

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO, CONTABILIDADE E ECONOMIA
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

JOÃO PEDRO V. S. VIEIRA

**RELIGIÃO E EMPREENDEDORISMO NO BRASIL: UMA
ANÁLISE UTILIZANDO MODELOS DE ESCOLHA
OCUPACIONAL A PARTIR DO CENSO DE 2010**

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

Porto Alegre

2015

JOÃO PEDRO V.S. VIEIRA

**RELIGIÃO E EMPREENDEDORISMO NO BRASIL: UMA
ANÁLISE UTILIZANDO MODELOS DE ESCOLHA
OCUPACIONAL A PARTIR DO CENSO DE 2010**

Dissertação apresentada como requisito para obtenção do grau de Mestre Pelo Programa de Pós Graduação em Economia do Desenvolvimento da Faculdade de Administração, Contabilidade e Economia da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul.

Orientador: Prof. Dr. Paulo de Andrade Jacinto

Porto Alegre

2015

Catálogo na Fonte

V658r Vieira, João Pedro V. S.

Religião e empreendedorismo no Brasil : uma análise utilizando modelos de escolha ocupacional a partir do Censo de 2010 / João Pedro V. S. Vieira. – Porto Alegre, 2015.

98 f.

Diss. (Mestrado) – Faculdade de Administração, Contabilidade e Economia, PUCRS.

Orientador: Prof. Dr. Paulo de Andrade Jacinto.

1. Economia. 2. Empreendedorismo - Brasil.
3. Religião. I. Jacinto, Paulo de Andrade. II. Título.

CDD 330

Bibliotecário Responsável

Ginamara de Oliveira Lima
CRB 10/1204

JOÃO PEDRO VALENTINI SPEGGIORIN VIEIRA

**Religião e Empreendedorismo no Brasil: Uma Análise
Utilizando Modelos de Escolha Ocupacional a partir do
Censo de 2010.**

Dissertação apresentada como requisito parcial para a obtenção do grau de Mestre em Economia do Desenvolvimento, pelo Programa de Pós-Graduação em Economia, da Faculdade de Administração, Contabilidade e Economia, da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul.

Aprovado em 31 de agosto de 2015.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Paulo de Andrade Jacinto
Presidente da Sessão

Prof. Dr. César Augusto Oviedo Tejada

Prof. Dr. Adelar Fochezatto

Prof. Dr. Osmar Tomaz de Souza
Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Economia

AGRADECIMENTOS

Agradeço a todos os professores do Programa de Pós Graduação em Economia do Desenvolvimento da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul.

Especialmente ao meu orientador Professor Dr. Paulo de Andrade Jacinto que me acompanha desde a graduação até este momento, sempre ajudando e me apoiando.

A capes, pelo auxílio financeiro durante o curso.

A todos meus amigos e colegas.

Aos meus pais Sergio Vieira e Nadia Valentini que sempre me apoiaram e me permitiram buscar mais este objetivo.

RESUMO

O objetivo deste estudo é avaliar influências das diferentes religiões sobre o empreendedorismo no Brasil a partir de modelos de escolha ocupacional e dos microdados do Censo demográfico de 2010. Nos últimos 100 anos o empreendedorismo vem sendo um tema central de pesquisa para importantes economistas. Embora a literatura sobre o tema no âmbito macroeconômico apresenta consenso em relação a sua contribuição para o crescimento e desenvolvimento econômico de um país, é no âmbito microeconômico que temos o maior desafio em entender quais são os fatores que levam o indivíduo a fazer uma escolha entre ser ou não um empreendedor. A tomada de decisão de um indivíduo leva em conta diferentes fatores, sendo alguns destes os seus valores e princípios pessoais. Nesse contexto se insere o aspecto religioso já que as religiões historicamente tiveram papel central na sociedade, servindo de doutrina e como provedor de valores aos seus seguidores. A estratégia empírica adotada empregou modelos de escolha discreta na estimação da escolha ocupacional, utilizando os microdados do Censo de 2010. Os resultados sugerem que existem efeitos diferentes das diversas religiões sobre a escolha de um indivíduo ser ou não empreendedor. Além disto, ao diferenciar empreendedorismo em duas variáveis diferentes, empregador e auto empregado, foi constatada a possibilidade de efeitos diferenciados para os grupos religiosos.

Palavras-chave: empreendedorismo; religião; Brasil

ABSTRACT

The objective of this study is to evaluate the influences of different religions on entrepreneurship in Brazil using models of occupational choice and microdata from the 2010 demographic census. Over the past 100 years entrepreneurship has been a central theme of research to leading economists. Although the literature in the macroeconomic scope presents a consensus on its contribution to the growth and economic development of a country it is in the microeconomic scope that lies the biggest challenge to understand what are the factors that lead the individuals to make a choice between whether or not to be an entrepreneur. The decision of an individual takes into account various factors, some of which are their personal values and principles. In this context religions have historically played a central role in society, serving as a provider of doctrines and values to their followers. The empirical strategy adopted employed discrete choice models in the estimation of occupational choice, using microdata from the 2010 census. The results showed that there are diverse effects of different religions on the choice of the individual to be or not an entrepreneur. There were also differences observed for the religious groups when we divide the entrepreneurship variable into two variables, employer and self employed.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Gráfico 1 – Equilíbrio Modelo Lucas	19
Gráfico 2 – Ocupação por Religião	51

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Determinantes do Empreendedorismo	23
Tabela 2 - Ocupação Total e por Sexo	39
Tabela 3 - Variáveis Religiosas e de Controle	42
Tabela 4 – Ocupação por Idade (%)	46
Tabela 5 – Ocupação por Região (%)	47
Tabela 6 – Ocupação por Renda (%)	47
Tabela 7 – Ocupação por Nível de Escolaridade (%)	48
Tabela 8 – Religião por Faixa Etárias (%)	48
Tabela 9 – Religião por Região (%)	49
Tabela 10 - Religião por Renda (%)	50
Tabela 11 - Religião por Ensino (%)	50
Tabela 12 – Regressão Binomial – Efeitos Marginais e Odds Ratio	55
Tabela 13 – Regressão Multinomial – Efeitos Marginais	60

SUMÁRIO

AGRADECIMENTOS.....	5
RESUMO	6
ABSTRACT	7
LISTA DE ILUSTRAÇÕES.....	8
LISTA DE TABELAS	9
SUMÁRIO.....	10
1 INTRODUÇÃO.....	12
2 RELIGIÃO E EMPREENDEDORISMO: UMA SÍNTESE	14
2.1 RELIGIÃO E EMPREENDEDORISMO: REVISÃO TEÓRICA	16
2.2 RELIGIÃO E EMPREENDEDORISMO: REVISÃO EMPÍRICA	27
2.3 RELIGIÃO E EMPREENDEDORISMO NO BRASIL.....	37
3 METODOS E BASE DE DADOS	39
3.1 BASE DE DADOS.....	39
3.1.1 VARIÁVEIS RELIGIOSAS E DE CONTROLE	40
3.2 MÉTODO	43
4 ANÁLISE DESCRITIVA DOS DADOS DO CENSO 2010	46
5 RELIGIÃO E EMPREENDEDORISMO: ANÁLISE A PARTIR DOS MODELOS DE ESCOLHA OCUPACIONAL – RESULTADOS E DISCUSSÃO	53
6 CONCLUSÃO.....	63
REFERÊNCIAS.....	65
ANEXOS	67
ARTIGO: RELIGIÃO E EMPREENDEDORISMO NO BRASIL: UMA ANÁLISE UTILIZANDO MODELOS DE ESCOLHA OCUPACIONAL	67
RESUMO	67
ABSTRACT	68
INTRODUÇÃO.....	69
RELIGIÃO E EPREEDNDEDORISMO: UMA BREVE SÍNTESE DA LITERATURA	71
ESTRATÉGIA EMPÍRICA	79
RELIGIÃO E EMPREENDEDORISMO: ANÁLISE A PARTIR DOS MODELOS DE ESCOLHA OCUPACIONAL	85
LOGIT BINOMIAL	86
LOGIT MULTINOMIAL	90

CONCLUSÕES FINAIS.....	94
REFERÊNCIAS.....	96
ANEXOS	98

1 INTRODUÇÃO

O objetivo deste trabalho é avaliar influências das diferentes religiões sobre o empreendedorismo no Brasil a partir de modelos de escolha ocupacional e dos microdados do Censo Demográfico de 2010.

As Religiões historicamente sempre tiveram uma relação muito íntima com a sociedade. Grandes nomes na sociologia moderna como Karl Marx, Emile Durkheim e Max Weber deram alguma ênfase, apesar de diferenças de perspectiva, à relação entre religião e sociedade. Marx considerava que a sociedade era formada a partir da economia, sendo ela o pilar de todo o resto. Sendo assim, religião, ideologias e política eram vistas como um efeito posterior à economia, sendo moldadas por ela de forma a exercer o controle social. Para Marx, a religião servia apenas como forma de perpetuar a exploração econômica existente. Já, Emile Durkheim, discordando da abordagem Marxista considerava a economia apenas como mais um dos fatores contribuintes para a construção da sociedade, tendo relevância semelhante as por exemplo das ideologias, religiões e política. Portanto, neste paradigma a economia não exercia uma posição privilegiada na relação social. Já Max Weber, ao explorar o desenvolvimento histórico da sociedade observou que as religiões têm fator decisivo no desenvolvimento social e econômico, indicando a reforma protestante como o principal gatilho para a transição da economia ao capitalismo, e por consequência a transformação de toda a sociedade.

Apesar dos diferentes paradigmas teóricos da forma com a qual a sociedade e a economia são construídas, o determinismo das crenças religiosas sobre o funcionamento da diversidade social é notável e visível, sendo determinante central de grandes eventos históricos. Conflitos são travados embasados à diferenças de credo, muitas das quais perduram em algumas partes do mundo até hoje. É fato que as religiões influenciam os valores individuais e por essa razão é possível que elas afetem também as preferências e até mesmo as opções desses mesmos indivíduos.

Ao analisar o estudo do empreendedorismo, se observa que o mesmo tornou-se um objeto de pesquisa muito importante nos últimos anos. Muitos autores abordaram o conceito sob diversas perspectivas diferentes, tanto no âmbito da formação do empreendedor, levando em conta suas opções e seus valores individuais, como na forma com a qual o empreendedorismo afeta o desenvolvimento econômico. Apesar de diferentes, essas teorias convergem ao entender que esse fenômeno é sim muito importante para o desenvolvimento da economia.

Se é possível observar que existe relação entre religião e os valores que elas introduzem e mantêm na sociedade, é também possível que os empreendedores, como indivíduos sujeitos ao ambiente social, sejam movidos pelos valores presentes em suas respectivas religiões. É, portanto, possível que valores diferentes existentes nas doutrinas das diversas igrejas e religiões tenham efeitos distintos sobre algo tão complexo como o empreendedorismo.

Desta forma, este trabalho tem como objetivo verificar se as religiões tem influência nas decisões individuais das pessoas ao escolherem a sua ocupação. Se estas escolhas são apenas econômicas, ou se existem diferenças visíveis nos valores culturais, nestes inclusos as religiões. Além disto, o trabalho objetiva entender as idiosincrasias dos empreendedores no Brasil. A busca pela resposta destes objetivos será feita através de revisão bibliográfica e análise estatística e econométrica.

A partir destas considerações, além desta breve introdução, o estudo está dividido em 5 capítulos. No capítulo 2 será apresentada a revisão teórica e empírica de diferentes trabalhos que avaliaram a relação entre religião, empreendedorismo e desenvolvimento econômico. No capítulo 3 será apresentada a metodologia com a qual se analisou os microdados do censo de 2010. No capítulo 4 serão apresentadas as análises das estatísticas descritivas realizadas. No capítulo 5, será apresentado os resultados e a discussão dos mesmos obtidos através da análise de regressão. Por fim serão apresentadas as conclusões finais da presente dissertação.

2 RELIGIÃO E EMPREENDEDORISMO: UMA SÍNTESE

A relação entre religião e outros setores da sociedade, como a economia, se dá de forma complexa. As religiões historicamente têm relação muito íntima com os sistemas sócioeconômicos vigentes; gerando impactos sobre os valores e os princípios dos indivíduos. Ao optar pelo empreendedorismo, o indivíduo toma uma decisão que abrange valores e princípios próprios. Indivíduos de origem Judaica, por exemplo, apresentam historicamente, forte tendência de ter negócios próprios, devendo-se isto às particularidades que envolvem milhares de anos de formação. Tendo isso em vista, torna-se necessário estabelecer quais as formas com a qual a religião pode impactar na decisão de um indivíduo de ser empreendedor ou não. Entretanto, primeiramente é fundamental estabelecer os conceitos inerentes ao empreendedorismo e suas implicações econômicas, para que, a partir disso seja possível analisar esta relação.

A interpretação de Schumpeter sobre os efeitos do empreendedorismo na economia é considerada, por muitos, uma das grandes contribuições econômicas do século passado. Para Schumpeter, o agente inovador rompe as barreiras tecnológicas introduzindo novos meios de produção; novas áreas a serem exploradas, causando assim, um encadeamento de fatos que levam ao desenvolvimento da economia como um todo. Se o agente econômico é capaz gerar todas essas transformações, se revela necessário entender o que o leva a buscar essas mudanças. Schumpeter sugere que a possibilidade de lucros, crescimento e acumulação de capital são motivadores para o agente econômico, mas não apenas isso:

“antes de tudo, há o sonho e a vontade de fundar um reino particular, geralmente, embora não necessariamente, uma dinastia também[...]Depois há o desejo de conquistar; o impulso de lutar, para provar a si mesmo que é superior aos outros, ter sucesso, não pelos frutos que podem daí advir, mas pelo sucesso em si... Finalmente há a alegria de criar, de realizar as coisas, ou simplesmente de exercitar sua energia e engenhosidade” (SCHUMPETER¹, 1957, citado por MIRICOCHI; GONÇALVEZ, 1994, p. 29).

¹ SCHUMPETER, Joseph A. **The theory of economic development**. Cambridge, Harvard University. 1957.

O ambiente sócio-cultural, portanto, foi considerado importantíssimo para o processo produtivo. No âmbito cultural a religião tem posição de destaque, pois, como doutrina de vida, afeta a tomada de decisão dos indivíduos, e por consequência, das sociedades e dos países.

Max Weber, ao estudar o histórico do desenvolvimento do capitalismo na Europa, observou que um dos fatores determinantes para as mudanças sócio-econômicas transcorridas após o fim da idade média foi justamente a transição de cultura predominantemente católica para outras culturas religiosas. Especificamente, as religiões protestantes, que tiveram origem a partir das ideias de Martin Lutero e João Calvino. Os pensamentos e ideias de Lutero e Calvino proliferaram por toda a Europa e deram início a mudanças sociais que trouxeram consigo transformações muito importantes para a construção do capitalismo de hoje. Weber (2004), ao tentar entender como essa transição religiosa poderia causar tantos impactos na economia, identificou idiosincrasias nas religiões protestantes, principalmente no Calvinismo que permitiram aos seguidores desta religião uma vantagem, no âmbito econômico, em relação as demais. Weber (2004) identificou nos Calvinistas o que ele viria a chamar de o “Espírito do Capitalismo”.

O objetivo do presente capítulo foi refletir sobre quais os canais e as relações possíveis entre religião e empreendedorismo. Na Seção 2.1, são abordadas algumas das mais importantes teorias sobre empreendedorismo, construindo uma caracterização deste campo de estudo e de como ele pode afetar a economia. Em seguida é apresentada a tese de Max Weber, buscando compreender seus principais conceitos e contribuições. Na seção 2.2 são expostos diferentes trabalhos empíricos sobre efeitos da religião na economia. Concluindo, a seção 2.3 apresenta um estudo sobre a situação religiosa no Brasil e como este pode ser visto a partir da teoria.

2.1 RELIGIÃO E EMPREENDEDORISMO: REVISÃO TEÓRICA

Primeiramente, é necessário entender o que é empreendedorismo e porque o seu campo de pesquisa tem adquirido um status tão importante nos últimos 100 anos de estudo econômico. As diversas definições de empreendedor e empreendedorismo existentes na literatura não chegam a um consenso sobre os elementos definidores do empreendedor. Schumpeter (1954), por exemplo, sugeriu uma abordagem pela inovação, enquanto Knight (1921), baseado nas ideias de Cantillon (1755) considerava o risco como sendo o fator mais importante para a definição do empreendedor. Existe também uma diferenciação importante definida pelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM) em 2001, que chama a atenção para a forma com a qual se dá o empreendedorismo, que é a diferenciação entre oportunidade e necessidade. Empreendedorismo por necessidade foi, desta forma, definido por indivíduos que assumiram o empreendedorismo por não ter nenhuma possibilidade melhor de trabalho, ou seja, indivíduos que teriam sido “induzidos” para o empreendedorismo. Já o empreendedor por oportunidade é definido como aquele que de forma voluntária assume os riscos inerentes ao empreendedorismo por acreditar que tem uma boa oportunidade (REYNOLDS et al., 2002).

Deixado de lado durante praticamente toda a segunda metade do século XX, o empreendedorismo não teve espaço na teoria econômica neoclássica, predominante após a segunda guerra mundial (BAUMOL, 1968). Historicamente, entretanto, o empreendedor foi identificado como fator central em teorias econômicas, sendo mencionado pela primeira vez por Richard Cantillon em 1755. Cantillon (1755) pode ser considerado como um dos formadores das ideias posteriormente usadas por Schumpeter e outros pesquisadores no estudo do fenômeno do empreendedorismo (ROCHA, 2012). Cantillon (1755) observou a atividade empreendedora como uma resposta a oportunidades geradas na imperfeição de mercado. Sendo assim os empreendedores comprariam mercadorias a preços conhecidos e venderiam a preços desconhecidos (CANTILLON, 1755). Esta abordagem parte de uma perspectiva do empreendedor como agente disposto a tomar riscos por uma recompensa futura, princípio que seria trabalhado mais a fundo por Knight (1921) alguns séculos depois.

Ainda, antes do século XX, vale observar a importante contribuição de Jean-Baptiste Say, que identificou o elemento da inovação como sendo a característica mais importante do empreendedor (FILION, 2008). Para Say (1815) o empreendedorismo é a possibilidade de fazer coisas novas; fazer mais com menos; e, obter melhores resultados

fazendo o processo de uma forma diferente. O empreendedor, portanto, é um agente cujas atividades geram valor (FILION, 2008).

Vários estudos, como por exemplo, os acima citados, contribuíram para o entendimento do empreendedorismo, porém, sem dúvida uma das abordagens mais relevantes e, provavelmente a mais reconhecida, foi realizada pelo economista Joseph Schumpeter (1997) que atribui grande parte de sua teoria econômica à ação do agente empreendedor. O empreendedor, na visão de Schumpeter (1997), estava associado às inovações, que poderiam ocorrer de diferentes formas, como por exemplos: a introdução de um novo bem ao mercado; a introdução de um novo método de produção; a abertura de um novo mercado; a conquista de uma nova fonte de matéria-prima; e a mudança na organização de uma indústria (FILION, 2008). A diferenciação entre o empreendedor (inovador), dos capitalistas em geral, é essencial na concepção de Schumpeter. Nesta perspectiva, o empreendedor rompe com o fluxo normal da produção; introduzindo novos meios produtivos; encontrando novos mercados; e, conseqüentemente reorganizando a economia. Sendo assim, o empreendedor é essencial para o processo de desenvolvimento e crescimento econômico. Como enfatizam Miricochi e Gonçalves (1994, p.30 – 31):

“O início do processo de desenvolvimento se inicia com a ruptura do "fluxo circular" e isso se verifica precisamente no lado da produção com a alteração dos velhos sistemas de produção. É aqui que entra em cena o empresário com as características já mencionadas. As oportunidades para a introdução de inovações são percebidas pelo empresário, o qual recorre ao sistema bancário criadores de crédito que financia as inovações, fazendo "uma incursão na corrente circular". Os inovadores são logo seguidos por outros inovadores e o equilíbrio estacionário é rompido. Os preços e as rendas monetárias se elevam quando o gasto empresarial se infiltra no sistema econômico.”

Embora as ideias de Schumpeter sejam consideradas um marco para o estudo de empreendedorismo, Frank Knight, inspirado pelas ideias de Cantillon (1755), abordou o empreendedor de uma forma diferente. Para Knight (1921) o empreendedorismo está intimamente ligado com risco e incerteza. *Risco* existe quando os resultados são incertos mas podem ser previstos com alguma probabilidade, sendo seguráveis. *Incerteza* surge quando a probabilidade de resultados não pode ser calculada. E a *incerteza verdadeira*

ocorre quando não apenas o futuro é desconhecido mas impossível de se prever qualquer resultado. O empreendedorismo assim, se caracterizaria pela ação sob um ambiente de *incerteza verdadeira*, e essa incerteza é o que dá origem ao “lucro puro” (ROCHA, 2008). O empreendedor, portanto, deve ser uma pessoa disposta a se expor a riscos altos ao observar uma oportunidade de rendimentos futuros.

Essas teorias clássicas, apresentadas acima, são muito importantes para entendermos os modelos que foram elaborados posteriormente. Parker (2009) compila os principais modelos e teorias sobre empreendedorismo no capítulo 2 de seu livro *The Economics of Entrepreneurship* (2009). Além das teorias clássicas já citadas, Parker (2009) cita diversos modelos de escolha ocupacional, modelos macroeconômicos e de teoria da firma, cada um com idiosincrasias e determinantes diferentes. Cada modelo têm a sua relevância própria e importância para o estudo e a evolução da teoria do empreendedor.

Os modelos modernos de teoria do empreendedorismo diferem dos modelos clássicos de duas formas, ao utilizar o paradigma de maximização de utilidade e também a simplificação dos modelos, como assumir mercados competitivos, tecnologia conhecida e empreendedores tomadores de preço. Os modelos de escolha ocupacional partem do princípio que ser empreendedor é uma opção, o que já havia sido sugerido por Knight (1921). Ou seja, os indivíduos têm escolha, eles podem ser empreendedores ou podem ser empregados, escolhendo a função que lhes ofereça a maior utilidade esperada. Os modelos de escolha ocupacional normalmente tratam a opção de ser ou não empreendedor como uma escolha discreta, apesar de algumas teorias terem analisado indivíduos como uma mistura entre diferentes ocupações, lembrando mais uma escolha contínua do que uma discreta.

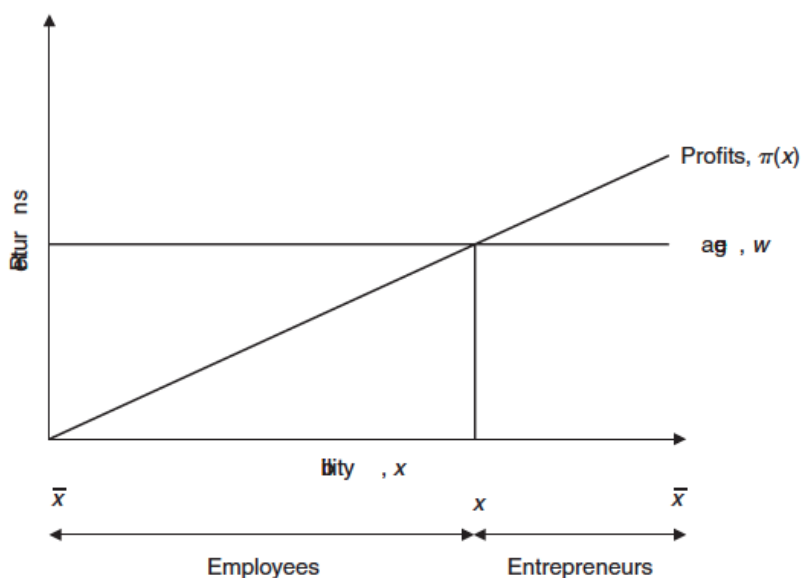
Primeiramente Parker (2009) analisa modelos de escolha ocupacional onde os agentes são homogêneos; analisando modelos mais simples e depois introduzindo outros determinantes como risco e aversão a risco, deixando os modelos mais próximos da realidade. Os modelos mais simples, tratam uma economia estática e sem risco, onde indivíduos escolhem entre trabalhar por um salário w , ou trabalhar independentemente por um lucro π . O que determinará a função do indivíduo é qual é maior, w ou π . A lei de oferta e demanda irá determinar para qual dos setores os trabalhadores irão migrar e o equilíbrio se dará em $w = \pi$. Ao introduzir risco neste modelo o equilíbrio não se dará mais em $w = \pi$ e sim dependerá da aversão ao risco dos indivíduos presentes nesta sociedade.

Os modelos estáticos e simples, discutidos acima, propõem custo zero para trocar de ocupação, sugerindo que se o empreendedorismo se torna mais atrativo relativo ao emprego, os indivíduos se movem de um para o outro, porém essa suposição de custo zero

pode não ser real. Os custos podem não ser monetários, envolvendo estilo de vida, experiência, ou podem ser econômicos, envolvendo necessidade de capital inicial. Esses custos para a troca de ocupação adicionados ao risco envolvendo o empreendedorismo, levam os indivíduos a se manter na sua ocupação atual até a vantagem relativa da outra ocupação se tornar muita mais positiva em relação a ocupação atual. Ou seja, indivíduos podem escolher se manter como empreendedores mesmo que a atual situação seja de retornos maiores em outras ocupações.

Alternativamente a esses modelos, que sugerem os indivíduos como agentes homogêneos, na prática, existem modelos que consideram as diferenças entre os indivíduos. Lucas (1978) foi um dos primeiros a sugerir as implicações dessas diferenças apresentando um modelo composto de indivíduos com “habilidades empreendedoras” diferentes. Essas habilidades empreendedoras podem derivar de diversos lugares, como capital humano, social, etc. Porém, como simplificação, neste primeiro momento ela é definida como uma habilidade inata, ou seja, exógena. A habilidade é mensurada como uma unidade unidimensional x . Lucas assume que ao aumentar o valor x , aumenta o lucro do empreendedor. Ou seja, $\pi(x) = xq - c$, onde c representa o custo de usar capital e trabalho para produzir q . Segue-se que indivíduos com $x \geq x_{mg}$ serão empreendedores, e x_{mg} é a identidade do empreendedor marginal, definido como o indivíduo que é indiferente frente as duas possibilidades de ocupação. $\pi(x_{mg}) = w$. O equilíbrio se dá na figura abaixo:

Gráfico 1 – Equilíbrio Modelo Lucas



Uma das principais propriedades dessas funções é que, maiores quantidades de capital e trabalho são demandadas por empreendedores com x maior. Ou seja, as maiores firmas são administradas por empreendedores mais capazes.

