

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)

marcelohgc@usp.br

PATRICIA CARVALHO CAMPOS

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE MINAS GERAIS (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

EXPERIÊNCIA DE FRACASSO E RUMOS PROFISSIONAIS PÓS-FALÊNCIA: fatores de incentivo e bloqueio a uma nova carreira empreendedora

1 INTRODUÇÃO

A prática empreendedora no Brasil tem se consolidado como um importante fator de desenvolvimento social e econômico, 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 ter o próprio negócio ocupava a terceira posição dentre os principais sonhos da população adulta, superando até mesmo o sonho dos brasileiros de fazer carreira em uma empresa (GEM, 2014).

Ainda neste contexto de desenvolvimento da prática empreendedora, as micro e pequenas empresas (MPES) 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).

Deste modo, torna-se compreensível que o encerramento de atividades de maneira precoce em MPES seja um risco relativamente comum ao ambiente de 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).

Assim, 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).

Logo, 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, ainda neste sentido, pesquisas sobre por que os empreendedores decidem empreender novamente após uma experiência de fracasso, por exemplo, 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 insucesso, de modo a identificar os principais fatores relacionados com a decisão de empreender ou não após a experiência de fracasso. Para alcançar este objetivo, o presente artigo utiliza o método de estudo de caso único de abordagem qualitativa e caráter descritivo. A coleta de dados foi realizada por meio de entrevistas semi-estruturadas e para a análise dos resultados utilizou-se a técnica de análise de conteúdo proposta por Bardin (2010) para análise das questões abertas e da análise de frequências para as questões fechadas.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

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

As sucessivas mudanças na economia, tecnologia e sociedade transformaram as relações entre as pessoas e o trabalho, nas quais, o empreendedorismo, por meio da abertura do próprio negócio, tornou-se uma opção de carreira (GUEDES, 2009).

Neste sentido, o termo empreendedorismo pode ser compreendido como o campo de estudo dos empreendedores, sujeitos esses 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 vontade de determinar o seu futuro e não dar satisfação a terceiros sobre seus atos, apesar dos riscos e responsabilidades assumidos (DEGEN, 2009).

Assim, além dos motivos supra apresentados, diversos outros também podem influenciar uma pessoa a iniciar o próprio negócio em detrimento a outras opções de carreira como a expectativa em relação ao trabalho, tolerância ao risco, preferência pela independência, renda (DOUGLAS; SHEPHERD, 2002), auto realização, inovação, reconhecimento (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, a percepção desses riscos 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) inicialmente compõem o conjunto de influências para a análise dos riscos das opções. Essas são comparadas a objetivos econômicos e não econômicos que o empreendedor tem em relação ao negócio e, após analisadas, a escolha é a que melhor se adapta às capacidades e objetivos do empreendedor.

Logo, é possível observar que a tomada de decisão acerca de se tornar ou não um empreendedor é um processo dinâmico, influenciado por fatores ambientais e subjetivos, sujeitos às experiências, percepções e motivações do candidato a futuro empreendedor.

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 (FILARDI 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 o sonho de ter o próprio negócio ocupava a terceira posição dentre os principais sonhos da população adulta, superando até mesmo o sonho dos brasileiros de fazer carreira em uma empresa.

Nesse contexto, as micro e pequenas empresas (MPes) apresentaram importante contribuição para o desenvolvimento da prática empreendedora e desenvolvimento econômico, respondendo por aproximadamente 99% das empresas brasileiras, 93% das novas

vagas de emprego no país entre 2006 e 2016 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.

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

O processo de empreender um negócio pode ser um mix 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 Gabrielson (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 (SHEPHERD, 2003; COPE, 2011), o que demonstra que o insucesso é algo para o qual o empreendedor pode não estar preparado (FLECK, 2009).

Além disso, os efeitos da experiência de fracasso podem ser 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), 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).

Logo, 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

Com base nos objetivos de pesquisa propostos, o presente artigo adota a abordagem qualitativa de pesquisa, uma vez que esta se compõe de um conjunto de técnicas interpretativas que buscam entender e interpretar um determinado fenômeno (COOPER;

SCHINDLER, 2011) a partir compreensão e perspectiva dos agentes envolvidos neste fenômeno (GODOI; BALSINI, 2006).

