



<http://dx.doi.org/10.21714/19-82-25372018v12n2p722>

Experiência de fracasso e rumos profissionais pós-falência: fatores de incentivo e bloqueio a uma nova carreira empreendedora

Marcelo Henrique Gomes Couto

Universidade de São Paulo (USP)

marcelohg.couto@gmail.com

Patrícia Carvalho Campos

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia (IFMG)

patricia.campos@ifmg.edu.br

Amanda Cristina de Castro

Universidade Federal do Paraná (UFPR)

amandacdcastro@gmail.com

Ricardo Fernandes Santos

Universidade de São Paulo (USP)

ricardofs@usp.br

Fábio Lotti Oliva

Universidade de São Paulo (USP)

fabiousp@usp.br

Hamilton Luiz Correa

Universidade de São Paulo (USP)

hamillco@usp.br

recebido em 20 de novembro de 2017

aprovado em 16 de abril de 2018

Resumo

O objetivo deste artigo é descrever e analisar a percepção dos micro e pequenos empreendedores sobre a experiência empreendedora no contexto de fracasso, de modo a identificar os principais fatores relacionados com a decisão de empreender ou não após essa experiência. Para alcançar esse objetivo utiliza-se a pesquisa qualitativa de caráter exploratório-descritivo. Como técnica de coleta de dados adotou-se entrevistas semiestruturadas e para a análise dos dados utilizou-se a técnica de análise de conteúdo. Os resultados da pesquisa sugerem que as percepções das experiências advindas das trajetórias empreendedoras até o encerramento do negócio são variadas e influenciam diretamente nas tomadas de decisão sobre os rumos profissionais pós-falência. Dentre os fatores limitantes a uma nova carreira empreendedora, aqueles relacionados aos custos financeiros e psicológicos destacaram-se, bem



como aos aspectos relativos às políticas, burocracias, complexidade e onerosidade do Sistema Tributário Brasileiro. Aprendizados e elementos relacionados à mentalidade empreendedora do brasileiro, entretanto, funcionaram como fatores de incentivo em busca de uma nova oportunidade. Conclui-se ainda que o posicionamento em relação à experiência empreendedora de fracasso foi, além de influenciado por fatores internos e externos ao empreendedor, influenciador nas decisões profissionais pós-falência.

Palavras-chave: Carreira Empreendedora; Rumos Profissionais; Experiência de Fracasso; MPEs; Falência.

DECLARAÇÃO DE AUSÊNCIA DE CONFLITOS DE INTERESSE

Os autores declaram que não há conflitos de interesse presente no artigo intitulado: **“Experiência de fracasso e rumos profissionais pós-falência: fatores de incentivo e bloqueio a uma nova carreira empreendedora”** submetido para apreciação na Revista da Micro e Pequena Empresa – RMPE FACCAMP.

1 INTRODUÇÃO

A prática empreendedora no Brasil tem se consolidado como um importante fator de desenvolvimento social e econômico no país, associado principalmente à geração de emprego e renda (GEM, 2014; FGV, 2016). No ano de 2014, por exemplo, um a cada três brasileiros adultos estava envolvido na criação ou condução de um negócio próprio e o sonho de tê-lo figurava entre o conjunto de principais sonhos dessa população, superando até mesmo o sonho de fazer carreira em uma empresa (GEM, 2014).

Ainda neste contexto de desenvolvimento da prática empreendedora, as micro e pequenas empresas (MPES) são negócios que apresentam importante contribuição, representando 99% das empresas brasileiras e mais da metade dos empregos formais no país (FGV, 2016). Entretanto, apesar dessa crescente tendência na criação de micro e pequenos negócios no país, ainda são altos os índices de mortalidade precoce das MPEs no Brasil, chegando a aproximadamente 50% dessas empresas entre 5 e 6 anos de vida (IBPT, 2013).

Diante desse cenário, torna-se compreensível, portanto, que o encerramento de atividades de maneira precoce em MPEs seja um risco relativamente comum ao ambiente desses negócios (MCGRATH, 1999), no qual o empreendedor pode utilizar as experiências obtidas como uma importante fonte de aprendizado e desenvolvimento empreendedor, capaz de ajudá-lo a lidar com seus erros e avançar (MCGRATH, 1999; SHEPHERD, 2003; POLITIS; GABRIELSSON, 2009; COPE, 2011).

No entanto o insucesso pode ser algo para o qual o empreendedor não está preparado (FLECK, 2009) e, apesar de comumente associado a um instrumento de aprendizado valioso para jornadas empreendedoras futuras (POLITIS, 2008; COPE, 2011; OLAISON; SORENSEN, 2014), os efeitos da experiência de fracasso podem ser complexos e paradoxais (COPE, 2011; HEINZE, 2013; UCBASARAN et al., 2013), marcados por turbulências psicológicas, sociais e financeiras (HEINZE, 2013; UCBASARAN et al., 2013), nas quais uma resposta emocional negativa pode interferir na capacidade para aprender com os eventos acerca desse processo (MCGRATH, 1999; SHEPHERD, 2003; CARDON; STEVENS; POTTER, 2011; HEINZE, 2013), bem como na motivação para a abertura de um novo empreendimento e em tomadas de decisão futuras (MCGRATH, 1999; HEINZE, 2013).

Assim, investigar as experiências obtidas durante a trajetória empreendedora e os rumos profissionais seguidos após o fracasso é importante, pois, contribui para uma análise mais sistêmica da problemática que envolve a relação entre o fracasso e os fatores de incentivo ou bloqueio de uma nova carreira empreendedora (UCBASARAN et al., 2013). No entanto, pesquisas sobre porque os empreendedores decidem empreender novamente após uma experiência de fracasso ainda são incipientes (HSU et al. 2017).

Diante do exposto, o objetivo deste estudo foi descrever e analisar a percepção dos micro e pequenos empreendedores de Bambuí/MG sobre a experiência empreendedora no contexto de fracasso, de modo a identificar os principais fatores relacionados com a decisão de empreender ou não após a experiência de fracasso.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 O empreendedorismo como opção de carreira e as motivações para empreender

Os principais motivos que estimulam o ser humano a ação são a necessidade por conquistas e realizações (MCCLELLAND, 1961; 1971). Assim, mediante as sucessivas mudanças na economia, tecnologia e sociedade, as relações entre as pessoas e o trabalho foram modificadas, nas quais, o empreendedorismo, por meio da abertura do próprio negócio, tornou-se uma opção de carreira (GUEDES, 2009).

