Universidade de São Paulo
Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade
Departamento de Administração
Programa de Mestrado Profissional em Empreendedorismo

ALEXANDRE BORGES SILVA

Recomeço empreendedor no Brasil

São Paulo

2018

Prof. Dr. Vahan Agopyan

Reitor da Universidade de São Paulo

Prof. Dr.Fábio Frezatti

Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Prof. Dr. Moacir de Miranda Oliveira Jr.

Chefe do Departamento de Administração

Prof. Dr. Marcelo Caldeira Pedroso

Coordenador do Programa de Mestrado Profissional em Empreendedorismo

ALEXANDRE BORGES SILVA

Recomeço empreendedor no Brasil

Versão Corrigida

Dissertação apresentada a Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo para obtenção do título de Mestre em Ciências.

Linha de Pesquisa: Inovação e Novos Negócios.

Orientadora: Profª. Drª. Luciane Meneguin Ortega

São Paulo

2018

FICHA CATALOGRÁFICA
Elaborada por Martha Ribeiro Neves de Vasconcellos – CRB-8/5994
Seção de Processamento Técnico do SBD/FEA/USP

Silva, Alexandre Borges
Recomeço empreendedor no Brasil / Alexandre Borges Silva. – São Paulo, 2018.

192 p.

Dissertação (Mestrado) -- Universidade de São Paulo, 2018.
Orientador: Luciane Meneguin Ortega

1. Empreendedorismo 2. Insucesso empresarial 3. Negócios 4. Inovação I. Universidade de São Paulo. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. II. Título.

CDD – 658.421

Nome: SILVA, Alexandre Borges

Título: Recomeço empreendedor no Brasil

Dissertação apresentada a Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo para obtenção do título de Mestre em Empreendedorismo.

Aprovado em: ___/___/____

Banca Examinadora:

Profª. Drª. Luciane Meneguin Ortega - Orientadora

Instituição: Universidade de São Paulo

Julgamento

Profª. Drª. _____

Instituição: _____

Julgamento: _____

Profª. Drª. _____

Instituição: _____

Julgamento: _____

Profª. Drª. _____

Instituição: _____

Julgamento: _____

Dedico este trabalho aos meus pais.
Meu pai, meu ídolo empreendedor,
cujo exemplo e inspiração estão sempre comigo.
Minha mãe, meu porto seguro,
cujo amor e admiração me levam adiante sempre!
Amo vocês!

AGRADECIMENTOS

A minha orientadora, Prof. Dra. Luciane Meneguin Ortega, por todo apoio e confiança em meu trabalho.

Aos professores do Mestrado Profissional em Empreendedorismo da FEA-USP pelos ensinamentos. Agradecimento especial ao Prof. Dr. Martinho Isnard Ribeiro de Almeida por seu empreendedorismo ao criar o curso e por seu exemplo de competência e determinação, ao Prof. Dr. Marcelo Caldeira Pedroso pela excelência de suas aulas e ótimas interações ao longo do curso, à Prof. Dr. Jane Marques pelas aulas tão essenciais a este trabalho e, também, por sua atenção, disponibilidade e ajuda.

A Fabiane Caseiro por todo seu carinho e suporte a todos os alunos do curso.

A todos os colegas do curso por seu companheirismo, alegria e lições. Gratidão especial aos colegas Liliane Sartório e Paulo Bertucci Ramos por suas dicas e apoios em momentos cruciais nesta jornada.

Aos amigos Patrícia Regina Caldeira Daré Artoni, Marco Bulhões Cecílio e Marcos Vinícius de Souza pelas orientações e incentivos quando o mestrado era ainda apenas um desejo.

Aos meus amigos e parceiros em uma incrível jornada empreendedora, Frederico Vitor Andrade Marques e Pedro Paulo Prata Borges de Paiva. Obrigado pela amizade, compreensão, apoio e confiança.

A minha querida irmã, Janaína Borges Silva, pela energia, incentivo, suporte, hospedagem, amizade e amor incondicional.

Aos meus amigos e irmãos, Beatriz Portela Costa, Kory Milla Portela Costa e Adriel Ferreira Costa. Muito obrigado pelos dias e noites compartilhados e, principalmente, por me permitirem fazer parte desta família linda e que tanto amo.

A minha parceria no maior empreendimento que existe, a vida. Muito obrigado Maria Emília de Souza Félix por seu incrível apoio neste desafio que conquistamos juntos. Viver, crescer, errar e aprender é sempre melhor com você ao meu lado.

A Deus.

“[...] era esta a essência simples do universo:
a recusa imediata a se submeter ao desastre,
o impulso irresistível de combatê-lo,
a sensação triunfante de ser capaz de vencer”

Hank Rearden
(RAND, 2012, posição 415).

“- É o fim – disse ela.
- É o começo – retrucou ele.”

Diálogo entre Dagny Taggart e John Galt
(RAND, 2012, posição 1034).

RESUMO

SILVA, Alexandre Borges. **Recomeço empreendedor no Brasil**. 2018. 189 f. Dissertação (Mestrado Profissional em Empreendedorismo) – Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2018.

O objetivo deste estudo é compreender como as características de um negócio anterior e as condições de seu fechamento impactam no recomeço empreendedor no Brasil. O mercado e a própria academia há muito se dedicam à compreensão do êxito empreendedor, todavia, apesar da alta frequência de insucessos, existe uma quantidade menor de estudos centrados nesta questão e menos ainda no recomeço. Através de uma pesquisa bibliográfica que percorreu os principais conceitos de empreendedorismo, elencou as mais destacadas barreiras ao sucesso empreendedor no Brasil e abordou as visões mais relevantes sobre o insucesso empresarial e o recomeço empreendedor, buscou-se a formação do alicerce de conhecimento deste trabalho. Metodologicamente a presente dissertação caracteriza-se como uma pesquisa empírica, de caráter exploratório e correlacional, que se apoiou em uma pesquisa de campo de natureza quantitativa para atingir seus objetivos. Sobre a amostra pode-se defini-la como intencional, voluntária e não-probabilística. A partir destes elementos conduziu-se a análise dos resultados que mostraram que, para esta amostra pesquisada, existe uma significativa influência dos fatores dos negócios anteriores nos novos empreendimentos. Em termos gerais estes fatores apontaram para uma evolução das condições de recomeço empreendedor, porém quando elementos mais ligados a experiências de fracasso (como dívidas, processos trabalhistas e outros) se fazem presentes no negócio anterior, as condições para recomeçar a empreender tornam-se mais difíceis. Além disso, constatou-se que aspectos mais ligados ao ambiente de negócios como acesso a recursos financeiros, relacionamento com o Estado e interesse em ampliar a mão de obra tendem a evoluir menos no recomeço do que indicadores mais internos como capacitação e espírito empreendedor.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Insucesso empresarial. Negócios. Inovação.

ABSTRACT

SILVA, Alexandre Borges. **Entrepreneurial restart in Brazil**. 2018. 189 f. Dissertação (Mestrado Profissional em Empreendedorismo) – Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2018.

The objective of this study is to understand how the characteristics of a previous business and the conditions of its closure impact on the entrepreneurial restart in Brazil. The market and the academy have long been engaged in the understanding of entrepreneurial success. However, despite the high frequency of failures, there is a smaller number of studies centered on this issue and still less in the act of restarting. Through a bibliographical research that covered the main concepts of entrepreneurship, highlighted the most relevant barriers to entrepreneurial success in Brazil and addressed the most relevant visions of business failure and entrepreneurial resumption, the foundation of knowledge of this work was carried out. Methodologically the present dissertation is characterized as an empirical research, of exploratory and correlational nature, that was based on a quantitative field research to reach its objectives. Regarding the sample, it can be defined as intentional, voluntary and non-probabilistic. From all these elements the analysis of the results showed that, for this sample surveyed, there is a significant influence of the factors of the previous businesses in the new ventures. In general terms, these factors pointed to an evolution of the conditions of entrepreneurial restart, but when elements more related to experiences of failure (such as debts, labor lawsuits and others) are present in the previous business, the conditions to start again become more difficult. In addition, it was found that aspects more related to the business environment such as access to financial resources, relationship with the State and interest in expanding the workforce tend to evolve less in the restart than more internal indicators such as capabilities and entrepreneurial spirit.

