

VALE A PENA SER EMPREENDEDOR NO BRASIL: UM OLHAR PÓS COVID-19

IGOR SERPA¹; GABRIELITO MENEZES²

¹Universidade Federal de Pelotas – igorserpamoraes@gmail.com

²Universidade Federal de Pelotas – gabrielitorm@gmail.com

1. INTRODUÇÃO

Em tempos de crise econômica mundial, como o período pandêmico ocasionado pelo corona vírus (COVID) iniciado no final do ano de 2019, e que se estende até dias atuais, ainda que com efeitos mais amenos, mas que continuam afetando a economia e elevando o nível de desemprego, impulsionando assim a busca por novas alternativas de trabalho, onde o empreendedorismo surge como única opção possível e viável, o que alguns autores chamam de empreendedorismo por necessidade. O papel do empreendedorismo tem se destacado em relação ao crescimento e desenvolvimento econômico de países, contribuindo com a geração de empregos, implantando novas tecnologias e como consequência, impulsionando a economia. Assim o empreendedorismo aparece como instrumento a ser utilizado nesse momento de extrema necessidade causado pela pandemia da COVID-19, onde inúmeros brasileiros ficaram desempregados e foram obrigados a se reinventar para sobreviver.

Neste sentido, Dornelas (2014) já afirmava, que vivemos a era do empreendedorismo, criando novas relações de trabalho e novos empregos, quebrando paradigmas e gerando riqueza para a sociedade como um todo. Atualmente esta constatação é reafirmada, mostrando a importância do empreendedorismo para o crescimento e desenvolvimento econômico inclusive em tempos de extrema vulnerabilidade social.

O objetivo deste estudo é avaliar se existem diferenças entre o salário do empreendedor e do assalariado no Brasil. Dessa forma, utilizou-se a base de dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios – Contínua (PNADC) do primeiro trimestre de 2022. A pesquisa é realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Ademais é estimada uma equação de Mincer, com correção para autosseleção, cujo objetivo é explicar a escolha pela ocupação empreendedora em função dos ganhos relativos ao trabalho assalariado. Posteriormente, realiza-se a decomposição do diferencial de salários por categoria a partir do procedimento de Oaxaca-Blinder detalhada, a qual permite identificar os componentes explicados e não explicados do hiato salarial.

Na literatura sobre economia do empreendedorismo, trabalhos como PARKER (2009) apontam a escolha ocupacional de um indivíduo, visando maximizar uma função utilidade entre empreendedor e assalariado. Geralmente, os modelos utilizados para esta análise são os modelos de escolha discreta e de estimação de uma equação de salário, buscando analisar as características que levam o indivíduo a escolher o empreendedorismo como ocupação. Atualmente, o empreendedorismo tem atraído uma atenção significativa em estudos econômicos, buscando identificar fatores determinantes que influenciam na tomada de decisão de um indivíduo em se tornar um empreendedor (PARKER, 2009). Neste sentido, de acordo com FOSSEN (2009) e CALIENDO et al. (2014), a definição mais ampla empregada para empreendedor é considerar que todo o indivíduo que trabalha por conta própria como um empreendedor.

Norteados pela literatura contemporânea e estimulados pela importância voltada ao tema empreendedorismo, o trabalho busca evidenciar o que influencia um indivíduo escolher a atividade empreendedora. Neste sentido, o trabalho faz uso do método de composição de Oaxaca-Blinder, assim como outros de destaque na literatura, se diferenciando por explorar o diferencial de salários dos empreendedores, pós pandemia. Através da decomposição detalhada apresenta-se o quanto cada variável observada na presente análise contribui para o hiato de salário entre empreendedores e assalariados e assim podendo analisar se ainda vale a pena empreender no Brasil em 2022 pós COVID-19.

