide-se o resultado por três ($IDHM-E + IDHM-L + IDHM-R / 3$).

Assim, o IDHM-E de um município é dado pela fórmula $(2A+F/3)$. Para o cálculo do IDHM-L, determina-se a expectativa de vida ao nascer no município (E) e usa-se a fórmula $IDHM-L = (R-25/60)$. Finalmente, para se calcular o IDHM-R, determina-se a renda municipal per capita (R) e, em seguida, aplica-se a fórmula: $IDHM-R = \log_{10}(R/3,9)/2,6$. Essas equações foram ajustadas de forma que os três subíndices, IDHM-E, IDHM-L e IDHM-R, estejam entre 0 e 1. O conjunto dos IDH dos municípios formam o IDH de cada Estado. Observa-se que seu cálculo contempla variáveis que se inter-relacionam diretamente com os determinantes do consumo, dentre os quais a renda e o nível educacional, por exemplo. Neste contexto pode-se estabelecer uma relação desta importante variável com a extinção de empresas, isto é, demanda com baixa renda e pouca escolaridade forma empresas precárias e pouco competitivas, ou ainda de modo inverso pode-se estabelecer que demandas com alta escolaridade e renda elevada forma empresas competitivas e sofisticadas.

3.2 O Investimento Público em Infra-estrutura

O objetivo desta seção é apresentar a relevância da variável investimento em infra-estrutura, observando sua relação com o objeto relacionado. A teoria econômica consagra em todos os modelos de desenvolvimento econômico a variável investimento como fomentadora do crescimento econômico. Nesta perspectiva procura-se apontar a relevância do investimento público em infra-estrutura neste contexto. Como referência bibliográfica principal nesta seção se utiliza importante trabalho de Araújo Júnior que levanta importante referencial teórico sobre a importância destes investimentos no fomento do mercado, portanto, demandando produtos e serviços das empresas, corroborando com a hipótese deste estudo que implica numa relação da quantidade destes gastos com a extinção de empresas.

Segundo Araújo Junior (2006) é indiscutível que a ampliação do estoque de infra-estrutura interferir diretamente para o crescimento do valor adicionado por constituir um produto final mensurável. Contudo, sua maior contribuição para o desenvolvimento econômico refere-se aos efeitos indiretos que provocam, ao elevar a produtividade dos fatores de produção e ao propiciar melhores condições de vida

dos indivíduos. Segundo Ferreira (1996) apud Araújo Junior (2006) os elementos de transmissão são simples. Para uma dada quantidade de fatores de produção privados, uma maior dotação de equipamentos de infra-estrutura (estradas, ferrovias, linhas de transmissão) amplia o produto final e elevando, também a produtividade dos fatores privados e reduz o custo por unidade de insumo.

O aumento de produtividade implica num aumento da remuneração do capital fixo privado, criando expectativas favoráveis para a efetuação de novos investimentos privados e contribuindo para novos postos de trabalho. Nesse ambiente, a produtividade do trabalho também sofre um aumento, devido à ampliação dos estoques de capital de infra-estrutura e devido ao aumento do estoque de capital privado. As inter-relações dinâmicas entre capital e trabalho também implicam num canal através do qual acontece a reprodução dos efeitos de um crescimento dos estoques de infra-estrutura para as variáveis econômicas. Nesse sentido, o investimento público não é interpretado apenas como um “multiplicando”, gerador de crescimento econômico através da expansão da demanda agregada. Atribui-se a ele uma dinâmica produtiva capaz de gerar crescimento de longo prazo orientado, fundamentalmente, pela oferta. Segundo as palavras do autor, é pertinente observar que os investimentos públicos em infra-estrutura movimentam toda uma cadeia produtiva, criando ambientes econômicos otimistas, colaborando, portanto, com a dinâmica operacional destas organizações.