Keywords: Entrepreneurship. Business failure. Business. Innovation.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Frequência de *entrepreneurship* (empreendedorismo) no Ngram Viewer (1800-2008) 18
Figura 2 - Estrutura do trabalho 26
Figura 3 - Estudos realizados através de Pesquisa Bibliográfica 28
Figura 4 - Modelo de processo empreendedor 39
Figura 5 - Processo de decisão para selecionar oportunidades empreendedoras 40
Figura 6 - O processo empreendedor segundo as definições do GEM 42
Figura 7 - Tipologias metodológicas 68
Figura 8 - Categorização metodológica do trabalho 71

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Intervalos de confiança e média dos indicadores.....94
Gráfico 2 - Boxplots de relações significativas na análise univariada para o Apoio Financeiro 98
Gráfico 3 - Boxplots de relações significativas na análise univariada para as Políticas Governamentais 104
Gráfico 4 - Boxplots de relações significativas na análise univariada para a Educação e Capacitação 110
Gráfico 5 - Boxplots de relações significativas na análise univariada para as Normas Culturais e Sociais.....116
Gráfico 6 - Boxplots de relações significativas na análise univariada para as Pesquisa e Desenvolvimento 121
Gráfico 7 - Boxplots de relações significativas na análise univariada para a Capacidade Empreendedora 126
Gráfico 8 - Boxplots para os Custos do trabalho 131
Gráfico 9 - Boxplots para o Medo de fracassar 137
Gráfico 10 - Boxplots para o Indicador Agregado.....144
Gráfico 11 - Planos para a Nova empresa.....158
Gráfico 12 - Negócio anterior ajudou a se tornar melhor empreendedor 161
Gráfico 13 - Problemas e pendências do negócio anterior atrapalham o novo negócio 164

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Desenvolvimento da teoria do empreendedorismo e do termo empreendedor.. 30
Quadro 2 - Tipos de empreendedores 37
Quadro 3 - Principais pontos positivos e negativos de empreender..... 38
Quadro 4 - Fatores percebidos como barreiras à criação de novos negócios 50

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Principais fatores limitantes para a abertura e manutenção de novos negócios segundo especialistas – Países selecionados – 2016 – GEM 52
Tabela 2 - Principais fatores limitantes para a abertura e manutenção de novos negócios segundo os EMPREENDEDORES – Brasil – 2016 – GEM 53
Tabela 3 - Análise descritiva das variáveis de caracterização do negócio anterior 82
Tabela 4 - Análise descritiva das variáveis de caracterização dos indivíduos que não abriram um novo negócio 85
Tabela 5 - Análise descritiva das variáveis de caracterização do Novo Negócio 86
Tabela 6 - Análise descritiva dos itens dos constructos 90
Tabela 7 - Análise fatorial exploratória 91
Tabela 8 - Validação dos constructos 93
Tabela 9 - Análise descritiva dos indicadores 93
Tabela 10 - Análise univariada dos fatores que exercem influência sobre o Apoio Financeiro 96
Tabela 11 - Análise multivariada dos fatores que exercem influência sobre o Apoio Financeiro 100
Tabela 12 - Análise univariada dos fatores que exercem influência sobre o Políticas Governamentais 102
Tabela 13 - Análise multivariada dos fatores que exercem influência sobre o Políticas Governamentais 106
Tabela 14 - Análise univariada dos fatores que exercem influência sobre a Educação e Capacitação 108
Tabela 15 - Análise multivariada dos fatores que exercem influência sobre a Educação e Capacitação 112
Tabela 16 - Análise univariada dos fatores que exercem influência sobre as Normas Culturais e Sociais 114
Tabela 17 - Análise multivariada dos fatores que exercem influência sobre as Normas Culturais e Sociais 118
Tabela 18 - Análise univariada dos fatores que exercem influência sobre a Pesquisa e Desenvolvimento 120

Tabela 19 - Análise multivariada dos fatores que exercem influência sobre a Pesquisa e Desenvolvimento 123
Tabela 20 - Análise univariada dos fatores que exercem influência sobre a Capacidade Empreendedora 125
Tabela 21 - Análise multivariada dos fatores que exercem influência sobre a Capacidade Empreendedora 127
Tabela 22 - Análise univariada dos fatores que exercem influência sobre os Custos do trabalho 129
Tabela 23 - Análise multivariada dos fatores que exercem influência sobre os Custos do trabalho 133
Tabela 24 - Análise univariada dos fatores que exercem influência sobre o Medo de fracassar 135
Tabela 25 - Análise multivariada dos fatores que exercem influência sobre o Medo de fracassar 139
Tabela 26 - Análise fatorial explanatória para o Indicador Agregado 141
Tabela 27 - Validação dos Indicador Agregado 142
Tabela 28 - Análise univariada dos fatores que exercem influência sobre o Indicador Agregado 142
Tabela 29 - Análise multivariada dos fatores que exercem influência sobre o Indicador Agregado 147
Tabela 30 - Variáveis do Negócio Anterior com Influências Significativas identificadas por análise univariada e/ou multivariada nos Indicadores 150
Tabela 31 - Médias (análise univariada) e β (análise multivariada) das Variáveis do Negócio Anterior com Influências Significativas (valor-p < 0,05) em relação aos Indicadores 153
Tabela 32 - Análise da associação entre as variáveis do negócio anterior e os planos para a nova empresa 157
Tabela 33 - Análise univariada dos fatores que exercem influência sobre o Negócio anterior ajudou 160
Tabela 34 - Análise da associação entre as variáveis do negócio anterior e os problemas e pendências 162

LISTA DE SIGLAS

AC	Alfa de Cronbach
AVE	Variância Média Extraída
CC	Confiabilidade Composta
EFC	*Entrepreneurship Framework Conditions*
FEA-USP	Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo
FIEMG	Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais
FIESP	Federação das Indústrias do Estado de São Paulo
GEM	*Global Entrepreneurship Monitor*
HC	Heterocedasticidade Consistente
IBPT	Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário
KMO	*Kaiser-Meyer-Olkin*
PIB	Produto Interno Bruto
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SEM	*Structural Equations Modeling*

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO 17
1.1 Relato 20
1.2 Problema 24
1.3 Questão de pesquisa 25
1.4 Objetivos 25
1.4.1 Objetivo geral 25
1.4.2 Objetivos específicos 26
1.5 Estrutura do trabalho 26
2 REFERENCIAL TEÓRICO 27
2.1 Empreendedorismo 28
2.1.1 Empreendedorismo: abordagens e conceitos 29
2.1.1 Perfil do empreendedor 35
2.1.3 Processo do empreendedorismo 38
2.1.4 Os riscos associados ao empreendedorismo 43
2.1.5 Espírito animal 46
2.2 Barreiras ao sucesso empreendedor 49
2.3 Insucesso empresarial 54
2.4 Recomeço empreendedor 58
3 METODOLOGIA 67
3.1 Caracterização e delineamento da pesquisa 68
3.2 Definição da amostra 71
3.3 Instrumento de pesquisa e estratégia de coleta de dados 73
2.4 Tratamento e análise dos dados 78
4 ANÁLISE DOS RESULTADOS 81
4.1 Caracterização da amostra 81
4.1.1 Caracterização do negócio anterior 82
4.1.2 Caracterização novo negócio 86
4.2 Caracterização dos construtos e indicadores comparativos 88
4.3 Fatores do negócio anterior que exercem influência sobre os indicadores ... 95

4.3.1 Apoio financeiro 95
4.3.2 Políticas governamentais 102
4.3.3 Educação e capacitação 108
4.3.4 Normas culturais e sociais 114
4.3.5 Pesquisa e desenvolvimento 119
4.3.6 Capacidade empreendedora 125
4.3.7 Custos do trabalho, acesso e regulamentação 128
4.3.8 Medo de fracassar e disposição para risco 135
4.4 Análise agregada dos Indicadores de comparação entre novo negócio e negócio anterior 140
4.4.1 Indicador agregado 141
4.4.2 Análise horizontal dos indicadores 149
4.5 Outros impactos no novo negócio relacionados ao negócio anterior 155
4.5.1 Planos para o novo negócio 155
4.5.2 Negócio anterior ajudou a se tornar um empreendedor melhor no novo negócio 159
4.5.3 Negócio anterior tem problemas e pendências que atrapalham o novo negócio 162
5 CONCLUSÃO 167
5.2 Limitações 174
5.3 Sugestões para estudos futuros 175
REFERÊNCIAS 177
APÊNDICE A – Pesquisa Acadêmica sobre RECOMEÇO EMPREENDEDOR 185

1 INTRODUÇÃO

Empreender faz parte da natureza humana, como afirma Machado (2015). Desde sempre o ser humano tem buscado novos caminhos, soluções e desafios em todas as áreas, tempos e condições. Seja com o explorador Marco Polo, um dos precursores do empreendedorismo (MINELLO, 2010), passando pela Idade Média, Revolução Industrial e tantos outros avanços (DORNELAS, 2008), o homem empreendedor sempre esteve presente com seu ímpeto de desenvolvimento e inovação.