Lucas (1978) leva em conta diferenças heterogêneas entre as habilidades dos indivíduos, mas e se os indivíduos são diferentes quanto ao risco e não quanto a habilidade empreendedora? Essa pergunta é analisada por Kihlstrom e Laffont (1979), que formalizam um caso especial da discussão do empreendedor proposta por Knight (1921). Sendo assim, a atitude frente ao risco é a única fonte de heterogeneidade do modelo. Assim, uma pessoa mais avessa ao risco se dispõe a pagar um prêmio pela segurança de um salário w . No seu modelo, Kihlstrom e Laffont (1979) provam que se existem uma população de agentes heterogêneos quanto ao risco, apenas os menos avessos ao risco serão empreendedores. Aqui também existirá um “empreendedor marginal” que será indiferente quanto a ocupação como empreendedor ou empregado. Todos os indivíduos menos avessos ao risco que esse empreendedor marginal serão empreendedores; da mesma forma que todos os indivíduos mais avessos ao risco que o empreendedor marginal escolherão a opção mais segura e serão empregados. Para ser uma ocupação viável, o empreendedorismo deve pagar um prêmio pelo risco.

Além disto, Kihlstrom e Laffont (1979) derivam mais alguns resultados importantes, como, empreendedores mais avessos ao risco tendem a operar as menores firmas; enquanto os menos avessos tendem a usar mais capital e trabalho e operar as maiores firmas. Outro resultado interessante é que um aumento geral na aversão ao risco dos indivíduos reduzem o salário de equilíbrio. Isso é implicado pelos resultados anteriores de que maior aversão ao risco diminui a demanda por trabalho pelos empreendedores e aumenta o número de empregados de equilíbrio. As duas mudanças reduzem a demanda agregada por trabalho e por consequência o w .

Até aqui analisamos características dos indivíduos e o contexto em que elas estão inseridas. É importante analisar também o porque o empreendedorismo é uma opção, porque o empreendedorismo existe como uma ocupação e todos os indivíduos não são empregados. Coase (1973) argumenta que firmas existem porque elas economizam nos custos de transação, comparada com produção individual em mercados específicos. Mas existem casos em que a contratação individual pode ser vantajosa. A escolha entre contratar empregados ou contratar um trabalhador independente existe principalmente em serviços onde é mais difícil mensurar o produto e também quando se é custoso monitorar os empregados.

Outra pergunta é porque em mercados onde grandes firmas conseguem ter ganhos de escala e maximizar seus lucros, pequenas firmas conseguem sobreviver e competir. Alguns fatores específicos dão vantagens para firmas pequenas. É sugerido que firmas menores conseguem gozar de maior capacidade inovativa e também de bens customizáveis que empresas grandes que ganham em escala não conseguem pois produzem produtos padronizados.

Além disto, existem muitos casos em que empresas grandes acabam por gerar novos empreendimentos, através de funcionários que saem destas empresas. Este processo é referido por Parker (2009) como “Entrepreneurial Spawning” ou seja, geração de empreendedorismo. Parker (2009) constata que indivíduos que trabalham em firmas menores tendem a trocar mais de emprego do que indivíduos que trabalham em firmas maiores. Isso se deve a várias razões, incluindo os maiores salários e a segurança. Porém, outros resultados sugerem que indivíduos que saem de empresas menores têm uma tendência maior de se tornarem empreendedores do que indivíduos que saem de empresas maiores. Diferentes perspectivas teóricas explicam esses resultados. Primeiro, a teoria da transmissão, onde é previsto que firmas menores são melhores em transmitir experiências pró-empreendedorismo do que firmas maiores. Segundo, a maior dificuldade de mobilidade associa firmas menores a empregos piores e o empreendedorismo serve como escape pra esses indivíduos. Terceiro, a teoria de auto-seleção sugere que indivíduos menos avessos a risco tendem a se colocar mais em empregos de firmas pequenas e no empreendedorismo, do que em empregos em firmas grandes. Uma última explicação teórica é a de burocracia, que tende a existir mais em firmas grandes; empreendedores tendem a ser mais avessos a implicações burocráticas como as atitudes conservadoras, habilidades especializadas, e retornos estáveis.

Essa análise foca em *start-ups* independentes, porém também existem casos em que empregados decidem abrir novas empresas dependentes das firmas em que estavam. Isso acontece principalmente em mercados de tecnologia e engenharia. Porque essas empresas incumbentes permitem que os empregados saiam e comecem firmas novas ao invés de aproveitar oportunidades de mercado que se apresentam? Algumas razões para isso são visíveis. Primeiramente, se uma ideia surge dentro da firma incumbente, porém foge da linha principal de trabalho da firma, as vezes não será vantajoso para ela se dedicar a essa linha e deixar de lado sua competência principal. Abrindo assim espaço para o surgimento de firmas menores.

As vezes as firmas incumbentes podem não ter nenhuma possibilidade de prevenir

que os empregados saiam e montem novas empresas. Isso acontece em mercados com contratos mal feitos ou legislações complicadas. Outra possibilidade é as empresas incumbentes perder empregados devido a limitações organizacionais. Grandes empresas podem ser muito burocráticas, desencorajando mudanças radicais, sendo assim inflexível quanto a inovações e desenvolvimento de tecnologias.

Outra teoria leva em conta os custos. Quando um empregado desenvolve uma inovação, o empregado pode deixar a firma ou pode optar por desenvolver a tecnologia de dentro de sua firma. Isso depende da legislação de Propriedade intelectual, e o quão mais fraca é a legislação maior a quantidade de *start-ups* podem ser geradas. Anton e Yao (1995) preveem que uma frequência maior de *start-ups* acontece, o quão mais limitado é o capital disponível para o empregado em relação a inovação; o quão similar são os retornos sob uma *start-up* independente em relação a uma joint venture; o quão maior é o poder do empregado em negociar para se apropriar do valor da inovação; e, o quão menos a inovação requer ativos complementares da empresa incumbente.

Até aqui procuramos entender a função só empreendedor na economia e alguns modelos que influenciam os indivíduos a entrar na economia. Parker (2009) também trabalha com a ideia de determinantes do empreendedorismo. Dedicando um capítulo para procurar entender quais variáveis podem ser importantes para determinar a escolha dos indivíduos participarem ou não do empreendedorismo. É neste momento onde acreditamos que a religião tem espaço, junto com determinantes clássicos, como idade, risco e questões macroeconômicas. Abaixo na tabela 1 é apresentado um resumo dos principais determinantes do empreendedorismo de acordo com Parker (2009).

Tabela 1 - Determinantes do Empreendedorismo

Determinantes de Empreendedorismo	Descrição e alguns resultados		Autores
Incentivos monetários	Ganhos relativos; Teorias sugerem que empreendedorismo tem um incentivo monetário maior do que trabalho assalariado	Modelos binários de escolha ocupacional. Apesar de obter resultados positivos e negativos dependendo dos estudos, novos estudos agregados demonstraram efeitos positivos sobre o empreendedorismo	Rees e Shah (1986); Dolton e Makepeace (1990); Clark e Drinkwater (2000); Taylor (1996)
Incentivos não-monetários	Independência no local de trabalho; Desejo de autonomia não existente em trabalhos assalariados.	Indivíduos podem se manter no empreendedorismo apesar de eventualmente terem ganhos menores do que trabalhos assalariados	Evidências sugerem que empreendedores são em média mais satisfeitos com seu trabalho do que não empreendedores
Capital Humano	Idade; Empreendedores tendem a ser indivíduos mais velhos por diversas razões incluindo necessidade de mais capital inicial, capital social, etc.	Experiência; Experiência geral, de trabalho, funcional. Todas tendem a influenciar positivamente na probabilidade de um indivíduo ser empreendedor	Knigh (1921); Taylor (1996); Blanchflower e Oswald (1998); Burke et al (2000)
Capital Social	Redes de contatos/Networking; Quanto maior uma rede de contatos de um indivíduo maior a probabilidade dessa pessoa enxergar e aproveitar oportunidades de empreendimento que surjam.	Laços Fortes e laços fracos; Capital social pode ser dividido em laços fortes e fracos. Forte sendo relações familiares ou amizades próximas e fracas sendo redes de contato de negócios, parceiros e conhecidos	Educação Formal; Quanto maior a quantidade de anos de estudo é esperado uma maior tendência de ser empreendedor, embora existam estudos que sugerem o contrário também
Risco	Atitudes perante ao risco e risco percebido de fato; Empreendedores tendem a serem menos avessos ao risco do que outros indivíduos	Risco é considerado tema central sobre a análise do empreendedorismo desde as teorias mais clássicas até as mais modernas	Problemas de mensuração (Proxies de pouca qualidade); Dados limitados; Existe espaço grande de pesquisa nessa área
Otimismo	Empreendedores tendem a ser mais otimistas, especialmente sobre eventos que estão apenas parcialmente sobre seu controle	Otimismo tende a ser maior quando existem comprometimentos emocionais sobre os resultados.	Comparações univariadas entre empreendedores; Comparações baseadas no estilo de vida; Estimções econométricas de escolha binária usando pesquisas e respostas para mensurar atitudes perante risco
Outros traços psicológicos	Necessidade de realização; Empreendedores são proativos e comprometidos com o seu sucesso	Controle Interno; Crença inata que a sua performance depende em sua maioria de suas próximas ações.	Kihlstrom e Laffont (1979); Knigh (1921); Eslton et al. (2005); Fairlie (2002)
Questões demográficas	Estado Civil; Mais empreendedores são casados do que solteiros	Antecedentes familiares; Maior a tendência de um empreendedor ter tido outro familiar empreendedor anteriormente	Coelho et al. (2004); Busenitz e Barney (1997); Moore et al. (2007); Cooper et al. (1988); Arabsheibani et al. (2000)
Fatores macroeconômicos	Tecnologia; Inovações tecnológicas tem uma tendência de gerar crescimento econômico	Transferência de Conhecimento; Teorias sugerem que empreendedores encontrarão fontes de conhecimento e formarão novas organizações para aproveitar o mesmo gerando crescimento econômico	McClelland (1961); Sexton e Bowman (1985); Bhide (2000); Wenckers et al. (2005)
			Borjas (1986); Clark e Drinkwater (2000); Brown, Farrell e Sessions (2006); Parker (2008); Dunn e Holtz-Eakin (2000); Fairlie e Robb (2007)
			Blau (1987); Fairlie (2006); Almeida e Kogut (1997); Prevenzer (1997)

Elaboração própria baseada em Parker (2009)

Na tabela 1 encontramos vários tipos de possíveis determinantes para o empreendedorismo incluindo valores individuais e também questões macro. Esses itens seguem as principais vertentes literárias existentes sobre empreendedorismo atualmente. A questão principal deste trabalho é entender como a religião se encaixa nestes determinantes e por onde ela pode influenciar no empreendedorismo.

Destaca-se que Parker (2009) trabalhou conceitos de difícil mensuração como incentivos não-monetários, capital social, traços psicológicos. A religião, nesta perspectiva, é mais um destes conceitos, contribuindo na tomada de decisão dos indivíduos de diversas maneiras, podendo ser diretamente, ou também como formador de valores que levam a decisão ou não de ser empreendedor. Conseqüentemente o empreendedorismo é, ao mesmo tempo, um fenômeno de grande importância para o estudo econômico, mas de definição extremamente complexa.

Como foi observado até aqui, essa dificuldade de compreender e determinar o empreendedor é natural; pois, ao mesmo tempo em que é um agente econômico de grande importância, o empreendedor é humano, e como tal, está sempre sujeito a influências do ambiente. Martes (2010) ao abordar o empreendedor Schumpeteriano destaca dois pontos: a idéia de ação, medida por interesse, a qual é inerente ao conceito de empreendedor; e, a ação do empreendedor como social, na mesma perspectiva weberiana, uma vez que leva em conta, uma pluralidade de agentes determinados ou indeterminados, inclusive instituições. O empresário bem sucedido é aquele que vence as resistências, destruindo velhos padrões e gerando desequilíbrio nas instituições econômicas. Desta forma, as pesquisas sobre empreendedorismo “[...]haveriam de levar em conta os seguintes aspectos: inovação (pioneirismo) na dimensão cognitiva e conflito institucional, procurando sobretudo abordar mudanças institucionais de caráter radical e não adaptativo.” (MARTES, 2010, p. 270)

Para Martes (2010) é possível verificar a influência de Weber na criação do empreendedor Schumpeteriano. Ela observa que o empreendedor é um agente racional, porém, movido por valores, dando ênfase às instituições. Apesar desse tratamento, a autora considera que a abordagem de Schumpeter é diferente daquela da teoria institucional.

O empreendedor não se conforma a pressões institucionais. Ao contrário, ele as desafia, as supera e implanta outros padrões. Ele cria, portanto, condições para a formação de um novo campo institucional, mas o faz justamente, porque, no momento anterior, o desafiou. (MARTES, 2010, p. 268)

Seguindo a definição de empreendedorismo como algo sujeito as influências institucionais e culturais, é necessário entender como os aspectos culturais interagem com o mesmo e, por consequência, com o desenvolvimento da economia. Dentro desses aspectos culturais, as religiões têm afetado o destino e ações do homem desde o princípio de sua existência, influenciando assim, a forma com a qual o desenvolvimento econômico acontece. A ideia de que existe uma relação entre religião e economia não é nova, data desde 1776 com a publicação de “A Riqueza Das Nações” de Adam Smith, um capítulo pouco explorado, , no qual o autor aborda a igreja e a religião como uma firma e um mercado estruturado, assim como qualquer outro setor da economia (IANNACCONE, 1998).

Sem dúvidas o maior expoente desta literatura é Max Weber que, em 1905, publicou “A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo”. No texto, Weber explora as razões que levaram países de ética puritana tornarem-se alicerces do desenvolvimento do capitalismo (WEBER, 2004). Weber define o “Espírito do Capitalismo” como um conjunto de ideias e hábitos que estimulam e favorecem a procura por ganhos de capital; o autor procura entender por que essa ética esteve presente nas bases do protestantismo, mais especificamente no Calvinismo, religião entendida como aquela que cultivava o “Espírito do Capitalismo”. Weber considera que, historicamente, a religião católica está associada à rejeição de assuntos mundanos e a total devoção a Deus. Por sua vez, os Calvinistas viam seu trabalho como um “Chamado”, ou seja, era sua obrigação moral trabalhar e obter maiores ganhos de renda.

Ao estudar o Calvinismo, Weber (2004) encontrou um paradoxo: os Calvinistas acreditavam que apenas os “Eleitos” iriam para o paraíso após a morte, e esses “Eleitos” já estavam selecionados antes mesmo do nascimento, tirando toda e qualquer possibilidade de mudança durante a vida. Então por que a necessidade de trabalhar mais, e ter uma maior renda, se já está decidido quem irá para o paraíso? Apesar da aparente contrariedade encontrada, Weber observa este fato como sendo essencial para a dedicação ao trabalho. Para ele, os Calvinistas trabalhavam cada vez mais, em busca de lucros cada vez maiores simplesmente pelo fato de poderem provar para si mesmos que eles eram um dos “Eleitos”, pois Deus os havia escolhido para enriquecer. Esses pressupostos são a base da teoria da “Ética Protestante”.

O protestantismo, segundo Weber (2004), tem uma “Ética de Trabalho Ascética”, significando que os protestantes se negavam a qualquer tipo de luxúria e conforto, e reaplicavam todo lucro obtido a partir do trabalho no próprio trabalho. Somado

a isso, Weber (2004) identifica nas raízes do Protestantismo um rompimento com a tradição econômica de discriminação de preços e de tratamentos diferenciados que era historicamente praticado por diversos povos (DANA, 2010). Esse sistema de discriminação, que se caracterizava pela cobrança e tratamento diferenciado a conhecidos e parentes, é visto por Weber (2004) como sendo um dos inibidores de uma transição completa para um capitalismo de mercado.

Por isso, o universalismo (ideia de que o mesmo tratamento deva ser estendido a todos) presente na doutrina Protestante, a qual rejeita qualquer tipo de discriminação econômica, é visto com tanta importância. O universalismo contido nas normas protestantes legitimam, por assim dizer, o que entendemos hoje como economia de mercado. Através desta nova ética social, Weber (2004) considera que o tradicionalismo econômico é extinguido dentro dos países protestantes. O universalismo, portanto, é visto como uma das importantes bases da transição para a economia moderna e por isso os Protestantes são creditados com a “criação” do capitalismo, demonstrando assim, a grande importância histórica que a religião teve no desenvolvimento econômico (DANA et al., 2010).

Apesar das ideias de universalismo estarem de fato nas normas das religiões protestantes, são apontadas críticas a realidade de que os povos dessas novas religiões realmente seguissem a risca esses ideais. Ivan Light (DANA et al., 2010) sugere que os novos povos de religiões pós-reforma ao se inserirem nas diferentes sociedades se encontram em minoria, e acabam por praticar o mesmo tipo de discriminação repudiado pela sua própria doutrina. A existência de críticas não torna o argumento geral de Weber (2004) sobre o universalismo errôneo. É inegável que as mudanças acontecidas após a reforma protestante, e os ideais de universalismo contidos nestas doutrinas religiosas deram suporte e força para uma transição de uma economia tradicional, de feudalismo e ilhas econômicas, para uma economia mais dinâmica e mais próxima do que conhecemos hoje como capitalismo. Os ideais de universalismo e a ética protestante são também muito importantes para o estudo dos determinantes do empreendedorismo. Como coloca Ivan Light, o empreendedorismo depende da moral universalista pois empreendedores são geralmente forasteiros que, para obter sucesso em seus empreendimentos, rompem com bases já estabelecidas criando um novo padrão econômico (DANA et al, 2010).

2.2 RELIGIÃO E EMPREENDEDORISMO: REVISÃO EMPÍRICA

Historicamente a religião tem moldado as sociedades ao redor do mundo e, conseqüentemente, criado e sustentado sistemas sociais diferentes. Na idade média, através do feudalismo a igreja católica sustentava o sistema monárquico, dando legitimidade aos senhores feudais e aos reis e, de uma certa forma, aplacando as ambições de mudança social dos camponeses, mantendo a ordem do sistema. Na Inglaterra de Henrique VIII, com o rompimento com a Igreja Católica e o estabelecimento da Igreja Anglicana, ocorreram mudanças sociais drásticas, principalmente após Elizabeth I assumir o trono, rompendo de vez com as doutrinas católicas, e instalando um sistema religioso persistente até hoje. A ação da religião, desta forma, pode influenciar nas ações da sociedade e, portanto, termina por imprimir características próprias na economia endógena dos grupos sociais. No mundo ocidental moderno a maioria dos Estados são laicos, entretanto, a influência da religião persiste modulando o comportamento dos seus seguidores e, conseqüentemente, as atividades econômicas nas quais estes estão inseridos.

Embora saiba-se que a religião têm influências importantes sobre a construção dos sistemas socioeconômicos, trabalhos sobre essa relação ainda são escassos. Um estudo importante sobre esse tema é de Barro e McCleary (2003), no qual os autores identificam, através de um painel abrangente de países, os efeitos da frequência de comparecimento à igreja e das crenças religiosas (crença em inferno, paraíso e vida após a morte) no crescimento econômico, através de dados de pesquisas internacionais sobre religiosidade.

Barro e McCleary (2003) destacam que os economistas geralmente não incluem religiosidade e outras medidas de cultura como determinantes econômicos, sendo portanto, o objetivo dos mesmos preencher essa lacuna na literatura. *“Nosso objetivo é preencher esta lacuna analisando as influências da participação e das crenças religiosas na taxa de progresso econômico de um país.”* (BARRO; MCCLEARY, 2003, p. 760. tradução nossa²). Para isolar os efeitos da religiosidade se torna necessário lidar com a possibilidade de ter efeitos reversos de desenvolvimento econômico na religião. Muitos sociólogos acreditam que o crescimento econômico pode levar à perda de religiosidade nos indivíduos de uma sociedade. Essa teoria é conhecida como Secularização. Porém, a teoria da Secularização ainda é controversa, sendo uma teoria paralela que leva em consideração o “Mercado” e as forças de “Oferta” (BARRO E MCCLEARY, 2003).

² NO ORIGINAL: Our aim is to fill this gap by analyzing the influences of religious participation and beliefs on a country's rate of economic progress.

A teoria da Secularização focaliza na competição entre os “fornecedores de religiões”, ou seja, no princípio de que a qualidade do produto religioso aumenta ou diminui de acordo com a competição. Ainda mais, para compreender a extensão da diversidade e competição religiosa em um país é necessário entender como o mercado religioso é regulado pelo governo. Maiores regulações estatais da religião, mensurado, por exemplo, através do apontamento de líderes religiosos, é entendido como causa de efeitos negativos na eficiência do produto religioso e resulta em um menor grau de frequência de comparecimento à igreja. Porém, os autores argumentam, que religiões estatais geralmente têm subsídios governamentais, possivelmente melhorando o produto e tendo efeitos positivos na frequência religiosa. Contrariamente, alguns ao invés de dar subsídios, procuram suprimir as religiões no intento de gerar menor nível de frequência. Casos como esses ocorreram em alguns governos comunistas, como União Soviética, Cuba, China e Coréia do Norte, os quais tentaram, de variadas formas, eliminar as religiões organizadas.

Barro e McCleary (2003) buscam definir os determinantes de religiosidade dentro de um país, para aí sim, analisar o efeito da religiosidade no crescimento econômico.

Porém o nosso interesse aqui não é de avaliar a hipótese da secularização ou o modelo de Mercado de participação religiosa. Mas sim, estudar os determinantes de religiosidade para facilitar a análise sobre os efeitos da religião no crescimento econômico. (BARRO E MCCLEARY, 2003, p. 761. Tradução nossa³)

Os autores usam duas variáveis instrumentais no estudo sobre crescimento econômico: a existência de uma religião estatal; e, a existência de um mercado religioso regulado, mensurado pelo fato de se o governo aprova ou aponta líderes religiosos ou não. Também é usado como instrumento de pesquisa a composição de um índice de aderência religiosa e diversidade religiosa de um país. Estes autores utilizaram como principais fontes de dados a Penn World Tables de Heston, Summers e Aten (2002), os indicadores de desenvolvimento mundial do Banco Mundial (2002), os dados internacionais de educação do Barro e Lee (2001), três pesquisas do World Value Survey (1981 – 1984, 1990 – 1993, 1995 -1997), dois relatórios sobre religião feitos pelo Internacional Social Survey Programme (1990 -1993, 1998 – 2000) e o Gallup Millenium Survey (1999).

³ NO ORIGINAL: However our interest here is not to assess the secularization hypothesis or the market model of religious participation. Rather, we study the determinants – or, at least, the correlates – of religiosity to facilitate the analysis of the effects of religion on economic growth.

Através dos dados obtidos a partir das fontes acima citadas, Barro e McCleary (2003) conduziram uma análise estatística de 59 países, estabelecendo variáveis essenciais para o entendimento deste tópico, como por exemplo, frequência de ida a igreja e crenças religiosas, para os países em questão. Usando dados do World Christian Encyclopedia (Barret 1982) foi possível estabelecer medidas de pluralismo religioso para os anos de 1970 e 1980. Os autores se apoiaram nos estudos conduzidos por Barret (1982) e Barret et al. (2001) para obter uma proxy para regulação religiosa estatal, através do conceito de Chaves e Cann (1992) que sugerem o apontamento de líderes religiosos pelo Estado. A partir do estabelecimento dessas variáveis e dos dados encontrados por Barro e McCleary (2003), foi estimado uma equação para um painel de dados cuja variável dependente é uma média de cada país para as respostas das pesquisas sobre frequência de ida a igreja e as crenças religiosas. Variáveis explicativas também são levantadas e incluem os fatores econômicos e demográficos; as políticas públicas; as instituições relacionadas à religião; a composição do país na aderência as maiores religiões; e, a mensuração do pluralismo religioso. Conforme sugerem os autores:

“Este exercício gera um conjunto de correlações parciais a nível nacional entre as medidas de religiosidade e as variáveis explicativas. Por exemplo, nós determinamos como a frequência à igreja e crenças co-variam de acordo com PIB per-capta, educação e urbanização, mantendo outras medidas fixas de desenvolvimento econômico e as demais variáveis independentes. Estas correlações parciais fornecem informações úteis, mas podem não ter simples interpretações causais. No entanto, estas preocupações não impedem o uso da análise de religiosidade para o nosso objetivo principal, que é isolar variáveis instrumentais para o estudo do crescimento econômico.” (BARRO; MCCLEARY, 2003, p.765. Tradução nossa⁴)

Com os resultados dessa estimativa os autores observam que a religiosidade responde a forças econômicas, e portanto para isolar os efeitos da religiosidade no crescimento econômico é necessário usar as variáveis instrumentais que têm influências importantes na religiosidade mas que são exógenas ao crescimento econômico.

⁴ NO ORIGINAL: This exercise yields a set of partial correlations at the countrywide level between the measures of religiosity and the explanatory variables. For example, we determine how church attendance and beliefs co-vary with per capita GDP, education, and urbanization, while holding fixed other measure of economic development and the other independent variables. These partial correlations provide useful information but may not have simple causal interpretations. However these concerns do not prevent our using the analysis of religiosity for our primary purpose, which is to isolate instrumental variables for the study of economic growth.

Como resultado geral os autores consideram que a religião afeta resultados econômicos, principalmente através das crenças religiosas que afetam os traços individuais das pessoas, como honestidade, ética no trabalho, etc. *“Assim, prevemos uma cadeia em que a frequência à igreja afeta as crenças religiosas, que afetam as características individuais e resultados econômicos agregados.”* (BARRO; MCCLEARY, 2003, p. 772. Tradução nossa⁵)

Os resultados mostram que para dadas crenças religiosas, um aumento da frequência de ida as igrejas tendem a reduzir o crescimento econômico. Em contraste, para dados níveis de frequência, aumento de crenças religiosas – crença em inferno, paraíso e vida após a morte – tendem a aumentar o crescimento econômico. Há indícios de que, em se tratando de crescimento econômico, o medo do inferno é mais potente do que a crença no paraíso. A perspectiva dos autores é de que crenças religiosas mais fortes estimulam mais o crescimento pois tendem a manter comportamentos individuais que aumentam a produtividade (BARRO E MCCLEARY, 2003).

Com o trabalho de Barro e McCleary é possível compreender algumas possibilidades de efeitos religiosos sobre a economia. Porém, não está claro do porquê traços comportamentais, determinados pela religião, afetam o crescimento econômico. Para tentar responder a essas questões Tamvada (2007) procurou investigar os efeitos da religião sobre o empreendedorismo e, a partir destas informações, explicar crescimento e desenvolvimento econômico, atribuindo ao empreendedor essa ação.