Logo, o termo empreendedorismo pode ser compreendido então como o campo de estudo dos empreendedores, que são sujeitos que participam ativamente dos processos de mudança na sociedade por meio da capacidade de inovar, identificar oportunidades e atingir objetivos (FILION, 1999) na busca pela realização de uma ideia, projeto pessoal ou mesmo vontade de determinar o seu futuro e não dar satisfação a terceiros sobre seus atos, apesar dos riscos e responsabilidades assumidos (DEGEN, 2009).

Além disso, diversos outros motivos identificados na literatura também podem influenciar uma pessoa a iniciar o próprio negócio em detrimento de outras opções de carreira, como a expectativa em relação ao trabalho, tolerância ao risco, preferência pela independência e renda (DOUGLAS; SHEPHERD, 2002), auto realização, inovação e reconhecimento (MCCLELLAND, 1961; 1971; CARTER et al., 2003), fuga do desemprego, decepção e insegurança em relação às organizações (GUEDES, 2009), ou mesmo o sonho de ter o próprio negócio (GUEDES, 2009; GEM, 2014).

Desta forma, entende-se que indivíduos com elevado grau de necessidade por auto realização e conquista devem apresentar uma maior tendência a perseguir desafios de maneira relativamente autônoma (VALE, 2014). Entretanto, a percepção desses desafios, aliada aos sacrifícios pessoais inerentes ao processo empreendedor, podem impedir a opção pela carreira empreendedora (DEGEN, 2009) e, por isso, é preciso estar preparado para analisar os riscos e agir no momento certo (HARVEY; EVANS, 1995).

Neste sentido, Harvey e Evans (1995) elaboraram um modelo para a compreensão do processo de tomada de decisão para empreender, no qual fatores externos (variáveis ambientais como cenário econômico, disponibilidade de capital, regulamentações governamentais e elementos que afetam o desempenho de um negócio) e internos (atributos pessoais e psicológicos, estágio do ciclo de vida e de carreira, inventário de habilidades e experiências, metas e motivações) compõem inicialmente o conjunto de influências para a análise dos riscos das opções. Estas são então comparadas a objetivos econômicos e não econômicos que o empreendedor tem em relação ao negócio e, após analisadas, a escolha é aquela que melhor se adapta às capacidades e objetivos do empreendedor.

É possível observar, portanto, que a tomada de decisão acerca de se tornar ou não um empreendedor é um processo dinâmico e influenciado por diferentes fatores, sujeitos às

experiências, percepções e motivações do candidato a futuro empreendedor. Em resumo, pode ser um processo no qual a motivação é caracterizada pela alta necessidade de realização, poder e afiliação (MCCLELLAND, 1961; 1971).

2.2 O empreendedorismo no Brasil e a falência das MPEs brasileiras

O empreendedorismo no Brasil tem se destacado e adquirido imagem de mecanismo propulsor da economia no país, passando a receber maior atenção tanto do Estado quanto das empresas privadas na busca pela evolução do modelo tradicional de fluxo de recursos para um modelo mais dinâmico (FERREIRA et al., 2012). Estudos do *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM, 2014) demonstraram que no ano de 2014, um a cada três brasileiros adultos estavam envolvidos na criação ou operação de um negócio e, nesse contexto, as MPEs apresentaram importante contribuição para o desenvolvimento da prática empreendedora e do desenvolvimento econômico, respondendo por aproximadamente 99% das empresas brasileiras, 93% das novas vagas de emprego e 27% do produto interno bruto do país (FGV, 2016).

Contudo apesar de crescente a tendência da prática empreendedora no Brasil, os altos índices de mortalidade precoce das MPEs no país comprometem ainda a sobrevivência dessas empresas e o maior sucesso das estatísticas no país. De acordo com o Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBPT, 2013) a taxa de mortalidade das MPEs em 2013 foi de 34,14% para empresas entre 2 e 3 anos de atividade, enquanto que, para empresas entre 5 e 6 anos esse índice chegou a 49,95% das empresas. Isso significa dizer que quase 50% das MPEs brasileiras não conseguem completar o 6º ano de vida.

Apesar de não existir um fator isolado ou específico que possa ser responsabilizado pela falência das MPEs brasileiras (FERREIRA et al., 2012; COUTO et al., 2017) percebe-se, entretanto, que nesses negócios os riscos dos fatores capazes de contribuir para o encerramento precoce se relacionam principalmente à atuação do empreendedor, uma vez que este possui uma forte capacidade de influenciar no desempenho dessas empresas e, conseqüentemente, seja na sobrevivência ou morte (PEDROSO; NAKATANI; MUSSI, 2008; LIMA et al., 2010).

2.2 O empreendedor, as experiências de fracasso e os rumos profissionais pós-fracasso

O processo de empreender um negócio pode ser um conjunto de variadas sensações e aspectos de diferentes dimensões e naturezas que transitam simultaneamente o dia a dia da vida do empreendedor, capazes de ora atrapalhar, ora enaltecer a carreira e o dono do negócio (SEBRAESP, 2014). Por isso, simplesmente desejar ser um empreendedor não é o suficiente para garantir o sucesso, uma vez que existem muitos desafios e fatores internos e externos que podem comprometer o negócio (HARVEY; EVANS, 1995).

Neste sentido, para Politis e Gabrielsson (2009) uma atitude mais positiva em relação ao processo de fracasso é fundamental para o aprendizado. Assim, esse processo experiencial poderá ser capaz de aumentar o nível de preparação empresarial do empreendedor para outras atividades empreendedoras, por meio de uma revisão consciente de suas habilidades e fornecimento de uma base de conhecimentos mais ampla (COPE; 2011).