2. METODOLOGIA

Inicialmente, será utilizado um modelo *probit* considerado mais apropriado para estimar a variável dependente, ser empreendedor ou não. Onde as covariadas que determinam ser empreendedor são escolhidas de acordo com a literatura e disponibilidade na base de dados, como características individuais como sexo, raça, idade, idade², escolaridade, se é chefe de família, número de filhos e ainda aspectos regionais como, se o indivíduo é da zona urbana, agrícola, metropolitana e por fim *dummies* de região.

Em seguida, para estimar a equação salário, utiliza-se o método de Heckman, buscando explicar a escolha ocupacional empreendedor em função dos ganhos relativos ao trabalhador assalariado. O método proposto por Heckman é usado para corrigir o viés de seleção das informações, o modelo é composto por duas equações, uma contendo características pessoais observáveis dos indivíduos, que irão apontar se indivíduo em análise é empreendedor ou assalariado e, num segundo momento é estimada equação referente aos salários desses indivíduos, que também contribuem na escolha ocupacional.

Por fim vamos analisar o diferencial de salário existente entre empreendedores e assalariados, para quantificar as colaborações de diferenças na discriminação e nas características de produtividade, através dos diferenciais de salários pode se empregar a decomposição de Oaxaca e Blinder. Dessa maneira, cria-se uma estrutura, considerando dois grupos: A (Empreendedor) e B (Assalariado), uma variável dependente Y (log dos salários), e os indicadores, como escolaridade, sexo, idade como variáveis explicativas. Assim, procura-se verificar a magnitude da diferença média do salário, representado por:

$$R = E(Y_A) - E(Y_B) \quad (1)$$

onde $E(Y)$ representa o valor esperado da variável dependente, ou seja, valor esperado do salário, a qual é computada através das diferenças entre os grupos.

3. RESULTADOS E DISCUSSÃO

Por motivo de disponibilidade de espaço as primeiras estimações, como dos determinantes do empreendedorismo, onde as covariadas apontam o quando influenciam na decisão em ser empreendedor e a estimação da equação de salários não serão exibidas, somente um breve comentário. Neste sentido, a variável sexo aponta que ser homem afeta positivamente a decisão de empreender, assim como ser branco, quanto mais idade e maior os anos de estudos aumentam progressivamente a probabilidade de empreender. Com relação as características do indivíduo ser chefe de família também afeta positivamente, já o número de filhos diminui chances de escolher empreender. No que se refere zona que reside, o indivíduo

que é da zona rural tem maior probabilidade de ser empreendedor assim como quem é da zona agrícola, em quanto quem reside na zona metropolitana tem uma menor chance de ser empreendedor. Por fim, quem mora no Nordeste tem a menor probabilidade de ser empreendedor entre as regiões. Já na estimação das equações de salário a variável $Idade^2$ apresenta efeito negativo o que representa que a $Idade$ usada como *proxy* de experiência contribui elevando o salário, porém até certo ponto, depois tende a diminuir conforme o indivíduo fica mais velho e se aposenta por exemplo.

TABELA 1 – Decomposição do Diferencial do Salário entre Empreendedores e Assalariados Observados no Brasil – 2022

<i>Logaritmo Salário/hora</i>			
Empreendedor	2.5278***		
	(0.0050)		
Assalariado	2.3162***		
	(0.0028)		
Diferença	0.2116***		
	(0.0057)		
<i>Variáveis explicativas</i>		Componente Explicado	Componente Não Explicado
<i>Características individuais</i>			
Sexo		0.0131***	0.0588**
		(0.0019)	(0.0237)
Raça		0.0048***	0.0725***
		(0.0007)	(0.0128)
Idade		0.1102***	0.1856
		(0.0135)	(0.2000)
$Idade^2$		-0.0816***	0.2821***
		(0.0071)	(0.0518)
Fundamental A.I.		-0.0005**	0.0033***
		(0.0002)	(0.0011)
Fundamental A.F.		0.0020**	0.0535***
		(0.0009)	(0.0092)
Médio		-0.0147***	0.1313***
		(0.0016)	(0.0182)
Superior		0.0034	0.1086***
		(0.0026)	(0.0160)
Chefe de família		0.0045***	0.0355***
		(0.0012)	(0.0106)
<i>Características regionais</i>			
Urbana		-0.0033***	0.0104
		(0.0003)	(0.0153)
Agrícola		-0.0048***	0.0215***
		(0.0010)	(0.0042)
Metrópole		-0.0017***	-0.0221***
		(0.0003)	(0.0050)
Norte		-0.0049***	0.0218***
		(0.0006)	(0.0035)
Nordeste		-0.0032***	0.0257***
		(0.0007)	(0.0037)
Sul		0.0001	0.0135***
		(0.0001)	(0.0025)
Centro-oeste		-0.0001**	0.0117***
		(0.0000)	(0.0013)
λ_1		0.0458***	0.9861***
		(0.0140)	(0.2021)