Tamvada (2007) dedicou-se a relacionar o processo de desenvolvimento econômico de um país às influências religiosas; mais especificamente, como o culto religioso afeta a decisão dos indivíduos de se tornarem empreendedores. O autor reporta a Índia como exemplo, relacionando o hinduísmo, e também o sistema de castas lá presente, com as possibilidades de um indivíduo de abrir o seu próprio negócio. Procurando observar através de evidencia empírica quais os efeitos que estas questões religiosas-culturais têm no processo de decisão de um indivíduo em se tornar um empreendedor ou não.

Tamvada (2007) argumenta que apesar de o assunto recentemente ter saído de foco, muitos grandes economistas e sociólogos, tais como Max Weber e Adam Smith, consideravam importantes os efeitos que a religião poderia ter sobre a economia. Tamvada (2007) cita o trabalho de Barro e McCleary (2003):

⁵ NO ORIGINAL: Hence, we envision a chain whereby church attendance affects religious beliefs, which affect individual traits and aggregate economic outcomes.

“Barro e McCleary (2003) estimam o impacto da adesão a crenças religiosas sobre o desempenho econômico utilizando dados de pesquisas internacionais sobre religiosidade. Eles observam que o aumento da frequência à igreja tende a reduzir o crescimento econômico, enquanto aumentos em crenças no inferno e vida após a morte aumentam o crescimento econômico” (TAMVADA, 2007, p. 43. Tradução nossa⁶).

O autor analisa esses resultados empíricos e encontra duas perguntas não respondidas, que para ele precisam de atenção, “(1) *Quais são os canais pelo qual a religião afeta a atividade econômica? E (2) O impacto da religião sobre a atividade econômica é homogênea para todas as religiões?*” (TAMVADA, 2007, p. 43. Tradução nossa⁷).

O autor, ao citar as diversas religiões existentes no sul da Ásia, argumenta que “*O hinduísmo oferece pouco incentivo ou valor para mudanças da situação de alguém em termos de bem-estar material.*” (Singer, 1966 citado por TAMVADA, 2007, p. 46⁸. Tradução nossa⁹). Ele acrescenta dizendo que de acordo com Uppal (2001, p. 20) as pessoas do sul da Ásia são extremamente religiosas em todas as frentes de suas vidas e que qualquer possibilidade de avanço, seja material ou não é amplamente afetado pelas crenças religiosas. O autor acredita que determinadas religiões podem afetar as vidas das pessoas de maneira suficiente a influenciar grandes decisões como a de se tornar um empreendedor ou não. São também citados efeitos negativos advindos do sistema de castas que persiste até hoje na sociedade Indiana. “*Se a estabilidade do sistema de castas não dificultasse a diferenciação de propriedade poderia ao menos bloquear mudanças tecnológicas e mobilidade profissional, que, do ponto de vista da casta eram censuráveis e ritualmente perigosas.*” (WEBER apud TAMVADA, 2007, p. 46. Tradução nossa¹⁰). O autor cita também que é possível que os impactos do sistema de castas no comportamento econômico dos indivíduos seja mais forte com Hindus do que com não-Hindus.

⁶ NO ORIGINAL: Barro e McCleary (2003) estimate the impact of adherence to religious beliefs on economic performance using international survey data on religiosity. They find that increases in church attendance tend to reduce economic growth while increases in the belief in hell and afterlife increase economic growth.

⁷ NO ORIGINAL: (1) What are the channels by which religion influences economic activity? And (2) Is the impact of religion on economic activity homogeneous across all religions?

⁸ Singer, Milton, “Religion and Social Change in India: The Max Weber Thesis Phase Three,” *Economic Development and Cultural Change*, 1966, 14, 497–505.

⁹ NO ORIGINAL: Hinduism provides little encouragement or value to change one’s situation in terms of material well-being.

¹⁰ NO ORIGINAL: If the stability of the caste order could not hinder property differentiation it could at least block technological change and occupational mobility, which from the point of view of caste were objectionable and ritually dangerous.

A principal fonte de dados usada no estudo foi o “National Sample Survey Organization (NSSO) of India”. Foi feito um levantamento de dados procurando estabelecer uma relação entre indivíduos e sua religião e/ou posição no sistema de castas. Foram encontradas evidências empíricas de que tanto a religião como também algumas questões culturais podem vir a influenciar o comportamento econômico da população. Os dados evidenciam que o Hinduísmo inibe o empreendedorismo. Outros dados sugerem que o sistema de castas Indiano influencia a probabilidade de um indivíduo se tornar um empreendedor, mais especificamente, aqueles pertencentes a castas mais baixas tendem a ser menos empreendedores do que os pertencentes a castas de classe mais alta. Os resultados do autor permitem concluir que tanto a religião quanto questões culturais fortes, como o sistema de castas na Índia, influenciam fortemente fenômenos econômicos importantes como o empreendedorismo.

Com a estimativa dos efeitos advindos da religião no empreendedorismo na Índia feita por Tamvada (2007), e também com o trabalho de Barro e McCleary (2003), é possível concluir que a religião têm impactos importantes ao moldar a personalidade e o comportamento de uma sociedade em geral, afetando sua tomada de decisão e consequentemente suas decisões econômicas. Entretanto é necessário expandir a análise para uma comparação mais direta entre alguns grupos religiosos distintos procurando, com estes procedimentos, entender quais os fatores que podem ser determinantes dentro de cada religião.

Nesta perspectiva, Keister (2003), com o trabalho “Religion and Wealth: The Role of Religious Affiliation and Participation in Early Adult Asset Accumulation”, procurou identificar diferenças de acumulação de capital e ativos em famílias de religiões diferentes. A autora avaliou diferenças culturais geradas pelas religiões e como essas afetam a tomada de decisões de alguns grupos religiosos consequentemente diferenciando a acumulação de ativos das famílias. Foi utilizado o banco de dados da “National Longitudinal Survey of Youth” para testar a acumulação de capital de famílias Judáicas, Protestante Conservador, Católica Romana e Protestante, através de algumas variáveis comuns a todas como fertilidade das famílias e educação.

Por meio de uma revisão bibliográfica para cada religião previamente selecionada a autora verificou que as famílias judaicas encorajam o desenvolvimento do capital humano. Também foi verificado que as taxas de fertilidade e as taxas de emprego das mães quando as crianças são pequenas, são baixas. Juntas essas taxas baixas criam altos níveis de investimento na qualidade de vida das crianças, implicando em elevados

níveis educacionais e altos retornos futuros devido à taxa de educação. Existem também efeitos diretos para crenças judaicas e concentração de renda. Para os Judeus, o sucesso econômico é sinônimo de status social (Kiester, 2003).

Para o grupo dos protestantes conservadores, devido ao fato de serem de um grupo que mantém costumes mais tradicionais, foi observado uma taxa de fertilidade alta, implicando diretamente a redução da acumulação de capital das famílias, reduzindo também as heranças familiares, perpetuando o ciclo de baixa acumulação de renda. As crianças dessas famílias também têm uma maior tendência de estudarem em casa e os pais, uma menor tendência de pouparem para a educação. O nível educacional das mães é consideravelmente menor, especialmente em comparação com as mães judias. Também em relação à cultura da religião, embora não sejam avessos à concentração de renda, eles abrem mão de oportunidades que poderiam surgir se essa mesma poderia vir a “por em perigo suas almas” (Kiester, 2003).

Para o grupo dos Protestantes e Católicos, Kiester (2003) encontrou resultados muito parecidos no âmbito da acumulação de renda e ativos, embora historicamente sejam grupos muito distintos um dos outros. As taxas de fertilidade e de educação dos dois grupos são muito parecidas. Porém, os protestantes têm tendência a obter um maior nível de herança do que os católicos, já que o grupo religioso era mais afluyente no passado.

A partir do que foi descrito anteriormente, Kiester (2003) coletou dados para testar a evidência empírica. De fato, a autora encontrou resultados evidenciando que ser educado em uma família judia e praticar o judaísmo está associado a grandes ganhos em capital. Os dados também evidenciam que ser criado como Protestante Conservador está associado a relativamente menor sucesso econômico, enquanto os Católicos e Protestantes seguem a média da amostra inteira. Também é visível na amostra que apenas uma proporção pequena dos Protestantes Conservadores têm casa própria, ações, ou heranças. Nos poucos que herdaram alguma riqueza, essa mesma está muito abaixo da média amostral. A grande diferença entre os Católicos e os Protestantes estava no tamanho da herança dos Protestantes, sugerindo que gerações anteriores eram financeiramente distintas embora hoje estejam tendendo a convergência com os Católicos.

É possível observar no trabalho de Kiester (2003) que existe uma relação muito próxima da religião sobre a acumulação de renda. Os resultados encontrados provam empiricamente que a religião, ajuda a moldar o comportamento das crianças e das famílias. Kiester (2003) argumenta que a religião pode moldar a ação das pessoas indiretamente através, por exemplos, de taxas de fertilidade, educação e comportamento

no trabalho; e, também pode moldar as ações diretamente, através de mudança nos objetivos de vida que as pessoas consideram importantes, construindo contatos sociais, e influenciando nas decisões.

Destaca-se ainda que Weber identificou nos protestantes um chamado, algo divino, na sua cultura e creditou a isso uma revolução no paradigma econômico mundial. O que seria esse chamado dos protestantes? Seria mensurável? Através de uma amostra populacional de indivíduos protestantes e muito religiosos, Rietveld e Burg (2014) tentam obter respostas para essa teoria weberiana. Uma pesquisa on-line foi disponibilizada, pelos autores, via a base de dados de dois sindicatos holandeses. Esses sindicatos foram previamente selecionados por serem sindicatos explicitamente cristãos e com uma missão cristã bem definida em contraste com outros sindicatos holandeses. O objetivo desta pesquisa foi identificar nos indivíduos o que os autores chamam de vocação e serviço social uma vez que, argumentam os autores, esses dois valores estão intimamente ligados com escolhas ocupacionais e comportamento no dia a dia.

A vocação, ou o chamado, está fortemente enraizado na cultura cristã, e se refere a uma convocação de Deus, ou seja, o comportamento de indivíduos cristãos estaria intimamente associado a sua percepção da vontade de Deus. Onde o trabalho pode ser visto como apenas uma ocupação por necessidade, pode também ser visto como a realização da vontade de Deus. Essa teoria está intimamente unida a percepção de Weber sobre a economia e sobre a transição ao capitalismo. Dados prévios de Dik e Duffy (2009) já haviam sugerido que indivíduos que acreditam que seu trabalho é um chamado estão mais sujeitos a estarem comprometidos e demonstrarem maior satisfação com o respectivo emprego. Também é possível observar que um chamado seria uma motivação para a escolha de um caminho diferente de ocupação, por exemplo, uma mudança para o empreendedorismo. Considerando essas premissas Rietveld e Burg (2014) desenvolveram uma hipótese a ser testada, de que: (H1) Empreendedores protestantes teriam crenças mais fortes que empreendedores não protestantes de que seu trabalho é um chamado de Deus.

O segundo valor observado seria o de serviço social. Os autores argumentam que o serviço social está intimamente ligado com missões e valores promovidos pelo cristianismo. Estudos sugerem que religiosos cristãos tem uma maior tendência a ter motivações pró-sociais e comportamento altruístico. Estudos sobre empreendedorismo sugerem que motivações pró-sociais e comportamento altruístico formam um dos antecedentes importantes para identificar oportunidades de empreendedorismo social e sustentável

(Patzelt e Shepard, 2011). Os autores argumentam que empreendedores podem trabalhar para cumprir com uma agenda social nas suas atividades empreendedores, enquanto o cumprimento desta agenda é mais difícil para não-empreendedores. A partir destas premissas, uma segunda hipótese do estudo foi elaborada, a de que: (H2) Empreendedores protestantes teriam uma crença maior que é seu dever servir a sociedade do que empreendedores não-protestantes.

A partir destas hipóteses, com base nos dados obtidos por meio da pesquisa realizada com os indivíduos que pertenciam aos sindicatos, uma regressão foi conduzida. Nessa análise de regressão o empreendedorismo assume valor 1 se o indivíduo indica ser empreendedor e valor 0 caso contrário. A Vocação e Serviço Social foram mensuradas através de 8 perguntas (4 para cada uma) e variáveis de controle foram adicionadas ao modelo. Os resultados da análise sugerem que empreendedores tem uma maior crença que seu trabalho é um chamado de Deus do que empregados; e, os mesmos também percebem que tem o dever de adicionar valor a sociedade através de sua ocupação. Esses valores importantes encontrados na missão cristã parecem estar mais associados ao empreendedorismo do que ao trabalho assalariado.

Outro trabalho recente que segue a mesma linha é o de Zelekha, Avnimelech e Sharabi (2014) intitulado “Religious Institutions and Entrepreneurship”. Detectando a falta de estudos de análise empírica cross-country sobre o impacto das religiões nas forças que alimentam a atividade econômica e em geral o empreendedorismo, os autores na condução deste estudo buscaram preencher uma lacuna existente na literatura atual (Zelekha, Avnimelech e Sharabi, 2014). Os autores após identificarem os dois caminhos, micro e um macro, nos quais a literatura estuda o empreendedorismo optaram por um escopo na linha macro, no qual as variações regionais na formação de firmas em um nível agregado são explicadas por variações normativas, estruturais e institucionais em áreas geográficas (Zelekha, Avnimelech e Sharabi, 2014).

São identificados na literatura, além de fatores econômicos, fatores sociais e culturais que influenciam no empreendedorismo. Através de pesquisa literária são identificadas hipóteses a serem testadas que levam em conta os maiores grupos religiosos. As hipóteses levantadas são:

H1a: A existência de uma maioria protestante em um país tem efeitos positivos (comparado com católicos) no nível de empreendedores de um país.

H1b: A existência de uma maioria católica em um país tem efeitos negativos

(comparado com protestantes) no nível de empreendedores de um país.

H1c: A existência de uma maioria de gregos-ortodoxos em um país tem efeitos positivos (comparado com católicos) no nível de empreendedores de um país.

H2: A existência de uma comunidade judaica em um país tem efeitos positivos (comparado com todas as outras religiões) no nível de empreendedores de um país.

H3: A existência de uma maioria budista em um país tem efeitos negativos (comparado com protestantes) no nível de empreendedores de um país.

H4: A existência de uma maioria hindu (ou quanto maior a quantidade de hindus) em um país tem efeitos positivos (comparado com católicos) no nível de empreendedores de um país.

H5: A existência de uma maioria muçulmana (ou quanto maior a quantidade de muçulmanos) em um país tem efeitos negativos (comparado com todas as outras religiões) no nível de empreendedores de um país.

Além dessas hipóteses, autores discutem como as religiões podem influenciar de uma maneira macro no nível de empreendedores de um país. Tem sido sugerido que a Cultura, na qual a religião se insere pode influenciar a exploração de oportunidade afetando o desejo, os riscos percebidos e os retornos da atividade empreendedora. Ou seja, o efeito macro da religião como parte da cultura afeta o nível de empreendedores de um país, não apenas no comportamento individual do membro de uma religião, mas sim de forma geral em toda sociedade. Assim os efeitos de uma maioria religiosa de um país afeta todos os indivíduos desta sociedade independente de sua religião individual. Considerando este aspecto, a seguinte hipótese foi formada:

H6: Efeitos macro da religião, como parte da cultura de um país, afeta o nível de empreendedores além dos efeitos da religião sobre as pessoas de forma individual.

A partir destas hipóteses e usando uma combinação das bases de dados do GEDI (Global Entrepreneurship Index) e do *LinkedIn* foi construída uma equação baseada na literatura existente onde foi estimado o número de empreendedores e os parâmetros que afetam esse número. São encontradas evidências claras que as várias religiões tem efeitos diversos e diferentes sobre o empreendedorismo, sendo que os Judeus tem a maior tendência ao empreendedorismo, seguidos de hindus, protestantes, gregos-ortodoxos, budistas, católicos e por último muçulmanos. Mais que isso, os resultados dão força a contribuição macro do trabalho, em que os efeitos da religião como parte da cultura de um país afeta o

nível de empreendedorismo além (e talvez mais que) os efeitos individuais da religião nas pessoas. Além disto, é sugerido que o nível de empreendedorismo de um país é determinado principalmente pela religião majoritária e não pelos tamanhos relativos de cada religião.

Com base nas revisões feitas nesta seção, foram encontradas diversas possibilidades e formas com as quais a religião pode influenciar na economia, seja através de crenças religiosas, estímulo ao empreendedorismo, ou simplesmente influenciando em taxas de fertilidade e de educação. A partir desses resultados, cria-se o interesse de explorar esse tema empiricamente no Brasil.

2.3 RELIGIÃO E EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

Historicamente, o Brasil sempre teve predominância da religião católica. Os primeiros registros censitários brasileiros, calculados em 1872, apontavam que a religião católica abrangia praticamente toda a população, com um cálculo que atingia por volta de 99,72% (Novo Mapa das Religiões, 2010). Entretanto, e ainda de acordo com o Novo Mapa das Religiões (2010), o catolicismo no Brasil vem sofrendo grande queda percentual, principalmente a partir da década de 1980, quando a participação de católicos na população era de 89%. Em 1991, o catolicismo detinha 83,3% da população e no ano de 2000, apenas 73,89%, representando uma queda de cerca de 15% em apenas 20 anos. De acordo com os dados da POF(2009), o catolicismo manteve continuado declínio até 2009, quando 68,43% da população apresentou-se como católica. Essa grande queda percentual do catolicismo no Brasil se deve, principalmente, pelo crescimento das religiões evangélicas que em 2003 já atingiam cerca de 18% da população, tendo um aumento elevado em 2009, onde os índices chegaram a atingir cerca de 21% da população. Embora com essas novas tendências no mapa religioso, ainda é possível caracterizar o Brasil como sendo um país predominantemente católico, porém com um grande crescimento da religião evangélica.

Segundo Weber (2004), conforme anteriormente discutido nesse capítulo, os antigos valores católicos são fortes inibidores do capitalismo e do empreendedorismo. Na teoria, portanto, o Brasil, como um país predominantemente católico, deveria ser um país sem o “Espírito do Capitalismo”, e portanto possivelmente sem abertura para novos empreendedores e inovações. Levando esse fato em consideração, e ao analisar dados do Global Entrepreneurship Monitor (GEM), o qual apresenta o crescimento do país considerando o índice TEA (índice que representa empreendedorismo em estágio inicial),

é possível observar um aumento do TEA de 2003 para 2009, sendo de 12,9 em 2003 e de 15,3 em 2009. Considerando o crescimento do índice TEA neste período, e que paralelamente se observar um grande aumento do percentual de evangélicos no país, indicando, é possível inferir um crescimento do “Espírito do Capitalismo”, reforçando mais uma vez a tese de Weber (2004). Entretanto essa pode ser uma conclusão precipitada, pois outros fatores devem ser colocados em evidência. O aumento do TEA nos últimos anos pode ser visto de uma perspectiva estrutural. Ou seja, desde a década de 80 o Brasil viveu períodos de alta inflação e desestabilidade econômica; além de ser um país de baixa exposição ao fluxo de negócios. A partir das mudanças implementadas na década de 90, com a estabilização do câmbio e da inflação, o Brasil se tornou um país muito mais atrativo para investimentos, tanto estrangeiro quanto nacionais, cultivando assim, um crescimento da cultura capitalista no país.

Além dessas alterações estruturais, o catolicismo, assim como o mundo todo, sofreu mudanças muito fortes nos últimos séculos. A perda de seguidores, o crescimento de novas religiões, as disputas entre as religiões e a ciência, as guerras mundiais, dentre outros fatos, conduziram as grandes igrejas tradicionais a aceitarem mudanças e reformular, até certo ponto, suas doutrinas e regras. Essas mudanças indicam possivelmente transformações nos valores para os seguidores de determinadas religiões, incluindo aí, os católicos brasileiros, que podem ter aproveitado a abertura e estabilidade econômica do país para se tornarem empreendedores.

De fato, o grande percentual de católicos existentes no Brasil tem suas raízes na fundação e colonização do país, sendo esta doutrina aquela tradicional estudada por Weber. Porém com as transformações estruturais acontecidas na economia e na sociedade brasileira nos últimos 20 anos e com as grandes mudanças de valores e normas das grandes igrejas tradicionais, demandam uma análise mais crítica do comportamento do empreendedor no Brasil. Para isso, será feita uma análise empírica de dados do Censo Demográfico de 2010, procurando entender o comportamento do empreendedorismo e a religião Brasil.

3 METODOS E BASE DE DADOS

Esta seção apresenta a estratégia empírica empregada para avaliar a relação entre empreendedorismo e religião no Brasil. Começando pela apresentação da base de dados e seguindo com a metodologia utilizada para análise empírica.

3.1 BASE DE DADOS

O Censo Demográfico é o maior estudo estatístico produzido no Brasil. Conduzido pelo IBGE seu objetivo é recolher informações sobre todas as pessoas do país. Sendo assim, é a base de dados mais ampla disponível. Dados sobre religião e empreendedorismo estão presentes no questionário do IBGE, fazendo do mesmo a melhor opção para o estudo. Foram aplicados os seguintes filtros nessa base de dados a fim de contemplar apenas os objetivos do presente estudo: exclusão dos indivíduos sem observação de renda; e, exclusão dos indivíduos com menos de 15 anos e com mais de 90 anos. O propósito dessas delimitações é obter uma maior precisão nas análises estatísticas em relação ao objetivo proposto no presente estudo.

O quadro abaixo permite visualizar a caracterização da amostra após o uso dos filtros necessários para a análise empírica. Dos dados retirados do censo 2010 o quadro das ocupações do total de indivíduos brasileiros se apresenta assim distribuído: 75% são empregados enquanto os outros 25% são empreendedores. Desses 25%, pouco menos de 2% são empregadores. Ao organizar os dados por sexo, a proporção de empregados homens diminui em relação ao total. Cerca de 70% são empregados, 26% são conta próprias e pouco mais de 2% são empregadores. Para as mulheres a proporção de empregados aumenta para pouco mais de 80%. Por volta de 17% são conta própria e por volta de 1.3% são empregadores. Esses resultado não surpreendem tendo em vista que inúmeros relatórios do Global Entrepreneurship Monitor (GEM) vêm demonstrando aos longos dos últimos anos que há um predomínio maior do gênero masculino entre os indivíduos que são empreendedores

Tabela 2 - Ocupação Total e por Sexo

Ocupação	Total		Homem		Mulher	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Empregado	6.797.565	75,54	3.819.002	71,88	2.978.563	80,82
Conta-própria	159.502	1,77	109.266	2,06	50.236	1,36
Empregador	2.041.278	22,69	1.384.544	26,06	656.734	17,82
Total	8.998.345	100	5.312.812	100	3.685.533	100

Fonte: Elaboração própria, a partir dos microdados do censo de 2010.

3.1.1 VARIÁVEIS RELIGIOSAS E DE CONTROLE

A proposta do estudo foi avaliar a influência da decisão relativa à religião de um indivíduo sobre a decisão de se tornar um empreendedor. Para tanto, foi empregada na análise de regressão, dois modelos de escolha discreta: um modelo binário e um modelo policotômico. Esse modelo diferentemente do modelo de regressão linear clássico procura calcular a probabilidade do indivíduo em ser ou não um empreendedor.

As variáveis da equação foram divididas em 3 diferentes grupos. O primeiro grupo foi composto da variável dependente, Y_i , que foi a variável de escolha. O segundo grupo foi composto pelas variáveis de caráter religioso, e o terceiro pelas variáveis socioeconômicas e demográficas.

- *Empreendedorismo Como Variável Explicada*

Para estimar uma regressão onde o empreendedorismo aparece como variável explicada, é necessário usar uma *proxy* que contemple as características propostas neste trabalho e que possa ser obtida na base de dados disponível. Na literatura se argumenta e se utiliza com frequência o auto-emprego como *proxy* para o empreendedorismo. Georgellis e Wall (2000) argumentam que o auto-emprego serve como alternativa para indivíduos que desejam ganhar maiores salários. Eles observam o auto-emprego nos Estados Unidos para determinar quem são esses indivíduos auto-empregados. Diferentes fatores têm sido considerados determinantes para o auto-emprego, como gênero, raça, região que o indivíduo reside e idade (GEORGELLIS; WALL, 2000). Os autores reportam que indivíduos com maiores níveis de educação têm uma maior prevalência do auto-emprego comparados aos indivíduos com menores níveis de educação. Foi observado que indivíduos de idades mais avançadas têm maior tendência de serem auto-empregados, sugerindo um maior sucesso com um aumento da experiência das pessoas. Os autores propiciam características interessantes, ainda que não definitivas, sobre auto-emprego e empreendedorismo.

Em outro recente estudo, Faggio e Silva (2012) procuram investigar esta relação de forma mais minuciosa. Os autores investigaram, no Reino Unido, se a incidência de auto-emprego correlacionava-se com alguns dos fatores mais importantes do empreendedorismo, como criação de firmas e a adoção de comportamentos inovativos. Resultados positivos, forma reportados em áreas urbanas, porem resultados desalinhados para áreas rurais, sugerindo que a falta de oportunidades de emprego nas áreas rurais

podem conduzir pessoas para o auto-emprego. Os autores concluem que o auto-emprego pode ser considerado uma *proxy* importante para o empreendedorismo, especialmente se a análise focaliza áreas urbanas e de mercado de trabalho.

O Global Entrepreneurship Monitor (GEM) vêm também trabalhando por muitos anos com o auto-emprego como uma medida para o empreendedorismo. O GEM utiliza essa medida fazendo distinções quanto as características do auto-emprego. Ou seja, se observa uma diferenciação de empreendedorismo por necessidade e empreendedorismo por oportunidade, como foi apresentado e discutido no capítulo 2.

Com base na literatura existente, e nas evidências expostas acima, no presente estudo foi utilizado o auto-emprego como *proxy* para o empreendedorismo. Entretanto, considerando a importância de se investigar se o indivíduo é empregador ou não, como *proxy* para empreendedorismo foram utilizados os dados referentes ao auto-emprego e se o indivíduo era empregador ou não. A partir do modelo de escolha discreta selecionado, o Y_i pode assumir diferentes valores dependendo da escolha de cada indivíduo. Sendo assim Y_i foi composto pela probabilidade de um indivíduo ser empreendedor (auto-empregado ou empregador) ou não. No caso do modelo de escolha a variável dependente dois valores foram assumir: 1 e 0. No caso do modelo de escolha policotômica, a variável dependente dois valores foram assumidos, 1 se empregador, 2 se auto empregado e 0 se empregado.