Um número relativo de estudos empíricos tenta observar a relação entre produto e capital de infra-estrutura, admitindo que o estoque de infra-estrutura é um fator primário de produção, da mesma forma que o capital privado e o fator trabalho. Essa foi a abordagem de Aschauer (1989), que estimou a elasticidade do produto com relação ao capital de infra-estrutura para os Estados Unidos. A partir daí, houve uma verdadeira profusão de trabalhos buscando constatar essa relação, assim como a relação entre investimento privado e investimento em capital público. No Brasil, Ferreira (1996) encontrou valores para a elasticidade-renda de longo prazo da infra-estrutura (considerando apenas os investimentos das estatais no setor infra-estrutura) entre 0,34 e 1,12, e do capital público (considerando os investimentos das estatais e da administração pública no setor infra-estrutura) entre 0,71 e 1,05. Florissi (1997) também evidenciou a relação entre produto e infra-estrutura,

encontrando valores entre 0,07 e 0,08 para a elasticidade-renda da infra-estrutura e de 0,29 para a elasticidade do capital público. Ferreira & Malliagos (1998) apresentam evidências empíricas de que no Brasil o setor de infra-estrutura possui uma relação de longo prazo com o PIB, corroborando os resultados de Ferreira (1996).

Os autores também encontraram valores de elasticidades-produtividade entre 0,482 e 0,49. Rigolon & Piccinini (1997) constatou que um aumento da participação dos investimentos em infra-estrutura no PIB de 0,7% faz a taxa de crescimento da economia crescer de 3% para 4,2%. Cury (1998), através de simulações em um modelo de equilíbrio geral computável estático calibrado para a economia brasileira, verificou que o aumento da produtividade supostamente provocado por novos investimentos em infra-estrutura no setor rural no Brasil gerou aumentos reais no produto e investimento privado de 0,51% e 1,51%. É importante ressaltar que a importância do investimento em infra-estrutura na dinâmica econômica está relacionada com a questão setorial, onde os impactos provenientes destes investimentos apresentam caráter diferenciado, com maior ou menor elasticidade, dependendo das áreas onde estes gastos estão sendo efetuados.

As conseqüências de uma elevação da provisão de infra-estrutura extrapolam os aumentos da renda nacional e da produtividade. Como parte deste cenário a respeito da relação entre crescimento econômico e pobreza, autores como López (2003), Calderon & Servén (2004), Jalilian & Weiss (2004) e Agénor et al. (2004) apud Araújo Junior (2006) argumentam que um incremento no estoque de infra-estrutura e melhorias na sua qualidade pode constituir um elemento-chave na redução da pobreza. De um ponto de vista macroeconômico, um aumento do estoque de infra-estrutura pode amenizar a pobreza na medida em que pode gerar novas oportunidades de emprego e quando o resultante aumento de produtividade é repassado para a remuneração dos fatores, na forma de um aumento de salários, por exemplo. Por outro lado, numa perspectiva microeconômica, como ressalta Estache *et al.* (2002) apud Araújo Junior (2006), o aumento da provisão de infra-estruturas pode melhorar as condições de vida das famílias pobres, que passariam a ter acesso a uma série de bens e serviços. Assim como Ramirez (1994) e Rioja (1999) argumentam que investimento público, nesta tese, é sinônimo de

investimento em infra-estrutura. Gramlich (1994) conclui que o estoque de capital público pode ser compreendido como uma definição mais ampla de infra-estrutura. Ele afirma que a maioria dos estudos empíricos envolvendo o estoque de infra-estrutura faz uso do estoque de capital público.

Calderón & Servén (2003) observam que se os países da América Latina tivessem uma dotação de infra-estrutura semelhante ao dos países do leste asiático, por exemplo, as taxas de crescimento poderiam sofrer um acréscimo de 3,2% a 6,3%, e o índice de Gini poderia ser reduzido de 0.05 a 0.13. Assim, boa parte do diferencial de renda per capita entre a América Latina e os países do Leste Asiático pode ser explicado pela desaceleração da acumulação de infra-estrutura durante as décadas de 80 e 90.

O papel desempenhado pelas infra-estruturas na geração de crescimento econômico no Brasil encontra respaldo empírico nos trabalhos de Ferreira (1996), Florissi (1997), Rigolon & Piccinini (1997) e Ferreira & Maliagros (1998)

Na revisão de literatura verifica-se que os investimentos em infra-estrutura ampliam significativamente a dinâmica econômica de um mercado. Neste sentido a teoria sugere que investimentos criam ambiente favorável a continuação dos negócios das empresas estabelecidas, o que diminui a taxa de extinção das empresas.