No entanto frequentemente o fracasso pode ser interpretado como o oposto do sucesso (HEINZE, 2013), trazendo experiências marcadas por sofrimentos emocionais (SHEPERD, 2003; COPE, 2011), o que demonstra que é algo para o qual o empreendedor pode não estar preparado (FLECK, 2009). Desta forma, os efeitos da experiência de fracasso podem ser então complexos e paradoxais (COPE, 2011; HEINZE, 2013; UCBASARAN et al., 2013), o que pode também desencadear impactos e custos prejudiciais de naturezas múltiplas e interdependentes (COPE, 2011), influenciando, por exemplo, nos aspectos sociais, financeiros, psicológicos, profissionais da vida do empreendedor (MCGRATH, 1999; HEINZE, 2013; UCBASARAN et

al., 2013). Assim, esses impactos e custos podem ser capazes de interferir no posicionamento do empreendedor em relação à falha, reduzindo a motivação do mesmo em se engajar em esforços empreendedores futuros ou mesmo na capacidade de apreender as lições empreendedoras inerentes ao processo de falha (MCGRATH, 1999; SHEPHERD, 2003; CARDON; STEVENS; POTTER, 2011; HEINZE, 2013).

Portanto, a forma como um empreendedor reage, percebe e integra os aprendizados advindos do processo de fracasso, bem como as decisões futuras acerca de empreender um novo negócio ou não, é variável e está intimamente relacionada com a forma como o mesmo se posiciona a este fenômeno (SHEPHERD, 2003; HEINZE, 2013), sem desconsiderar que é também fortemente influenciado por diversos outros fatores de dimensões multivariadas.

3 METODOLOGIA

3.1 Delineamento de pesquisa

O presente artigo adota a abordagem qualitativa de pesquisa, uma vez que essa se compõe de um conjunto de técnicas interpretativas que buscam entender e interpretar um determinado fenômeno (COOPER; SCHINDLER, 2011), a partir da compreensão e perspectiva integrada dos agentes envolvidos no mesmo (GODOY, 1995). Assim, optou-se ainda pelo desenvolvimento da pesquisa qualitativa porque ela permite o trabalho a partir de conteúdos textuais – condição essa fundamental para análise dos resultados obtidos a partir da técnica de coleta de dados utilizada – e a compreensão da dinâmica do fenômeno apresentado dentro de contextos específicos (FLICK, 2009).

Assim, o contexto utilizado para o desenvolvimento da pesquisa foi o município de Bambuí/MG, no qual o conjunto de micro e pequenos empreendedores que encerraram as suas atividades no município entre os anos de 2012 e 2014 constituiu o sujeito em estudo. Logo, cada micro e pequeno empreendedor que encerrou formalmente as suas atividades configurou-se como uma unidade de análise do sujeito. A escolha do município justifica-se, pois, uma vez que o índice de mortalidade das MPEs brasileiras entre 0 e 2 anos de atividade é de 26,16% (IBPT, 2013), em Bambuí esse índice chega a 80% (COUTO et al., 2017), o que sugere estudos investigativos para melhor compreensão do fenômeno.

Ainda quanto ao delineamento e orientado pelo objetivo proposto, a pesquisa apresenta além de caráter descritivo, visto que o estudo objetivou descrever e analisar a percepção sobre a experiência empreendedora até o fracasso, caráter exploratório, pois, busca também investigar, dentro das inúmeras alternativas que podem descrever os fatores relacionados com a decisão de empreender ou não após a experiência de fracasso, aquelas que melhor se aplicam ao contexto estudado, auxiliando assim na determinação de fatores relevantes a serem considerados e contribuindo para aumento da compreensão do problema sob a perspectiva proposta (MARTINS; THEÓPHILO, 2009; MATTAR; OLIVEIRA; MOTTA, 2014).

Por fim, para efeito deste estudo e consequente seleção das unidades de análise, ressalva-se que apesar da não universalidade na definição do conceito de falência, o conceito de falência formal proposto por Cochran (1981) foi o adotado, que se caracteriza pela baixa formal do negócio junto aos órgãos oficiais.

3.2 Coleta de dados

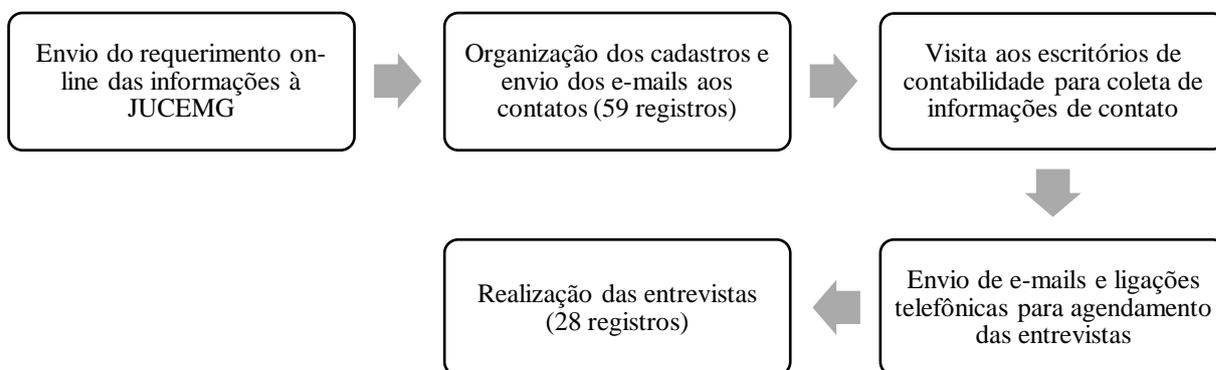
A técnica escolhida como estratégia de coleta de dados foi a entrevista semiestruturada (COOPER; SCHINDLER, 2011), cujo roteiro foi construído a partir do objetivo proposto e composto por um conjunto de perguntas fechadas (para identificação do respondente, causas de mortalidade e rumos profissionais pós-falência) e abertas (para compreensão da trajetória

empreendedora e identificação dos fatores de incentivo e bloqueio a uma nova carreira empreendedora). O conjunto de perguntas foi elaborado principalmente com base nos estudos de McClelland (1961; 1971), McGrath (1999), Harvey e Evans (1995), Shepherd (2003); Cardon, Stevens e Potter (2011), Heinze (2013), Ucbasaran et al. (2013) e GEM (2014).

O procedimento utilizado para a coleta dos dados (FIGURA 1) iniciou-se com a identificação das unidades de análise, via solicitação online de registros à JUCEMG e posterior rastreamento, a partir dos endereços eletrônicos contidos no relatório. Assim, e-mails para apresentação da proposta do estudo e convite para participação foram enviados aos micro e pequenos empreendedores contidos no relatório. Além disso, visto que muitos dos e-mails disponíveis no relatório pertenciam a contabilidades, visitas a esses escritórios para coleta de outras informações dos empreendedores também foram realizadas.