- Variáveis Religiosas

A escolha de uma religião pode ser um indicador de muitas características de um indivíduo, e pode ser também um indicador importante sobre as escolhas que este indivíduo toma, como foi demonstrado no capítulo dois. Portanto, para a equação a ser estimada foram usadas variáveis binárias (*dummies*) abrangendo cada grande grupo religioso brasileiro. Assim tem-se as variáveis binárias correspondendo a cada grupo religioso:

Católico = 1 para indivíduos católicos; = 0 para as demais.

Protestante = 1 para indivíduos protestantes; = 0 para as demais.

Espírita = 1 para indivíduos espíritas; = 0 para as demais.

Africana = 1 para indivíduos de religião de origem africana; = 0 para as demais.

Judaísmo = 1 para indivíduos de judeus; = 0 para as demais.

Budismo = 1 para indivíduos de budistas; = 0 para as demais.

Hinduísmo = 1 para indivíduos de hindus; = 0 para as demais.

- *Variáveis socioeconômicas e demográficas*

Foram utilizadas variáveis sócioeconômicas que poderiam afetar a tomada de decisão dos indivíduos, as mesmas foram empregadas como variáveis de controle. Com base na literatura, sobre empreendedorismo e crescimento econômico, as seguintes variáveis foram selecionadas: Renda, Raça, Idade, Sexo e Escolaridade. Variáveis demográficas também foram selecionadas para observar a relação entre a localização dos indivíduos com a opção de ser ou não um empreendedor. Essas variáveis são binárias e foram organizadas da seguinte forma: Rio de Janeiro; São Paulo; Região Sul; Minas Gerais e Espírito Santo; Região Nordeste; Distrito Federal; Região Norte; Região Centro-Oeste. A tabela 3 apresenta um sumário das variáveis na análise.

Tabela 3 - Variáveis Religiosas e de Controle

Variáveis	Definição
<u>Variáveis Religiosas</u>	
Católico	1-católico; 0-caso contrário
Protestante	1-protestante; 0-caso contrário
Espírita	1-espírita; 0-caso contrário
Africana	1-religião de origem africana; 0-caso contrário
Outras Rel.	1-outras religiões; 0-caso contrário
<u>Variáveis Socioeconômicas</u>	
Idade menores de 25 anos	Indivíduos com idade menor que 25 anos
Idade entre 25 e 60 anos	Indivíduos com idade entre 25 e 60 anos
Idade maiores de 60 anos	Indivíduos com idade maior que 60 anos
Sexo	1-masculino; 0-caso contrário
Raça	1-branco; 0-caso contrário
Ensino fundamental incompleto	Indivíduos com ensino fundamental incompleto
Ensino médio incompleto	Indivíduos com ensino médio incompleto
Ensino superior incompleto	Indivíduos com ensino superior incompleto
Ensino superior completo	Indivíduos com ensino superior completo
Renda menor que 30%	Indivíduos com renda domiciliar menor que 30º percentil
Renda entre 30% menores e 70% maiores	Indivíduos com renda domiciliar entre 30º e 70º percentil
Renda maior que 70%	Indivíduos com renda domiciliar maior que 70º percentil
<u>Variáveis Demográficas</u>	
Sudeste	1-reside na região Sudeste; 0-caso contrário
Sul	1-reside na região Sul; 0-caso contrário
Nordeste	1-reside na região Nordeste; 0-caso contrário
Norte	1-reside na região Norte; 0-caso contrário
Centro-Oeste	1-reside na região Centro-Oeste; 0-caso contrário

Fonte: Elaboração própria, a partir dos microdados do censo de 2010.

3.2 MÉTODO

Em linhas gerais um modelo de escolha discreta pode ser interpretado como sendo um modelo em que a variável dependente é binária. Trata-se do caso em que a realização dessa variável pode ser interpretada como sendo o resultado de uma escolha individual entre duas alternativas: neste caso, ser ou não empreendedor. Além deste modelo binário, existe também a possibilidade que a escolha individual fique entre mais de duas alternativas, neste caso, foi utilizado o modelo multinomial. A diferença entre esses modelos e suas aplicações será explanada abaixo.

Os modelos de escolha discreta têm sido desenvolvidos para gerar modelos de probabilidades discretas baseadas na maximização da utilidade. Com o auxílio desse modelo é possível estimar parâmetros de uma função de utilidade observando escolhas feitas por diferentes indivíduos. No caso da escolha ser binária é comum a estimação de um modelo Probit ou um modelo Logit. A diferença desses modelos recai sobre o termo de distúrbio aleatório que pode assumir uma distribuição de probabilidade normal ou logística. No presente estudo a estimação foi realizada considerando os modelos Logit.

Considerando que o termo de distúrbio, ε_i , tem uma distribuição logística, então a função de probabilidade condicional do modelo Logit é dada por:

$$\Pr(y_i = 1 | x_i') = G(x_i') = \frac{\exp(x_i'\beta)}{1 + \exp(x_i'\beta)}$$

Em que $G(\cdot)$ é a função densidade acumulada de uma distribuição logística. y_i assume valor de 1 se empreendedor e 0 caso contrário; x_i relacionadas à religião, demografia e o status socioeconômico, local de residência

A estimação é realizada por meio do estimador de máxima verossimilhança. Ele seleciona estimativas dos parâmetros desconhecidos de modo a maximizar o valor da função de máxima verossimilhança. A função de máxima verossimilhança do modelo Logit é dada por:

$$L(\beta) = \sum_i^N \left\{ y_i \ln \left(\frac{\exp(x_i'\beta)}{1 + \exp(x_i'\beta)} \right) + (1 - y_i) \ln \left(\frac{1}{1 + \exp(x_i'\beta)} \right) \right\}$$

Os coeficientes gerados a partir do estimador de máxima verossimilhança não permitem uma interpretação direta, como é realizada quando se é empregado o estimador de Mínimos Quadrados Ordinários. Considerando que o modelo Logit é não linear uma vez que a $G(\cdot)$ é uma função não-linear o valor absoluto dos coeficientes não tem significado econômico. Logo as informações relevantes dos coeficientes estimados dizem respeito ao sinal e a sua significância estatística apenas.

Os impactos quantitativos gerados a partir de uma variação em uma das variáveis explicativas pode ser analisado a partir dos efeitos marginais. No presente estudo foram utilizados os efeitos marginais médios do modelo Logit que pode ser definido por:

$$\frac{1}{N} \sum_i \frac{\exp(x_i' \beta)}{1 + \exp(x_i' \beta)} \cdot \frac{1}{1 + \exp(x_i' \beta)} \cdot \beta$$

A vantagem dos efeitos marginais médios é o fato de possibilitar a análise das implicações quantitativas a respeito dos coeficientes estimados. Para uma exposição completa a respeito do modelo Logit verificar em Wooldridge (2002). Além dos efeitos marginais, outra opção de análise é a partir dos “Odds Ratio”, ou Razão de Chance. A análise de “Odds Ratio” difere da por efeitos marginais pois ela procura demonstrar a chance de um evento ocorrer dada uma variável. Ou seja, na nossa análise, se um indivíduo era de determinada religião, o quão provável seria para este indivíduo tornar-se empreendedor em comparação aos demais.

Assim, temos definido a razão de chance por $P(y=1|x)/P(y=0|x)$, e no caso da Logit, ela é:

$$\frac{P(y = 1|xi)}{P(y = 0|xi)} = \frac{\pi}{1 - \pi} = \exp(x' \beta)$$

Considerando uma definição de empreendedor mais desagregada, assumimos que a variável empreendedor poderia ser dividida em dois tipos de empreendedorismo: Empregador e Auto Empregado (conta própria). A diferença entre esses dois empreendedores é que o auto empregado possui capital e utiliza a sua força de trabalho ao passo que o empregador possui pelo menos um empregado com carteira assinada. Na literatura o auto empregado as vezes é a

associado com o conceito de empreendedorismo por necessidade. Assim o modelo foi redesenhado apresentando como variável dependente: 0 se empregado; 1 se empregador; e 2 se auto empregado. Na estimação considerou-se a ocupação empregado como sendo categoria base. Nesse sentido, os resultados dos efeitos marginais são em relação a essa ocupação base. Essa diferenciação é importante por diversas razões. A primeira e mais óbvia é tentar entender melhor o comportamento do empreendedorismo no Brasil e suas diferenciações, tendo em vista que observa-se que no país a proporção de auto empregado é superior a de empregador.

Assim, assumindo que a decisão do indivíduo ser ou não empreendedor foi baseada em uma função de utilidade (U_j), j sendo uma das ocupações empreendedoras e assumindo que a função de utilidade é estocástica, cujo termo de erro segue uma distribuição de valor extremo, Maddala (1983) mostra que as probabilidades das escolhas podem ser estimadas a partir de um logit multinomial. Assim, a probabilidade (p_j) de um indivíduo optar pela ocupação j é dada por:

$$p_j = \text{pr}(y_j = 1) = \frac{\exp(\pi_j X_i)}{\sum \exp(\pi_k X_i)} \quad \forall k = 1, 2, \dots, K$$

onde: π_j é um vetor de parâmetros; $X_i = (1, x^1, \dots, x^n)$ é um vetor de “n” características pessoais que influenciam a escolha da ocupação.

O logit multinomial requer uma normalização arbitrária para uma categoria de referência, pois precisa fornecer $h(K - 1)$ parâmetros com apenas K equações. Nesse sentido, a interpretação deve ser feita tomando-se uma das categorias de escolha como referência (Greene, 2002). Neste estudo, a categoria base foi empregada.

4 ANÁLISE DESCRITIVA DOS DADOS DO CENSO 2010

A partir da amostra gerada utilizando o censo de 2010, o presente capítulo visa apresentar as variáveis que foram analisadas e que permitiram compreender o comportamento dos indivíduos perante a escolha de ocupação. Aqui faremos a distinção entre três ocupações: Empregado, Empregador, e Conta Própria. Primeiramente é interessante observar como foram distribuídas as ocupações estratificadas por idade, região, renda e escolaridade.

Na tabela 4 é apresentada a distribuição das ocupações por faixa etária. A faixa etária que mais concentra empregados é a dos 25 aos 34 anos, seguida da faixa dos 35 aos 44. Já a ocupação empregador está mais concentrada algumas faixas de idade acima, dos 45 aos 59, seguido dos 35 aos 44. Os indivíduos que estão inseridos no grupo dos conta-própria seguem a mesma linha dos empregadores com a maior parte das pessoas se inserindo na faixa dos 45 aos 59, seguido dos 35 aos 44.

Tabela 4 – Ocupação por Idade (%)

Ocupação	Faixas Etárias				
	15-24	25-34	35-44	45-59	60 +
Empregado	22,31	30,60	23,60	20,22	3,34
Empregador	4,58	21,10	28,80	34,75	10,77
Conta-própria	11,26	21,36	24,80	31,22	11,37

Fonte: Elaboração própria, a partir dos microdados do censo de 2010.

Com vista a entender como essas ocupações se distribuem em relação as regiões do Brasil, a tabela 5 apresenta uma descrição dessas ocupações por região. A maior concentração de empregados, empregadores e conta própria está na região sudeste. Este é um resultado de certa forma esperado, considerando a maior concentração de indústria e comércio existente nessa região. O interessante dos resultados contidos nessa tabela é observação dos segundos colocados regionalmente. Enquanto a região nordeste tem a maior concentração de empregados, a região sul tem a maior concentração de empregadores. Já indivíduos com ocupação conta-própria se concentram mais no nordeste que no sul. Isto é um primeiro indicativo de empreendedorismo por necessidade definido na revisão bibliográfica do presente estudo. Nas regiões mais pobres (Norte e Nordeste) observamos uma concentração relativa maior de conta-própria do que de empregadores, enquanto nas regiões mais ricas (Sudeste e Sul) vemos uma concentração relativa maior de empregadores do que de conta-própria.

Tabela 5 – Ocupação por Região (%)

Ocupação	Regiões Brasileiras				
	Região	Região	Região	Região	Região
	Norte	Nordeste	Sudeste	Sul	Centro-Oeste
Empregado	6,16	21,90	44,10	19,50	8,27
Empregador	4,51	15,00	44,00	28,30	8,09
Conta-própria	8,72	26,10	34,10	23,90	7,25

Fonte: Elaboração própria, a partir dos microdados do censo de 2010.

Outra variável importante para analisar o empreendedorismo, bem como outros fenômenos econômicos, é a renda. Foi adotado um recorte de renda no trigésimo percentil e no sexagésimo percentil. Na tabela 6, a maior parte dos empregados se encontra na faixa intermediária de renda, seguida da maior faixa. Já para os empregadores, como era de se esperar, a maior concentração está na maior faixa de renda, seguida da faixa intermediária. Já os indivíduos que optam por conta própria estão distribuídos quase que uniformemente, sendo a maioria na menor faixa de renda e na faixa intermediária, sugerindo que este tipo de empreendedorismo se caracteriza novamente como empreendedorismo de necessidade, enquanto os empregadores se caracterizam como empreendedores de oportunidade.

Tabela 6 – Ocupação por Renda (%)

Ocupação	Renda		
	< 30%	30% - 70%	> 70%
Empregado	18,10	55,80	26,10
Empregador	3,61	17,40	79,00
Conta-própria	36,30	36,30	27,40

Fonte: Elaboração própria, a partir dos microdados do censo de 2010.

A escolaridade é outra das importantes variáveis socioeconômicas investigadas na literatura econômica. Na tabela 7 observamos como estão distribuídas as ocupações por níveis de escolaridade. É possível averiguar que a maior parte dos empregados brasileiros tem ensino fundamental incompleto, seguido por superior incompleto. Os empregadores tem em sua maioria superior incompleto seguido de superior completo. Mais um indicativo de empreendedorismo por oportunidade. Por último os conta-próprias estão em maioria absoluta na faixa de fundamental incompleto. Um indicativo muito forte de empreendedorismo por necessidade conforme definido pelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM).

Tabela 7 – Ocupação por Nível de Escolaridade (%)

Ocupação	Escolaridade			
	Fundamental incompleto	Médio incompleto	Superior incompleto	Superior completo
Empregado	36,60	18,50	32,80	12,10
Empregador	19,60	14,20	37,70	28,50
Conta-própria	54,60	17,30	21,00	7,06

Fonte: Elaboração própria, a partir dos microdados do censo de 2010.

Os dados apresentados nas tabelas acima fornecem uma fotografia do comportamento dos indivíduos brasileiros levando em conta suas escolhas ocupacionais. Mas ainda é preciso observar as mesmas variáveis levando em conta as escolhas religiosas dos indivíduos. Começando pela variável de idade, a tabela 8 apresenta a distribuição das religiões por faixa de idade dos indivíduos participantes.

Tabela 8 – Religião por Faixa Etárias (%)

	Faixa Etárias				
	15-24	25-34	35-44	45-59	60 +
Sem religião	23,15	32,50	22,90	17,91	3,60
Católica	18,91	27,20	23,70	24,13	5,93
Protestante	19,61	29,30	25,00	21,38	4,51
Mórmon	21,95	28,90	24,50	20,35	4,25
Espírita	10,92	26,20	25,70	30,65	6,52
Africana	16,00	29,70	24,90	24,87	4,64
Judaísmo	9,32	20,43	23,70	31,16	15,40
Hinduísmo	9,31	26,80	25,10	26,32	12,56
Budista	11,35	24,20	22,90	29,06	12,48

Fonte: Elaboração própria, a partir dos microdados do censo de 2010.

Na Tabela 9 observa-se que as religiões tendem a seguir uma proporção parecida em todas as faixas de idade, com exceção da faixa de 60 anos pra cima, onde há uma participação menor de indivíduos. Assim como com as ocupações, novamente a maior concentração de todas as religiões está na região sudeste. Isso se deve a maioria absoluta de pessoas concentradas naquela que é a região mais populosa do Brasil. Mas mesmo assim é interessante observar a concentração que as religiões Judaicas, Hindu e Budista têm nesta

região. Quase 70% de todos os judeus se encontram na região sudeste, assim como os hindus. E mais de 70% dos budistas se encontram na mesma região. Por volta de 60% dos espíritas também estão na região sudeste. Conforme apresentado anteriormente, a maior parte dos empregadores e também a maior concentração de renda está na região sudeste. Também se observa na literatura resultados que sugerem que as religiões Judaica, Hindu e Budista estimulam mais o empreendedorismo (Zelekha, Avnimelech e Sharabi, 2014). Veremos mais a frente com a análise de regressão como essas religiões se comportam para o Brasil, mas aqui temos indicativo que elas seguirão de acordo com a literatura existente.

Tabela 9 – Religião por Região (%)

	Regiões Brasileiras				
	Região	Região	Região	Região	Região
	Norte	Nordeste	Sudeste	Sul	Centro-Oeste
Sem religião	8,17	25,60	46,00	11,00	9,28
Católica	6,19	24,70	39,00	22,60	7,47
Protestante	8,73	17,10	46,00	18,80	9,42
Mórmon	6,12	19,60	40,00	29,30	5,05
Espírita	2,04	10,50	61,80	17,20	8,41
Africana	1,43	13,10	48,40	34,60	2,56
Judaísmo	4,00	8,72	69,90	13,90	3,43
Hinduísmo	2,83	11,30	63,60	15,80	6,48
Budista	2,76	4,61	74,90	13,00	4,77

Fonte: Elaboração própria, a partir dos microdados do censo de 2010.

Seguindo, apresentamos a tabela 10 contendo informações sobre as religiões distribuídas por renda com a adoção do mesmo recorte anteriormente feito no percentis. Observa-se mais um resultado esperado, a maioria dos judeus se encontram na maior faixa de renda, o mesmo ocorrendo para os hindus e também, em menor escala, porém ainda assim com maioria absoluta, os Budistas. Os espíritas também tem sua maioria absoluta na maior faixa de renda. As religiões que tem as maiores concentrações de indivíduos na menor faixa de renda são os católicos, os protestantes e também os indivíduos sem religião. Os três com pouco mais de 20% de suas populações nessa faixa. O comportamento desses três grupos inclusive segue a mesma tendência nas três faixas de renda.

Tabela 10 - Religião por Renda (%)

	Renda		
	< 30%	30% - 70%	> 70%
Sem religião	21,10	52,70	26,10
Católica	23,60	49,50	26,90
Protestante	20,40	53,30	26,30
Mórmon	15,90	49,60	34,50
Espírita	8,00	35,20	56,80
Africana	15,50	49,80	34,70
Judaísmo	5,48	19,50	75,10
Hinduísmo	7,29	21,10	71,70
Budista	8,20	37,10	54,70

Fonte: Elaboração própria, a partir dos microdados do censo de 2010.

Por último, apresentamos a tabela 11 os dados referentes as religiões distribuídas em níveis de escolaridade. Novamente os judeus com a sua maioria populacional com o ensino superior completo. Os hindus seguem a mesma linha porém em uma escala um pouco menor. As religiões católicas e protestantes tem a maioria de seus integrantes nas faixas mais baixas de escolaridade.

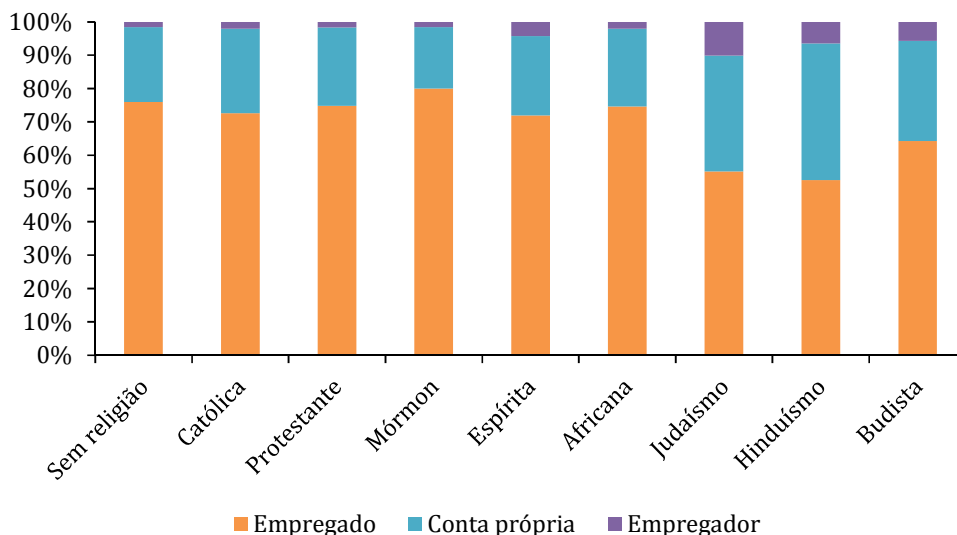
Tabela 11 - Religião por Ensino (%)

	Nível de Escolaridade			
	Fundamental incompleto	Médio incompleto	Superior incompleto	Superior completo
Sem religião	44,10	19,20	27,70	9,07
Católica	42,30	17,60	28,80	11,30
Protestante	37,80	20,10	33,50	8,59
Mórmon	20,20	19,20	45,60	15,00
Espírita	12,80	12,10	37,90	37,20
Africana	27,40	20,30	36,80	15,40
Judaísmo	8,80	6,47	23,50	61,20
Hinduísmo	4,45	7,29	34,40	53,80
Budista	17,50	13,70	36,60	32,20

Fonte: Elaboração própria, a partir dos microdados do censo de 2010.

No gráfico 2, observamos que os judeus e os hindus apresentam uma maior concentração de empreendedores, enquanto os Mórmons aparecem com o menor percentual. Além disto, observamos um comportamento parecido para os católicos e protestantes, onde para ambos, o percentual de empregados se mantém próximo de 70%.

Gráfico 2 – Ocupação por Religião



Fonte: Elaboração própria, a partir dos microdados do censo de 2010.

As tabelas e gráficos apresentados permitem verificar algumas evidências, como por exemplo, a população dos judeus, hindus e dos budistas possuem melhores níveis de educação e renda. O contrário acontece com os grupos dos protestantes e dos católicos. Os judeus, hindu e budistas também estão, em sua maioria, localizados nas regiões mais ricas do Brasil, sudeste e em menor escala na região sul. Essas regiões, por sua vez, são as que mais observam-se indivíduos empregadores. No gráfico 2, observamos que essas mesmas três religiões são as que mais apresentam concentração de empreendedores (empregadores e conta-própria) em relação as demais religiões. Assim, é possível inferir que os dados dessas religiões no Brasil, confirmam a tendência da literatura previa sendo estas regiões as que mais estimulam o empreendedorismo.

Em síntese, observamos pelas estatísticas descritivas que existe um grande predomínio da ocupação conta-própria em relação a empregador quando levamos em consideração os empreendedores do país. Naturalmente a ocupação empregado concentra a maioria dos indivíduos em todas as religiões, porém as religiões que tem a maior proporção de empreendedores ao observar todas as ocupações são os Hinduístas, seguidos dos Judeus e

Budistas. Ao analisarmos separadamente a proporção de empregadores dentro de cada religião, observamos uma alteração. A religião que concentra a maior proporção de empregadores é a judaica, seguida dos Hinduístas e dos Budistas. Observamos também pelas distribuições de renda, educação e idade que os empregadores concentram a maior parte de sua população nas faixas mais altas dessas variáveis. Ou seja, em sua maioria, empregadores são mais velhos, tem maior renda e possuem mais educação. Já os indivíduos conta-própria figuram diferentemente dos empregadores. A maior concentração de sua população em termos de educação e renda estão nas faixas mais baixas, enquanto a idade segue mais uniformemente por todas as faixas.

Apenas com essas estatísticas já conseguimos entender algumas características importantes que levam ao empreendedorismo e alguns grupos religiosos que estão inseridos nessas características. Na seguinte seção desta dissertação apresentaremos a análise de regressão que possibilitara o aprofundamento dessas questões, sendo os mesmos os resultados principais do presente estudo .

5 RELIGIÃO E EMPREENDEDORISMO: ANÁLISE A PARTIR DOS MODELOS DE ESCOLHA OCUPACIONAL – RESULTADOS E DISCUSSÃO

Os modelos de escolha ocupacional serão usados para verificar a relação entre religião e empreendedorismo. Usamos dois tipos de regressão, Binomial e Multinomial. Para a regressão binomial, serão apresentados resultados usando efeitos marginais e resultados usando “odds ratio”. Para a regressão multinomial serão apresentados resultados usando efeitos marginais.

LOGIT BINOMIAL

- Efeitos Marginais

A tabela 12 apresentamos os resultados para a regressão binomial. As primeiras duas colunas descrevem os efeitos marginais e “odds ratio” com apenas as variáveis para religião. Nas duas últimas colunas são incorporadas os controles relacionados as variáveis sócioeconômicas e demográficas. Como pode ser observado, o ranqueamento das religiões utilizando os efeitos marginais mostra uma maior possibilidade dos Hinduístas optarem para serem empreendedores. Aumentar em 1% esse grupo, geraria em média um aumento de 1.027 na probabilidade de um indivíduo tornar-se empreendedor em relação aos indivíduos sem religião. Em segundo, confirmando a literatura situam-se os Judeus. O aumento de 1% na sua respectiva população geraria em média um acréscimo de 0,926 na probabilidade de um indivíduo tornar-se empreendedor. Na sequência observamos os Budistas, cujo um aumento de 1% geraria em média um aumento de 0,548 na probabilidade de um indivíduo tornar-se empreendedor. Para os espíritas o resultado seria de 0,189. Para católicos e religiões Africanas o resultado seria 0,159 e 0,0559, respectivamente.

Um resultado que surpreende é os valores encontrados para os protestantes e os mórmons com 0,0457 e -0,256, respectivamente. Considerando a literatura fundamentada na ética protestante de Weber, o mesmo identifica os protestantes como importantes agentes da transição econômica. Fator não confirmado no presente estudo. É preciso analisar o porque disto. Claro que como qualquer característica cultural, as igrejas protestantes se modificaram muito desde a publicação do livro de Weber. Novas igrejas foram fundadas e ramificações religiosas foram diversificadas. Ainda mais, é também interessante observar o comportamento dessas igrejas no Brasil especificamente, e se elas seguem as tendências mundiais. A religião Mórmon, fortemente estabelecida nos Estados Unidos nos negócios e empreendimentos também surpreende ficando em último e com direcionalidade negativa no Brasil. Também

seria de interesse observar a quantidade de indivíduos pertencentes a essa religião no Brasil e como ela se comporta em relação aos outros lugares. Esses resultados seguem a linha geral da literatura, mas é interessante expandirmos a análise utilizando diversas variáveis de controle e vendo como elas se comportam e se elas também seguem de acordo com a literatura.