3.3 Carga Tributária

Receita tributária é toda fonte de renda que deriva da arrecadação estatal de Tributos, dos quais são espécies os [HYPERLINK http://pt.wikipedia.org/wiki/Imposto](http://pt.wikipedia.org/wiki/Imposto) \o "Imposto" Impostos, as Taxas, as Contribuições de Melhoria, os Empréstimos Compulsórios e as Contribuições Especiais. Todas são prefixadas em lei em caráter permanente. Teoricamente, as receitas tributárias têm como finalidade o custeio das despesas estatais e suas necessidades de investimento.

As receitas tributárias fazem parte da [HYPERLINK http://pt.wikipedia.org/wiki/Receita_p%C3%BAblica](http://pt.wikipedia.org/wiki/Receita_p%C3%BAblica) \o "Receita pública" receita pública. Mas não compreendem outras fontes de receita do Estado, como as receitas das empresas estatais, a remuneração dos investimentos do Estado e os juros das dívidas fiscais.

Segundo Baleeiro (2003), entende-se por receita pública é “a entrada que, integrando-se ao patrimônio público sem quaisquer reservas, condições ou correspondência no passivo, vem acrescer o seu vulto, como elemento novo e positivo”.

As receitas públicas podem ser originárias e derivadas.

- ✓ **Receitas originárias** – são obtidas com a exploração do próprio patrimônio da administração pública, por meio da alienação de bens ou serviços. Tem natureza dominial, pois são arrecadadas com a exploração de uma atividade econômica pelo próprio Estado. Decorrem, principalmente, das rendas do patrimônio imobiliário, das tarifas de ingressos comerciais, de serviços e até mesmo venda de produtos industrializados.
- ✓ **Receita derivadas** – são decorrentes da exploração compulsória do patrimônio do particular pelo Estado no exercício de sua soberania. São impostas de forma coercitiva às pessoas. As receitas derivadas subdividem em: a) reparações de guerra; b) penalidades; c) tributos – impostos, taxas, contribuição de melhoria, empréstimo compulsório e contribuições para fiscais ou especiais.

Quanto à periodicidade as receitas públicas são classificadas em ordinária e extraordinária.

- ✓ **Receita ordinária** – é a arrecadada regularmente em cada período financeiro. São as receitas periódicas previstas no orçamento público.

- ✓ **Receita Extraordinária** – são despesas que ocorrem de forma inesperadas, urgentes e inadiáveis, para enfrentar gastos extraordinários.

Quanto à categoria econômica, prevista na Lei 4320/64, a receita pública classifica-se em receitas correntes e receitas de capital.

- ✓ **Receita Corrente** – são as receitas tributárias, patrimoniais, industriais e diversas e, ainda, as provenientes de recursos financeiros recebidos de outras pessoas de direito público ou privado, quando destinados a atender as despesas correntes.
- ✓ **Receita de Capital** – decorrem da constituição de dívidas, da conversão de bens e direitos, do recebimento de recursos de outras pessoas de direito público ou privado, destinados a atender as despesas de capital e o superávit do orçamento.

A carga tributária é medida pela razão entre receita tributária e receita orçamentária.

3.4 Modelo Empírico

3.4.1 Metodologia

Segundo Bittencourt (2007) na especificação de um modelo considera-se:

- Delimitação do fenômeno ou grupo de fenômenos a ser estudado;
- Identificação das variáveis;
- Estabelecimento das relações entre as variáveis;

Definição da finalidade do modelo, de modo a orientar a especificação da forma matemática, a seleção de variáveis e o número de equações.

A especificação e a etapa do trabalho econométrico que envolve: a determinação das variáveis dependentes e independentes do modelo; a expectativa dos sinais e magnitudes dos parâmetros; a forma funcional; o número de equações; e a forma de mensuração das variáveis, como unidades, defasagens, etc.

3.4.2 Identificação das Variáveis

O modelo econométrico apresentado procura analisar a relação entre a variável independente (extinção de empresas) as variáveis dependentes (explicativas) IDH, carga tributária, investimentos em infra-estrutura, além dos produtos do IDH com investimentos e IDH e receita tributária, formando, portanto, cinco variáveis explicativas. O objetivo como já salientado é explicar os determinantes do número de empresas extintas no país através do uso de dados em nível de Estados, utilizando como elementos as variáveis descritas acima.