O método de estudo de caso único foi o escolhido (EISENDHARDT, 1989; YIN, 2010), uma vez que este permite que a pesquisa se foque em compreender a dinâmica apresentada dentro de contextos específicos (EISENDHARDT, 1989) e compreenda “como” e “por que” o fenômeno ocorre em um determinado ambiente (YIN, 2010).

Ainda neste sentido, optou-se pelo desenvolvimento do estudo de caso único integrado (YIN, 2010). Deste modo, o contexto utilizado para o desenvolvimento do estudo foi o município de Bambuí/MG, cujo caso abordou as MPES que encerraram as suas atividades utilizando os micro e pequenos empreendedores do município de que encerraram formalmente as suas atividades entre os anos de 2012 e 2014 como as unidades de análise.

O presente estudo de caso apresenta ainda caráter descritivo (MARTINS; THEÓPHILO, 2009), visto que objetivou descrever e analisar a percepção sobre a experiência empreendedora até o fracasso, de modo a identificar os principais fatores relacionados com a decisão de empreender ou não após a experiência de fracasso.

3.2 Coleta de dados

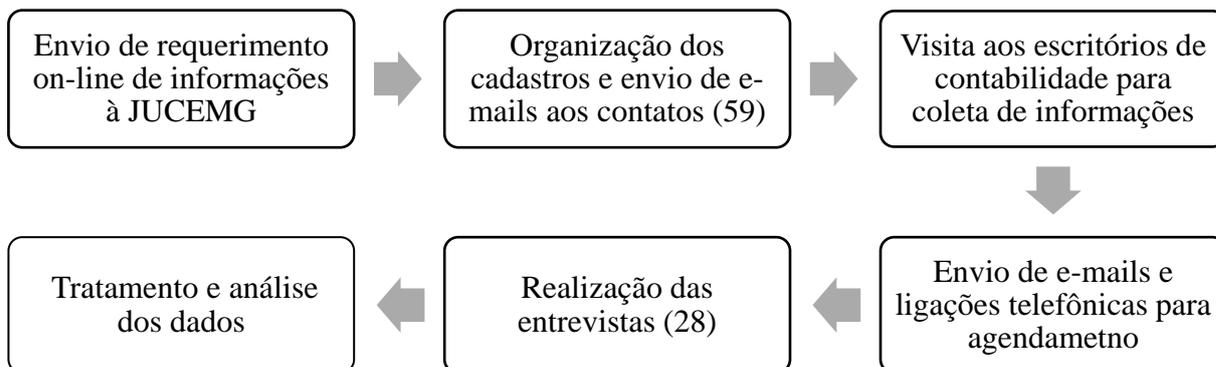
A técnica escolhida como estratégia de coleta de dados foi a entrevista semi-estruturada (COOPER; SCHINDLER, 2011), cujo roteiro da entrevista foi construído a partir dos objetivos propostos pelo presente estudo e composto por duas perguntas fechadas e duas abertas.

Os procedimentos utilizados para a coleta dos dados iniciaram-se com a identificação dos micro e pequenos empreendedores por meio da solicitação online dos registros à JUCEMG e posterior rastreamento dos mesmos, a partir dos endereços eletrônicos contidos no relatório e envio de e-mails para apresentação da proposta e convite de participação. Além disso, visto que muitos dos e-mails disponíveis no relatório pertenciam a contadores, visitas aos escritórios de contabilidade para coleta de informações também foram realizadas.

Depois de finalizado o rastreamento, novos envios de e-mails e ligações telefônicas aos empreendedores foram realizadas, visando agendar datas e horários para a realização das entrevistas. Assim, dos 59 registros presentes no relatório, apenas 28 empreendedores compuseram o sujeito final desta pesquisa. Os outros 31 restantes ou não foram encontrados, ou solicitaram o encerramento apenas para venda da empresa ou não se dispuseram a participar do estudo.