Como controle foram inseridas as variáveis de Idade, Sexo, Raça, Educação, Renda e Região. A variável Idade foi dividida em duas faixas: menores de 25 anos e maiores de 60 anos. A variável Educação foi composta de três faixas: ensino médio incompleto, superior incompleto e superior completo. A variável para renda também foi dividida em indivíduos que se encontram abaixo do 30º percentil e indivíduos que se encontram acima do 70º percentil. Por último as regiões foram organizadas em Norte, Sudeste, Sul e Centro-Oeste.

Com a variável Idade, buscamos entender o perfil do empreendedor. Dividimos a análise em duas, com os menores de 25 anos e os maiores de 60. Os resultados sugerem que pessoas com menos de 25 anos tendem a optar por outras opções de emprego que não seja o empreendedorismo, se comparado com pessoas com idade entre 26 e 59 anos. Já as pessoas de mais de 60 anos tendem a ter um grande estímulo para se tornarem empreendedores com um aumento populacional nesta faixa sugerindo um aumento de 1,066% na probabilidade de um indivíduo tornar-se empreendedor, em relação aos indivíduos entre 26 e 59 anos. Esses resultados fazem sentido e seguem a linha de vários artigos da literatura. Eles podem ser explicados por uma necessidade de capital inicial para abrir um negócio ou para se manter enquanto o indivíduo busca o auto-emprego.

Os resultados para sexo e raça sugerem que ser homem e ser branco também estimulam mais o empreendedorismo do que o contrário. Na educação temos resultados interessantes. A nossa expectativa era de que quanto maior os anos de estudo, maior seria a probabilidade de um indivíduo se tornar empreendedor, caso o país se caracterizasse como um cenário de empreendedorismo de oportunidade; e, caso o país se caracterizasse como um cenário de empreendedorismo de necessidade. Porém nas três faixas diferentes de educação observadas vemos sinais negativos, sugerindo um desestímulo a atividade empreendedora nos três níveis de educação, em relação a categoria base que é ter ensino fundamental incompleto. Esse resultado sugere mais empreendedorismo de necessidade do que de oportunidade. Essa relação educação-empendedorismo poderá ser vista melhor quando expandirmos a análise do binomial para a regressão multinomial.

Tabela 12 – Regressão Binomial – Efeitos Marginais e Odds Ratio

Variáveis	Efeito marginal	Odds ratio	Efeito marginal	Odds ratio
Católica	0.159*** (0.00294)	1.173*** (0.00345)	0.0592*** (0.00311)	1.061*** (0.00330)
Protestante	0.0457*** (0.00331)	1.047*** (0.00346)	0.0689*** (0.00350)	1.071*** (0.00375)
Mórmon	-0.256*** (0.0292)	0.774*** (0.0226)	-0.179*** (0.0305)	0.836*** (0.0255)
Espírita	0.189*** (0.00622)	1.208*** (0.00752)	0.341*** (0.00658)	1.407*** (0.00926)
Africana	0.0559*** (0.0158)	1.057*** (0.0168)	0.141*** (0.0166)	1.151*** (0.0191)
Judaísmo	0.926*** (0.0358)	2.524*** (0.0904)	0.946*** (0.0376)	2.574*** (0.0968)
Hinduísmo	1.027*** (0.127)	2.794*** (0.356)	1.129*** (0.133)	3.093*** (0.411)
Budista	0.548*** (0.0228)	1.730*** (0.0395)	0.741*** (0.0241)	2.099*** (0.0506)
Idade < 25			-0.845*** (0.00258)	0.430*** (0.00111)
Idade > 60			1.066*** (0.00355)	2.905*** (0.0103)
Homem			0.459*** (0.00183)	1.582*** (0.00290)
Branco			0.386*** (0.00186)	1.471*** (0.00273)
Médio incompleto			-0.153*** (0.00239)	0.859*** (0.00205)
Superior incompleto			-0.441*** (0.00222)	0.643*** (0.00143)
Superior completo			-0.701*** (0.00334)	0.496*** (0.00166)
Renda abaixo do 30º percentil			1.127*** (0.00217)	3.086*** (0.00669)
Renda acima do 70º percentil			0.639*** (0.00219)	1.894*** (0.00415)
Norte			0.301*** (0.00348)	1.351*** (0.00470)
Sudeste			-0.271*** (0.00231)	0.763*** (0.00176)
Sul			0.0995*** (0.00265)	1.105*** (0.00293)
Centro-Oeste			-0.123*** (0.00352)	0.885*** (0.00311)
Constante	-1.133*** (0.00279)	0.322*** (0.000898)	-1.669*** (0.00394)	0.189*** (0.000743)
Observações	8,233,270		8,233,270	8,233,270
Chi2	6587		873110	
p-value	0		0	
R	0.000689		0.0913	

Fonte: Elaboração própria, a partir dos microdados do censo de 2010.

O comportamento da renda na regressão também é interessante. É possível ver que as duas faixas de renda observadas na tabela estimulam o empreendedorismo, porém a faixa que mais estimula é a dos indivíduos até o 30º percentil com um coeficiente de 1,127. Já os indivíduos que se encontram na faixa mais alta tem um coeficiente significativamente menor de 0,639. Esse resultado, semelhante a variável de nível de escolaridade evidência um maior empreendedorismo por necessidade no Brasil.

Os resultados para as regiões levam em consideração como categoria base os indivíduos da região nordeste. Observa-se que as regiões que mais estimulariam o empreendedorismo em relação a região nordeste foram a região norte e a região sul. As outras regiões aparecem com sinal negativo nos efeitos marginais sugerindo um ímpeto menor ao empreendedorismo, se comparado ao nordeste.

Ao incluir as variáveis de controle, verificou-se resultado semelhante ao apresentado na regressão com apenas as religiões para os primeiros grupos religiosos. Os Hinduístas se mantêm com um aumento populacional de 1% gerando um aumento em média na probabilidade de um indivíduo se tornar empreendedor em 1,129. Em segundo os Judeus gerando um aumento em média de probabilidade de 0,946. Em terceiro os Budistas, aumentando o valor do efeito para 0,741 com o aumento populacional de seu grupo religioso. Os espíritas se mantêm em quarto com 0,341.

As religiões africanas aparecem em quinto desta vez com um efeito marginal de 0,141, efeito consideravelmente maior que anteriormente constatado. Uma outra mudança constatada foi os protestantes passando a frente dos católicos com 0,0689 e 0,0582 respectivamente, modificando a primeira impressão onde não estava indo de encontro com a teoria Weberiana. Ainda assim, a diferença entre os dois é muito pequena e maiores análises e estudos como por exemplo, estratificando as religiões protestantes, são recomendados. Os mórmons se mantêm em último sendo novamente o único com o sinal negativo, que sugere um desestímulo ao empreendedorismo.

- “Odds Ratio”

A análise de “Odds Ratio” difere da análise por efeitos marginais, pois a mesma demonstra a chance de um evento ocorrer dada uma variável. Ou seja, na nossa análise, se um indivíduo for de determinada religião, o quão provável será para o indivíduo tornar-se empreendedor em comparação a categoria base, nesse caso, os indivíduos sem religião. Se o valor do coeficiente for 1, as probabilidades entre o grupo religioso e o grupo de base são muito parecidas. Mais que 1 significa uma maior probabilidade, e menos que 1, o contrário.

Na tabela 12 verificou-se que um indivíduo menor de 25 anos tem aproximadamente metade da chance de se tornar empreendedor em relação a um indivíduo da faixa de idade, 26 a 59 anos. Para um indivíduo com mais de 60 anos a chance é quase 3 vezes maior de se tornar empreendedor. Os homens tem 1,5 vezes mais chance de se tornar empreendedor em relação as mulheres. Para a variável de raça, os brancos tem pouco mais de 1,4 vezes mais chances de se tornar empreendedor do que indivíduos de outras raças.

Para a variável nível de escolaridade, verificou-se que quanto maior a faixa de estudo, menor a chance de se tornar empreendedor em relação aos indivíduos que tem ensino fundamental incompleto. Para a variável renda, quanto menor faixa de renda, maior a chance de um indivíduo se tornar empreendedor.

Nas variáveis geográficas, a região base é a Nordeste. Aqui não se verifica diferenças muito grandes das regiões em relação a base, sendo a região norte a que tem as maiores chances de um indivíduo ser empreendedor com 1,3 vezes mais chances que a região nordeste. A região Sul vem logo atrás, porém com chances muito parecidas com a região Nordeste. A região Sudeste e Centro-Oeste aparecem com probabilidades menores de mais ou menos 0,7 e 0,9 respectivamente.

Os resultados para “odds ratio” seguem na mesma linha dos resultados dos efeitos marginais. Observou-se novamente que a caracterização do empreendedorismo no Brasil como empreendedorismo de necessidade, levando em consideração os resultados para renda e escolaridade.

LOGIT MULTINOMIAL

Ao desagregar a variável empreendedor para empregador e conta-própria, a variável dependente y passou a ser policonômica. A estimação é realizada para um modelo de regressão logit multinomial. Este procedimento permite distinguir entre indivíduos que optam por apenas ser auto-empregado (conta-própria) e indivíduos que acabam sendo empregadores, ou seja, tem empresas, geram empregos, etc. O modelo foi redesenhado apresentando como variável dependente: 0 se empregado; 1 se empregador; e 2 se auto-empregado. Essa diferenciação foi importante por diversas razões. A primeira, e mais óbvia, foi pautada na expectativa de entender melhor o comportamento do empreendedorismo no Brasil e suas diferenciações. Se no país o que temos é em sua maioria empreendedorismo por necessidade ou por oportunidade e se as religiões tem algum papel nesse quesito de necessidade e oportunidade. Outra razão importante, foi que com este procedimento foi possível verificar a proxy que vem sendo usada para empreendedorismo na literatura, ser auto-empregado, e

observar como ela se comportava em relação as diferentes religiões e também em relação as diversas variáveis socioeconômicas que usamos como controle.

A tabela 13 apresenta os efeitos marginais para o modelo logit multinomial, considerando a opção de empregado como categoria de referência. Na análise multinomial observamos as primeiras mudanças em relação a análise binomial já nas primeiras religiões. O hinduísmo que se destacava em primeiro quando comparado as demais religiões, agora, posiciona-se em primeiro apenas quando observamos a categoria conta-própria. Para a categoria empregadores, o judaísmo demonstrou os maiores efeitos marginais, sendo a religião que mais estimula os indivíduos a serem empregadores. O judaísmo ainda posicionou-se em segundo na variável conta-própria. O Budismo fica em terceiro na duas variáveis.

Os espíritas posicionaram-se em quarto quando observamos a variável empregador com um efeito marginal grande de 1,001, seguido pelos católicos e religiões africanas, que apresentaram resultados muito parecidos, 0,225 e 0,218 respectivamente. Os demais resultados (Protestante e Mormon) para empregador não foram significativos. Os novos resultados para conta-própria também são interessantes, pois observamos os católicos em quarto, seguidos dos espíritas e depois, dessa vez com significância, os protestantes. As religiões africanas seguem e por último, os mórmons, resultados dessa vez significativos. Os mórmons mantêm o sinal negativo já observado na regressão binomial.

Ao expandir a análise considerando as variáveis de controle, novamente encontramos algumas alterações. O judaísmo continua em primeiro em relação a variável empregador, porém aqui o budismo passa a frente do hinduísmo pela primeira vez em todas as análises realizadas até então no presente estudo. Em quarto observamos novamente os espíritas seguidos dos católicos. Os protestantes em sexto, porém o resultado não foi significativo para nenhum nível de confiança. Os mórmons em sétimo com sinal ainda negativo e por último as religiões africanas também com sinal negativo, porém sem significância.

Analisando as variáveis de controle, verificam-se alguns resultados divergentes quando comparados aos descritos na regressão binomial. Começamos pela idade. O resultado segue em linha ao da binomial. Porém para o empregador, na menor faixa de idade, observamos um efeito marginal negativo um pouco mais forte que o efeito para conta-própria. A maior faixa de idade tem efeitos parecidos para ambas ocupações, sendo um pouco maior para empregador. Sexo e raça também mantêm o mesmo padrão de efeitos positivos. A maior diferença observada foi para o indivíduo de cor branco na ocupação empregador, na qual foi relativamente mais forte o efeito marginal do que na ocupação conta-própria.

No nível de escolaridade foi onde observamos as maiores diferenças com relação a análise binomial. Na binomial observamos sinais negativos nos três níveis de escolaridade. Nesta análise os sinais negativos se restringem apenas para a ocupação conta-própria. Os três níveis, para a ocupação empregador, são positivos. Resultado que mais uma vez sugere que o empreendedorismo por necessidade predomina para a maior parte dos indivíduos conta-própria; enquanto que o empreendedorismo por oportunidade prevalece mais nos empregadores. A variável renda também reforçou essa percepção. Na menor faixa de renda observamos um sinal negativo para empregadores e um sinal positivo e um efeito marginal forte para conta-própria. Já na maior faixa de renda, ambas as ocupações apresentaram sinais positivos para essa variável, porém um efeito marginal quase quatro vezes maior para empregadores em comparação com a ocupação conta-própria.

Por último as regiões, observamos uma menor probabilidade de um indivíduo ser empregador nas regiões norte, sudeste e centro-oeste; e um efeito próximo de zero para a região sul. Já para conta-própria, os efeitos são muito parecidos com os observados anteriormente nos efeitos marginais da regressão binomial, onde apenas a região sul e a região norte tem efeitos positivos em relação a região nordeste. O efeito da região sul foi um pouco maior dessa vez, não sendo tão próximo de zero e o efeito da região norte foi muito parecido com o obtido para o binomial.

A análise dos efeitos marginais para a regressão multinomial apresenta algumas diferenças importantes das constatadas anteriormente apresentadas. Como por exemplo, a grande diferença em relação as faixas de escolaridade que no primeiro momento eram progressivamente menores e sempre negativas conforme aumentava a faixa em relação a categoria base (ter ensino fundamental incompleto). Outra diferenciação interessante é a da renda, entre as variáveis empregador e conta-própria. É possível caracterizar claramente os dois tipos de empreendedorismo no Brasil. Por último as religiões, observamos mudanças conforme estratificamos o tipo de ocupação dos indivíduos. O judaísmo, religião que historicamente se caracteriza por indivíduos empregadores e donos de grandes empreendimentos posicionam-se a frente das demais religiões, ao observarmos a ocupação empregador. Já como conta-própria o Hinduísmo fica a frente de todas as outras religiões.

Evidências históricas definem as religiões como questão central nas culturas e sociedades e a literatura recente define o empreendedorismo como um dos temas centrais para o desenvolvimento econômico. Buscamos neste estudo entender se as religiões poderiam afetar o empreendedorismo, e por consequência o desenvolvimento da economia.

Tabela 13 – Regressão Multinomial – Efeitos Marginais

	Empregador	Conta-própria	Empregador	Conta-própria
Católica	0.225*** (0.00987)	0.154*** (0.00302)	0.127*** (0.0101)	0.0547*** (0.00320)
Protestante	-0.0180 (0.0112)	0.0502*** (0.00340)	0.0144 (0.0115)	0.0761*** (0.00359)
Mórmon	-0.113 (0.0942)	-0.268*** (0.0302)	-0.389*** (0.0954)	-0.154*** (0.0315)
Espírita	1.001*** (0.0156)	0.0936*** (0.00657)	0.314*** (0.0160)	0.343*** (0.00694)
Africana	0.218*** (0.0492)	0.0429*** (0.0163)	-0.00317 (0.0500)	0.156*** (0.0171)
Judaísmo	2.124*** (0.0614)	0.741*** (0.0385)	1.017*** (0.0633)	0.910*** (0.0403)
Hinduísmo	1.726*** (0.265)	0.951*** (0.133)	0.789*** (0.270)	1.192*** (0.138)
Budista	1.408*** (0.0482)	0.443*** (0.0242)	0.948*** (0.0495)	0.713*** (0.0255)
Idade < 25			-1.164*** (0.0124)	-0.829*** (0.00263)
Idade > 60			1.149*** (0.00933)	1.061*** (0.00361)
Homem			0.348*** (0.00581)	0.465*** (0.00189)
Branco			0.759*** (0.00649)	0.360*** (0.00190)
Médio incompleto			0.326*** (0.00908)	-0.170*** (0.00243)
Superior incompleto			0.436*** (0.00753)	-0.499*** (0.00228)
Superior completo			0.314*** (0.00844)	-0.839*** (0.00361)
Renda abaixo do 30º percentil			-0.199*** (0.0147)	1.142*** (0.00219)
Renda acima do 70º percentil			1.938*** (0.00721)	0.504*** (0.00228)
Norte			-0.0856*** (0.0138)	0.322*** (0.00354)
Sudeste			-0.291*** (0.00798)	-0.270*** (0.00237)
Sul			0.0181** (0.00871)	0.108*** (0.00272)
Centro-Oeste			-0.137*** (0.0114)	-0.119*** (0.00362)
Constante	-3.820*** (0.00940)	-1.203*** (0.00286)	-5.514*** (0.0143)	-1.678*** (0.00404)
Observações	8,233,270	8,233,270	8,233,270	8,233,270
Chi2	11105	11105	1.093e+06	1.093e+06
p-value	0	0	0	0
R	0.00104	0.00104	0.102	0.102

Fonte: Elaboração própria, a partir dos microdados do censo de 2010.

Weber (2004) sugeriu que a revolta protestante seria um dos gatilhos para a transição para a economia moderna. O seu estudo estava baseado nos valores e diferenças entre os indivíduos que aderiram ao protestantismo em relação aos católicos predominantes naquela época. Além de Weber, trabalhos recentes reportam meios pelos quais as religiões poderiam afetar a economia como um todo. Barro e McCleary (2003) encontraram evidências que diferentes crenças religiosas afetariam como um todo o crescimento econômico de um país. Tamvada (2007) sugeriu que as religiões e sistema cultural vigente na Índia levariam os indivíduos a tomarem decisões baseadas nos grupos nos quais estão inseridos. Keaster (2003) estudou se as religiões afetariam diretamente na acumulação de capital de uma família e reportam evidências que foram confirmadas no presente estudo. Zelekha, Avnimelech e Sharabi (2014) ao revisar extensa literatura sobre o assunto, sugeriram algumas hipóteses a serem testadas. O trabalho desses autores levou em consideração um conceito macro de que um determinado grupo religioso, se em maioria em um país, teriam efeitos positivos ou negativos sobre o nível de empreendedores de um país, ao comparar com outro grupo religioso. Suas hipóteses sugeririam que maiorias protestantes em relação aos católicos teriam efeitos positivos. Além desta e outras hipóteses, os autores sugeriram que a presença de uma comunidade judaica teria efeitos positivos sobre o nível de empreendedores.

A partir destas evidências, o presente estudo investigou diretamente na relação entre as religiões e o empreendedorismo, buscando compreender se indivíduos de religiões diferentes teriam probabilidades diferentes de se tornarem empreendedores. Para isto foi usada uma base de dados obtida a partir do censo demográfico de 2010.

Analisando as estatísticas descritivas obtemos resultados sobre as características das pessoas ocupadas no Brasil em 2010. Esses resultados demonstraram que, os empreendedores no Brasil, eram em sua maioria, brancos e estavam inclusos nas faixas mais altas de idade. Além disto, encontramos evidências de diferenças de características quando estratificamos estes empreendedores entre empregadores e auto-empregados (conta-própria). Os empregadores se encaixaram nas faixas mais altas de estudo e renda, enquanto os conta-próprias estavam nas faixas mais baixas de estudo e renda. Observando ocupação por religião, os resultados sugerem diferenças significativas entre as religiões no Brasil. As religiões que mais concentram empregadores e auto-empregados em suas populações seriam os Hinduístas, Judeus e Budistas, sendo os judeus os que mais concentram empregadores.

A partir da análise descritiva estimou-se um modelo logit binomial e um modelo logit multinomial com o objetivo de verificar a relação da religião sobre a escolha ocupacional. Observou-se evidências da existência de diferenças de probabilidade na tomada de decisão

dos indivíduos das diferentes religiões. Novamente os Judeus, Hindus e Budistas foram as religiões que tiveram os maiores efeitos sobre esta decisão, sendo os Judeus o grupo que teve o maior efeito para a variável empregador. Para as demais religiões, os espíritas apareceram com efeitos positivos e importantes, e os mórmons sempre com efeitos negativos e as vezes não significativos. Os católicos apareceram a frente dos protestantes ao analisar os efeitos sobre os empregadores, e atrás, embora muito semelhante, dos protestantes ao analisar os efeitos sobre os conta-própria.

Analisando estes resultados, é possível averiguar diferenças entre as religiões. Essas diferenças podem decorrer de diversos fatores, podendo ser em valores familiares como encontrou Kiester (2003). Podendo ser através de crenças religiosas, como reportou Barro e McCleary (2003), ou podendo também ser decorrente de uma ética de trabalho diferenciada de determinados grupos religiosos, como foi sugerido por Weber (2004) e evidenciado por Rietveld e Burg (2014). Independentemente de como se dão essas diferenças, encontramos evidências a partir de nossa análise empírica, sugerindo que estudos neste tema podem gerar resultados interessantes e importantes, auxiliando no entendimento de questões econômicas relevantes.

Além da decisão de um indivíduo sobre qual religião participar, uma variável importante que influencia nos valores e crenças dos indivíduos é a frequência ao culto religioso. Neste sentido um avanço ao presente estudo seria incorporar essa variável na análise como foi feito em Barro e McCleary (2003) para diversos países e um estudo recente para o Brasil usando a PNAD 1988 por Vieira e Jacinto (2013).

6 CONCLUSÃO

Este trabalho teve como objetivo verificar a existência, no Brasil, de influências da opção religiosa de um indivíduo sobre a decisão do mesmo ser ou não empreendedor, a partir de um modelo de escolha ocupacional. Embora existam diferenças nas abordagens quanto à perspectiva das motivações e características do empreendedorismo, todas as principais teorias levam em consideração o empreendedor como um agente econômico diferente dos demais, sendo movido por valores e motivações sujeitas ao ambiente e também as características próprias de cada indivíduo.

Nesta perspectiva Weber (2004), ao estudar o histórico do desenvolvimento do capitalismo na Europa, observou idiosincrasias relativas aos povos de religião protestante, que segundo ele, foram fundamentais no desenvolvimento da economia moderna. O autor considerou que as diferenças nas doutrinas e nos valores das igrejas protestantes em contraste com aquelas vigentes da igreja católica permitiam aos seus seguidores uma vantagem no âmbito econômico. É observado nesses indivíduos o que Weber viria a chamar de o “Espírito do Capitalismo”. Este trabalho de Weber foi um marco e a partir dessas premissas muitos autores tem buscado estudar esta relação e suas influências na economia.

A partir do censo Demográfico de 2010, foram geradas estatísticas que abrangeram além das religiões, sexo, raça, renda, escolaridade, idade e além destas, as variáveis demográficas. Esses resultados demonstraram que, os empreendedores no Brasil, são em sua maioria, brancos e estavam inclusos nas faixas mais altas de idade. Além disto, encontramos evidências de diferenças de características quando estratificamos estes empreendedores entre empregadores e auto-empregados (conta-própria). Os empregadores se encaixaram nas faixas mais altas de estudo e renda, enquanto os conta-próprias estavam nas faixas mais baixas de estudo e renda. Observando ocupação por religião, os resultados sugerem diferenças significativas entre as religiões no Brasil. As religiões que mais concentram empregadores e auto-empregados em suas populações seriam os Hinduístas, Judeus e Budistas, sendo os judeus os que mais concentram empregadores.

A partir da análise descritiva obtivemos os resultados para as regressões. Usando dois tipos diferentes de regressão, Logit Binomial e Logit Multinomial, encontramos evidências da existência de diferenças de probabilidade na tomada de decisão dos indivíduos das diferentes religiões. Novamente os Judeus, Hindus e Budistas foram os que demonstraram os maiores efeitos sobre esta decisão, sendo os Judeus o grupo que teve o maior efeito para a variável

empregador. Para as demais religiões, os espíritas apareceram com efeitos positivos e importantes, e os mórmons sempre com efeitos negativos e as vezes não significativos. Os católicos apareceram a frente dos protestantes ao analisar os efeitos sobre os empregadores, e atrás, embora muito parecido, dos protestantes ao analisar os efeitos sobre os conta-própria, sugerindo.

Apesar de obtermos resultados importantes e que contribuem para o estudo da relação religião e economia, ainda há muito espaço para estudo deste tema com algumas lacunas na literatura a serem preenchidas. Como por exemplo, o porque das diferenças entre as religiões. São apenas as crenças religiosas? São características históricas? São valores familiares gerados a partir de alguma religião? O campo de estudo é vasto e ainda muito recente levando em consideração o restante da literatura sobre empreendedorismo e economia como um todo.