Depois de finalizado o rastreamento inicial, novos envios de e-mails e ligações telefônicas aos empreendedores foram realizadas, buscando o agendamento de datas e horários para a realização das entrevistas. Dos 59 registros presentes no relatório, 28 compuseram o sujeito final desta pesquisa. Os 31 restantes ou não foram encontrados, ou solicitaram o encerramento apenas para venda da empresa ou, ainda, não se dispuseram a participar do estudo. Assim, as entrevistas foram realizadas de maneira presencial e em local e data agendado pelo entrevistado, acontecendo entre os meses de outubro e dezembro do ano de 2015.

Figura 1: Procedimentos metodológicos para coleta dos dados



Fonte: Elaborado pelos autores (2017).

3.3 Análise dos dados

Os dados advindos das questões fechadas foram organizados e distribuídos em planilhas do programa Microsoft Excel®, de modo a possibilitar a análise das frequências. Já os provenientes das questões abertas foram analisados por meio do método de análise de conteúdo de Bardin (2010), uma vez que este possui um conjunto de técnicas de análise de comunicação que, por meio de procedimentos sistemáticos e objetivos, permite a descrição do conteúdo das mensagens analisadas.

Assim, o processo de análise do conteúdo iniciou-se por meio da transcrição digital dos conteúdos obtidos. Posteriormente, a etapa de pré-análise iniciou-se com a leitura flutuante das mensagens textuais transcritas, objetivando-se verificar o atendimento das mensagens ao escopo dos objetivos de pesquisa e eliminar os conteúdos desalinhados.

A partir de então, a exploração do material considerou os três pontos abordados por Bardin (2010) para a execução desta etapa. Para a exploração do conteúdo foi elaborado uma planilha no programa Microsoft Excel® que permitiu a codificação do conteúdo transcrito em categorias de análise, desenvolvidas com base nos rumos profissionais pós-falência. Ou seja, a organização e a leitura dos conteúdos obtidos nos discursos de cada unidade de análise obedeceram a uma codificação estruturada com base na carreira atual do entrevistado. Essa

codificação, a priori, adotou a premissa de que unidades de análise que pertencem a uma mesma categoria possuem conteúdos similares.

Por fim, para a fase de tratamento, inferências e interpretações foram desenvolvidas a partir dos conteúdos identificados na planilha de codificação. O processo de identificação de similaridades e discrepâncias, desta forma, desenvolveu-se com base nos conteúdos de cada categoria e entre as categorias. As análises e tratamento dos dados aconteceram em janeiro do ano de 2016.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.1 Os rumos profissionais pós-falência

Investigar os rumos profissionais seguidos pelos empreendedores após o encerramento de um negócio é importante, pois, contribui para uma análise mais global da problemática que envolve a relação entre trajetória empreendedora e fracasso. Deste modo, buscou-se identificar qual a atual ocupação exercida pelos participantes desta pesquisa.

Assim, com base nos resultados observou-se que 53% dos participantes (soma da porcentagem dos empreendedores que abriram uma nova empresa formal (28%) e dos autônomos (25%) identificados) voltaram a se arriscar em um novo empreendimento, seja este formal ou não, mesmo após uma experiência de fracasso. Deste modo, os resultados encontrados ajudam a corroborar a mentalidade empreendedora do brasileiro (GEM, 2014), sugerindo que elementos como preferência pela independência, renda, e tolerância aos riscos (DOULGAS; SHEPERD, 2002; CARTER et al., 2003), bem como sonho de possuir o próprio negócio (GEM, 2014), possam de fato compor as características do perfil empreendedor brasileiro que, aliado a alta necessidade de auto realização, é capaz movê-los a uma nova oportunidade (MCCLELLAND, 1961; 1971).

No entanto apesar de se arriscarem em um novo negócio, buscou-se compreender de maneira mais exaustiva se os elementos sugeridos acima de fato contribuem para a abertura de um novo negócio após a experiência de fracasso e, ao mesmo tempo, compreender as motivações ou experiências vivenciadas durante a trajetória empreendedora capazes de influenciar negativamente os autônomos na tomada de decisão de reabertura de um novo empreendimento formal e os empregados numa outra empresa privada (36%) ou pública (11%) de não empreender novamente.

4.2 Motivações para não reabrir um novo negócio formal

Dos 20 participantes que não abriram um novo negócio formal após a falência, 9 afirmaram que não empreenderiam outro novamente. Destes, apenas sete participantes responderam de maneira satisfatória a solicitação quanto ao porquê dessa escolha. As narrativas foram organizadas conforme a ocupação atual dos participantes e transcritas no Quadro 1.

Quadro 1: Motivações para não empreender novamente

AUT	<p>“É melhor ser autônoma” (E1).</p> <p>“É muito difícil abrir e manter um negócio com tanto imposto para pagar” (E2).</p> <p>“É mais lucrativo prestar serviços por conta própria” (E3).</p> <p>“As experiências como empreendedora foram muito negativas. Eram muitas pressões, cobranças e riscos” (E4).</p>
CLT	<p>“Não tenho tino para isso. Perdi muito dinheiro abrindo o meu negócio” (E5).</p> <p>“Não quero arriscar perder mais dinheiro” (E6).</p>
PUB	<p>“Não trocaria a estabilidade do meu cargo público para empreender novamente” (E7).</p>

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Com base no Quadro 1 foi possível observar que, quanto aos autônomos (AUT), os principais motivos para não reabrir um negócio formal relacionam-se, em geral, ao pagamento de altas cargas tributárias e impostos elevados, assim como ao convívio com as pressões, cobranças e riscos do negócio durante a jornada empreendedora.

De maneira similar, para os funcionários CLT (CLT) observou-se que os principais motivos relacionam-se aos riscos financeiros do negócio e às experiências com perdas e prejuízos. Para a categoria de funcionários públicos (PUB), a única resposta obtida relacionou-se a instabilidade encontrada na gestão de uma MPE, característica essa comum ao ambiente de negócios, quando comparada ao cargo público.