Ao empreendedor, em todas as áreas, e mais especificamente nos negócios, cabe o papel de avançar e explorar os limites. Como afirma Schumpeter (1959, p. 72, apud RAUPP; BEUREN, 2006, p. 421):

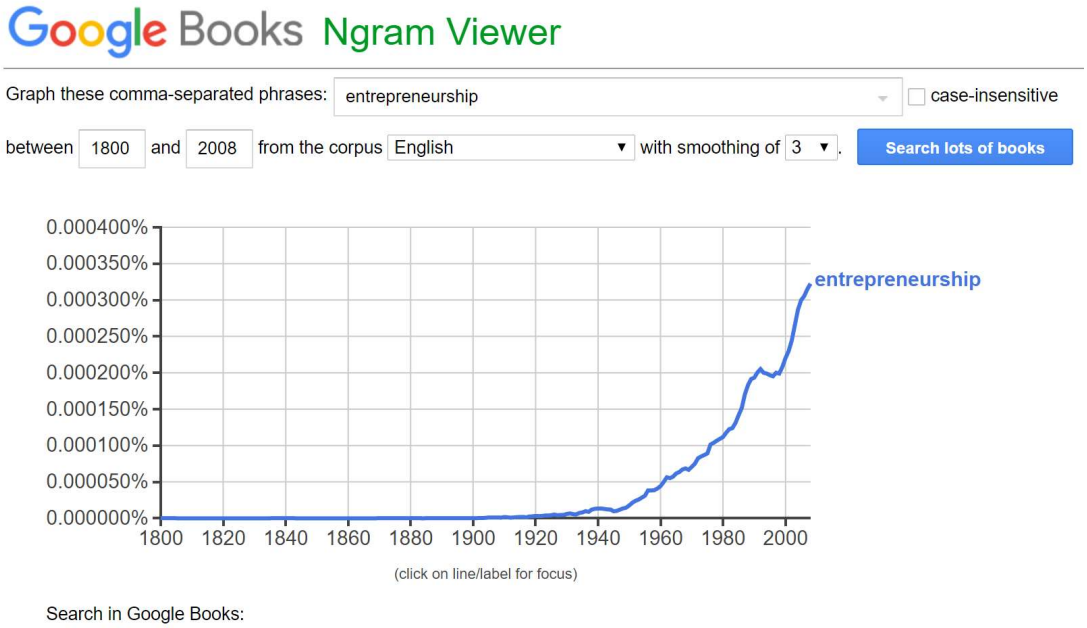
> A função do empreendedor é reformar ou revolucionar o padrão de produção pela exploração de uma invenção ou, mais genericamente, uma possibilidade tecnológica ainda não testada para a produção de novas mercadorias ou a produção de algo já existente, mas de uma nova maneira; pelo descobrimento de novas fontes de suprimento de materiais ou nova distribuição para os produtos; e pela organização de uma nova indústria.

Verifica-se, portanto, que ao empreendedor recai esta árdua missão de explorar novas possibilidades e ser um catalisador primário do crescimento. Corroborando para esta relevância do empreendedorismo, há que se destacar o imenso crescimento do tema nos últimos anos. Utilizando a plataforma *Ngram Viewer*[1] do *Google Books* observa-se o grande avanço do termo, em língua inglesa, iniciando por volta de 1940 até meados de 1990. Desde então, ocorre uma explosão do termo a partir dos anos 2000 conforme ilustra a Figura 1, a seguir.

---

[1] O *Ngram Viewer* é um serviço *online* (disponível em https://books.google.com/ngrams) que permite verificar a ocorrência de palavras nos livros digitalizados que fazem parte do acervo do Google Books. O conjunto de livros que fazem parte da busca da ferramenta somavam mais de 8 milhões em 2013 (aproximadamente 6% de todos os livros já publicados (EMANUEL; MONAT, 2016). A plataforma foi desenvolvida por estudiosos da Universidade de Harvard e foi descrito para a comunidade acadêmica no artigo *Quantitative Analysis of Culture Using Millions of Digitzed Books* (MICHEL et al., 2011).

Figura 1 - Frequência de *entrepreneurship* (empreendedorismo) no Ngram Viewer (1800-2008)



Fonte: Adaptado pelo autor.

Isto demonstra como o empreendedorismo tem ganhado destaque em termos mundiais e despertado relevante interesse. Todavia, quando se volta a atenção especificamente para o Brasil, tem-se um cenário ainda incipiente, onde necessita-se de conhecimentos mais estruturados e ações que incentivem o empreendedorismo de forma coordenada (GOMES; ALVES; FERNANDES, 2013).

Dessa forma, seguir pesquisando e criando conhecimento nacional sobre o ato de empreender pode contribuir para diversos atores: para a academia poderá auxiliar em sua busca de melhor compreensão da realidade; para os atores públicos pode ser esteio no desejo de estimular o bom desenvolvimento nacional; para os atuais e futuros empreendedores deve servir para sua melhor preparação e para aumentar as chances de sucesso no desafiador caminho que escolheram.

Aliás, tratando destes desafios, sabe-se que na trajetória empreendedora os riscos são inerentes ao ato em si. Raupp e Beuren (2006) apontam que não raro os novos negócios desaguam em fracasso. Afinal, seguir apenas o caminho seguro, já trilhado por outros, não se coadunaria com o papel desbravador do empreendedor.

Na literatura já se associa as experiências de insucesso como um instrumento de aprendizado valioso para iniciativas empreendedoras futuras. Esta abordagem pode ser

lida, por exemplo, em Cope (2011), Dias (2015) e Politis (2008). Todavia, os efeitos da experiência de fracasso podem ser múltiplos e marcados por problemas psicológicos, sociais e financeiros (HEINZE, 2013; MINELLO, 2010; UCBASARAN et al., 2013). Estas dificuldades podem impactar negativamente na capacidade para aprender com os eventos decorrentes desse processo (DIAS 2015; HEINZE, 2013; McGRATH, 1999), além de terem papel crucial na motivação para a abertura de um novo empreendimento após um fracasso anterior como constatam McGrath (1999) e Heinze (2013).

Neste sentido, Ucbasaran et al. (2013 apud COUTO et al., 2017, p. 1) assinalam que:

> 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.

Portanto, a fim de que se estabeleça um ambiente que valorize e incentive o empreendedorismo, torna-se crucial tratar não apenas dos incentivos para se iniciar uma nova empresa, mas também extrair lições e aproveitar o conhecimento dos envolvidos quando as expectativas não atingirem bom termo na realidade. Afinal, o fracasso presente pode ser fonte e parte importante do processo empreendedor que levará a um sucesso futuro (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2014).

Ainda que tal lição pareça óbvia, não é isto que se vê hoje no Brasil. A cultura de rotular os empreendedores que falharam e a maneira como o mercado e as políticas públicas se relacionam com o revés, apontam no sentido de que este aprendizado ainda não foi internalizado no ambiente de negócios nacional. Minello (2010) aborda tal situação de forma clara, classificando-a como “estigma do fracasso”. A força deste estigma e a negligência em lidar com o insucesso no empreendedorismo pode ter, segundo este autor, potencial aniquilante sobre a disposição atual e futura de avanço da inovação e da cultura empreendedora no Brasil.