De modo a facilitar a visualização dos procedimentos utilizados para a coleta dos dados, o processo é apresentado na Figura 1.

Figura 1 – Procedimentos metodológicos para coleta dos dados



Fonte: Elaborado pelos autores (2016).

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 possui um conjunto de técnicas de análise de comunicação que por meio de procedimentos sistemáticos e objetivos a descrição do conteúdo das mensagens analisadas é possibilitada.

Assim, a técnica de análise de conteúdo desenvolveu-se ao longo de três etapas sequenciais, propostas pelo método de Bardin (2010): pré-análise; exploração do material e; inferência e interpretação à partir do tratamento dos resultados.

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 verificar o atendimento das mensagens ao escopo dos objetivos de pesquisa e eliminar conteúdos desalinhados.

A partir de então, a exploração do material, considerou os três pontos abordados por Bardin (2010) para a prática desta etapa: operações de codificação, decomposição ou enumeração. Para a exploração do conteúdo foi elaborado uma planilha no programa Excel que permitiu a codificação do conteúdo em categorias de análise, desenvolvidas com base nos rumos profissionais pós-falência para análise.

Para a fase de tratamento, inferências e interpretações, a partir dos conteúdos identificados na planilha de codificação, foram desenvolvidas. O processo de identificação de similaridades e discrepâncias foi desenvolvido com base nos conteúdos de cada categoria.

O período compreendido para coleta dos dados foi entre os meses de outubro e dezembro do ano de 2015 e as análises e tratamento dos mesmos 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, contribuindo assim para o entendimento mais sistêmico desse processo. Deste modo, buscou-se identificar qual a atual ocupação exercida pelos participantes desta pesquisa.

Assim, com base nos resultados observou-se que a soma de duas parcelas significativas, correspondente aos empreendedores que abriram uma nova empresa (28%) e aos autônomos (25%), demonstram que mesmo após uma experiência de fracasso, os empreendedores voltaram a se arriscar em um novo empreendimento, formal ou não.

Deste modo, os resultados encontrados ajudam a corroborar a mentalidade empreendedora do brasileiro (GEM, 2014), sugerindo que elementos como a busca pela auto realização, 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), podem realmente compor as características do perfil empreendedor brasileiro e movê-los a uma nova oportunidade.

No entanto, apesar de se arriscarem em um novo negócio, buscou-se compreender os motivos ou experiências vivenciadas durante a trajetória empreendedora capazes de influenciar negativamente os autônomos, juntamente aos empregados numa outra empresa privada (36%) ou pública (11%), no processo de reabertura de um novo empreendimento

formal após a falência. Desta forma, duas outras questões direcionadas a esses foram propostas, buscando identificar aqueles que não empreenderiam novamente e o porquê dessa decisão.

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 7 participantes responderam a solicitação quanto ao porquê dessa escolha. As narrativas foram organizadas conforme a ocupação atual dos participantes e transcritas na Figura 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 relacionaram-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 relacionaram-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 falência e percebidos pelos participantes também 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. Logo, a opção por não abrir um novo negócio formal pareceu resultado de um balanço entre forças psicológicas e econômicas, além de julgamentos subjetivos sobre contratemplos experimentados no passado que possam acontecer novamente (MCGRATH, 1999), nos quais as políticas governamentais exerceram importante papel negativo para esse fim.

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 identificadas (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

Por fim, os participantes foram convidados a expressarem sobre suas experiências vivenciadas e as percepções adquiridas durante a jornada empreendedora. Dos 28 participantes, 6 não responderam a solicitação. As 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 pelo autor (2016).

Após a categorização as respostas foram alocadas conforme a ocupação atual dos participantes, de modo a permitir uma análise dos discursos similares (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. Posso 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, 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),

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 microempreendedorismo 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 influência do “jeitinho brasileiro” (PEDROSO; NAKATANI; MUSSI, 2008) para superar os desafios inerentes à trajetória empreendedora (E12).