3.4.3 Estabelecimento da Relação entre as Variáveis

Espera-se que a variável (IDH) influencie negativamente a taxa de extinção das empresas, dado que consumidores com maior renda educação e longevidade aumentam a demanda por produtos e serviços, o que favorece a manutenção das firmas existentes no mercado. Outra razão para esta relação positiva seria o aumento da longevidade das firmas devido a maior capacidade de gerentes e proprietários (com maior nível educacional) na condução de negócios.

A segunda variável diz respeito a investimentos (razão investimento público sobre receita orçamentária). A hipótese é de que os investimentos públicos em infra-estrutura (estradas, transporte urbano, metro, telecomunicações, energia) criam um ambiente favorável à prosperidade dos negócios ao reduzir custos (custos de informação e transporte, por exemplo) e facilitar a comunicação entre agentes econômicos.

Com relação a terceira variável, neste caso receitas tributárias/receita orçamentária, espera-se uma correlação positiva entre esta variável a taxa de

extinção de empresas, dado que carga tributária elevada diminui a atratividade de um empreendimento, pois reduz retorno sobre o capital investido.

A hipótese deste estudo parte da concepção que a quantidade de empresas extintas está relacionada com o IDH, taxa de investimentos públicos em infra-estrutura e carga tributária. Em relação às duas primeiras variáveis a expectativa é de uma correlação positiva, ou seja, quanto maior o IDH, os investimentos públicos em infra-estrutura menor a extinção de empresas. No entanto, o contrário deve ocorrer no caso da carga tributária, ou seja, quanto maior a carga tributária maior a taxa de extinção de empresas.

3.4.4 Base de Dados

Para o desenvolvimento desta pesquisa se utiliza como base de dados a fonte de investimentos e receitas dispostas pelo Tesouro Nacional, além de índice de Desenvolvimento Humano, calculado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE, com base na metodologia da Organização das Nações Unidas. Os dados referentes ao número de empresas extintas foram coletados nas Juntas Comerciais dos Estados, dispostas na respectiva página na Internet coletados no Departamento Nacional de Registro do Comércio - DNRC.

Os dados foram coletados, levando em consideração os anos de 1991 e 2000. Considera-se empresa extinta a que passou por processo junto aos vogais (pessoas responsáveis pela análise do processo de extinção das firmas nas Juntas Comerciais) e sua respectiva finalização de atividades no mercado, portanto, referidas nas estatísticas deste organismo. A tabela abaixo mostra que em todas as Regiões houve um crescimento do número de empresas extintas.

Tabela 1 – Extinção de Empresas por Estado e Região 1991 - 2000

REGIÃO / ESTADO	1991	2000
NORTE	10.972	2.111
Acre	446	98
Amapá	493	56
Pará	3.575	714
Rondônia	1.883	123
Roraima	542	97

REGIÃO / ESTADO	1991	2000
Tocantins	1.655	273
NORDESTE	33.073	12.713
Alagoas	1.653	770
Bahia	11.408	3.701
Ceará	4.444	2.566
Maranhão	2.759	909
Paraíba	1.773	869
Pernambuco	6.163	1.408
Piauí	1.652	825
Rio Grande do Norte	1.463	526
Sergipe	1.758	1.139
CENTRO-OESTE	22.260	6.495
Distrito federal	5.909	2.263
Goiás	9.030	2.164
Mato Grosso	3.885	1.291
Mato Grosso do Sul	3.436	777
SUDESTE	130.198	53.165
Espírito Santo	5.198	1.387
Minas Gerais	28.797	12.461
Rio de Janeiro	17.030	5.559

Fonte: Elaborada pelo autor

3.5 Resultados

Inicialmente calcula-se um modelo de referência. Após a verificação do modelo de referência testa-se a robustez desta avaliação econométrica.

Tabela 2 – Resultado do Modelo dos Mínimos Quadrados Ordinários

Y	COEFICIENTE	DESVIO PADRÃO	T	P>[Z]
IDH	-2.80345	0.4322517	-6,49	0.000
CARGTRIB	5.46309	6.095034	-1,76	0.085
INV	-11.21439	6.36945	-1,76	0.085
IDH x INV	19.28182	9.802535	1,97	0,055
CARGTRIB x INV	9.127885	9.370909	0,10	0,923

N.º de observações = 50

(F 4,45) 26,38

PROB >F 0.000

R2 = 0.7174

Fonte: Resultados obtidos pelo autor através do programa Stata 8.0

A modelagem com as variáveis IDH, CARGTRIB, INV e IDHxINV, CARGTRIBxINV rejeita a hipótese nula H^0 de que nenhuma das variáveis explicativas exerce influência sobre a variável dependente. Este resultado se baseia

na estatística $F = 26,38$ com graus de liberdade (5,45) que corresponde a um valor p de aproximadamente 0,000, portanto, inferior ao nível de significância de 5%.