Inserido neste contexto, em que o fracasso faz parte do processo empreendedor e que recomeçar pode levar a um sucesso futuro, que este estudo está direcionado. A relação das características dos negócios anteriores e de seus encerramentos com os impactos nas condições dos novos empreendimentos é o que se pretende pesquisar.

Espera-se contribuir para que sejam ampliadas nas discussões de empreendedorismo não apenas as etapas relacionadas a criação e a manutenção das novas empresas, mas também a riqueza inerente aos recomeços.

1.1 Relato

O atual trabalho está inserido no contexto do curso de Mestrado Profissional, com ênfase em Empreendedorismo, da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (FEA-USP), o qual recomenda que a origem da pesquisa, respeitados os preceitos científicos, se dê através de um evento vivido pelo pesquisador. Esta abordagem, destaca a importância do relato da experiência profissional do pesquisador como base para a identificação de um problema prático que será objeto de estudo (KRAKAUER; MARQUES; ALMEIDA, 2015).

Tendo este norte é que o autor deste estudo, revisando sua trajetória de mais de 10 anos de experiência como consultor, pode relatar que já se deparou com diversos tipos e perfis de empreendedores. Sejam eles de grandes ou pequenas empresas, com formação superior ou não, ligados mais a área de negócios ou mais a parte técnica.

Nestes múltiplos contatos com empreendedores, o autor pôde coletar relatos de como é difícil e penoso no Brasil todo o processo de renascimento empresarial após um fracasso inicial. Alguns destes empreendedores com quem o autor se relacionou, relataram que esperavam que um novo negócio nascesse melhor a partir das experiências e dos conhecimentos adquiridos em uma etapa anterior, todavia o que o eles relataram (e o autor pode observar de perto alguns destes casos) é que, ao contrário, os novos empreendimentos, em algumas situações, tinham que carregar fardos daquela experiência anterior de insucesso.

Dentre estas experiências do autor, selecionou-se duas delas. O primeiro caso prático vivenciado trata da atuação do autor deste trabalho como consultor e conselheiro de um empreendedor cujo negócio anterior, ligado ao setor de reciclagem de plásticos, havia fechado há algum tempo e que, no momento de início desta pesquisa, se encontrava empreendendo novamente em outro segmento, agora na comercialização de produtos descartáveis.

Inicialmente é importante abordar o perfil do empreendedor deste primeiro relato. Ele é um profissional egresso de uma das mais renomadas faculdades de Administração do país, tendo realizado estágios em grandes instituições e com excelentes possibilidades profissionais no mercado corporativo. Todavia, logo em seus primeiros anos trabalhando no mercado, ele viu a possibilidade de perseguir seu antigo desejo de empreender e, junto com alguns amigos que compartilhavam deste mesmo sonho, eles assim o fizeram. Inicialmente identificaram uma oportunidade no mercado de reciclagem de plásticos e decidiram iniciar uma operação industrial.

No início, a empresa evoluiu a contento e foi se desenvolvendo. Todavia, ao longo do tempo, foram surgindo diversos problemas internos e externos que levaram ao fechamento da empresa cerca de 4 anos depois de sua fundação. Há que se destacar que se tem neste relato um empreendedor com bastante conhecimento teórico, ainda que com pouca experiência profissional, que se preparou para empreender a partir de um criterioso planejamento e que tinha uma direção estratégica para seu negócio. Ainda assim o negócio fracassou, deixando dívidas e pendências.

Foi após este momento que o autor do presente trabalho se aproximou deste empreendedor para auxiliá-lo em sua empreitada de abertura de um novo negócio. Nesta oportunidade, o autor vivenciou a dificuldade deste empreendedor em tentar dedicar-se plenamente a sua nova empresa. As demandas burocráticas, tributárias, trabalhistas e administrativas ligadas ao antigo empreendimento lhe tiravam não apenas o foco, mas também a energia para desempenhar suas novas atribuições.

O autor pôde acompanhar junto a este empreendedor e seus sócios que, enquanto planejavam e desenvolviam juntos a nova empresa, surgiam urgências e preocupações ligadas ao negócio antigo que afetavam não só os empreendedores em seu âmbito pessoal, mas também atrasavam muito a evolução daquela nova organização que estava sendo construída.

Ainda que este empreendedor estivesse, na visão do autor, muito mais experiente e preparado para obter sucesso nesta nova empresa, e esta maturidade era também destacada pelo próprio empreendedor, o peso representado pelo fracasso anterior limitava muito o potencial daquele novo empreendimento. Este relato ilustra a situação constatada por Schwingel e Rizza (2013) que mostram que no Brasil o tempo para se

fechar uma empresa insolvente é, em média, de 4 anos; enquanto que em países mais avançados este tempo é muito menor. Ou seja, trata-se de um período extremamente longo em que a pessoa que está tentando empreender novamente ainda fica envolta em problemas e demandas de um negócio que já não mais existe. Tal fato está bastante representado neste relato em que o autor presenciou os empecilhos e a frustação deste empreendedor com diversas amarras em termos de crédito, relacionamento com o Estado, na interação com outras empresas, entre outras barreiras adicionais que este empreendedor teve que conviver em seu recomeço.

O segundo caso prático vivenciado pelo autor aborda outro perfil de empreendedor. Vindo de família bastante humilde este segundo indivíduo começou a trabalhar muito cedo em um supermercado em uma cidade do interior. Percorreu diversos postos em empresas do setor, passando de empacotador a, depois de muitos anos, gerente de uma loja. Após algum tempo na função, já se sentido apto a tocar um negócio próprio e contando com o apoio da família de sua esposa, ele decidiu empreender.

Assim começou com uma pequena mercearia e que ao longo do tempo passou a ser um supermercado. Aquela loja foi crescendo e ampliando sua base de clientes. Ao longo dos anos o negócio foi evoluindo com a construção de um prédio próprio, abertura de uma nova loja, novas expansões nas unidades e modernização da estrutura. Os negócios foram se desenvolvendo até que chegaram a contar com 3 lojas e mais de 100 funcionários. Entretanto, após mais de 20 anos de negócio, os tempos mudaram e a empresa passou por diversos reveses com causas internas e externas. A empresa se viu obrigada a fechar as portas e encerrar suas operações, iniciando uma longa e complexa jornada, segundo o empreendedor, para fechar legalmente e de modo completo a empresa.

A participação do autor neste segundo relato se deu tanto pelo lado profissional, atuando como consultor ao longo do processo de fechamento da empresa, quanto pelo lado particular, pois o autor tem laços familiares com este segundo empreendedor. Nesta atuação, o autor pôde perceber, para além dos impactos profissionais, as consequências negativas sobre o lado pessoal, bem em linha com as situações descritas por Dias (2015) e Minello (2010). Além disso, este segundo empreendedor relatou que sua disposição

empreendedora tinha se reduzido bastante em face daquelas dificuldades para se livrar das demandas do empreendimento antigo e recomeçar.

Assim como o primeiro relato, este segundo empresário enfrentou diversos obstáculos relacionados ao seu negócio anterior (supermercado) enquanto tentava estabelecer sua nova empresa (restaurante). Este empreendedor relatou casos que, na sua visão, ilustravam um ambiente de negócios brasileiro que não valorizava o empreendedorismo. Um dos exemplos que este empreendedor mencionava com mais frequência era relacionado, em sua análise, à imprevisibilidade e a falta de critério da legislação trabalhista. Ele citava que ao longo de mais de três anos após o fechamento de sua empresa antiga ainda surgiam problemas e pendências inesperadas relacionadas à parte trabalhista. Além disso, ele também tinha reclamações quanto a outras burocracias estatais que dificultavam o encerramento efetivo daquele empreendimento anterior.

O empreendedor dizia que estes reveses afetavam não apenas os seus recursos financeiros, mas também seu próprio planejamento e foco para com o novo negócio. Poder-se-ia argumentar que tais pendências e obstáculos deveriam ter sido objeto de análise e planejamento prévio do empresário, todavia o autor pôde presenciar as dificuldades do emaranhado legal e burocrático no qual ele estava imerso. Enquanto o autor trabalhava para auxiliar o empreendedor a desenvolver seu novo negócio, frequentemente eram forçados a interromper ou postergar atividades para tratarem de questões da antiga empresa.