Logo, constatou-se que os custos psicológicos e financeiros (HEINZE, 2013; UCBASARAN et al., 2013) decorrentes da experiência de fracasso e percebidos pelos participantes influenciaram no processo de tomada de decisão futura sobre não abrir um novo negócio formal pós-falência (HEINZE, 2013), demonstrados por meio das expressões contidas nas narrativas dos participantes E2, E4, E5, E6 e E7. Portanto, a opção por não abrir um novo negócio formal pareceu resultado de um balanço entre forças psicológicas e econômicas, além de julgamentos subjetivos sobre contratempos experimentados no passado que possam acontecer novamente (MCGRATH, 1999), nos quais as políticas e burocracias governamentais brasileiras exerceram importante papel negativo para esse balanço.

Além disso, observou-se que apesar da percepção sobre os custos financeiros de um negócio formal limitar a motivação para se empreender novamente, tal limitação portou-se como um motivo para iniciar uma nova atividade empresarial autônoma ou informal, uma vez que a percepção de perdas potenciais limitadas e ganhos potenciais aumentados (MCGRATH, 1999) advindos desse tipo de trabalho foram identificados (E1; E3).

Cabe ainda ressaltar que além da percepção dos fatores externos que afetam o desempenho da empresa (E2; E4; E5), fatores internos como atributos pessoais e avaliação de habilidades (E5), experiência acumulada (E4; E6) e estágio de carreira (E1; E3; E7) também foram percebidos e contribuíram para a tomada de decisão para não empreender novamente (HARVEY; EVANS, 1995).

4.3 Percepções adquiridas sobre a experiência empreendedora

De modo a explorar os fatores de incentivo e bloqueio a uma nova carreira empreendedora, os 28 participantes foram convidados a expressar sobre suas experiências vivenciadas e as percepções adquiridas durante a jornada empreendedora. No entanto, seis não se dispuseram a relatar sobre a mesma. Assim, trechos das 22 respostas obtidas foram organizadas e categorizadas em 3 grupos: GRUPO A: Empreendedores (EMP); GRUPO B: Autônomos (AUT) + Funcionários CLT (CLT) + Funcionários públicos (PUB) que empreenderiam um novo negócio formal e; GRUPO C: Autônomos (AUT) + Funcionários CLT (CLT) + Funcionários públicos (PUB) que não empreenderiam um novo negócio formal mais uma vez (QUADRO 2).

Quadro 2: Categorização das respostas

GRUPO A	GRUPO B	GRUPO C
Empreendedores (empreenderam uma nova empresa)	Autônomos + Funcionários CLT + Funcionários públicos que empreenderiam um novo negócio formal	Autônomos + Funcionários CLT + Funcionários públicos que <u>não</u> empreenderiam um novo negócio formal

Fonte: Elaborado pelos autores (2017).

Após a categorização, as respostas foram alocadas conforme a ocupação atual dos participantes de modo a permitir uma análise dos discursos (QUADROS 3, 4 e 5).

Quadro 3: Respostas do GRUPO A

EMP (abriram novamente uma empresa formal)
“Após trabalhar muitos anos, ao ser demitido e receber o meu acerto, decidi investir na minha própria empresa. Conhecia muitas pessoas e no início tínhamos muitos clientes. Depois de 2 anos a situação complicou, e não tínhamos mais tantos clientes. Meu contador sugeriu fechar a empresa e abrir novamente como um Micro Empreendedor Individual” (E8).
“Sempre gostei muito do mercado de moda e acessórios e somente fechamos porque os impostos eram muito altos, além de as vendas não conseguiam cobrar todos os custos (aluguel, empregados, contador)” (E9).
“Ter o meu próprio negócio é fazer o que eu amo” (E10).
“Logo que me graduei, trabalhei durante pouco tempo em um escritório até que abri o meu próprio. Realizamos a baixa do negócio devido à oportunidade de diminuir a carga tributária, (...) e cadastrar os serviços como MEI, no qual hoje estamos” (E11).
“As empresas do setor agropecuário, estão abandonando o método de contratação por CLT e adotando por prestação de serviço. Desta forma ficam isentos em teoria de qualquer responsabilidade sobre o empregado, inclusive 13º salário, férias, entre outros. Minha empresa foi aberta para atender essa situação, no qual era prestador de serviço para outra empresa, o qual pagava meu salário por meio de nota fiscal de prestação de serviço. Então, ao conseguir um novo emprego, desta vez de forma CLT, a melhor opção do momento foi dar baixa na empresa. Após isso, abri novamente outra empresa no mesmo segmento, que caso não ocorra imprevistos, será fechada agora no fim do ano. Possuo sociedade também em outra empresa no ramo de comércio varejista aqui em Bambuí” (E12).
“Fechamos a empresa porque a criamos somente para atender a 1 grande cliente da cidade. Finalizado o serviço, tivemos que fechar a empresa. Foi um período que ganhei um bom dinheiro” (E13).

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

A partir das narrativas contidas no grupo A, foi possível observar que o aspecto mais eminentemente abordado pelos participantes foi a forte influência da cobrança de impostos e da alta carga tributária no processo de encerramento do negócio (E8; E9; E11; E12), o que demonstra a complexidade e onerosidade do sistema tributário brasileiro (FGV, 2016).

Contudo constatou-se também que tal fato não foi o suficiente para desestimular a abertura de um novo negócio, uma vez que esses empreendedores são orientados por elementos como a busca pela auto realização (MCCLELLAND, 1971), preferência pela independência, renda, e tolerância aos riscos (DOULGAS; SHEPERD, 2002; CARTER et al., 2003), aliados ao sonho de possuir o próprio negócio (GEM, 2014), evidenciados nos discursos de E8, E9, E10 e E11.

Assim, para retornar ao mercado, entretanto, participantes adotaram estratégias particulares a fim de diminuir as cargas tributárias, o risco de encerramento do novo negócio e o balanço entre perdas e ganhos potenciais (MCGRATH, 1999) por meio da adoção do micro empreendedorismo individual (E8; E11) ou da prestação de serviços a terceiros (E12). Isso pode ser uma das explicações para o aumento do número de formalizações registradas de MEIs e a diminuição de MPEs nos últimos anos (FGV, 2016).

As demais narrativas presentes no grupo A não permitiram maiores avanços quanto ao entendimento do processo de aprendizado empreendedor ou prováveis motivações para

empreender um novo negócio formal pós-falência. No entanto é possível sugerir que a ênfase acerca das estratégias encontradas para retornar ao mercado corrobora, empiricamente, a mentalidade empreendedora do brasileiro (GEM, 2014) e até mesmo a utilização do “jeitinho brasileiro” (E12) como um mecanismo para superar os desafios inerentes à trajetória empreendedora em face às limitações para se empreender muitas das quais são subjacentes ao contexto nacional, ainda que não garanta sua prosperidade (PEDROSO; NAKATANI; MUSSI, 2008).