REFERÊNCIAS

- ANTON, J. J; YAO, D. A, Start-ups, Spin-offs, and Internal Projects. *The Journal of Law, Economics, & Organizations*, V11 N2, pp 362-378, 1995
- BAUMOL, W. J., Entrepreneurship in Economic Theory. *EUA: The American Economic Review*, v.58, pp. 64-71, 1968
- BARRO, R. J.; MCCLEARY, R. M.. Religion and economic growth across countries. *EUA: American Sociological Review*, v. 68, p. 760 – 781, 2003
- CANTILLON, Richard. *An Essay on Economic Theory*. EUA: Ludwig von Mises Institute, 2010
- COASE, R. H., Business organization and the accountant. *L.S.E. Essays on Cost*, Weidenfeld and Nicolson, 1973
- DANA, L., et al., *Entrepreneurship and Religion*. UK: Edward Elgar Publishing Limited, 2010
- DURKHEIM, Emile. *The Rules of Sociological Method*. EUA: The Free Press, 1950
- FAGGIO, G; SILVA, O. Does self-employment measure entrepreneurship? evidence from Great Britain. *SERC Discussion Paper*, No 109, 2012
- FILION, L. J., Defining the Entrepreneur: complexity and multi-dimensional systems, some reflections *Livro: DANA, Leo, Encyclopaedia of Entrepreneurship UK*, 2009
- GEORGELLIS, Y.; WALL, H. Who are the self-employed? *Federal Reserve Bank of Saint Louis*, p. 15 – 23, 2000
- HOOGENDOORN, B., et al., Exploring the relation between religion and business ownership at country level. *Working Paper*, 2014
- HOLTZ-EAKIN, D.; ROSEN, H.; WEATHERS, R. Horatio alger meets the mobility tables. *National Bureau Of Economic Research, Working Paper 7619*, 2000
- IANNACCONE, L. R.. Introduction to the Economics of Religion. *EUA: Journal of Economic Literature*, Vol. 36, No 3, p. 1465 – 1495, 1998
- IBGE. *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios – 1988*. Rio de Janeiro. Cd-rom.
- KIESTER, Lisa A. Religion and Wealth: the role of religious affiliation and participation in early adult asset accumulation. *Social Forces*, EUA, v. 82, n.1, sep – 2003. Disponível em: <http://www.soc.duke.edu/~lkeister/religionandwealth.pdf>
- Kihlstrom, R. E., Laffont, J. J. A general equilibrium entrepreneurial theory of firm formation based on risk aversion. *Journal of Political Economy*, 1979
- KNIGHT, F. H., *Risk Uncertainty & Profit*. Hart, Schaffner, and Marx Prize Essays, N 31, 1921
- LUCAS, R. E., On the size distribution of business firms. *Bell Journal of Economics*, 1978
- Maddala, G. S., *Limited-Dependent and Qualitative Variables in Econometrics*. Cambridge University Press, 1983
- MARTES, A. Weber e Schumpeter: a ação econômica do empreendedor. *São Paulo: Revista de Economia Política*, São Paulo, v. 30, n.2 (118), p. 254 - 270, 2010
- MIRICOCHI, L.; GONÇALVES, J. S.. *Teoria Do Desenvolvimento Econômico De*

- Schumpeter: uma revisão crítica. *Informações Econômicas*, São Paulo, v.24, n.8, 1994.
- PARKER, S. C., *The Economics of Entrepreneurship*. UK: Cambridge University Press, 2009
- PATZELT, H., SHEPHERD, D. A., Recognizing Opportunities for Sustainable Development. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol 35, No 4, p. 631–652, 2011
- REYNOLDS, P., et al., *Global Entrepreneurship Monitor: 2001 executive report*.
- RIETVELD, C. A., BURG, E., Religious beliefs and entrepreneurship among Dutch protestants. Working Paper, 2014
- ROCHA, V. C., *The Entrepreneur in Economic Theory: from an invisible man toward a new research field*. Portugal: 2012
- Say, J. B., *Cours Complet d’Economie Politique Practique*, Paris, 1815
- SCHUMPETER, J.A. *Capitalismo, Socialismo e Democracia*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961
- SCHUMPETER, J.A. *Teoria do Desenvolvimento Econômico: Uma Investigação Sobre Lucros, Capital, Crédito, Juro e o Ciclo Econômico*. São Paulo: Editora Nova Cultural, 1997
- TAMVADA, J.P. *Essays on Entrepreneurship and Economic Development*. 2007. 187 Folhas. Tese (Doutorado em Ciências Econômicas) – Departamento de Ciências Econômicas, University of Goettingen, Goettingen, Alemanha.
- VIEIRA, J. P., JACINTO, P. A., *Religião e Empreendedorismo no Brasil: Uma análise usando modelos de escolha ocupacional*. ANPEC Sul. 16., 2013, Curitiba
- WEBER, M. *A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo*. São Paulo: Companhia das Letras, 2004.
- ZELEKHA, Y., et al., Religious Institutions and Entrepreneurship. *Small Business Economics*, Vol 42, No 4, p. 747-767, 2014

ANEXOS

ARTIGO: RELIGIÃO E EMPREENDEDORISMO NO BRASIL: UMA ANÁLISE UTILIZANDO MODELOS DE ESCOLHA OCUPACIONAL

RESUMO

O objetivo deste estudo é avaliar influências das diferentes religiões sobre o empreendedorismo no Brasil a partir de modelos de escolha ocupacional e dos microdados do Censo demográfico de 2010. Nos últimos 100 anos o empreendedorismo vem sendo um tema central de pesquisa para importantes economistas. Embora a literatura sobre o tema no âmbito macroeconômico apresenta consenso em relação a sua contribuição para o crescimento e desenvolvimento econômico de um país, é no âmbito microeconômico que temos o maior desafio em entender quais são os fatores que levam o indivíduo a fazer uma escolha entre ser ou não um empreendedor. A tomada de decisão de um indivíduo leva em consideração diferentes fatores, sendo alguns destes os seus valores e princípios pessoais. Nesse contexto se insere o aspecto religioso já que as religiões historicamente tiveram papel central na sociedade, servindo de doutrina e como provedor de valores aos seus seguidores. A estratégia empírica adotada empregou modelos de escolha discreta na estimação da escolha ocupacional, utilizando os microdados do Censo de 2010. Os resultados demonstraram que existem efeitos diferentes das diversas religiões sobre a escolha de um indivíduo ser ou não empreendedor. Além disto, ao diferenciar empreendedorismo em duas variáveis diferentes, empregador e auto empregado, foi constatada a possibilidade de efeitos diferenciados para os grupos religiosos.

Palavras-chave: empreendedorismo; religião; modelos de escolha discreta.

ABSTRACT

The objective of this study was to evaluate the influences of different religions on entrepreneurship in Brazil using models of occupational choice and microdata from the 2010 demographic census. Over the past 100 years entrepreneurship has been a central theme of research to leading economists. Although the literature in the macroeconomic scope presents a consensus on its contribution to the growth and economic development of a country it is in the microeconomic scope that lies the biggest challenge to understand what are the factors that lead the individuals to make a choice between whether or not to be an entrepreneur. The decision of an individual takes into account various factors, some of which are their personal values and principles. In this context religions have historically played a central role in society, serving as a provider of doctrines and values to their followers. The empirical strategy adopted employed discrete choice models in the estimation of occupational choice, using microdata from the 2010 census. The results showed that there are diverse effects of different religions on the choice of the individual to be or not an entrepreneur. There were also differences observed for the religious groups when we divide the entrepreneurship variable into two variables, employer and self employed.

INTRODUÇÃO

O objetivo deste estudo foi avaliar influências das diferentes religiões sobre o empreendedorismo no Brasil a partir de modelos de escolha ocupacional e com microdados do Censo Populacional do IBGE de 2010.

Historicamente as religiões sempre tiveram papel central ao influenciar na moldagem das sociedades e, conseqüentemente, criando e sustentando sistemas sociais diferentes. Na idade média, através de mecanismos sociais muito fortes a igreja católica sustentava o sistema monárquico, dando legitimidade aos senhores feudais e aos reis e, de certa forma, aplacando ambições de mudança social dos camponeses, mantendo assim a ordem do sistema. Na Inglaterra de Henrique VIII, com o rompimento com a Igreja Católica e o estabelecimento da Igreja Anglicana, ocorreram mudanças sociais drásticas, principalmente após Elizabeth I assumir o trono, rompendo de vez com as doutrinas católicas, e instalando um sistema religioso persistente até hoje. A ação da religião, desta forma, influencia as ações da sociedade e, portanto, termina por imprimir características próprias na mesma. No mundo ocidental moderno grande parte dos estados assume uma posição laica, entretanto, a influência da religião persiste modulando o comportamento dos seus seguidores e, conseqüentemente, as atividades econômicas nas quais estes estão inseridos.

Se é possível observar que existe relação entre religião e os valores que elas introduzem e mantêm na sociedade, é também possível que os empreendedores, como indivíduos sujeitos ao ambiente social, sejam movidos pelos valores presentes em suas respectivas religiões. É, portanto possível que valores diferentes existentes nas doutrinas das diversas igrejas e religiões tenham efeitos distintos sobre algo tão complexo como o empreendedorismo. É nesse contexto em que se insere esse estudo, cujo intuito é obter evidências a respeito dessa relação entre religião e empreendedorismo utilizando os modelos de escolha ocupacional para o Brasil.

Ao optar pelo empreendedorismo, o indivíduo toma uma decisão que abrange valores e princípios próprios. Indivíduos de origem Judaica, por exemplo, apresentam historicamente fortes tendências a terem negócios próprios, devendo-se isto à particularidades que envolvem milhares de anos de formação. Tendo isto em vista, torna-se necessário estabelecer quais as formas com a qual a religião pode impactar nas decisões de um indivíduo, porém, primeiramente é fundamental estabelecer os conceitos inerentes ao empreendedorismo, para que, a partir disso seja possível analisar esta relação.

A interpretação de Schumpeter sobre os efeitos do empreendedorismo na economia é considerada por muitos uma das grandes contribuições econômicas do século passado. Para Schumpeter, o agente inovador rompe as barreiras tecnológicas introduzindo novos meios de produção; novas áreas a ser exploradas, causando assim, um encadeamento de fatos que levam ao desenvolvimento da economia como um todo. Se o agente econômico é capaz de gerar todas essas transformações, se revela necessário entender o que o leva a buscar essas mudanças. Schumpeter sugere que a possibilidade de lucros, crescimento e acumulação de capital são motivadores para o agente econômico; ainda, também existe o sonho de fundar um reino particular, o desejo de conquistar e lutar para provar a si mesmo que é superior aos outros, e obter sucesso, não apenas pelos frutos advindos dele, mas também pelo sucesso em si (SCHUMPETER¹, 1957, citado por MIRICOCI; GONÇALVES, 1994, p. 29). O ambiente sócio-cultural, portanto, foi considerado importantíssimo para o processo produtivo. No âmbito cultural a religião tem posição de destaque, pois, como doutrina de vida, afeta a tomada de decisão dos indivíduos, e por consequência, das sociedades e dos países.

Ao estudar o histórico do desenvolvimento do capitalismo na Europa, Max Weber (2004) observou que um dos fatores determinantes para as mudanças sócioeconômicas transcorridas após o fim da idade média, foi justamente a transição de cultura predominantemente católica para outras culturas religiosas. Especificamente, as religiões protestantes, que tiveram origem a partir das ideias de Martin Lutero e João Calvino. Os pensamentos e ideias de Lutero e Calvino proliferaram por toda a Europa e deram início a mudanças sociais que trouxeram consigo transformações muito importantes para a construção do capitalismo de hoje. Weber (2004), ao tentar entender como essa transição religiosa poderia causar tantos impactos na economia, identificou idiosincrasias nas religiões protestantes, principalmente no Calvinismo que permitiram aos seguidores desta religião uma vantagem, no âmbito econômico, em relação as demais. Ele identificou nos Calvinistas o que ele viria a chamar de o “Espírito do Capitalismo”.

A partir destas considerações, o estudo está organizado em 5 seções: na seção 2 apresenta uma revisão teórica e empírica de diferentes trabalhos que avaliaram a relação entre religião, empreendedorismo e desenvolvimento econômico; na seção 3 é descrita a estratégia empírica com a qual se analisou os microdados do censo de 2010; na seção 4 são apresentados os resultados e as análises; por fim, na seção 5, são apresentadas as conclusões finais.

¹ SCHUMPETER, Joseph A. **The theory of economic development**. Cambridge, Harvard University. 1957.

RELIGIÃO E EMPREENDEDORISMO: UMA BREVE SÍNTESE DA LITERATURA

O empreendedorismo tem adquirido importante status no último século, porém as diversas definições de empreendedor e empreendedorismo existentes na literatura não chegam a um consenso sobre os elementos definidores do empreendedor. Schumpeter (1954), por exemplo, sugere uma abordagem pela inovação, enquanto Knight (1921), baseado nas ideias de Cantillon (1755) considera o risco como sendo o fator mais importante para a definição do empreendedor. Existe também uma diferenciação importante definida pelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM), que chama a atenção para a forma com a qual se dá o empreendedorismo, diferenciando oportunidade de necessidade. Empreendedorismo por necessidade é, desta forma, definido por indivíduos que assumiram o empreendedorismo pela impossibilidade de trabalho, enquanto o empreendedor por oportunidade é definido como aquele que de forma voluntária assume os riscos inerentes ao empreendedorismo por acreditar que tem uma boa oportunidade.

Relativamente esquecido durante a segunda metade do século XX, o empreendedorismo não teve espaço na teoria econômica neoclássica predominante após a segunda guerra mundial (BAUMOL, 1968). O empreendedor, entretanto, já havia sido identificado como fator central pela primeira vez por Richard Cantillon em 1755, um dos pioneiros deste campo de estudo (ROCHA, 2012). Cantillon (1755) observou a atividade empreendedora como uma resposta a oportunidades geradas na imperfeição de mercado. Esta abordagem parte da perspectiva do empreendedor como agente disposto a tomar riscos por uma recompensa futura, ideia que seria posteriormente aprofundada por Knight (1921).

Schumpeter (1997) atribuiu grande parte de sua teoria econômica à ação do agente empreendedor. O empreendedor, na visão de Schumpeter (1997), estava associado às inovações, que poderiam ocorrer de diferentes formas, como por exemplos: a introdução de um novo bem ao mercado e de um novo método de produção; a abertura de um novo mercado; a conquista de uma nova fonte de matéria-prima; e, as mudanças na organização de uma indústria (FILION, 2008). A diferenciação entre o empreendedor (inovador), dos capitalistas em geral, é essencial na concepção de Schumpeter. Nesta perspectiva, o empreendedor rompe com o fluxo normal da produção, introduzindo novos meios produtivos, encontrando novos mercados, e conseqüentemente reorganizando a economia, sendo assim, essencial para o processo de desenvolvimento e crescimento econômico.

Embora as ideias de Schumpeter sejam consideradas um marco para o estudo de empreendedorismo, Frank Knight, inspirado por Cantillon (1755), abordou o empreendedor

de uma forma diferente. Para Knight (1921) o empreendedorismo está intimamente associado com risco e incerteza. *Risco*, quando os resultados são incertos, mas podem ser previstos com alguma probabilidade, sendo seguráveis. *Incerteza*, quando a probabilidade dos resultados não pode ser calculada; e, a *incerteza verdadeira*, quando não apenas o futuro é desconhecido mas impossível de se prever qualquer resultado. O empreendedorismo assim, se caracteriza pela ação sob um ambiente de *incerteza verdadeira*, e essa incerteza é o que dá origem ao “lucro puro” (ROCHA, 2008). O empreendedor, portanto, está disposto a se expor a riscos altos ao observar uma oportunidade de rendimentos futuros.

Além destas teorias clássicas sobre empreendedorismo, Parker (2009) compila alguns dos principais modelos e teorias modernos sobre empreendedorismo no seu livro “The Economics of Entrepreneurship” (2009). As principais diferenças desses modelos para os modelos e teorias clássicas são o uso do paradigma de maximização de utilidade e algumas simplificações. Os modelos de escolha ocupacional entram em cena, assumindo que o empreendedorismo é uma escolha individual que oferece determinada utilidade. Parker (2009) apresenta os modelos de escolha ocupacional, em que considera indivíduos com habilidades homogêneas, onde os agentes tomam decisões baseados puramente nos salários recebidos dentro e fora do empreendedorismo. Esses modelos são posteriormente incrementados, adicionando custos para troca de ocupação, riscos, etc.

O modelo proposto por Lucas (1978) sugere que os indivíduos não são mais homogêneos, e sua diferença aparece a partir de uma “habilidade empreendedora” inata que seria a responsável por caracterizar a atividade empreendedora do país e conseqüentemente a economia como um todo. Os indivíduos com a maior capacidade empreendedora seriam os responsáveis pelas maiores empresas e assim se seguiria o mercado de trabalho no país. Kihlstrom e Laffont (1979) levam em consideração essa heterogeneidade dos indivíduos, porém a diferenciação dos indivíduos se dá a partir da aversão ao risco e não de suas habilidades inatas. No modelo de Kihlstrom e Laffont (1979) apenas os indivíduos menos avessos aos riscos seriam empreendedores, e haveria um indivíduo, o “empreendedor marginal”, que seria indiferente quanto a ocupação de empreendedor e empregado. Sendo assim todos os indivíduos mais avessos ao risco que esse indivíduo seriam empregados.

Essa dificuldade de compreender e determinar as características do empreendedor é natural, pois, ao mesmo tempo em que é um agente econômico de grande importância, o empreendedor é humano, e como tal, está sempre sujeito a influências do ambiente. Martes (2010) ao abordar o empreendedor Schumperiano destaca dois pontos: a ideia de ação, medida por interesse, a qual é inerente ao conceito de empreendedor; e a ação do

empreendedor como social, na mesma perspectiva weberiana, uma vez que leva em consideração, uma pluralidade de agentes determinados ou indeterminados, inclusive instituições. O empresário bem sucedido é aquele que vence as resistências, destruindo velhos padrões e gerando desequilíbrio nas instituições econômicas. Desta forma, as pesquisas sobre empreendedorismo “[...]haveriam de levar em conta os seguintes aspectos: inovação (pioneirismo) na dimensão cognitiva e conflito institucional, procurando sobretudo abordar mudanças institucionais de caráter radical e não adaptativo.” (MARTES, 2010, p. 270)

Para Martes (2010) é possível verificar a influência de Weber na criação do empreendedor Schumpeteriano. Ela observa que o empreendedor é um agente racional, porém, movido por valores, dando ênfase às instituições. Apesar desse tratamento, a autora considera que a abordagem de Schumpeter é diferente daquela da teoria institucional, pois o empreendedor não se conforma a pressões institucionais, pelo contrário, ele as desafia, supera e implanta novos padrões, criando condições para a formação de um novo campo institucional.

Seguindo a definição de empreendedorismo como algo sujeito a influências institucionais e culturais, é necessário entender como os aspectos culturais interagem com o mesmo e, por consequência, com o desenvolvimento da economia. Dentro desses aspectos culturais, as religiões têm afetado o destino e ações do homem desde o princípio de sua existência, influenciando assim, a forma com a qual o desenvolvimento econômico acontece. A ideia de que existe uma relação entre religião e economia não é nova. Data desde Adam Smith em um capítulo pouco explorado de 1776 intitulado “A Riqueza Das Nações”, no qual ele aborda a igreja e a religião como uma firma e um mercado estruturado, assim como qualquer outro setor da economia.

Sem dúvidas o maior expoente desta literatura é Max Weber que, em 1905, publicou “A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo”. No texto, Weber explora as razões que levaram países de ética puritana a tornarem-se alicerces do desenvolvimento do capitalismo (WEBER, 2004). Weber define o “Espírito do Capitalismo” como um conjunto de ideias e hábitos que estimulam e favorecem a procura por ganhos de capital, e procura entender por que essa ética esteve presente nas bases do protestantismo, mais especificamente no Calvinismo, religião entendida como aquela que cultivava o “Espírito do Capitalismo”. Weber considerou a religião católica associada à rejeição de assuntos mundanos e a total devoção a Deus, enquanto os calvinistas tinham no trabalho um “Chamado”, ou uma obrigação moral para obter maior renda.

Ao estudar o Calvinismo, Weber (2004) encontrou um paradoxo: os Calvinistas

acreditavam que apenas os “Eleitos” iriam para o paraíso após a morte, e esses “Eleitos” já estavam selecionados antes mesmo do nascimento, tirando toda e qualquer possibilidade de mudança durante a vida. Então por que a necessidade de trabalhar mais, e ter uma maior renda, se já está decidido quem irá para o paraíso? Apesar da aparente contrariedade encontrada, Weber observa este fato como sendo essencial para a dedicação ao trabalho. Para ele, os Calvinistas trabalhavam cada vez mais, em busca de lucros cada vez maiores simplesmente pelo fato de poderem provar para si mesmos que eles eram um dos “Eleitos”, pois Deus os havia escolhido para enriquecer. Esses pressupostos são a base da teoria da “Ética Protestante”. O protestantismo, segundo Weber (2004), tem uma “Ética de Trabalho Ascética”, uma vez que os mesmos se negavam a qualquer tipo de luxúria e conforto, reaplicando todo lucro obtido a partir do trabalho no próprio trabalho. Somado a isso, Weber (2004) identificou nas raízes do Protestantismo um rompimento com a tradição econômica de discriminação de preços e de tratamentos diferenciados que era historicamente praticado por diversos povos (DANA, 2010) e segundo ele um dos inibidores de uma transição completa para um capitalismo de mercado.

Embora se saiba que as religiões têm influências importantes sobre a construção dos sistemas socioeconômicos, trabalhos sobre essa relação ainda são escassos. Apesar disto, Barro e McCleary (2003) procuram identificar através de um painel abrangente de países os efeitos da frequência de comparecimento à igreja e de algumas crenças religiosas (crença em inferno, paraíso e vida após a morte) no crescimento econômico, através de dados de pesquisas internacionais sobre religiosidade. Eles buscaram definir os determinantes de religiosidade dentro de um país, para aí sim, analisar o efeito da religiosidade no crescimento econômico. Os autores usam duas variáveis instrumentais no estudo sobre crescimento econômico: a existência de uma religião estatal e a existência de um mercado religioso regulado, mensurado pelo fato de se o governo aprova ou aponta líderes religiosos ou não. Também é usado como instrumento de pesquisa a composição de um índice de aderência religiosa e diversidade religiosa de um país.

Através dos dados obtidos, Barro e McCleary (2003) conduziram uma análise estatística de 59 países, estabelecendo variáveis, como por exemplo, frequência de ida a igreja e crenças religiosas. Foi estimada uma equação para um painel de dados cuja variável dependente é uma média de cada país para as respostas das pesquisas sobre frequência de ida a igreja e sobre crenças religiosas. Variáveis explicativas também são levantadas e incluem fatores econômicos, demográficos, políticas públicas, instituições relacionadas à religião, à composição do país na aderência as maiores religiões e à mensuração do pluralismo religioso.

O resultado geral do trabalho é de que a religião afeta resultados econômicos, principalmente através das crenças religiosas que afetam os traços individuais das pessoas, como por exemplos a honestidade e a ética no trabalho. *“Assim, prevemos uma cadeia em que a frequência à igreja afeta as crenças religiosas, que afetam as características individuais e resultados econômicos agregados.”* (BARRO; MCCLEARY, 2003, p. 772. Tradução nossa²)

Os resultados do referido estudo demonstram que para dadas crenças religiosas, um aumento da frequência de ida as igrejas tende a reduzir o crescimento econômico. Em contraste, para dados níveis de frequência, aumento de crenças religiosas – crença em inferno, paraíso e vida após a morte – tendem a aumentar o crescimento econômico. Há indícios que, se tratando de crescimento econômico, o medo do inferno é mais potente do que a crença no paraíso. A ideia dos autores é de que crenças religiosas mais fortes estimulam mais o crescimento pois tendem a manter comportamentos individuais que aumentam a produtividade (BARRO; MCCLEARY, 2003). Observando os resultados de Barro e McCleary (2003), é possível compreender algumas possibilidades de efeitos religiosos sobre a economia. Porém, não está clara a razão pela qual os traços comportamentais, determinados pela religião, afetam o crescimento econômico.

Para responder a essas questões Tamvada (2007) investigou efeitos da religião sobre o empreendedorismo e a partir das relações entre o crescimento e desenvolvimento econômico, atribuindo ao empreendedor esta ação. Tamvada (2007) relacionou o processo de desenvolvimento econômico de um país à influências religiosas, investigando como o culto religioso afeta a decisão dos indivíduos de se tornarem-se empreendedores. O autor relaciona o hinduísmo, e o sistema de castas presente na Índia, com as possibilidades de um indivíduo de abrir o seu próprio empreendimento. Ainda, apoiado no conhecimento das diversas religiões existentes no sul da Ásia argumenta que *“O hinduísmo oferece pouco incentivo ou valor para mudanças da situação de alguém em termos de bem-estar material.”* (Singer, 1966 citado por TAMVADA, 2007, p. 46³. Tradução nossa⁴). Para o autor, de acordo com Uppal (2001, p. 20) habitantes do sul da Ásia são extremamente religiosos e que qualquer possibilidade de avanço, material ou não, é amplamente afetado pelas crenças religiosas. O autor acredita que determinadas religiões podem afetar as vidas das pessoas de maneira suficiente a influenciar grandes decisões como a de se tornar um empreendedor ou não.

² NO ORIGINAL: Hence, we envision a chain whereby church attendance affects religious beliefs, which affect individual traits and aggregate economic outcomes.

³ Singer, Milton, “Religion and Social Change in India: The Max Weber Thesis Phase Three,” *Economic Development and Cultural Change*, 1966, 14, 497-505.

⁴ NO ORIGINAL: Hinduism provides little encouragement or value to change one’s situation in terms of material well-being.

Tamvada (2007) reporta também efeitos negativos advindos do sistema de castas que persiste até hoje na sociedade Indiana. O autor entende também que é possível que os impactos do sistema de castas no comportamento econômico dos indivíduos seja mais forte com Hindus do que com não-Hindus. Em um levantamento de dados procurando estabelecer relação entre indivíduos e sua religião e/ou posição no sistema de castas, foram encontradas evidências empíricas de que tanto a religião como também algumas questões culturais podem vir a influenciar o comportamento econômico da população. Os dados evidenciam que o Hinduísmo inibi o empreendedorismo. Outros resultados também mostram que o sistema de castas Indiano influencia a probabilidade de um indivíduo se tornar um empreendedor. Mais especificamente, indivíduos pertencentes a castas mais baixas tendem a ser menos empreendedores do que os pertencentes a castas de classe mais alta.

Com a estimativa dos efeitos advindos da religião no empreendedorismo na Índia feita por Tamvada (2007), e também com o trabalho de Barro e McCleary (2003), é possível concluir que a religião têm impactos importantes ao moldar a personalidade e o comportamento da sociedade, afetando sua tomada de decisão e conseqüentemente suas decisões econômicas. Portanto, é interessante expandir a análise para uma comparação mais direta entre alguns grupos religiosos distintos, procurando entender quais fatos que podem ser especificamente determinantes dentro de cada religião.

Lisa A. Keister (2003), com o trabalho “Religion and Wealth: The Role of Religious Affiliation and Participation in Early Adult Asset Accumulation”, avaliou diferenças culturais geradas pelas religiões e como essas afetam a tomada de decisões de alguns grupos religiosos conseqüentemente diferenciando a acumulação de ativos das famílias. Foi utilizado o banco de dados da “National Longitudinal Survey of Youth” para testar a acumulação de capital de famílias Judaicas, Protestante Conservador, Católica Romana e Protestante, através de algumas variáveis comuns a todas como fertilidade das famílias e educação. Famílias judaicas encorajam o desenvolvimento do capital humano. Também foi verificado que as taxas de fertilidade e as taxas de emprego das mães quando as crianças são pequenas, foram baixas. Combinadas essas taxas baixas criam altos níveis de investimento na qualidade de vida das crianças, implicando em elevados níveis educacionais e altos retornos futuros. Observou-se também efeitos diretos para crenças Judaicas e concentração de renda. Para os Judeus, o sucesso econômico é sinônimo de status social (Kieister, 2003).