Estas dificuldades para recomeçar e a percepção de risco muito alto para se empreender no Brasil levou um dos sócios deste empreendedor a desistir. Cansado dos empecilhos para empreender, ele optou por voltar ao mercado de trabalho como empregado. Este fato despertou no autor desta atual pesquisa a percepção da quantidade de conhecimento e experiências que podem estar se perdendo com casos assim, pois este sócio que decidiu abandonar o empreendedorismo, tinha imenso talento e potencial para criar negócios de sucesso no futuro.

A partir de tais relatos, percebeu-se uma lacuna prática que justifica o estudo em questão, pois observou-se que podem existir dificuldades adicionais para se empreender novamente no Brasil após um fracasso. Apesar do revés poder ser encarado como parte

inerente do empreendedorismo (MALHEIROS, 2001) e da inovação, houve, entretanto, a percepção, a partir destes relatos, de que os empreendimentos anteriores podem se tornam fardos em alguns casos. Tal perspectiva merece ser investigada, pois caso seja verdadeira, pode-se estar inibindo o empreendedorismo e a inovação nos negócios em situações de recomeço empreendedor.

Vale destacar que estes relatos, seguindo a orientação do curso ao qual se liga esta pesquisa, serão a base para uma reflexão prático-teórica, como coloca Krakauer, Marques e Almeida (2015), de modo a gerar conhecimentos e contribuições relevantes sobre os diversos aspectos levantados nestes casos, visando investigar as dificuldades de se empreender novamente no Brasil após uma experiência anterior. É importante ainda ressaltar que os relatos mencionados e o objeto de pesquisa são coerentes e aderentes à área de concentração do curso de Mestrado Profissional em Empreendedorismo e, também, à linha de pesquisa de Inovação e Novos Negócios, a qual o autor está ligado.

1.2 Problema

O risco de fracassar é parte inerente do processo de empreender (MALHEIROS, 2001). Ainda assim, o que mais une os dois exemplos citados anteriormente nos relatos é a dificuldade que ambos empreendedores tiveram para, após o insucesso, empreenderem novamente.

Os próprios empreendedores dos casos citados relataram que ouviram muitas vezes em seu entorno que o sucesso vem depois de alguns fracassos e, também, citaram que com frequência liam na imprensa citações de empreendedores de sucesso que em suas primeiras tentativas faliram. Eles mencionaram, inclusive, que por conta disso se sentiam confiantes, no início da jornada de recomeço, para tentar novamente e transformar aquela experiência anterior e os conhecimentos adquiridos em ativos para um novo empreendimento com possibilidades renovadas e ampliadas de sucesso.

Infelizmente, porém, não foi esta realidade que encontraram quando efetivamente iniciaram seu recomeço empreendedor. Os entraves no relacionamento com o Estado e com o ambiente de negócios no país fizeram, na visão deles, com que o fracasso anterior

tivesse sido, ao invés de um degrau para o sucesso futuro, um fardo que atrasou e dificultou o êxito em suas novas tentativas.

Os obstáculos de acesso a capital para o novo negócio, o relacionamento com os órgãos governamentais, os problemas relacionados às questões trabalhistas, a percepção de risco ao voltar a empreender, entre outros, são alguns dos problemas relatados por estes empreendedores citados nesta busca por recomeçar. É este quadro de possível reverberação do negócio anterior no novo empreendimento que o presente estudo deseja explorar. Investigar tais aspectos é importante para se compreender melhor o empreendedorismo no país e, mais especificamente, o recomeço empreendedor.

1.3 Questão de pesquisa

Tendo em vista o contexto, o relato e a problemática desenvolvida neste trabalho e tendo percebido que existe uma lacuna de estudos sobre a retomada empreendedora é que se propõe a seguinte pergunta como questão de pesquisa:

Quais as influências do negócio anterior para o recomeço empreendedor?

1.4 Objetivos

Dada a questão que este trabalho visa responder elenca-se o objetivo geral e os específicos, apresentados na sequência.

1.4.1 Objetivo geral

Compreender como as características do negócio anterior e de seu fechamento impactam no recomeço empreendedor.

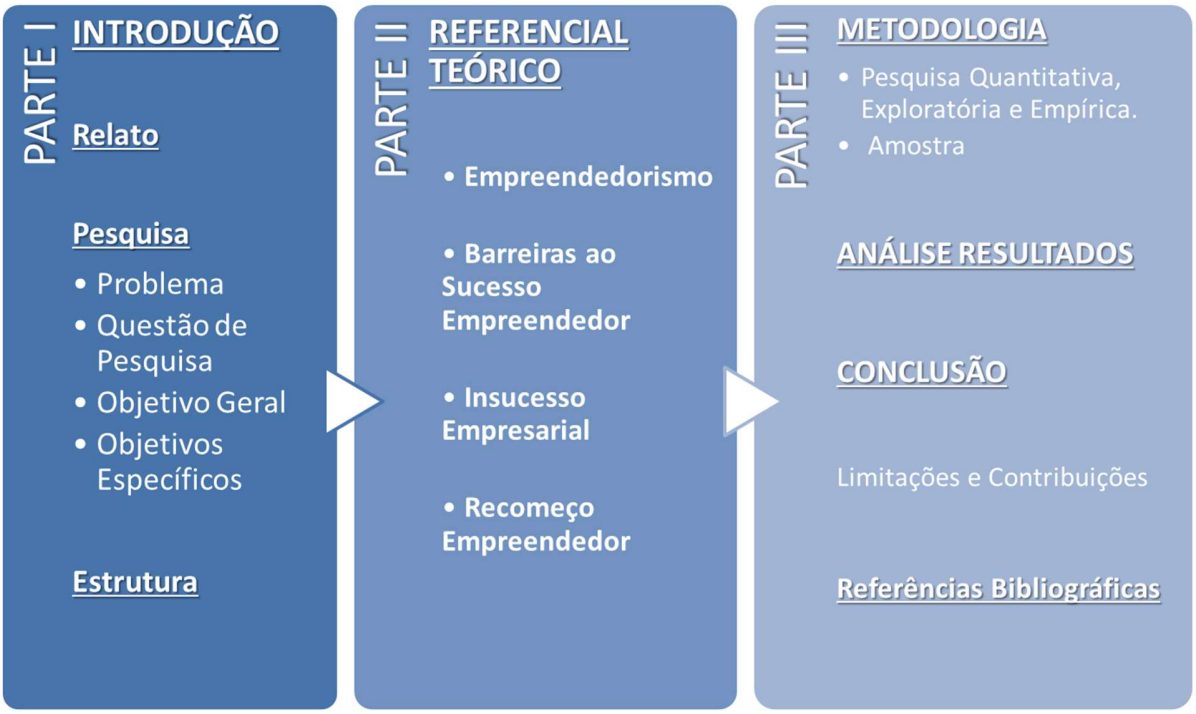
1.4.2 Objetivos específicos

a) Comparar aspectos do negócio anterior e do novo negócio, identificando como estes pontos evoluíram de um negócio para o outro;
b) Identificar se o negócio anterior ajudou na evolução do empreendedor; e
c) Avaliar se a existência de um negócio anterior ajudou na melhoria das condições do novo negócio.

1.5 Estrutura do trabalho

No intuito de organizar o estudo proposto por este trabalho apresenta-se a Figura 2 que busca representar um guia das etapas percorridas ao longo do estudo.