Quadro 4: Respostas do GRUPO B

AUT	“Ótima experiência, entretanto a burocracia, impostos e dificuldade de relacionamento com os sócios são dificultadores” (E14).
CLT	“Empreender foi uma das maiores oportunidades. Fazia o que gostava e sentia prazer. Aprendi que além de se gostar do que se faz é preciso buscar conhecimento, treinamentos e um sócio que pense igual a você” (E15). “Ser empreendedor foi uma das decisões mais gratificantes que já tomei, se pudesse faria tudo novamente” (E16). “As experiências adquiridas no decorrer do trajeto de abertura e fechamento foram várias, mas persista sempre e busque inovar” (E17). “Empreender é um grande desafio. Contudo, não é preciso somente conhecimentos técnicos. É preciso dominar ferramentas da administração para o negócio prosperar” (E18). “Empreender é uma experiência incrível. Sempre trabalhei nos negócios do meu pai. Não chegamos a alavancar o negócio porque apesar das oportunidades vislumbradas, o negócio apresentava um risco de insucesso muito grande” (E19). “Quando a minha empresa fechou, fiquei triste porque além de acreditar que daria certo, ter o próprio negócio é uma grande oportunidade de fazer o que se gosta. Por isso abri a 2ª vez depois que fechei” (E20).
PUB	“Para se alcançar o sucesso nos negócios é de suma importância você identificar sócios que complementem as suas habilidades e que acreditem no projeto. Perdi uma grande amizade nesse processo” (E21). “Para empreender é preciso mais do que boa vontade, é preciso conhecer o mercado e as verdadeiras necessidades dos clientes. Hoje estou mais preparada para isso” (E22).

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Após analisadas as narrativas do grupo B, observou-se que a maior parte dos participantes demonstrou um posicionamento positivo em relação ao fracasso (E14; E15; E16; E17; E18; E19, E22). Esses achados sugerem desta forma que, de fato, uma atitude mais positiva em relação ao processo de fracasso, possa ser um ativo para os empreendedores no que diz respeito ao desenvolvimento e nutrição de uma mentalidade empreendedora favorável à percepção do processo de fracasso como uma oportunidade para aprendizagem (POLITIS; GABRIELSSON, 2009; COPE, 2011; HEINZE, 2013) e desenvolvimento de habilidades capazes de ajudá-lo a lidar com seus erros e avançar, no que compete a criação e manutenção de novos empreendimentos (MCGRATH, 1999; SHEPHERD, 2003; POLITIS; GABRIELSSON, 2009; COPE, 2011).

Ainda neste sentido, percebeu-se que, conforme Cope (2011), o processo de experimentação da falha possibilitou uma revisão consciente de suas habilidades e fornecimento de uma base de conhecimentos mais ampla, aumentando a percepção de preparo para atividades empreendedoras futuras (E15; E17; E18; E19; E21; E22).

Além disso, é notório observar neste grupo que o desejo futuro por um novo negócio formal pauta-se na busca pela realização de uma ideia, projeto pessoal ou vontade de determinar

o seu futuro (DEGEN, 2009), auto realização, inovação, reconhecimento (CARTER et al., 2003) ou mesmo o sonho de ter o próprio negócio (GUEDES, 2009; GEM, 2014).

Quadro 5: Respostas do GRUPO C

AUT	<p>“Foi um grande desafio. Para empreender é necessário vocação” (E4).</p> <p>“Fiquei aliviado quando fechei a minha empresa porque não conseguia mais pagar todas as contas” (E2).</p> <p>“Ter o próprio negócio sempre foi um grande desejo meu. Acreditava que com o conhecimento e a minha força de vontade de crescer seria o suficiente. Formamos uma equipe muito forte, mas a concorrência e os impostos dificultaram a nossa sobrevivência. Hoje ganho mais e tenho menos preocupação como autônomo, fazendo ainda o que gosto” (E3).</p> <p>“Foi uma experiência muito complicada e difícil. Não ter o dinheiro necessário para pagar os empregados no final do mês não é uma boa experiência. Ficava muito desmotivada por isso. Quando fechamos foi um alívio muito grande, pensar que não passaria mais por aquelas situações” (E1).</p>
CLT	<p>“Para empreender é preciso ter tempo, dedicação e disposição para enfrentar muitos desafios. No Brasil, ainda, os impostos e a burocracia dificultam muito o sucesso” (E5).</p> <p>“Abri a minha empresa porque decidi investir um dinheiro que estava na minha poupança e acabei tendo alguns prejuízos. Acho que por trabalhar em outra empresa e não me dedicar totalmente a minha, não tive o controle dela” (E6).</p>
PUB	<p>“Empreender não foi um processo complexo. Difícil mesmo foi sobreviver no mercado. Foi uma boa experiência, pude aprender muito sobre gestão na prática” (E7).</p>

Fonte: Dados da pesquisa (2016).

Diferentemente dos grupos A e B, as perdas financeiras (MCGRATH, 1999; COPE, 2011; UCBASARAN et al., 2013) estiveram mais explicitamente presentes nas narrativas dos empreendedores deste grupo (E1; E2; E6), bem como aspectos relacionados à supressão de fatores emocionais negativos intimamente relacionados às questões financeiras (E1; E2; E3). Este resultado difere de modo particular dos achados de Shepherd (2003) quanto aos sentimentos de dor advindos do fracasso, uma vez que nesta pesquisa o encerramento do negócio não culminou em dores emocionais negativas e sim, nas sensações de alívio e menor preocupação (E1; E2; E3).

Tal resultado pode estar relacionado ao desprendimento do empreendedor às várias sensações de diferentes dimensões e naturezas que pertencem ao cotidiano da carreira empreendedora (SEBRAESP, 2014) e que, somados aos fatores limitantes podem influenciar negativamente a percepção do processo e opção pela descontinuidade da carreira empreendedora (QUADRO 6). Isso ainda sugere que o insucesso, apesar de relativamente comum (MCGRATH, 1999) pode ser algo para o qual o empreendedor pode não estar preparado (FLECK, 2009), conforme observado em trechos como “quando fechamos foi um alívio muito grande, pensar que não passaria mais por aquelas situações” (E1) ou “fiquei aliviado quando fechei a minha empresa porque não conseguia mais pagar todas as contas” (E2).