O modelo econométrico apresentou um nível de explicação bastante elevado, já que o R^2 (ajustado) que estima a capacidade de explicação do conjunto das variáveis, independentes ficou em torno de 71,74%. Portanto, pode-se atribuir que 71,74% da variação da variável dependente, a variação das variáveis independentes. Assim, pode-se concluir também que 28,26% do modelo estruturado não é explicado pelas variáveis dependentes. Neste caso este resíduo refere-se a variáveis omitidas; imprevisibilidade do comportamento das firmas; variação no comportamento entre indivíduos; erros de medidas da variável dependente ou ainda de especificações imperfeitas das relações.

Numa avaliação mais precisa, no entanto, percebe-se que as variáveis incluídas no modelo, excetuando o IDH, não apresentaram coeficientes estatisticamente significativos, dados os baixos valores da estatística t representativa. Neste caso $t = 0.90$ para carga tributária; $t = -1.76$ para Investimento; $t = 1.97$ para IDH x investimentos e $t = 0.10$ para IDH x receita tributária. Assim, devido à significância estatística do coeficiente da variável IDH, podemos afirmar que um aumento em um décimo do IDH ocasiona uma redução de 0.28% na taxa de extinção da empresas.

O modelo a seguir apresenta uma análise da robustez do modelo a partir da regressão do modelo através do Método de Máxima Verossimilhança com efeitos aleatórios.

Tabela 3 – Resultado do Modelo com Efeito Aleatório

Y	COEFICIENTE	DESVIO PADRÃO	T	P>[Z]
IDH	-2.778455	0.4101161	-6,77	0.000
RECTRIBOC	3.077649	5.424167	0,57	0,570
INVREC	-8780185	5.646741	-1,55	0,120
ECRUZ	15.56224	8.705083	1.79	0.074
ECRUZ2	4.206061	8.284188	0.51	0.612

N.º de observações = 50

(F 4,45) 26,38

Fonte: Resultados obtidos pelo autor através do programa Stata 8.0

Os resultados apresentados no teste de robustez apontam resultados semelhantes aos encontrados na Tabela 1. De fato, apenas o IDH apresentou significância com estatística $t = 6.77$. Os coeficientes das outras variáveis explicativas não mostraram significantes.

Pode-se afirmar também a modelagem com as variáveis rejeita da mesma forma a hipótese nula H^0 de que nenhuma das variáveis explicativas exerce influência sobre a variável dependente. Este resultado se baseia na estatística $F = 26,38$ com graus de liberdades (4,45) que corresponde a um valor p de aproximadamente 0,000, portanto, inferior ao nível de significância de 5%.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo procurou investigar a relação entre extinção de empresas maiores e possíveis variáveis explicativas com Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), a quantidade de investimentos efetuados pelo Estado em infra-estrutura e a carga tributária. Espera-se que a variável (IDH) influencie negativamente a taxa de extinção das empresas, dado que consumidores com maior renda educação e longevidade aumentam a demanda por produtos e serviços, o que favorece a manutenção das firmas existentes no mercado. Outra razão para esta relação positiva seria o aumento da longevidade das firmas devido a maior capacidade de gerentes e proprietários (com maior nível educacional) na condução de negócios. A segunda variável diz respeito aos investimentos públicos, neste caso partindo da hipótese que as receitas dos Estados são efetivamente aplicadas nos gastos públicos, portanto, também demandando dinâmica das empresas, criando neste ambiente, conjunturas favoráveis a longevidade destes negócios. A terceira variável, neste caso carga tributária, reflete a carga fiscal com a qual as empresas se defrontam.

Como metodologia para a realização deste estudo se utiliza um modelo econométrico. Através de uma regressão múltipla procura-se estimar a relação das variáveis explicativas e suas respectivas relações com a variável dependente (empresas extintas). Como objetos de avaliação utilizam-se as variáveis referentes aos Estados brasileiros de todas as regiões da federação.