Figura 2 - Estrutura do trabalho



Fonte: Elaborada pelo autor.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

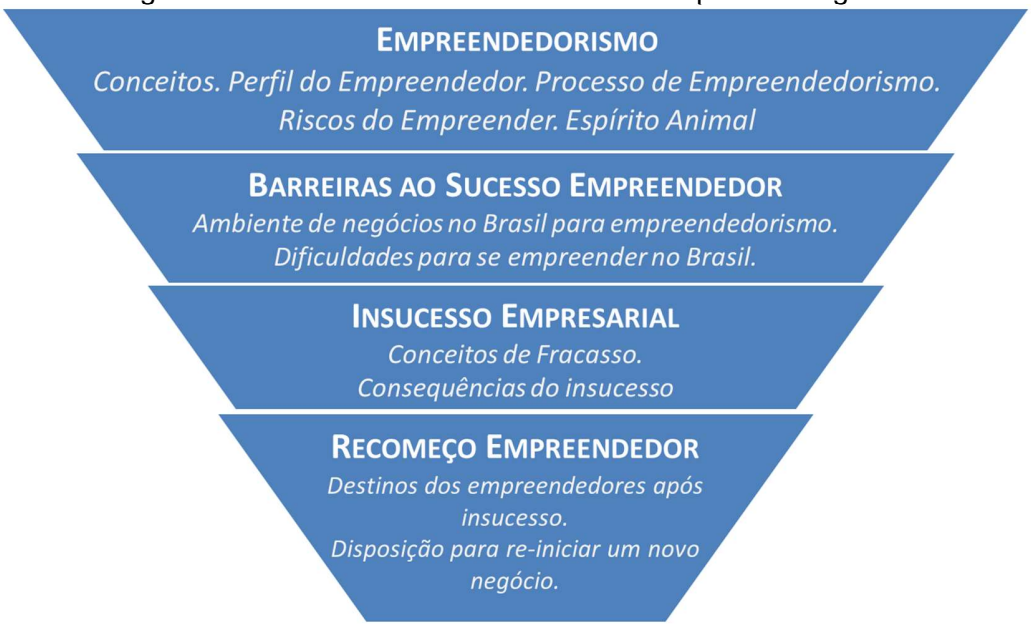
O desenvolvimento de referencial teórico é segmento primordial desta pesquisa e dentro deste cenário executou-se uma **pesquisa bibliográfica**. Esta etapa é “um apanhado geral sobre os principais trabalhos já realizados, revestidos de importância, por serem capazes de fornecer dados atuais e relevantes relacionados com o tema” (MARCONI; LAKATOS, 2003, p. 158).

Nesta conjuntura da pesquisa bibliográfica, optou-se por desenvolver estudos sobre temas correlacionados ao objetivo do trabalho a fim de se obter embasamento teórico para as futuras pesquisas discorridas nos demais capítulos da presente dissertação. Conforme propõe Hofstee (2006), estruturou-se logicamente a pesquisa da literatura em uma abordagem, chamada por este pesquisador, de funil. O intuito é ir do tema mais abrangente para o mais específico e, assim, ir aproximando-se cada vez mais do objetivo particular da pesquisa em questão (HOFSTEE, 2006).

Este capítulo, portanto, partirá da pesquisa sobre **empreendedorismo** trazendo seus principais conceitos, perfil do empreendedor, análise do processo de empreender, riscos associados e ainda a importância do chamado “espírito animal” (KEYNES, 1936) para o empreendedorismo. Em seguida tratará das **barreiras ao sucesso empreendedor**, com olhar específico sobre o ambiente de negócios brasileiro e as dificuldades para se empreender no país. A seção seguinte abordará o **insucesso empresarial**, seus principais conceitos e consequências para o empreendedor. O tópico final aborda **o recomeço empreendedor**, visando entender os destinos dos empreendedores após o fracasso e como esta experiência se relaciona com a disposição para empreender novamente.

Um resumo dos estudos realizados através da pesquisa bibliográfica para este trabalho, pode ser visto na Figura 3.

Figura 3 - Estudos realizados através de Pesquisa Bibliográfica



Fonte: Elaborado pelo autor.

2.1 Empreendedorismo

Segundo Landström, Harirchi e Aström (2012), o empreendedorismo é provavelmente tão antigo quanto o comércio, no entanto, este conceito não era discutido anteriormente. Somente a partir da evolução dos mercados econômicos os estudiosos passaram a se interessar pelo tema de modo mais específico.

Assim, o empreendedorismo, segundo os estudos de Hisrich, Peters e Shepherd (2014), tem como marco inicial o começo da Idade Média com as atividades comerciais de desbravadores notórios como Marco Polo, o qual visava estabelecer rotas comerciais entre a Europa e o Oriente. Os recursos para estas aventuras eram obtidos junto aos detentores de capital da época que concordavam em investir na atividade de um terceiro, de modo a obter certa divisão dos lucros em caso de sucesso. Já o empreendedor diferenciava-se de um funcionário tradicional, pois faria jus aos ganhos em caso do empreendimento ser bem-sucedido, mas que poderia também não ganhar nada em caso de fracasso (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2014).

Etimologicamente o termo empreendedorismo tem origem na língua francesa em que "*entrepreneur*" tem o sentido de intermediário (MINELLO, 2010). Isto fica bem

ilustrado na origem histórica mencionada, onde o empreendedor não é nem o capitalista puro e nem o gerente clássico, estando ele nesta zona intermediária.

Empreendedorismo pode ser entendido como um **campo de estudo**, pois ele ainda não é uma disciplina acadêmica no sentido que se atribui à Sociologia, Psicologia, Física ou a qualquer outra disciplina já bem consolidada. Assim, o empreendedorismo é encarado de forma mais ampla e difusa, pois não existe um paradigma absoluto ou um consenso científico sobre o tema (BAGGIO; BAGGIO, 2015).

Não obstante, vale destacar que o estudo do empreendedorismo tem avançado muito nas últimas décadas, deixando de ser objeto de estudos isolados e mais focados em pequenos negócios, para se tornar um campo emergente de pesquisas acadêmicas, com cada vez mais diversidade de pesquisadores e instituições dedicados ao seu estudo (ALDRICH, 2012).

Com relação ao sujeito, o empreendedor, também existe um cenário semelhante ao do campo de estudo, pois ainda persiste uma falta de consenso acadêmico, mesmo que se reconheça um avanço da produção de pesquisas nas últimas décadas. Carland, Hoy e Carland (1988) percorrem diversas interpretações sobre qual o conceito exato deste sujeito e, nesta trajetória, os pesquisadores notam que, apesar de muitos trabalhos existentes, ainda falta convergência sobre a definição da figura do empreendedor.

Analogamente, Minello (2010) tem afirmação semelhante sobre a definição de empreendedorismo. O autor, ao repassar por diversos conceitos e abordagens, constata uma grande diversidade e discordâncias conceituais e de enfoque entre elas.

Desse modo, ainda que não haja definições de consenso, as seções seguintes apresentarão as principais visões e abordagens relacionadas ao empreendedorismo e ao empreendedor.

2.1.1 Empreendedorismo: abordagens e conceitos

Sendo o estudo do empreendedorismo ainda não considerado como uma disciplina tradicional, mas sim um novo e promissor campo de estudos, vale mencionar o que nos traz Verga e Silva (2014), os quais destacam, a partir da compilação de pesquisadores anteriores, que as raízes do empreendedorismo estão ligadas a diversas

áreas como: economia, ciências do comportamento (psicologia, ciência cognitiva) e sociologia.

Um grupo de estudiosos citados por Verga e Silva (2014) são Landström, Harirchi e Aström (2012), os quais afirmam que o empreendedorismo tem adaptado conceitos e teorias de disciplinas tradicionais. Eles prosseguem dizendo que essa inspiração vinda de outros campos de pesquisa é, muitas vezes, um primeiro passo necessário para se criar um campo de estudos que, posteriormente, irá desenvolver conceitos únicos e teorias próprias.

Entende-se, portanto, que essa diversidade gera contribuições ao estudo do empreendedorismo, pois o tema atrai especialistas de diferentes disciplinas, levando-os a observar o que as outras ciências estão fazendo em suas respectivas áreas. Esta observação leva a um questionamento crítico do que se vem produzindo em sua própria área de proficiência (FILION, 1998), ampliando assim o alcance e a qualidade das pesquisas relacionadas ao empreendedorismo e reforçando sua característica multidisciplinar.

Hisrich (1986, apud MINELLO, 2010) traz um quadro que mostra esta multiplicidade de entendimentos no estudo do empreendedorismo (Quadro 1).