Quadro 6: Sensações que transitam e aspectos que permeiam a vida do empreendedor

SENSAÇÕES		
Sensações (é quase um viver esquizofrênico)	Por um lado...	Por outro lado...
Medo x coragem; Saber x não saber; Ir x não ir; Falar x não falar.	... Essa dinâmica / <i>stress</i> / curiosidade / ritmo... é a mola propulsora , é o que estimula o dono do negócio a seguir em frente.	... É nesse jogo constante que as deficiências são colocadas à prova e os acertos erros se evidenciam a cada passo dado.
ASPECTOS QUE PERMEIAM A VIDA DO DEMPREENDEDOR		
Insegurança quanto...	Falta de reconhecimento	
Ao peso da responsabilidade sob os envolvidos	Demora no reconhecimento como dono do negócio	
O futuro	Cobrança familiar	
À instabilidade financeira		
Aos riscos		

Fonte: Adaptado de SEBRAESP (2014).

A partir dos resultados deste grupo constata-se também que questões relacionadas à alta cobrança de impostos como fatores limitantes do desenvolvimento (E3; E5) foram identificadas. Entretanto, a percepção da trajetória empreendedora como uma oportunidade de aprendizado profissional e pessoal na prática, como forma de desenvolvimento e preparação (E3; E5; E6; E7) também foi observada. Isso demonstra que a experiência pode proporcionar muito aprendizado não só sobre si mesmos e sobre o processo de fracasso, mas também sobre a e os "pontos de pressão" do gerenciamento de risco, aumentando o nível de preparação empresarial para empreendimentos futuros (COPE, 2011).

Ainda com base nos resultados discutidos neste grupo, observa-se de maneira empírica que o modelo proposto por Harvey e Evans (1995) para compreensão do processo de tomada de decisão para empreender se repete no processo de empreender novamente após o fracasso. Desta forma, fatores externos, como disponibilidade de capital, regulamentações governamentais e elementos que afetam o desempenho do negócio, associam-se aos fatores internos relacionados à experiência empreendedora de fracasso, de modo a influenciar a análise dos riscos de um novo empreendimento forma e torna-lo inviável (E1; E2; E3). Os principais achados quanto a uma nova carreira empreendedora pós-falência é sintetizado no Quadro 7.

Quadro 7: Síntese dos principais achados do estudo quanto aos fatores de bloqueio e incentivo a uma nova carreira empreendedora formal

Fatores de bloqueio a uma nova carreira empreendedora formal	Fatores de incentivo a uma nova carreira empreendedora formal
Custos psicológicos e financeiros evidenciados; Experiências de perda e prejuízos; Políticas e burocracias governamentais; Complexidade e onerosidade do Sistema Tributário Brasileiro. Atributos pessoais e ausência de habilidades; Experiência acumulada e estágio de carreira; Riscos e fuga a reexperimentação de eventos emocionais negativos passados; Sensações de alívio e redução das	Auto realização e preferência pela independência financeira; Sonho de possuir o próprio negócio; Vontade de determinar o futuro; Mentalidade empreendedora; Aprendizado prático e maior preparo, mediante revisão consciente de habilidades; Programa do Micro Empreendedor Individual (MEI); Posicionamento positivo em relação à experiência de fracasso.



preocupações; Não preparo para o insucesso; Posicionamento negativo em relação à experiência de fracasso. Aspecto dual dos custos financeiros: fator de bloqueio a abertura de um novo negócio formal e ao mesmo tempo de incentivo a abertura de um novo negócio informal.	
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

Fonte: Elaborado pelos autores (2017).

5 CONCLUSÃO

Os resultados da pesquisa sugerem que as percepções e experiências advindas das trajetórias empreendedoras até o encerramento do negócio são variadas e influenciam nas tomadas de decisão sobre os rumos profissionais pós-falência. Em outras palavras, percebeu-se que o posicionamento, positivo ou negativo, em relação à experiência empreendedora de fracasso foi influenciado por fatores internos e externos ao empreendedor. Esses fatores inter-relacionados e de natureza multivariada, influenciam, portanto, os participantes ora a enfatizarem os custos financeiros e psicológicos como limitantes para novas ações empreendedoras, ora a experiência como uma oportunidade de aprendizado para o desenvolvimento empreendedor na prática e auto realização.

Assim, os empreendedores que em sua maioria apresentam uma atitude positiva em relação ao fracasso utilizam-se deste processo como aprendizado para jornadas empreendedoras futuras, a partir da abertura de um novo negócio próprio, ou ainda como suporte para decisão de não desenvolver um novo empreendimento, frente a uma autoanálise das capacidades e habilidades necessárias à condução de um negócio, proporcionada pela própria experiência. Outros elementos como a busca pela auto realização, preferência pela independência, renda, aliados ao sonho de possuir o próprio negócio são características que além de compor a mentalidade empreendedora do brasileiro, também os incentivaram a movê-los em busca de uma nova oportunidade.

Em contrapartida evidenciou-se que a política tributária brasileira exerce forte influência como fator de desestímulo, ora a novas ações empreendedoras pós-fracasso, ora a abertura de um novo negócio formal, a partir da adoção da informalidade como meio de eliminar o pagamento dos impostos e tributos. Neste sentido, a partir dos achados pode-se afirmar que a política tributária brasileira, portanto, contribui para a abertura de negócios informais pós-fracasso.

Além disso, constatou-se também que para aumentar os ganhos potenciais e diminuir a incidência tributária sobre seus negócios, alguns participantes adotaram como estratégia o encerramento do negócio e reabertura do mesmo como MEI. Por isso, entende-se que avanços nas políticas governamentais a fim de simplificar o sistema tributário e promover a possibilidade de maiores de ganhos por parte dos empreendedores são aspectos fundamentais para o fomento do empreendedorismo formal no país, bem como mecanismo de estímulo ao crescimento e desenvolvimento das MPEs brasileiras.

Como limitação da presente pesquisa destaca-se a não diferenciação entre empreendedores iniciantes e habituais no processo de identificação dos participantes, o que se apresenta como oportunidade de estudos futuros neste sentido para melhor compreensão deste fenômeno.