Pela metodologia adotada, no caso as ferramentas econométricas, o IDH foi a única variável que apresentou significância estatística. Investimentos e carga tributária não se mostraram determinantes da extinção de empresas. Diante do exposto conclui-se que o IDH pela própria característica das variáveis que compõem seu cálculo, como renda e educação, por exemplo, responde pelo fomento na área empresarial, confirmando a hipótese deste estudo que criou uma lógica inversamente proporcional a Y, isto é, quanto mais próximo de 1 for o IDH, menor (em termos relativos, onde todas as variáveis permanecerão constante) é a extinção de empresas em termos absolutos. Portanto, o modelo econométrico fundamentado

apresenta relevância econômica, na capacidade de explicar a extinção de empresas nas unidades federativas relacionadas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ARAÚJO JÚNIOR, I. T., SILVEIRA NETO, R. da M. Concentração geográfica de capital humano, ganhos de produtividade e disparidades regionais de renda: evidências para o Brasil metropolitano. In: ENCONTRO REGIONAL DE ECONOMIA, 9. **Anais do IX Encontro Regional de Economia**, Fortaleza, 2004.

ASCHAUER, David Alan. Is public Expenditure Procreative?. **Journal of Monetary Economics**, v. 23, p. 177-200, 1989.

BALEEIRO, Aliomar (1984). **Uma introdução à ciência das finanças**. 14ed. Rio de Janeiro: Forense. 2003.

BRASIL, **Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio**. Disponível em: <http://www.dnrc.gov.br/>. Acesso em 27 de jan. de 2007.

CALDERÓN, Cesar; SERVÉN, Luis. The effects of infrastructure development on growth and income distribution. **Policy Research Working Paper No. 3400**. World Bank, Washington DC, 2004.

CURY, Samir. **Modelo de equilíbrio geral para a simulação de políticas de distribuição de renda e crescimento econômico no Brasil**. São Paulo: FGV, 1998 (Tese de Doutorado).

FERREIRA, Pedro Cavalcanti. Investimento em infra-estrutura no Brasil: fatos estilizados e relações de longo prazo. **Pesquisa e Planejamento Econômico (PPE)**, Rio de Janeiro, v. 26, n. 2, p. 231-252, 1996.

FERREIRA, Pedro Cavalcanti; MALLIAGROS, **Thomas G. Impactos Produtivos da infra-estrutura no Brasil: 1950-1995**. Texto para discussão, EPGE, 1998.

FLORISSI, Stefano. Infrastructure, Public Capital and Growth in the Brazilian Economy. **Análise Econômica**, v.15, p.69-80, mar. 1997.

GRAMLICH, Edward M. Infrastructure investment: A review essay. **Journal of Economic Literature**, v.32, p. 1176-1196, 1994.

JALILIAN, Hossein; WEISS, John. **Infrastructure, growth and poverty: some cross country evidence**. Paper apresentado para a conferência anual do Banco de desenvolvimento da Ásia (ADB): Infrastructure and Development: poverty, regulation and private sector investment, 2004.

LÓPEZ, Humberto. **Macroeconomics and Inequality. Researche Workshop:** Macroeconomic Challenges in Low Income Countries, October 23-24, 2003.

RAMIREZ, Miguel. Public and Private Investment in Mexico, 1950-90: An empirical analysis. **Southern Economic Journal**, v.61, p. 1-17, 1994.

RECEITAS PÚBLICAS. Disponível em: www.wikipédia.com.br. Acesso em: 24 de jan. de 2007.

INDICE DE DESENVOLVIMENTO HUMANO. Disponível em: www.frigoletto.com.br. Acesso em: 27 de jan. de 2007.

ANEXOS**ANEXO A**

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior
Secretaria do Desenvolvimento da Produção
Departamento Nacional de Registro do Comércio

NÚMERO DE IDENTIFICAÇÃO DO REGISTRO DE EMPRESA - NIRE DA SEDE
FORMTEXT NIRE DA FILIAL

DEFERIDO.

PUBLIQUE-SE E ARQUIVE-SE.