Quadro 4 – Respostas do GRUPO B

AUT	“Ótima experiência, entretanto a burocracia, impostos e dificuldade de relacionamento com os sócios são dificultadores” (E14).
CLT	<p>“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).</p> <p>“Ser empreendedor foi uma das decisões mais gratificantes que já tomei, se pudesse faria tudo novamente” (E16).</p> <p>“As experiências adquiridas no decorrer do trajeto de abertura e fechamento foram variadas, mas persista sempre e busque inovar” (E17).</p> <p>“Empreender é um grande desafio. Contudo, não é preciso somente conhecimentos técnicos. É preciso dominar ferramentas da administração para o negócio prosperar” (E18).</p> <p>“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).</p> <p>“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).</p>
PUB	<p>“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).</p> <p>“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).</p>

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 significativo 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).

Ainda quanto ao GRUPO B, é notório observar 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, de modo particular, difere 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 realmente não estar preparado (FLECK, 2009), como 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 / stress / 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 EMPREENDEDOR		
Insegurança	Falta de reconhecimento	
36% sentem o peso de serem responsáveis pelos envolvidos no seu negócio	24% alegam que se demora para obter reconhecimento como dono de negócio	
35% sofrem com a insegurança quanto ao futuro do negócio	21% tem cobrança da família	
32% sofrem com a instabilidade financeira		
32% sofrem com correr risco		

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, 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 a experiência empreendedora de fracasso, de modo a influenciar a análise dos riscos de um novo empreendimento forma e torna-lo inviável (E1; E2; E3).

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 diretamente nas tomadas de decisão sobre os rumos profissionais pós-falência. Em outras palavras, conclui-se que o posicionamento em relação à experiência empreendedora de fracasso foi diretamente 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 em jornadas empreendedoras futuras, a partir da abertura de um novo negócio próprio, ou mesmo como suporte para decisão de não desenvolver um novo empreendimento, frente a uma auto-análise das capacidades e habilidades necessárias proporcionada pela própria experiência.

Ainda neste sentido, 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, incentivam-nos a movê-los em busca de uma nova oportunidade.

Em contrapartida, a partir dos resultados, evidenciou-se também a influência da política tributária brasileira como fator de desestímulo, ora a novas ações empreendedoras pós-fracasso, a partir de narrativas que relacionam a dificuldade no pagamento de impostos e tributos à carreira empreendedora, 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 contribui para a abertura de negócios informais pós-fracasso.

Além disso, constatou-se que para aumentar os ganhos potenciais e diminuir a incidência tributária sobre seus negócios, alguns participantes adotaram como estratégia o encerramento e reabertura do negócio como MEI. Por isso, conclui-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 do presente estudo destaca-se a não diferenciação entre empreendedores iniciantes e habituais no processo de identificação dos participantes, o que sugere estudos futuros neste sentido para melhor compreensão deste fenômeno.

Por fim, este estudo pretende reascender e promover reflexões a partir do objetivo proposto, sobre formas e estratégias que contribuam para o incentivo do empreendedorismo pós-fracasso no país, uma vez que ainda são altos índices de fracasso das MPEs no Brasil e esta condição pode influenciar diretamente a economia e a sociedade como um todo.

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.

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

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

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

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

EISENHARDT, Kathleen M. Building theories from case study research. **Academy of management review**, v. 14, n. 4, p. 532-550, 1989.

FERREIRA, Luis Fernando Filardi 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.

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

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

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

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

GODOI, Christiane Kleinubing; BLSINI, Cristina Pereira Vecchio. A pesquisa qualitativa nos estudos organizacionais brasileiros. In: **Pesquisa qualitativa em estudos organizacionais: paradigmas, estratégias e métodos**. São Paulo: Saraiva, 2006.

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, Dan K.; WIKLUND, Johan; COTTON, Richard 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.

MARTINS, G. A; THEÓPHILO, C. R. **Metodologia da Investigação Científica para Ciências Sociais Aplicadas**. 2^a Ed. São Paulo: Atlas, 2009.

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

PEDROSO, J. P. P; NAKATANI, M. S. M. e; 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.

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

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 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.

YIN, Robert K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 4 ed. Porto Alegre: Bookman, 2010. 248p.