Continua na próxima página...

Continuação da página anterior...

Constante		-1.8572*** (0.4438)
Total	0.0691*** (0.0031)	0.1425*** (0.0053)
Obs	137,557	

Fonte: Elaborado pelos autores a partir dos dados da PNADC de 2022. Desvio-padrão entre parênteses * $p < 0.1$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$

Na Tabela 1, os resultados mostram que o indivíduo empreendedor em média possui um salário cerca de 21% maior que um trabalhador assalariado, estando de acordo com o esperado. Contudo, as características observadas na decomposição detalhada podem ser divididas em dois grupos, as características que contribuem para que o salário do empreendedor seja maior em relação ao do trabalhador assalariado e o grupo de características que contribuem para redução dessa diferença. Somando os dois grupos se dá o saldo referente ao hiato salarial apresentado entre as duas categorias.

Para este caso, o primeiro grupo, ou seja, grupo das variáveis que contribuem para o aumento do hiato salarial, podemos destacar a variável Idade como a que mais contribui no aumento do diferencial, ou seja, 11,02 p.p. indicando com isso que há uma tendência de os empreendedores apresentarem uma idade mais elevada e que ganhem mais com anos de experiência o que corrobora com achados anteriores. No que se refere a redução do hiato salarial destaca-se o indivíduo ter ensino médio, apresentando uma redução de 1,47 p.p.

4. CONCLUSÕES

O presente estudo buscou mostrar que, embora haja indivíduos que possuem as mesmas características, os que optaram pela atividade empreendedora alcançam uma remuneração mais elevada comparada a dos trabalhadores assalariados, dado o hiato salarial que existe entre as duas categorias abordadas. Então, apesar de um período de extrema vulnerabilidade social como a pandemia do COVID-19 ainda vale a pena empreender no Brasil em 2022, dado que, de acordo com a análise, o empreendedor apresenta uma remuneração cerca de 21%, além de uma alternativa para combater o número elevado de desemprego.

5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CALIENDO, M., FOSSEN, F. M., KRITIKOS, A., WETTER, M. **The gender gap in entrepreneurship: Not just a matter of personality**. CESifo Economic Studies, Junho 2014 61(1), 202–238. Acessado em 10 ago. 2022. Online. Disponível em: <https://doi.org/10.1093/cesifo/ifu023>

DORNELAS, J. **Empreendedorismo transformando ideias em negócios-5a. edição**. Rio de Janeiro: Empreende Editora, 2014.

FOSSEN, F. **Gender differences in entrepreneurial choice and risk aversion**. German Institute for Economic Research, Berlin, Outubro 2009. Acessado em 9 ago. 2022. Online. Disponível em: [http://www.iab.de/en/publikationen/weitere-publikationen/weitere-publikationen/weitere-publikationen-details.aspx/Publikation/K091022P04](http://www.iab.de/en/publikationen/weitere-publikationen/weitere-publikationen-details.aspx/Publikation/K091022P04)

PARKER, S. C. **The economics of entrepreneurship**. (C. U. Press, Ed.), The Economics of Entrepreneurship. Cambridge University Press, Cambridge, Junho de 2009. Acessado em 10 ago. 2022. Online. Disponível em: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511817441>