Quadro 1 - Desenvolvimento da teoria do empreendedorismo e do termo empreendedor

Origina-se do francês: significa aquele que está entre, intermediário ou *estar entre*.	
Idade Média	Participante e pessoa encarregada de projetos de produção em grande escala. Pessoa que assumia riscos de lucro (ou prejuízo) em um contrato de valor fixo com o governo.
1725:	*Richard Cantillon* – pessoa que assume riscos é diferente da que fornece capital.
1803:	*Jean Baptiste Say* – lucros do empreendedor separados dos lucros de capital.
1876:	*Francis Walker* – distinguiu entre os que forneciam fundos e recebiam juros e aqueles que obtinham lucro com habilidades administrativas.
1934:	*Joseph Schumpeter* – o empreendedor é um inovador e desenvolve tecnologia que ainda não foi testada.
1961:	*David McClelland* – o empreendedor é alguém dinâmico que corre riscos moderados.
1964:	*Peter Drucker* – o empreendedor maximiza oportunidades.

1975:	*Albert Shapero* – o empreendedor toma iniciativa, organiza alguns mecanismos sociais e econômicos, e aceita riscos de fracasso.
1980:	*Karl Vésper* – o empreendedor é visto de modo diferente por economistas, psicólogos, negociantes e políticos.
1982:	*Gifford Pinchot* – o intraempreendedor é um empreendedor que atua dentro de uma organização já estabelecida.
1985:	*Robert Hisrich* – o empreendedorismo é o processo de criar algo diferente e com valor, dedicando o tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação econômica e pessoal.

Fonte: Hisrich (1986 apud MINELLO, 2010).

Como se vê, os conceitos são diversos e foram sendo alterados ao longo do tempo (e de acordo com a formação e preferências dos diferentes estudiosos). Estes conceitos também podem ser agregados em múltiplas categorias. Diferentes abordagens, eras ou escolas (as nomenclaturas também divergem) de empreendedorismo também são segmentadas de forma múltipla: econômica, comportamentalista, fisiológica, positivo funcional, mapeamento cognitivo e ainda relacionadas à gestão (MINELLO, 2010; VERGA; SILVA, 2014). Todavia, as mais amplamente citadas e estudadas são as teorias econômica e a comportamentalista (BAGGIO; BAGGIO, 2015).

A teoria comportamentalista, ou também conhecida como behaviorista, tem origem nas ciências sociais e seu foco está em questões como traços de personalidade, perfil e atitudes do empreendedor. Pelo lado da Sociologia, a ênfase é colocada no empreendedor e no processo de mudança econômica que ele causa. Para esta escola, Max Weber é considerado seu pioneiro e dos mais relevantes pensadores (VERGA; SILVA, 2014).

Ainda na teoria behaviorista, porém mais pela ótica dos psicólogos e suas análises comportamentais e antropológicas, tem-se como principal referência os estudos de McClelland (1967). Esta linha de pesquisa visa definir quais características formam um empreendedor de sucesso e quais traços de personalidade poderiam indicar uma mentalidade mais ou menos empreendedora (MINELLO, 2010). Estes pontos são detalhados na seção seguinte deste trabalho que trata especificamente da figura do empreendedor.

Já a teoria econômica é consequência do interesse dos primeiros economistas que perceberam a importância do empreendedorismo. Estes economistas almejavam compreender o papel do empreendedor e o impacto de sua atuação na economia. Os precursores foram Richard Cantillon e Jean Baptiste Say, porém seu maior expoente é Joseph Schumpeter. Tanto é assim que a abordagem econômica de empreendedorismo também é conhecida como escola schumpeteriana.

Dentro desta visão, tem-se a perspectiva de Cantillon. Para ele o empreendedorismo está ligado ao fato de se assumir riscos com fins de se obter lucro. Destaca-se, portanto, além do papel precursor de Cantillon, também esta sua associação do empreendedorismo com o risco e o lucro (BRUYAT; JULIEN, 2001; FILION, 1998).

Outro precursor, Say, traz uma nova contribuição, pois ele diferenciava o empreendedor do capitalista. O capitalista seria quem assume o risco, já o empreendedor seria o responsável por obter os meios necessários para a criação de valor através de seu empreendimento (BRUYAT; JULIEN, 2001; FILION, 1998).

Avançando, tem-se a visão Schumpeter. Para ele o empreendedorismo é fruto do ato do empreendedor de inovar e revolucionar um padrão de produção existente em determinado mercado, seja através de uma invenção propriamente dita ou mesmo de um novo método de produção (SCHUMPETER, 1997) – também conhecida como a prática da destruição criativa. Tudo isso, ainda segundo o autor, gera novas cadeias de fornecimento, novas estruturas e novas oportunidades de comercialização e que poderá, por fim, até organizar/criar todo um novo segmento da economia.

Em Martes (2010), fazendo um apanhado dessa interpretação de Schumpeter, tem-se que empreender é criar condições para uma transformação radical em determinada área. Sendo, por extensão, o empreendedor aquele que realiza novos arranjos dos meios produtivos de modo a gerar desenvolvimento econômico.

Assim, nesta conceituação, o empreendedorismo e a inovação possuem profunda ligação e são considerados catalisadores do crescimento das sociedades. Schumpeter (1997) cita uma relação direta entre os períodos de prosperidade econômica e o desenvolvimento do empreendedorismo inovador. Destacando que tal crescimento não se limita àqueles primeiros inovadores, mas também é ampliado por uma onda posterior

de desenvolvimento na qual estão outros empreendedores, não tão inovadores quanto os primeiros, mas que já seguem seus passos desbravadores.

Em linha semelhante, McGrath (1999) também liga a inovação ao seu conceito de empreendedorismo ao afirmar que o processo empreendedor é um conjunto de ações através das quais as inovações alteram os fatores de produção existentes. Para Tidd e Bessant (2015), a inovação é impulsionada pela habilidade de estabelecer relações, identificar oportunidades e tirar o melhor proveito delas. Na mesma direção Drucker (2014) define inovação como o ato que dota recursos com uma nova capacidade de criar riqueza, cabendo ao empreendedor não apenas inovar, mas também gerenciar esta inovação.

Todavia, a inovação não necessariamente precisa estar sempre presente no empreendedorismo. Para Baumol (1993), as definições do ato de empreender estão concentradas em dois âmbitos. Um considera os indivíduos que decidem abrir um negócio independente, criando e organizando uma nova empresa. Neste caso, pode ou não haver algo inovador neste empreendimento. Já o outro âmbito trata daquela iniciativa inovadora e que transforma invenções e ideias em algo economicamente viável, seja através da criação ou operação de uma empresa ou não. Para este estudioso os dois âmbitos são relevantes, porém são muito diferentes em relação aos seus papéis, impacto e tipo de pesquisa que requerem. Afinal, o primeiro visa operar efetivamente uma empresa e o segundo busca a inovação. Em muitos casos, estes dois universos podem se encontrar, assim como muitas vezes estão completamente separados (BAUMOL, 1993).

Seja o empreendedorismo de caráter inovador ou não, ele não está limitado a pessoas começando e operando um novo negócio. Obviamente que iniciar e gerir um negócio próprio são tradicionais veículos do empreendedorismo, porém existem outros. Unidades de negócio[2] de grandes empresas, por exemplo, podem ser um veículo através do qual seus funcionários podem empreender (intra-empreendedores) e inovar (WENNEKERS; THURIK, 1999).

[2] Unidades de negócio são segmentos dentro de uma corporação maior que, em geral, possuem seus próprios planos, métricas, receita e custos.

Procurando ter um escopo capaz de captar toda e qualquer atividade que tenha uma característica de esforço autônomo e que envolva a criação de uma base de recursos, o *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) oferece um conceito. Para o GEM (2017) o empreendedorismo seria qualquer tentativa de criar um novo negócio ou novo empreendimento (atividade autônoma, nova empresa ou mesmo expansão de um empreendimento existente). Estas tentativas, para o referido estudo, podem ser fruto da iniciativa de um indivíduo, grupos de indivíduos ou mesmo de empresas já estabelecidas (GEM, 2017).

Procurando combinar as diversas visões, Shane e Venkataraman (2000) propõem que o empreendedorismo está relacionado principalmente ao processo de identificação e exploração de oportunidades novas. Este conceito visa examinar como, por quem e sob quais condições as oportunidades de novos produtos e serviços são descobertas, avaliadas e exploradas.