Para o grupo dos protestantes conservadores, devido ao fato de manterem costumes mais tradicionais, foi observada uma taxa de fertilidade alta, implicando diretamente a redução da acumulação de capital das famílias, reduzindo também as heranças familiares,

perpetuando o ciclo de baixa acumulação de renda. As crianças dessas famílias também tiveram uma maior tendência de estudarem em casa; e os pais, uma menor tendência de pouparem para a educação. O nível educacional das mães foi consideravelmente menor. Também em relação à cultura da religião, embora não sejam avessos à concentração de renda, eles abrem mão de oportunidades que poderiam surgir se essa mesma poderia vir a “por em perigo suas almas” (Kiester, 2003). Para os grupos Protestantes e Católicos, os resultados foram parecidos quanto a acumulação de renda e ativos, embora historicamente sejam grupos distintos. As taxas de fertilidade e de educação são semelhantes, entretanto os protestantes tiveram tendência a obter um maior nível de herança do que os católicos (KIESTER, 2003).

De fato, a autora reportou resultados evidenciando que ser educado em uma família Judaica e praticar o judaísmo estão associados a grandes ganhos em capital. Os dados também evidenciam que ser criado como Protestante Conservador está associado a relativamente menor sucesso econômico, enquanto os Católicos e Protestantes seguem a média da amostra inteira. Também é visível na amostra que apenas uma proporção pequena dos Protestantes Conservadores têm casa própria, ações, ou heranças. Nos poucos que herdaram alguma riqueza, essa mesma está muito abaixo da média da amostra. A grande diferença entre os Católicos e os Protestantes estava no tamanho da herança dos Protestantes, sugerindo que gerações anteriores eram financeiramente distintas embora hoje estejam tendendo a convergência com os Católicos (KIESTER, 2003)..

É possível observar no trabalho de Kiester (2003) que existe uma relação muito próxima da religião sobre a acumulação de renda. Os resultados encontrados demonstram empiricamente que a religião, ajuda a moldar o comportamento das crianças e das famílias. A religião parece moldar a ação das pessoas indiretamente, através de taxas de fertilidade, educação e comportamento no trabalho, por exemplos; e, também pode moldar as ações diretamente, através de mudança nos objetivos de vida que as pessoas consideram importantes, construindo contatos sociais, e influenciando nas decisões (KIESTER, 2003).

Em um estudo recente, Rietveld e Burg (2014) buscam entender a influência da vocação, ou chamado, dos protestantes, identificada por Weber como um dos importantes determinantes para a mudança de paradigma da economia. Através de pesquisa *on-line* com dois grandes sindicatos de indivíduos cristãos protestantes, estudaram a relação entre duas crenças religiosas chaves e empreendedorismo. Os autores demonstram que empreendedores protestantes tem crenças mais fortes que demais protestantes empregados de que seu trabalho é um chamado divino, ou uma vocação. Além disto, empreendedores protestantes tem mais probabilidade de perceber seu trabalho como um dever de adicionar valor a sociedade através

de sua ocupação. Os resultados indicam uma diferença de valores e conceitos nos indivíduos que optam pelo empreendedorismo e aqueles que optam por emprego assalariado.

Zelekha, Avnimelech e Sharabi (2014) trabalharam com instituições religiosas e seus impactos na tendência de um indivíduo se tornar um empreendedor. Através de extensa revisão bibliográfica os autores formulam hipóteses diferentes sobre a relação entre religião e empreendedorismo. O intuito do desenvolvimento dessas hipóteses era testá-las a partir de uma análise cross-country usando dados do Global Entrepreneurship Development Index (GEDI). As hipóteses encontradas na literatura existente foram as seguintes:

H1a: A existência de uma maioria protestante em um país tem efeitos positivos (comparado com católicos) no nível de empreendedores de um país.

H1b: A existência de uma maioria católica em um país tem efeitos negativos (comparado com protestantes) no nível de empreendedores de um país.

H1c: A existência de uma maioria de gregos-ortodoxos em um país tem efeitos positivos (comparado com católicos) no nível de empreendedores de um país.

H2: A existência de uma comunidade judaica em um país tem efeitos positivos (comparado com todas as outras religiões) no nível de empreendedores de um país.

H3: A existência de uma maioria budista em um país tem efeitos negativos (comparado com protestantes) no nível de empreendedores de um país.

H4: A existência de uma maioria hindu (ou quanto maior a quantidade de hindus) em um país tem efeitos positivos (comparado com católicos) no nível de empreendedores de um país.

H5: A existência de uma maioria muçulmana (ou quanto maior a quantidade de muçulmanos) em um país tem efeitos negativos (comparado com todas as outras religiões) no nível de empreendedores de um país.

Além destas hipóteses específicas de determinadas religiões em comparação com as demais, os autores identificam na literatura o que pode ser interpretado como um efeito macro das religiões sobre a população como um todo de um país:

H6: Efeitos macro da religião dominante de um país, como parte da cultura, afeta o nível de empreendedores além dos efeitos individuais da religião sobre as pessoas.

A partir dessas considerações, os autores testaram sua base de dados e encontram evidências claras de que religiões variadas impactam diferentemente sobre os indivíduos. Judeus aparecem com a maior tendência empreendedora, seguida de Hindus, Protestantes, Gregos-Ortodoxos, Budistas, Católicos e Muçulmanos, respectivamente (ZELEKHA,

AVNIMELECH, SHARABI, 2014). Os resultados também sugerem que o nível de empreendedores de uma sociedade é principalmente determinado pela religião principal, ou maior, de um país, do que pelos tamanhos relativos das diversas religiões existentes. Esse é um resultado muito importante e relevante pois, como coloca Dana (2010), as religiões não necessariamente promovem ou proíbem diretamente a atividade empreendedora, mas ensinam, promovem e propagam valores culturais dentro de uma sociedade. Esses valores por sua vez afetam a tendência ao empreendedorismo independentemente de o indivíduo ser ou não religioso (Dana, 2010, pp 2-3).

ESTRATÉGIA EMPÍRICA

Esta seção apresenta a estratégia empírica que foi empregada para avaliar a relação entre religião e empreendedorismo no Brasil. Inicia-se com uma apresentação da base de dados a ser utilizada e em seguida é descrita a metodologia empregada para análise de regressão.

- Modelos de escolha discreta (ocupacional)

Em linhas gerais um modelo de escolha discreta pode ser interpretado como sendo um modelo em que a variável dependente é binária ou policotômica. Trata-se do caso em que a realização dessa variável pode ser interpretada como sendo o resultado de uma escolha individual entre duas ou mais alternativas. No caso da escolha ser binária, ser ou não empreendedor. Esse modelo tem sido desenvolvido para gerar modelos de probabilidades discretas baseadas na maximização da utilidade. A partir do seu uso é possível estimar parâmetros de uma função de utilidade observando escolhas feitas por diferentes indivíduos.

Se a escolha é binária, é comum a estimação de um modelo Probit ou um modelo Logit. A diferença desses modelos recai sobre o termo de distúrbio aleatório que pode assumir uma distribuição de probabilidade normal ou logística. No presente estudo a estimação foi realizada considerando os modelos Logit.

Considerando que o termo de distúrbio, ε_i , tem uma distribuição logística, então a função de probabilidade condicional do modelo Logit é dada por:

$$\Pr(y_i = 1 | x_i') = G(x_i') = \frac{\exp(x_i' \beta)}{1 + \exp(x_i' \beta)}$$

Em que $G(\cdot)$ é a função densidade acumulada de uma distribuição logística. y_i

assume valor de 1 se empreendedor e 0 caso contrário; x_i' é um vetor de variáveis explicativas relacionadas à religião, demografia e o status socioeconômico, local de residência.

A estimação foi realizada por meio do estimador de máxima verossimilhança. Ele seleciona estimativas dos parâmetros desconhecidos de modo a maximizar o valor da função de máxima verossimilhança. A função de máxima verossimilhança do modelo Logit é dada por:

$$L(\beta) = \sum_i^N \left\{ y_i \ln \left(\frac{\exp(x_i' \beta)}{1 + \exp(x_i' \beta)} \right) + (1 - y_i) \ln \left(\frac{1}{1 + \exp(x_i' \beta)} \right) \right\}$$

Os coeficientes gerados a partir do estimador de máxima verossimilhança não permitem uma interpretação direta, como é realizada quando se é empregado o estimador de Mínimos Quadrados Ordinários. Como o modelo Logit é não linear uma vez que a $G(\cdot)$ é uma função não-linear o valor absoluto dos coeficientes não tem significado econômico. Logo as informações relevantes dos coeficientes estimados dizem respeito ao sinal e a sua significância estatística apenas. Os impactos quantitativos gerados a partir de uma variação em uma das variáveis explicativas podem ser analisados a partir dos efeitos marginais. No presente estudo serão utilizados os efeitos marginais médios do modelo Logit que pode se definido por:

$$\frac{1}{N} \sum_i \frac{\exp(x_i' \beta)}{1 + \exp(x_i' \beta)} \cdot \frac{1}{1 + \exp(x_i' \beta)} \cdot \beta$$

A vantagem dos efeitos marginais médios é o fato de possibilitar a análise das implicações quantitativas a respeito dos coeficientes estimados.

Além dos efeitos marginais, outra opção de análise é a partir dos “Odds Ratio”, ou Razão de Chance. A análise de “Odds Ratio” difere da por efeitos marginais pois ela procura demonstra a chance de um evento ocorrer dada uma variável. Ou seja, na nossa análise, se um indivíduo for de determinada religião, o quão provável será para o indivíduo tornar-se empreendedor em comparação aos demais.

Assim, temos definido a razão de chance por $P(y=1|x)/P(y=0|x)$, e no caso da Logit, ela é:

$$\frac{P(y = 1|x_i)}{P(y = 0|x_i)} = \frac{\pi_i}{1 - \pi_i} = \exp(x_i' \beta)$$

Considerando uma definição de empreendedor mais desagregada, assumimos que a variável empreendedor pode ser dividida em dois tipos de empreendedorismo: Empregador e Auto Empregado (conta-própria). A diferença entre esses dois empreendedores é que o auto empregado possui capital e utiliza a sua força de trabalho ao passo que o empregador possui pelo menos um empregado com carteira assinada. Na literatura sobre o tema, o auto empregado as vezes é a associado com o conceito de empreendedorismo por necessidade. Para considerar essas duas distinções de empreendedor, a variável dependente deve ser revista: 0 se empregado; 1 se empregador; e 2 se auto-empregado. Na estimação considerou-se a ocupação empregado como sendo categoria base. Nesse sentido, os resultados dos efeitos marginais são em relação a essa ocupação base.

Portanto, assumindo que a decisão do indivíduo ser ou não empreendedor está baseada em uma função de utilidade (U_j), j sendo uma das ocupações empreendedoras e assumindo que a função de utilidade é estocástica, cujo termo de erro segue uma distribuição de valor extremo, Maddala (1983) mostra que as probabilidades das escolhas podem ser estimadas a partir de um logit multinomial. Assim, a probabilidade (p_j) de um indivíduo optar pela ocupação j é dada por:

$$p_j = \text{pr}(y_j = 1) = \frac{\exp(\pi_j X_i)}{\sum \exp(\pi_k X_i)} \quad \forall k = 1, 2, \dots, K$$

onde: π_j é um vetor de parâmetros; $X_i = (1, x^1, \dots, x^n)$ é um vetor de “n” características pessoais que influenciam a escolha da ocupação.

O logit multinomial requer uma normalização arbitrária para uma categoria de referência, pois precisa fornecer $h(K - 1)$ parâmetros com apenas K equações. Nesse sentido, a interpretação deve ser feita tomando-se uma das categorias de escolha como referência (Greene 2002, p. 721). Neste estudo, a categoria base será empregado.

- Empreendedorismo como variável explicada

Para estimar o modelo de escolha ocupacional inicialmente é necessário evidenciar qual o conceito de empreendedorismo a ser utilizado. Na literatura sobre o tema é comum o uso da variável auto-emprego como uma *proxy* para o empreendedorismo⁵⁶⁷. No presente

⁵ Georgellis e Wall (2000) argumentam que o auto-emprego serve como alternativa para indivíduos que desejam ganhar maiores salários. Eles observam o auto-emprego nos Estados Unidos para determinar quem são esses auto-empregados. Georgellis e Wall (2000) encontram diferentes fatores determinantes para o auto-emprego, como gênero, raça, região que o indivíduo reside e idade. Eles também encontram evidências de que dentro do grupo dos auto-empregados, indivíduos com maiores níveis de educação têm

estudo iremos partir desse conceito na construção da *proxy* e incluir o fato do indivíduo também ser empregador. Por isso, o conceito empregado em nossa análise será aquele em que empreendedor é o indivíduo auto-empregado ou empregador. A variável Y_i assume o valor um se o indivíduo for empreendedor (auto-empregado ou empregador) e zero caso contrário. Ao expandirmos a análise para a regressão multinomial, a variável Y_i assumirá valor 0 e 1, o valor se empregado, Valor 1 se empregador, e valor 2 se for conta-própria.

- Variáveis religiosas

A escolha de uma religião pode ser um indicador de muitas características de um indivíduo, e pode ser também um indicador importante sobre as escolhas que este indivíduo faz em sua vida. No modelo a ser estimado a variável religião foi binária assumindo valor um se pertence a um determinado grupo religioso e zero caso contrário.

- Variáveis socioeconômicas e demográficas

Às variáveis de cunho religioso somam-se alguns controles associados aos aspectos sócioeconômicos e demográficos. As variáveis que compõem esse grupo de controle foram selecionadas com base na literatura existente sobre empreendedorismo e crescimento econômico. Entre variáveis de cunho sócio-econômicos encontra-se a renda, etnia, idade, sexo e escolaridade etc. As variáveis demográficas foram incluídas com objetivo de observar se existe relação entre a localização dos indivíduos com a opção de ser empreendedor ou não.

- Amostra de Dados

A base de dados utilizada foi obtida a partir dos microdados do Censo Populacional - 2010. A amostra utilizada no estudo foi gerada aplicando filtros pré-definidos e baseados na literatura: exclusão dos indivíduos sem observação de renda; exclusão dos indivíduos com menos de 15 anos e com mais de 90 anos.

O quadro 1 descreve de forma sucinta a amostra total final por ocupações e por gênero. O número total de indivíduos utilizados na análise é de 8.998.345. Destes, 6.797.565

uma maior tendência a ser auto-empregado do que os com menores níveis de educação. Também foi observado que indivíduos de idades mais avançadas têm maior tendência de serem auto-empregados, sugerindo um maior sucesso com um aumento da experiência das pessoas. As conclusões dos autores sugerem características interessantes, ainda que não definitivas, sobre auto-emprego e empreendedorismo.

⁶ Faggio e Silva (2012) procuram ir mais a fundo nessa relação. Eles investigam, no Reino Unido, se a incidência de auto-emprego correlaciona-se com alguns dos fatores mais importantes do empreendedorismo, como criação de firmas e comportamento inovativo. Eles encontram resultados positivos em áreas urbanas, porém resultados desalinhados para áreas rurais, sugerindo que a falta de oportunidades de emprego nas áreas rurais podem “empurrar” pessoas para o auto-emprego. Os autores concluem que o auto-emprego pode ser considerado uma *proxy* importante para o empreendedorismo, especialmente se a análise foca em áreas urbanas e de mercado de trabalho.

⁷ O Global Entrepreneurship Monitor (GEM) vêm trabalhando a anos com o auto-emprego como uma medida para o empreendedorismo. Eles utilizam essa medida fazendo distinções quanto a característica do auto-emprego. Existe uma diferenciação de empreendedorismo por necessidade e empreendedorismo por oportunidade, como foi chamado a atenção no capítulo 2.

reportaram a pesquisa como estando em uma ocupação de empregado, enquanto que 2.041.278 reportaram ser conta-própria, também chamados de auto-empregados. 159.502 reportaram ser empregadores. Do total de indivíduos, 5.312.812 são homens e 3.685.533 são mulheres. Nota-se também que nas ocupações há uma predominância de empregados.

Tabela 1 – Ocupação Total e por Sexo (%)

Ocupação	Total		Homem		Mulher	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Empregado	6.797.565	75,54	3.819.002	71,88	2.978.563	80,82
Conta-própria	159.502	1,77	109.266	2,06	50.236	1,36
Empregador	2.041.278	22,69	1.384.544	26,06	656.734	17,82
Total	8.998.345	100	5.312.812	100	3.685.533	100

Fonte: Elaboração própria, a partir dos microdados do censo de 2010.

Considerando os resultados percentuais por sexo, observa-se uma maior quantidade de mulheres na ocupação de empregado do que na de auto-emprego e empregadores. O mesmo acontece para os homens, porém com o percentual de empregados menor do que foi observado nas mulheres, sugerindo uma proporção maior dos homens ao empreendedorismo. Esse resultado não foi uma surpresa tendo em vista que inúmeros relatórios do Global Entrepreneurship Monitor (GEM) vem demonstrando ao longo dos últimos anos que há um predomínio maior do gênero masculino entre os indivíduos que são empreendedores.

Outra definição importante do GEM é a diferenciação de empreendedorismo por necessidade e por oportunidade, sendo assim foi relevante observar a caracterização dos indivíduos inseridos em cada ocupação. Nas tabelas 2 e 3 é possível observar as particularidades da população ocupada brasileira empregada em 2010.

Ao analisar ocupação por educação foi possível averiguar que a maior parte dos empregados brasileiros tem ensino fundamental incompleto, seguido por superior incompleto. Os empregadores tem em sua maioria superior incompleto seguido de superior completo. Por último os conta próprias estão em maioria absoluta na faixa de fundamental incompleto. Na literatura, a relação entre empreendedorismo e educação possui um formato de U, em que há um elevado número de empreendedores com baixa escolaridade e um elevado número de empreendedores com alta escolaridade. Sendo na primeira, a principal razão para empreender seria a necessidade, ao passo que na segunda seria a oportunidade. A tabela 2 apresenta indicativos fortes de que a caracterização do empreendedorismo no Brasil está bem definida, com os empregadores sendo empreendedores de oportunidade, e os conta próprias sendo empreendedores de necessidade.

Tabela 2 – Ocupação por Níveis de Escolaridade (%)

Ocupação	Níveis de Escolaridade			
	Fundamental incompleto	Médio incompleto	Superior incompleto	Superior completo
Empregado	36,60	18,50	32,80	12,10
Empregador	19,60	14,20	37,70	28,50
Conta-própria	54,60	17,30	21,00	7,06

Fonte: Elaboração própria, a partir dos microdados do censo de 2010.

Observando ocupação por renda são constatados mais indícios de uma diferenciação entre empreendedores empregadores e empreendedores conta própria. A maior parte dos empregados se encontrava na faixa intermediária de renda, seguida da maior faixa. Já para os empregadores, como era de se esperar, a maior concentração foi na maior faixa de renda, seguida da faixa intermediária. Já os indivíduos que optam por conta própria estavam distribuídos quase que uniformemente, sendo a maioria na menor faixa de renda e na faixa intermediária, sugerindo que este tipo de empreendedorismo se caracteriza novamente como empreendedorismo de necessidade, enquanto os empregadores se caracterizam como empreendedores de oportunidade.

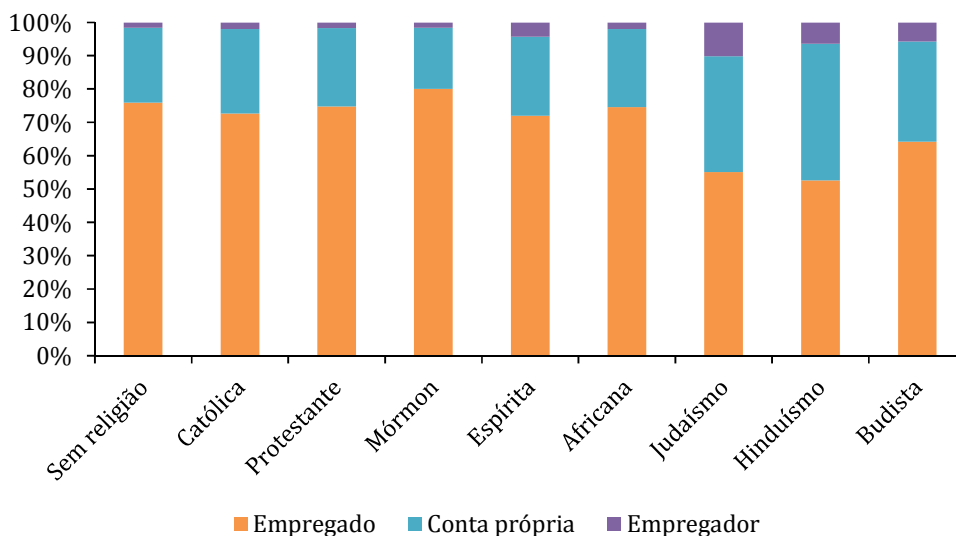
Tabela 3 – Ocupação por Renda (%)

Ocupação	Renda		
	< 30%	30% - 70%	> 30%
Empregado	18,10	55,80	26,10
Empregador	3,61	17,40	79,00
Conta própria	36,30	36,30	27,40

Fonte: Elaboração própria, a partir dos microdados do censo de 2010.

O gráfico 1 apresenta a relação entre religião e empreendedorismo. Observa-se que os judeus e hindus apresentam a maior concentração de empreendedores, enquanto os Mormons aparecem com o menor percentual. Nota-se um comportamento parecido para os católicos e protestantes, onde para ambos, o percentual de empregados se mantém próximo de 70%.

Gráfico 1 – Ocupação por Religião



Fonte: Elaboração própria, a partir dos microdados do censo de 2010.

Observou-se a partir dos dados expostos nesta seção que a diferenciação de empreendedorismo adotada pelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM) de empreendedorismo por necessidade e por oportunidade também é considerável no Brasil. Os dados de educação e renda corroboram com essa definição pois a concentração dos indivíduos empregadores se encontravam nas maiores faixas de renda e escolaridade, enquanto para os indivíduos conta própria a concentração se dava nas faixas mais baixas. Essas informações permitem inferir que, indivíduos empregadores seriam empreendedores de oportunidade enquanto os indivíduos conta própria seriam em sua maioria empreendedores por necessidade. Além disto, o gráfico de ocupação por religião mostra que as religiões com o maior percentual de empreendedores no Brasil são os Hinduístas, Judeus e Budistas. Na próxima seção serão expostos os resultados da análise de regressão e assim o estudo da relação entre empreendedorismo e religião poderá ser aprofundado.

RELIGIÃO E EMPREENDEDORISMO: ANÁLISE A PARTIR DOS MODELOS DE ESCOLHA OCUPACIONAL

Os modelos de escolha ocupacional foram usados para verificar a relação entre religião e empreendedorismo. Usamos dois tipos de regressão, Binomial e Multinomial. Para a regressão binomial, foram apresentados resultados usando efeitos marginais e resultados usando “odds ratio”. Para a regressão multinomial foram apresentados resultados usando efeitos marginais.

LOGIT BINOMIAL

- *Efeitos Marginais*

A tabela 4 apresenta os resultados para a regressão binomial. As primeiras duas colunas descrevem os efeitos marginais e “odds ratio” com apenas as variáveis para religião. Nas duas últimas colunas são incorporadas os controles relacionados as variáveis sócio-econômicas e demográficas.

Como pode ser observado na tabela 4, o ranqueamento das religiões utilizando os efeitos marginais mostra uma maior possibilidade dos Hinduístas optarem para serem empreendedores. Aumentar em 1% esse grupo, geraria em média um aumento de 1.027 na probabilidade de um indivíduo tornar-se empreendedor em relação aos indivíduos sem religião. Em segundo, como esperado, de acordo com a literatura e com eventos históricos, os Judeus. O aumento de 1% na sua respectiva população geraria em média um acréscimo de 0,926 na probabilidade de um indivíduo tornar-se empreendedor.

Na sequência viriam os Budistas, cujo um aumento de 1% geraria em média um aumento de 0,548 na probabilidade de um indivíduo tornar-se empreendedor. Para os espíritas o resultado seria de 0,189. Para católicos e religiões Africanas o resultado seria 0,159 e 0,0559, respectivamente.

Um resultado que surpreende foi o para os protestantes e os mórmons com 0,0457 e - 0,256 respectivamente, pois a literatura se baseia na ética protestante de Weber onde ele identifica os protestantes como importantes agentes da transição econômica. É preciso analisar o porque disto. Claro que como qualquer característica cultural, as igrejas protestantes se modificaram muito desde a publicação do livro de Weber. Novas igrejas foram fundadas e ramos foram diversificados. É também interessante observar o comportamento dessas igrejas no Brasil especificamente, e se elas seguem as tendências mundiais. A religião Mórmon, fortemente associada nos Estados Unidos aos negócios e aos empreendimentos também surpreende ficando em último e com sinal negativo. Após estas análises iniciais também se torna interesse investigar a quantidade de indivíduos pertencentes a essa religião no Brasil e como ela se comporta em relação aos outros lugares. Esses resultados seguem a linha geral da literatura, mas é necessário expandirmos a análise utilizando diversas variáveis de controle e vendo como elas se comportam e se elas também seguem de acordo com a literatura.

Como controle foram inseridas as variáveis de Idade, Sexo, Raça, Educação, Renda e Região. A variável Idade foi dividida em duas faixas: menores de 25 anos e maiores de 60

anos. A variável Educação foi composta de três faixas: ensino médio incompleto, superior incompleto e superior completo. A variável para renda também foi organizada em indivíduos que se encontram abaixo do 30º percentil e indivíduos que se encontram acima do 70º percentil. Por último as regiões forma divididas em Norte, Sudeste, Sul e Centro-Oeste.

Com a variável Idade, buscamos entender o perfil do empreendedor. Os resultados sugerem que pessoas com menos de 25 anos tendem a optar por outras opções de emprego que não seja o empreendedorismo, se comparado com pessoas com idade entre 26 e 59 anos. Já as pessoas de mais de 60 anos tendem a ter um grande estímulo para se tornarem empreendedores com um aumento populacional nesta faixa sugerindo um aumento de 1,066% na probabilidade de um indivíduo tornar-se empreendedor, em relação aos indivíduos entre 26 e 59 anos. Esses resultados podem ser explicados por uma necessidade de capital inicial para abrir um negócio ou para se manter enquanto o indivíduo busca o auto-emprego.