____/____/____

AUTENTICAÇÃO

REQUERIMENTO DE EMPRESÁRIO
INSTRUÇÕES DE PREENCHIMENTO NO VERSO

1 - SIM

3 - NÃO

FAI – faculdade do Vale do Itapecuru

Nome:

Avaliação de Teoria da Contabilidade

1 – Por que a contabilidade trabalha com números e não é tratada como uma Ciência Exata? O que é Ciência Social?

2 – Quais são as vantagens da Escola Contábil Norte-Americana em relação à Européia?

3 – Segundo algumas pesquisas, a cada dez novas empresas constituídas, apenas uma vai sobreviver. Por outro lado, a cada dez novas empresas franqueadas (Mc Donald's, Boticário,...), sete vão sobreviver. Como se poderia relacionar a importância da Contabilidade com esses dados?

4 – Hoje no Brasil há em torno de 8 milhões de empresas, sendo que grande parte trata-se de micro e pequena. Essas empresas estão bem servidas de Contabilidade? Pense nas micro e pequenas: os escritórios de contabilidade fazem contabilidade ou apenas serviços burocráticos? Há mais técnicos ou contadores no mercado? O usuário é a pessoa mais importante para o profissional contábil ou o fisco? O que fazer para melhorar essa situação?

5 – O registro de:

a) demonstrações contábeis;

b) consolidação de balanços.

7 – Os Usuários da informação contábeis são:

- a) somente as pessoas jurídicas;
- b) somente as pessoas físicas;
- c) todas as entidades com finalidade social e socioeconômica;
- d) somente os contabilistas entendidos no assunto;
- e) pessoas físicas e jurídicas que as utilizam para registrar e controlar a movimentação de seus patrimônios bem como aqueles que, direta ou indiretamente, tenham interesse nesse controle; na apuração do resultado; na avaliação da situação patrimonial, econômica e financeira; na análise do desempenho e do desenvolvimento da entidade.

8 – O objetivo fundamental da contabilidade é:

- a) atender apenas aos interesses de instituições financeiras e fornecedores;
- b) atender aos interesses das instituições financeiras, de fornecedores e do fisco;
- c) respaldar as informações prestadas a receita federal;
- d) prover os usuários das demonstrações contábeis com informações que ajudem a tomar decisões.

9 – De acordo com os estudos epistemológicos, a contabilidade é classificada como pertencente ao grupo das ciências:

- a) sociais;
- b) exatas;
- c) naturais;
- d) patrimoniais.

10 – É função econômica da contabilidade:

- a) apurar lucro ou prejuízo.
- b) controlar o patrimônio.

- c) evitar erros e fraudes.
- d) efetuar registro dos fatos contábeis.
- e) verificar a autenticidade das operações.

proporcionalmente mais relevante do que para os mais ricos. Ou seja: R\$ 10,00 a mais por mês para quem ganha R\$ 100,00 proporciona um maior retorno em bem-estar do que R\$ 10,00 para quem ganha R\$ 10.000,00.

Finalmente, para se chegar ao índice de renda municipal (IDHM-R) aplica-se a fórmula a seguir: $IDH-R = (\log \text{ de renda média municipal per capita} - \log \text{ do valor de referência mínimo}) / (\log \text{ do valor de referência máximo} - \log \text{ do valor de referência mínimo})$. Para um município com renda municipal per capita de R\$ 827,35, o cálculo ficaria assim:

$$IDHM-R = (\log R\$ 827,35 - \log R\$ 3,90) / (\log R\$ 1.560,17 - \log R\$ 3,90) \Rightarrow IDHM-R = 0,894.$$

IDH-M: Calculados os índices de cada um dos trimestros analisados: IDHM-E, para a educação, IDHM-L, para a saúde (longevidade), e IDHM-R, para a renda, são determinados os valores de referência de cada categoria, que serão equivalentes a 0 e 1, respectivamente, no cálculo do IDH-M. Os sub-índices de cada município valores proporcionais dentro dessa escala: quanto melhor o desempenho municipal naquela dimensão 1. O IDH-M de cada município: somam-se os valores e divide-se o resultado por três ($IDHM-E + IDHM-L + IDHM-R / 3$).