Por fim, este estudo pretende reacender e promover reflexões, a partir do objetivo proposto, sobre estratégias que possam contribuir para o incentivo do empreendedorismo pós-experiência de fracasso no país, visto que ainda são altos os índices de falência das MPEs no Brasil.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. 5 ed. Lisboa: Edições, 2010.

CARDON, M. S; STEVENS, C. E; POTTER, D. R. Misfortunes or mistakes? Cultural sensemaking of entrepreneurial failure. **Journal of Business Venturing**, 26, p.79-92, 2011.

CARTER, N. M. et al. The career reasons of nascente entrepreneurs. **Journal of Business Venturing**, 18, p.13-39, 2003.

COCHRAN, A. B. Small Business Mortality Rates: A Review of the Literature. **Journal of Small Business Management**, vol. 19, p.50 (10), oct., 1981.

COOPER, D; SCHINDLER, P. **Métodos de pesquisa em Administração**. Porto Alegre: Bookman, 2011.

COPE, J. Entrepreneurial learning from failure: An interpretative phenomenological analysis. **Journal of Business Venturing**, 26, p.604-623, 2011.

COUTO, M. H. G et al. Mortalidade Precoce das Micro e Pequenas Empresas: estudo das principais causas de falência empresarial em Bambuí/MG. **Revista da Micro e Pequena Empresa da Faculdade Campo Limpo Paulista (RMPE-FACCAMP)**, v.11, n.3, p.39-53, 2017.

DEGEN, R. J. **O empreendedor: empreender como opção de carreira**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

DOUGLAS, E; SHEPHERD, D. Self-employment as a carrer choice: attitudes, entrepreneurial intentions, and utility maximization. **Entrepreneurial Theory and Practice**, 26(3), p.81-90, 2002.

FERREIRA, L. F. F. et al. Análise quantitativa sobre a mortalidade precoce de micro e pequenas empresas da cidade de São Paulo. **Gestão e Produção**, v. 19, n. 4, p. 811-823, 2012.

FGV. Fundação Getúlio Vargas. 10 anos do simples nacional. **Cadernos FGV Projetos**, ano 11, n. 29, 2016.

FILION, L. J. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **RAUSP**, v.34, n.2, p-05-28, 1999.

FLECK, D. L. Archetypes of organizational success and failure. **BAR-Brazilian Administration Review**, v. 6, n. 2, p. 78-100, 2009.

FLICK, U. **Introdução à pesquisa qualitativa**. 3ª Ed. São Paulo: Bookman, 2009.

GEM. Global Entrepreneurship Monitor. **Empreendedorismo no Brasil**. Relatório Global. 2014.

GODOY, A. S. Introdução à pesquisa qualitativa e suas possibilidades. **Revista de Administração (RAE)**, v.35, n.2, p. 57-63, 1995.

Revista da Micro e Pequena Empresa, Campo Limpo Paulista, v.12, n.2 p. 20-22, 2018
ISSN 1982-2537



GUEDES, S. A. **A carreira do empreendedor**. 2009. 158p. Dissertação (Mestrado em Administração) – Programa de Pós-Graduação. Departamento de Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. Universidade de São Paulo, São Paulo, 2009.

HARVEY, M; EVANS, R. Strategic windows in the entrepreneurial process. **Journal of Business Venturing**, 10, p.331-347, 1995.

HEINZE, I. Entrepreneur sense-making of business failure. **Small Enterprise Research**, 20:1, p.21-39, 2013.

HSU, D. K.; WIKLUND, J; COTTON, R. D. Success, Failure, and Entrepreneurial Reentry: An Experimental Assessment of the Veracity of Self-Efficacy and Prospect Theory. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 41, n.1, p. 19-47, 2017.

IBPT. Instituto Brasileiro de Planejamento e Tributação. **Causas de desaparecimento das micro e pequenas empresas**. 2013.

LIMA, M. V. A. et al. Avaliação multicritério do risco percebido de falência das micro e pequenas empresas brasileiras. **Revista da Micro e Pequena Empresa da Faculdade Campo Limpo Paulista (RMPE-FACCAMP)**, v.3, n.3, p.111-126, 2010.

MARTINS, G. A; THEÓPHILO, C. R. **Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas**. 2^a Ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MATTAR, F. N; OLIVEIRA, B; MOTTA, S. **Pesquisa de marketing: metodologia, planejamento, execução e análise**. Elsevier Brasil, 2014.

MCCLELLAND, D. C. **The achieving society**. Princenton: D. Van Nostrand, 1961.

_____. **The achievement motive in economic growth**. na, New York: The Free Press, 1971.

MCGRATH, R. G. Falling forward: real options reasoning and entrepreneurial failure. **Academy of Management Review**, vol.24, n.1, p.13-30, 1999.

OLAISON, L; MEIER SØRENSEN, B. The abject of entrepreneurship: failure, fiasco, fraud. **International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research**, v. 20, n. 2, p. 193-211, 2014.

PEDROSO, J. P. P; NAKATANI, M. S. M; MUSSI, F. B. A relação entre o jeitinho brasileiro e o perfil empreendedor: possíveis interfaces no contexto da atividade empreendedora no Brasil. **Revista de Administração Mackenzie**, São Paulo, SP, vol.10, n.4, p.100-130, 2009.

POLITIS, D. Does prior start-up experience matter for entrepreneurs' learning? A comparison between novice and habitual entrepreneurs. **Journal of small business and Enterprise Development**, v. 15, n. 3, p. 472-489, 2008.

POLITIS, D; GABRIELSSON, J. Entrepreneur's attitudes towards failure: An experiential learning approach. **International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research**, vol.15, n.4, 2009.

SEBRAESP. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **O céu e o inferno do empreendedorismo: empreendedorismo, tipos de empreendedores e as vantagens e desvantagens de empreender.** 2014.

SHEPHERD, D. A. Learning from business failure: propositions of grief recovery for the self-employed. **Academy of Management Review**, vol. 28, n.2, p.318-328, 2003.

UCBASARAN, D. et al. Life after business failure: The process and consequences of business failure for entrepreneurs. **Journal of Management**, vol.39, n.1, p.163-202, 2013.

VALE, G. M. V. Empreendedor: origens, concepções teóricas, dispersão e integração. **Revista de Administração Contemporânea (RAC)**, v.18, n.6, p.874-891, nov./dez. 2014.