Os resultados para sexo e raça sugerem que ser homem e ser branco também estimulam mais o empreendedorismo do que o contrário. Na educação temos resultados interessantes. A expectativa era de que quanto maior os anos de estudo, maior a probabilidade de um indivíduo se tornar empreendedor, caso o país se caracteriza com um cenário de empreendedorismo de oportunidade; e, o contrário caso no cenário de empreendedorismo de necessidade. Porém nas três faixas diferentes de educação observamos sinais negativos, sugerindo um desestímulo a atividade empreendedora nos três níveis de educação, em relação a categoria (ensino fundamental incompleto). Esse resultado sugere mais empreendedorismo de necessidade do que de oportunidade. Essa relação educação-empendedorismo poderá ser melhor observada quando expandirmos a análise do binomial para a regressão multinomial.

O comportamento da renda na regressão também foi interessante. Observa-se que as duas faixas de renda estimulam o empreendedorismo; porém a faixa que mais estimula é a dos indivíduos até o 30º percentil (coeficiente de 1,127). Já os indivíduos que se encontram na faixa mais alta tem um coeficiente (0,639) significativamente menor. Esse resultado, semelhante a escolaridade, evidência um maior empreendedorismo por necessidade no Brasil.

Os resultados para as regiões levam em conta como categoria base os indivíduos da região nordeste. Observa-se que as regiões que mais estimulariam o empreendedorismo em relação a região nordeste seriam a região norte e a região sul.. As outras regiões aparecem com sinal negativo nos efeitos marginais sugerindo um ímpeto menor ao empreendedorismo, se comparado ao nordeste.

Tabela 4 – Regressão Binomial – Efeitos Marginais e Odds Ratio

Variáveis	Efeito marginal	Odds ratio	Efeito marginal	Odds ratio
Católica	0.159*** (0.00294)	1.173*** (0.00345)	0.0592*** (0.00311)	1.061*** (0.00330)
Protestante	0.0457*** (0.00331)	1.047*** (0.00346)	0.0689*** (0.00350)	1.071*** (0.00375)
Mórmon	-0.256*** (0.0292)	0.774*** (0.0226)	-0.179*** (0.0305)	0.836*** (0.0255)
Espírita	0.189*** (0.00622)	1.208*** (0.00752)	0.341*** (0.00658)	1.407*** (0.00926)
Africana	0.0559*** (0.0158)	1.057*** (0.0168)	0.141*** (0.0166)	1.151*** (0.0191)
Judaísmo	0.926*** (0.0358)	2.524*** (0.0904)	0.946*** (0.0376)	2.574*** (0.0968)
Hinduísmo	1.027*** (0.127)	2.794*** (0.356)	1.129*** (0.133)	3.093*** (0.411)
Budista	0.548*** (0.0228)	1.730*** (0.0395)	0.741*** (0.0241)	2.099*** (0.0506)
Idade < 25			-0.845*** (0.00258)	0.430*** (0.00111)
Idade > 60			1.066*** (0.00355)	2.905*** (0.0103)
Homem			0.459*** (0.00183)	1.582*** (0.00290)
Branco			0.386*** (0.00186)	1.471*** (0.00273)
Médio incompleto			-0.153*** (0.00239)	0.859*** (0.00205)
Superior incompleto			-0.441*** (0.00222)	0.643*** (0.00143)
Superior completo			-0.701*** (0.00334)	0.496*** (0.00166)
Renda abaixo do 30º percentil			1.127*** (0.00217)	3.086*** (0.00669)
Renda acima do 70º percentil			0.639*** (0.00219)	1.894*** (0.00415)
Norte			0.301*** (0.00348)	1.351*** (0.00470)
Sudeste			-0.271*** (0.00231)	0.763*** (0.00176)
Sul			0.0995*** (0.00265)	1.105*** (0.00293)
Centro-Oeste			-0.123*** (0.00352)	0.885*** (0.00311)
Constante	-1.133*** (0.00279)	0.322*** (0.000898)	-1.669*** (0.00394)	0.189*** (0.000743)
Observações	8,233,270		8,233,270	8,233,270
Chi2	6587		873110	
p-value	0		0	
R	0.000689		0.0913	

Fonte: Elaboração própria, a partir dos microdados do censo de 2010.

Ao incluir as variáveis de controle, verificou-se resultado semelhante ao apresentado na regressão com apenas as religiões para os primeiros grupos religiosos. Os Hinduístas se mantêm com um aumento populacional de 1% gerando um aumento em média na probabilidade de um indivíduo se tornar empreendedor em 1,129. Em segundo, os Judeus gerando um aumento em média de probabilidade de 0,946. Em terceiro os Budistas, aumentando o valor do efeito para 0,741 com o aumento populacional de seu grupo religioso. Os espíritas se mantêm em quarto com 0,341.

As religiões africanas aparecem em quinto desta vez com um efeito marginal de 0,141, efeito consideravelmente maior que anteriormente constatado. Uma outra mudança constatada foi os protestantes passando a frente dos católicos com 0,0689 e 0,0582 respectivamente, modificando a primeira impressão onde não estava indo de encontro com a teoria Weberiana. Ainda assim, a diferença entre os dois é muito pequena e maiores análises e estudos como por exemplo, estratificando as religiões protestantes, são recomendados. Os mórmons se mantêm em último sendo novamente o único com o sinal negativo, que sugere um desestímulo ao empreendedorismo.

- “Odds Ratio”

A análise de “Odds Ratio” difere da por efeitos marginais pois ela procura demonstra a chance de um evento ocorrer dada uma variável. Ou seja, na nossa análise, se um indivíduo for de determinada religião, o quão provável será para o indivíduo tornar-se empreendedor em comparação a categoria base, nesse caso, os indivíduos sem religião. Se o valor do coeficiente der 1, as probabilidades entre o grupo religioso e o grupo de base são muito parecidas. Mais que 1 significa uma maior probabilidade, e menos que 1, o contrário.

Na tabela 4 verificou-se que um indivíduo menor de 25 anos tem mais ou menos metade da chance de se tornar empreendedor em relação a um indivíduo da faixa de idade, 26 a 59 anos. Para um indivíduo com mais de 60 anos a chance é quase 3 vezes maior de se tornar empreendedor. Os homens tem 1,5 vezes mais chance de se tornar empreendedor em relação as mulheres. Para a variável de raça, os brancos tem pouco mais de 1,4 vezes mais chances de se tornar empreendedor do que indivíduos de outras raças.

Para a variável escolaridade, verificou-se que quanto maior a faixa de estudo, menor a chance de se tornar empreendedor em relação aos indivíduos que tem ensino fundamental incompleto. Para a variável renda, quanto menor faixa de renda, maior a chance de um indivíduo se tornar empreendedor. Nas variáveis regionais, a região base a é a Nordeste. No presente estudo não se verificou diferenças muito grandes das regiões em relação a base,

sendo a região norte a que tem as maiores chances de um indivíduo ser empreendedor com 1,3 vezes mais chances que a região nordeste. A região Sul vem logo atrás, porém com chances muito parecidas com a região Nordeste. A região Sudeste e Centro-Oeste aparecem com probabilidades menores de mais ou menos 0,7 e 0,9 respectivamente.

Os resultados para “odds ratio” seguiram na mesma linha dos resultados dos efeitos marginais. Observou-se novamente que a caracterização do empreendedorismo no Brasil como empreendedorismo de necessidade, levando em conta os resultados para renda e escolaridade.

LOGIT MULTINOMIAL

Ao desagregar a variável empreendedor para Empregador e Conta Própria, a variável dependente y passou a ser policonômica. A estimação é realizada para um modelo de regressão logit multinomial. Este procedimento permite distinguir entre indivíduos que optam por apenas ser auto-empregado (conta-própria) e indivíduos que acabam sendo empregadores, ou seja, tem empresas e geram empregos.

O modelo foi redesenhado apresentando como variável dependente: 0 se empregado; 1 se empregador; e 2 se auto-empregado. Essa diferenciação é importante por diversas razões. A primeira e mais óbvia foi tentar entender melhor o comportamento do empreendedorismo no Brasil e suas diferenciações. Se no país o que temos é em sua maioria empreendedorismo por necessidade ou por oportunidade e se as religiões tem algum papel nesse quesito de necessidade e oportunidade. Outra razão importante foi que utilizando este procedimento foi possível verificar a proxy que vem sendo usada para empreendedorismo na literatura, ser auto-empregado, e observar como ela se comporta em relação as diferentes religiões e também em relação as diversas variáveis socioeconômicas que usamos como controle.

A tabela 5 apresenta os efeitos marginais para o modelo logit multinomial, considerando a opção de empregado como categoria de referência. Na análise multinomial observamos as primeiras mudanças em relação a análise binomial já nas primeiras religiões. O hinduísmo se destacava em primeiro quando comparado as demais religiões. Nesta análise, o hinduísmo, se posiciona em primeiro apenas quando observamos a categoria conta própria. Para a categoria empregadores, o judaísmo tem os maiores efeitos marginais, sendo a religião que mais estimula os indivíduos a serem empregadores. O judaísmo ainda fica em segundo na variável conta própria. O Budismo fica em terceiro na duas variáveis.

Os espíritas se posicionam em quarto quando observamos a variável empregador com um efeito marginal grande de 1,001, seguido pelos católicos e religiões africanas, observando-se resultados muito semelhantes, 0,225 e 0,218 respectivamente. Os demais resultados (Protestante e Mormon) para empregador não foram significativos.

Os novos resultados para conta-própria também são interessantes, pois observamos os católicos em quarto, seguidos dos espíritas e depois, dessa vez com significância, os protestantes. As religiões africanas seguem e por último, os mórmons, dessa vez com resultados significativos. Os mórmons mantêm o sinal negativo já observado na regressão binomial.

Ao expandir a análise considerando as variáveis de controle, observamos novamente algumas alterações. O judaísmo continuava em primeiro em relação a variável empregador, porém nesta análise o budismo passa a frente do hinduísmo pela primeira vez em todas as análises feitas até então neste estudo. Em quarto observamos novamente os espíritas seguidos dos católicos. Os protestantes em sexto, porém o resultado não foi significativo para nenhum nível de confiança. Os mórmons em sétimo com sinal ainda negativo e por último as religiões africanas também com sinal negativo, porém sem significância.

Analisando as variáveis de controle, verificam-se alguns resultados estranhos quando comparados aos descritos na regressão binomial. Começamos pela idade. O resultado segue em linha ao da binomial. Porém para o empregador, na menor faixa de idade, vemos um efeito marginal negativo um pouco mais forte que o efeito para conta-própria. A maior faixa de idade tem efeitos parecidos para ambas ocupações, sendo um pouco maior para empregador.

Sexo e raça também mantêm o mesmo padrão de efeitos positivos. A maior diferença aqui foi para o indivíduo de cor branco na ocupação empregador, na qual é relativamente mais forte o efeito marginal do que na ocupação conta-própria.

No nível de educação foi observado as maiores diferenças com relação a análise binomial. Na binomial observamos sinais negativos nos três níveis de educação. Os sinais negativos se restringem apenas para a ocupação conta-própria. Os três níveis, para a ocupação empregador, são positivos. Resultado que reforça que o empreendedorismo por necessidade domina a maior parte dos indivíduos conta-própria enquanto o empreendedorismo por oportunidade faz o mesmo com os empregadores.

A variável renda também reforça essa percepção. Na menor faixa de renda vemos um sinal negativo para empregadores e um sinal positivo e um efeito marginal forte para conta-própria. Já na maior faixa de renda, ambas as ocupações apresentam sinais positivos para essa

variável, porém um efeito marginal quase quatro vezes maior para empregadores em comparação com a ocupação conta-própria.

Por último considerando as regiões, observamos uma menor probabilidade de um indivíduo ser empregador nas regiões norte, sudeste e centro-oeste; e um efeito próximo de zero para a região sul. Já para conta-própria, os efeitos são muito parecidos com os observados anteriormente nos efeitos marginais da regressão binomial, onde apenas a região sul e a região norte tem efeitos positivos em relação a região nordeste. O efeito da região sul foi um pouco maior dessa vez, não sendo tão próximo de zero e o efeito da região norte foi muito parecido com o obtido para o binomial.

A análise dos efeitos marginais para a regressão multinomial resultou a algumas diferenças importantes das constatadas anteriormente. Como por exemplo, a grande diferença em relação as faixas de educação que no primeiro momento haviam resultado em cada vez menores e sempre negativas conforme aumentava-se a faixa em relação a categoria base (ter ensino fundamental incompleto).

Outra diferenciação interessante foi a da renda, entre as variáveis empregador e conta própria. É possível caracterizar bem os dois tipos de empreendedorismo no Brasil. Por último nas religiões, observamos mudanças conforme estratificamos o tipo de ocupação. O judaísmo, religião que historicamente se caracteriza por indivíduos empregadores e donos de grandes empreendimentos se posicionam a frente das demais religiões ao observarmos a ocupação empregador. Já como conta-própria o Hinduísmo se posiciona a frente de todas as outras religiões.

Tabela 5 – Regressão Multinomial – Efeitos Marginais

	Empregador	Conta-própria	Empregador	Conta-própria
Católica	0.225*** (0.00987)	0.154*** (0.00302)	0.127*** (0.0101)	0.0547*** (0.00320)
Protestante	-0.0180 (0.0112)	0.0502*** (0.00340)	0.0144 (0.0115)	0.0761*** (0.00359)
Mórmon	-0.113 (0.0942)	-0.268*** (0.0302)	-0.389*** (0.0954)	-0.154*** (0.0315)
Espírita	1.001*** (0.0156)	0.0936*** (0.00657)	0.314*** (0.0160)	0.343*** (0.00694)
Africana	0.218*** (0.0492)	0.0429*** (0.0163)	-0.00317 (0.0500)	0.156*** (0.0171)
Judaísmo	2.124*** (0.0614)	0.741*** (0.0385)	1.017*** (0.0633)	0.910*** (0.0403)
Hinduísmo	1.726*** (0.265)	0.951*** (0.133)	0.789*** (0.270)	1.192*** (0.138)
Budista	1.408*** (0.0482)	0.443*** (0.0242)	0.948*** (0.0495)	0.713*** (0.0255)
Idade < 25			-1.164*** (0.0124)	-0.829*** (0.00263)
Idade > 60			1.149*** (0.00933)	1.061*** (0.00361)
Homem			0.348*** (0.00581)	0.465*** (0.00189)
Branco			0.759*** (0.00649)	0.360*** (0.00190)
Médio incompleto			0.326*** (0.00908)	-0.170*** (0.00243)
Superior incompleto			0.436*** (0.00753)	-0.499*** (0.00228)
Superior completo			0.314*** (0.00844)	-0.839*** (0.00361)
Renda abaixo do 30º percentil			-0.199*** (0.0147)	1.142*** (0.00219)
Renda acima do 70º percentil			1.938*** (0.00721)	0.504*** (0.00228)
Norte			-0.0856*** (0.0138)	0.322*** (0.00354)
Sudeste			-0.291*** (0.00798)	-0.270*** (0.00237)
Sul			0.0181** (0.00871)	0.108*** (0.00272)
Centro-Oeste			-0.137*** (0.0114)	-0.119*** (0.00362)
Constante	-3.820*** (0.00940)	-1.203*** (0.00286)	-5.514*** (0.0143)	-1.678*** (0.00404)
Observações	8,233,270	8,233,270	8,233,270	8,233,270
Chi2	11105	11105	1.093e+06	1.093e+06
p-value	0	0	0	0
R	0.00104	0.00104	0.102	0.102

Fonte: Elaboração própria, a partir dos microdados do censo de 2010.

CONCLUSÕES FINAIS

Evidências históricas definem as religiões como questão central nas culturas e sociedades e a literatura recente define o empreendedorismo como um dos temas centrais para o desenvolvimento econômico. Buscamos neste estudo entender se as religiões poderiam afetar o empreendedorismo, e por consequência o desenvolvimento da economia.

Weber (2004) sugeriu que a revolta protestante seria um dos gatilhos para a transição para a economia moderna. O seu estudo estava baseado nos valores e diferenças entre os indivíduos que aderiram ao protestantismo em relação aos católicos predominantes naquela época. Além de Weber, trabalhos recentes reportam meios pelos quais as religiões poderiam afetar a economia como um todo. Barro e McCleary (2003) encontraram evidências que diferentes crenças religiosas afetariam como um todo o crescimento econômico de um país. Tamvada (2007) sugeriu que as religiões e sistema cultural vigente na Índia levariam os indivíduos a tomarem decisões baseadas nos grupos nos quais estão inseridos. Keaster (2003) estudou se as religiões afetariam diretamente na acumulação de capital de uma família e encontra evidências que comprovam esse estudo. Zelekha, Avnimelech e Sharabi (2014) ao revisar extensa literatura sobre o assunto, sugeriram algumas hipóteses a serem testadas. O estudo de Zelekha, Avnimelech e Sharabi (2014) levou em conta um conceito macro de que um determinado grupo religioso, se em maioria em um país, teriam efeitos positivos ou negativos sobre o nível de empreendedores de um país, ao comparar com outro grupo religioso. Suas hipóteses sugeririam que maiorias protestantes em relação com católicos teriam efeitos positivos. Além desta e outras hipóteses, os autores sugeriram que a presença de uma comunidade judaica teria efeitos positivos sobre o nível de empreendedores.

A partir destas evidências, este artigo focou diretamente na relação entre as religiões e o empreendedorismo, buscando compreender se indivíduos de religiões diferentes teriam probabilidades diferentes de se tornarem empreendedores. Para isto foi utilizada uma base de dados obtida a partir do censo demográfico de 2010.

Analisando as estatísticas descritivas obtemos resultados sobre as características das pessoas ocupadas no Brasil em 2010. Esses resultados demonstraram que, os empreendedores no Brasil, são em sua maioria, brancos e estavam inclusos nas faixas mais altas de idade. Além disto, encontramos evidências de diferenças de características quando dividimos estes empreendedores entre empregadores e auto-empregados (conta própria). Os empregadores se encaixaram nas faixas mais altas de estudo e renda, enquanto os conta próprias estavam nas faixas mais baixas de estudo e renda. Observando ocupação por religião, os resultados

sugerem diferenças significativas entre as religiões no Brasil. As religiões que mais concentram empregadores e auto-empregados em suas populações seriam os Hinduístas, Judeus e Budistas, sendo os judeus os que mais concentram empregadores.

A partir da análise descritiva estimou-se um modelo logit binomial e um modelo logit multinomial com o objetivo de verificar a relação da religião sobre a escolha ocupacional. Nosos resultado propiciam evidências da existência de diferenças de probabilidade na tomada de decisão dos indivíduos das diferentes religiões. Novamente os Judeus, Hindus e Budistas foram os que tiveram os maiores efeitos sobre esta decisão, sendo os Judeus o grupo que teve o maior efeito para a variável empregador. Para as demais religiões, os espíritas apareceram com efeitos positivos e importantes, e os mórmons sempre com efeitos negativos e as vezes não significativos. Os católicos apareceram a frente dos protestantes ao analisar os efeitos sobre os empregadores, e atrás, embora muito parecido, dos protestantes ao analisar os efeitos sobre os conta própria, sugerindo.

Analisando estes resultados, foi possível averiguar diferenças entre as religiões. Essas diferenças podem surgir de diversas formas, podendo ser em valores familiares como encontrou Kiester (2003). Podendo ser através de crenças religiosas, como encontrou Barro e McCleary (2003), ou podendo também ser através de uma ética de trabalho diferenciada de determinados grupos religiosos, como foi sugerido por Weber (2004) e evidenciado por Rietveld e Burg (2014). Independentemente de como se dão essas diferenças, encontramos evidências a partir de nossa análise empírica, sugerindo que estudos neste tema podem gerar reultados interessantes e importantes para a literatura econômica.

Além da decisão de um indivíduo sobre qual religião participar, uma variável importante que influencia nos valores e crenças dos indivíduos é a frequência ao culto religioso. Neste sentido um avanço ao presente estudo seria incorporar essa variável na análise como foi feito em Barro e McCleary (2003) para diversos países e um estudo recente para o Brasil usando a PNAD 1988 por Vieira e Jacinto (2013).

REFERÊNCIAS

- ANTON, J. J.; YAO, D. A., Start-ups, Spin-offs, and Internal Projects. *The Journal of Law, Economics, & Organizations*, V11 N2, pp 362-378, 1995
- BAUMOL, W. J., Entrepreneurship in Economic Theory. *EUA: The American Economic Review*, v.58, pp. 64-71, 1968
- BARRO, R. J.; MCCLEARY, R. M.. Religion and economic growth across countries. *EUA: American Sociological Review*, v. 68, p. 760 – 781, 2003
- CANTILLON, Richard. *An Essay on Economic Theory*. EUA: Ludwig von Mises Institute, 2010
- COASE, R. H., Business organization and the accountant. *L.S.E. Essays on Cost*, Weidenfeld and Nicolson, 1973
- DANA, L., et al., Entrepreneurship and Religion. UK: Edward Elgar Publishing Limited, 2010
- DURKHEIM, Emile. *The Rules of Sociological Method*. EUA: The Free Press, 1950
- FAGGIO, G; SILVA, O. Does self-employment measure entrepreneurship? evidence from Great Britain. *SERC Discussion Paper*, No 109, 2012
- FILION, L. J., Defining the Entrepreneur: complexity and multi-dimensional systems, some reflections *Livro: DANA, Leo, Encyclopaedia of Entrepreneurship UK*, 2009
- GEORGELLIS, Y.; WALL, H. Who are the self-employed? *Federal Reserve Bank of Saint Louis*, p. 15 – 23, 2000
- HOOGENDOORN, B., et al., Exploring the relation between religion and business ownership at country level. *Working Paper*, 2014
- HOLTZ-EAKIN, D.; ROSEN, H.; WEATHERS, R. Horatio alger meets the mobility tables. *National Bureau Of Economic Research, Working Paper 7619*, 2000
- IANNACCONE, L. R.. Introduction to the Economics of Religion. *EUA: Journal of Economic Literature*, Vol. 36, No 3, p. 1465 – 1495, 1998
- IBGE. *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios – 1988*. Rio de Janeiro. Cd-rom.
- KIESTER, Lisa A. Religion and Wealth: the role of religious affiliation and participation in early adult asset accumulation. *Social Forces*, EUA, v. 82, n.1, sep – 2003. Disponível em: <http://www.soc.duke.edu/~lkeister/religionandwealth.pdf>
- Kihlstrom, R. E., Laffont, J. J. A general equilibrium entrepreneurial theory of firm formation based on risk aversion. *Journal of Political Economy*, 1979
- KNIGHT, F. H., *Risk Uncertainty & Profit*. Hart, Schaffner, and Marx Prize Essays, N 31, 1921
- LUCAS, R. E., On the size distribution of business firms. *Bell Journal of Economics*, 1978
- Maddala, G. S., *Limited-Dependent and Qualitative Variables in Econometrics*. Cambridge University Press, 1983
- MARTES, A. Weber e Schumpeter: a ação econômica do empreendedor. São Paulo: *Revista de Economia Política*, São Paulo, v. 30, n.2 (118), p. 254 - 270, 2010
- MIRICOCHI, L.; GONÇALVES, J. S.. *Teoria Do Desenvolvimento Econômico De*

- Schumpeter: uma revisão crítica. *Informações Econômicas*, São Paulo, v.24, n.8, 1994.
- PARKER, S. C., *The Economics of Entrepreneurship*. UK: Cambridge University Press, 2009
- PATZELT, H., SHEPHERD, D. A., Recognizing Opportunities for Sustainable Development. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol 35, No 4, p. 631–652, 2011
- REYNOLDS, P., et al., *Global Entrepreneurship Monitor: 2001 executive report*.
- RIETVELD, C. A., BURG, E., Religious beliefs and entrepreneurship among Dutch protestants. Working Paper, 2014
- ROCHA, V. C., *The Entrepreneur in Economic Theory: from an invisible man toward a new research field*. Portugal: 2012
- Say, J. B., *Cours Complet d’Economie Politique Practique*, Paris, 1815
- SCHUMPETER, J.A., *Capitalismo, Socialismo e Democracia*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961
- SCHUMPETER, J.A., *Teoria do Desenvolvimento Econômico: Uma Investigação Sobre Lucros, Capital, Crédito, Juro e o Ciclo Econômico*. São Paulo: Editora Nova Cultural, 1997
- TAMVADA, J.P., *Essays on Entrepreneurship and Economic Development*. 2007. 187 Folhas. Tese (Doutorado em Ciências Econômicas) – Departamento de Ciências Econômicas, University of Goettingen, Goettingen, Alemanha.
- VIEIRA, J. P., JACINTO, P. A., *Religião e Empreendedorismo no Brasil: Uma análise usando modelos de escolha ocupacional*. ANPEC Sul. 16., 2013, Curitiba
- WEBER, M. *A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo*. São Paulo: Companhia das Letras, 2004.
- ZELEKHA, Y., et al., Religious Institutions and Entrepreneurship. *Small Business Economics*, Vol 42, No 4, p. 747-767, 2014

ANEXOS

ANEXO A – Variáveis Religiosas e de Controle

Variáveis	Definição
<u>Variáveis Religiosas</u>	
Católico	1-católico; 0-caso contrário
Protestante	1-protestante; 0-caso contrário
Espírita	1-espírita; 0-caso contrário
Africana	1-religião de origem africana; 0-caso contrário
Outras Rel.	1-outras religiões; 0-caso contrário
<u>Variáveis Socioeconômicas</u>	
Idade menores de 25 anos	Indivíduos com idade menor que 25 anos
Idade entre 25 e 60 anos	Indivíduos com idade entre 25 e 60 anos
Idade maiores de 60 anos	Indivíduos com idade maior que 60 anos
Sexo	1-masculino; 0-caso contrário
Raça	1-branco; 0-caso contrário
Ensino fundamental incompleto	Indivíduos com ensino fundamental incompleto
Ensino médio incompleto	Indivíduos com ensino médio incompleto
Ensino superior incompleto	Indivíduos com ensino superior incompleto
Ensino superior completo	Indivíduos com ensino superior completo
Renda menor que 30%	Indivíduos com renda domiciliar menor que 30º percentil
Renda entre 30% menores e 70% maiores	Indivíduos com renda domiciliar entre 30º e 70º percentil
Renda maior que 70%	Indivíduos com renda domiciliar maior que 70º percentil
<u>Variáveis Demográficas</u>	
Sudeste	1-reside na região Sudeste; 0-caso contrário
Sul	1-reside na região Sul; 0-caso contrário
Nordeste	1-reside na região Nordeste; 0-caso contrário
Norte	1-reside na região Norte; 0-caso contrário
Centro-Oeste	1-reside na região Centro-Oeste; 0-caso contrário