Assim, o IDHM-E de um município $(2A+F/3)$. Para o cálculo do IDHM-L, determina-se a expectativa de vida ao nascer no município (E) e usa-se a fórmula $IDHM-L = (R-25/60)$. Finalmente, para se calcular o IDHM-R, determina-se a renda municipal per capita (R) e, em seguida, aplica-se a fórmula: $IDHM-R = \log_{10}(R/3,9)/2,6$. Essas equações foram ajustadas de forma que os três índices, IDHM-E, IDHM-L e IDHM-R, estejam entre 0 e 1. O conjunto dos IDH dos municípios formam o IDH de cada Estado. Observa-se que seu cálculo contempla variáveis que se inter-relacionam diretamente com os determinantes do consumo, dentre os quais a renda e o nível educacional, por exemplo. Neste contexto pode-se estabelecer

uma relação desta importante variável com a extinção de empresas, isto , demanda com baixa renda e pouca escolaridade forma empresas precárias e pouco competitivas, ou ainda de modo inverso pode-se estabelecer que demandas com alta escolaridade e renda elevada forma empresas competitivas e sofisticadas.

O Investimento Público em Infra-estrutura

O objetivo desta seção é apresentar a relevável investimento em infra-estrutura, observando sua relação com o objeto relacionado. A teoria econômica consagra em todos os modelos de desenvolvimento econvel investimento como fomentadora do crescimento econômico. Nesta perspectiva procura-se apontar a relevância do investimento público em infra-estrutura neste contexto. Como referfica principal nesta seção se utiliza importante trabalho de Araújo Júnior que levanta importante referencial teórico sobre a importância destes investimentos no fomento do mercado, portanto, demandando produtos e serviços da empresas, corroborando com a hipótese deste estudo que implica numa relação da quantidade destes gastos com a extinção de empresas.

Segundo Araújo Junior (2006) vel que a ampliação do estoque de infra-estrutura interferir diretamente para o crescimento do valor adicionado por constituir um produto final mensurável. Contudo, sua maior contribuição para o desenvolvimento econômico refere-se aos efeitos indiretos que provocam, ao elevar a produtividade dos fatores de produção e ao propiciar melhores condições de vida dos indivíduos. Segundo Ferreira (1996) apud Araújo Junior (2006) os elementos de transmissão simples. Para uma dada quantidade de fatores de produção privados, uma maior dotação de equipamentos de infra-estrutura (estradas, ferrovias, linhas de transmissão) amplia o produto final e elevando, também a produtividade dos fatores privados e reduz o custo por unidade de insumo.

O aumento de produtividade implica num aumento da remuneração do capital fixo privado, criando expectativas favoráveis para a efetuação de novos investimentos privados e contribuindo para novos postos de trabalho. Nesse

ambiente, a produtividade do trabalho também sofre um aumento, devido o dos estoques de capital de infra-estrutura e devido ao aumento do estoque de capital privado. As inter-relações entre capital e trabalho também implicam num canal através do qual acontece a reprodução dos efeitos de um crescimento dos estoques de infra-estrutura para as variáveis. Nesse sentido, o investimento pode ser interpretado apenas como um gerador de crescimento econômico da demanda agregada. Atribui-se a ele uma dinâmica produtiva capaz de gerar crescimento de longo prazo orientado, fundamentalmente, pela oferta. Segundo as palavras do autor, pertinente observar que os investimentos públicos em infra-estrutura movimentam toda uma cadeia produtiva, criando ambientes econômicos otimistas, colaborando, portanto, com a dinâmica operacional destas organizações. Estudos empíricos tentam observar a relação entre produto e capital de infra-estrutura, admitindo que o estoque de infra-estrutura, da mesma forma que o capital privado e o fator trabalho. Essa foi a abordagem de Aschauer (1989), que estimou a elasticidade do produto com relação ao capital de infra-estrutura para os Estados Unidos. A partir daí, houve uma verdadeira profusão de trabalhos buscando constatar essa relação, assim como a relação entre investimento privado e investimento em público. No Brasil, Ferreira (1996) encontrou valores para a elasticidade-renda de longo prazo da infra-estrutura (considerando apenas os investimentos das estatais no setor infra-estrutura) entre 0,34 e 1,12, e do capital público (considerando os investimentos das estatais e da administração pública no setor infra-estrutura) entre 0,71 e 1,05. Florissi (1997) também evidenciou a relação entre produto e infra-estrutura, encontrando valores entre 0,07 e 0,08 para a elasticidade-renda da infra-estrutura.