Estes pesquisadores, ao trazerem a importância do conceito de encontrar e viabilizar oportunidades, combinam, de certa forma, aspectos comportamentais (visto que atitudes e perfil podem ampliar a capacidade de descobrir estas oportunidades) e econômicos (na medida em que tais oportunidades podem trazer grandes contribuições ao mercado).

Além disso, ao focar nas oportunidades tem-se a possibilidade de associar empreendedores mais inovadores com aqueles mais focados no auto emprego, pois ambos estão em busca de explorar uma oportunidade identificada; seja pela inovação ou pela busca de se estabelecer em seu mercado competitivo.

Sendo assim, para a sequência deste trabalho e de modo a perseguir seu objetivo de pesquisa **o conceito que se adota sobre empreendedorismo é a busca por explorar oportunidades (seja com inovação ou não) através da abertura de empresas. Já a figura do empreendedor é definida como aquele que abre uma empresa (formalizada ou não), pois este está sujeito e mais exposto aos riscos e obstáculos existentes em um eventual fracasso.**

2.1.1 Perfil do empreendedor

Sobre as abordagens do sujeito, o empreendedor, temos a interpretação de Filion (1999), para quem este é uma pessoa de criatividade marcante, alta capacidade de perseguir seus objetivos, boa sensibilidade para analisar o ambiente ao redor e, também, de usar este diagnóstico para identificar oportunidades para novos empreendimentos.

Para Drucker (2014) o empreendedorismo é muito mais um comportamento do que um traço de personalidade de determinado agente. Nesta linha o autor ressalta que tal comportamento pode estar presente tanto em um indivíduo que está abrindo seu primeiro negócio, quanto em uma grande empresa desbravando um novo mercado. Encarado desta forma, o empreendedorismo pode ser interpretado como uma especial mistura de visão, paixão, energia, entusiasmo que, entre outros elementos, deve estar associado a muito trabalho, conforme explicitam Tidd e Bessant (2015).

Barreto (1998) coloca que o empreendedorismo é habilidade de criar e constituir algo a partir de “muito pouco ou de quase nada”. É o desenvolver de uma organização a partir de poucos recursos em oposição a simplesmente observar e participar de uma estrutura já pronta.

McClelland (1967) classifica o empreendedor como alguém confiante, perseverante, diligente, habilidoso, criativo, visionário e perceptivo. Em seu livro, ele afirma que estes indivíduos são motivados por três diferentes necessidades: necessidade de realização, necessidade de autoridade e poder e, por fim, necessidade de afiliação. Para o pesquisador, ainda que todas as três necessidades desempenhem um papel relevante, a primeira (necessidade de realização) é a mais forte delas. Esta necessidade de realização foi a mais forte característica identificada em empreendedores bem-sucedidos e é aquilo que mais os impulsiona a criar um empreendimento. Esta necessidade exprime o impulso destes sujeitos a testar seus limites, atingir bons resultados, além da busca por um forte sentimento de autorrealização ao executarem seu trabalho (McCLELLAND, 1967).

Em outra abordagem, Dornelas (2008) traz que ser empreendedor não é uma mera opção, mas sim uma missão de vida, pois ele arrisca não apenas seu esforço, mas também se sente responsável por muitos daqueles que estão a sua volta e dependem de

suas ações e decisões. Além disso, este pesquisador destaca o papel social do empreendedor, uma vez que auxilia de modo substancial o desenvolvimento das pessoas ao redor, de sua região e, em última análise, da sociedade como um todo.

Em Minello (2010) tem-se que o conceito de empreendedor é aquele indivíduo que tem a iniciativa de desenvolver alguma atividade inovadora, além de ter a capacidade de organizar os mecanismos sociais e econômicos de modo a transformar recursos e situações a fim de gerar ganhos práticos e, ao longo dessa trajetória, aceitar a chance de sucesso ou o risco de fracasso como parte destas iniciativas.

Procurando consolidar diversas visões, Hisrich, Peters e Shepherd (2014) propõem um conjunto de características que são comumente encontradas em pessoas com uma mentalidade empreendedora:

a) Necessidade de realização: empreendedores desejam buscar metas ambiciosas e querem sempre melhorar;
b) Orientação pela ação: empreendedores desejam que o trabalho seja efetivamente realizado e não gostam de sentir que estão perdendo seu tempo;
c) Alto nível de energia e entrega: empreendedores são persistentes, esforçados e estão dispostos a se dedicar ao máximo para alcançar o sucesso;
d) Autoestima: empreendedores acreditam em si mesmos e em suas qualidades, estando sempre prontos a liderar;
e) Anseio por independência e autonomia: buscam independência e acreditam estar no controle do próprio destino;
f) Flexibilidade: empreendedores estão dispostos mudar o curso das coisas quando os planos não estão funcionando; e
g) Tolerância ao risco: empreendedores aceitam correr riscos e suportam situações com alto grau de incerteza.

Similarmente aos pesquisadores citados, porém mais específico para o cenário brasileiro, o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2014) realizou uma pesquisa com 1.080 empresários do Estado de São Paulo para identificar os tipos de empreendedores. O resumo encontra-se no Quadro 2.

Quadro 2 - Tipos de empreendedores

Tipos de Empreendedores	Crenças e atitudes	%
Fazedor	Sente-se bem preparado e acredita que o negócio lhe traz felicidade, cumpre metas. Precisa desenvolver aspectos comportamentais como saber delegar.	21%
Oportunista	Maior nível de sociabilidade, gosta de aprender com as pessoas com quem trabalha. Muda de área caso perceba uma oportunidade interessante.	21%
Realizador	Confiante, líder, competitivo e organizado. Preocupa-se em fazer um bom planejamento e cumprir metas. Acompanha os resultados dos concorrentes.	20%
Sonhador	Adora o que faz e coloca o empreendimento como um sonho. Gosta de trabalhar com diferentes pessoas. Sente falta de maior capacidade em administração, organização e técnicas de vendas, investimento e gestão de pessoas.	19%
Tradicional	Já conhece uma forma de trabalhar e pretende mantê-la. Não busca inovação para o negócio e nem se atualizar. Dentre os tipos pesquisados é o menos centralizador. Não gosta de assumir grandes riscos.	10%
Acomodado	Se diz inseguro e sem o preparo adequado para o negócio. Perfil fechado e dentre os tipos pesquisados o que menos estipula objetivos. Não se considera bom líder e se pudesse venderia seu negócio.	9%

Fonte: Adaptado de Sebrae (2014).

Interessante notar que os quatro principais tipos elencados e que representam 81% do universo pesquisado por Sebrae (2014), possuem diversos elementos em sintonia com as características apresentadas por Hisrich, Peters e Shepherd (2014). Ou seja, os perfis em que possuem sintonia com aqueles elementos mencionados anteriormente são a grande maioria. Como contraponto, os dois últimos perfis, “tradicional” e “acomodado”, além de minoria, apresentam características antagônicas às listadas pelos pesquisadores Hisrich, Peters e Shepherd (2014) e mais ligadas a um tipo passivo e desinteressado no próprio negócio, até, inclusive, cogitando sair do mesmo.

Ainda segundo o Sebrae (2014), há a listagem, de acordo com os empreendedores pesquisados, dos cinco principais pontos positivos e negativos de empreender. O detalhamento segue no Quadro 3.

Quadro 3 - Principais pontos positivos e negativos de empreender

Cinco principais PONTOS POSITIVOS DE EMPREENDER	Cinco principais PONTOS NEGATIVOS DE EMPREENDER
Fazer o que se gosta (pessoal e profissionalmente)	Pressão por sentir que tudo depende de si próprio e nem sempre conseguir fazer tudo que é necessário
Alcançar sonhos e objetivos	Falta de mão de obra qualificada e comprometida com o negócio
Ter autonomia, sentir-se livre para decidir	Carga excessiva de impostos
Transmitir seus próprios valores, gerar emprego e renda	Ansiedade, estresse, problemas para dormir e não cuidar da saúde como gostaria
Oportunidade de melhorar e aprender com erros e acertos	Insegurança financeira e insegurança sobre o futuro do negócio

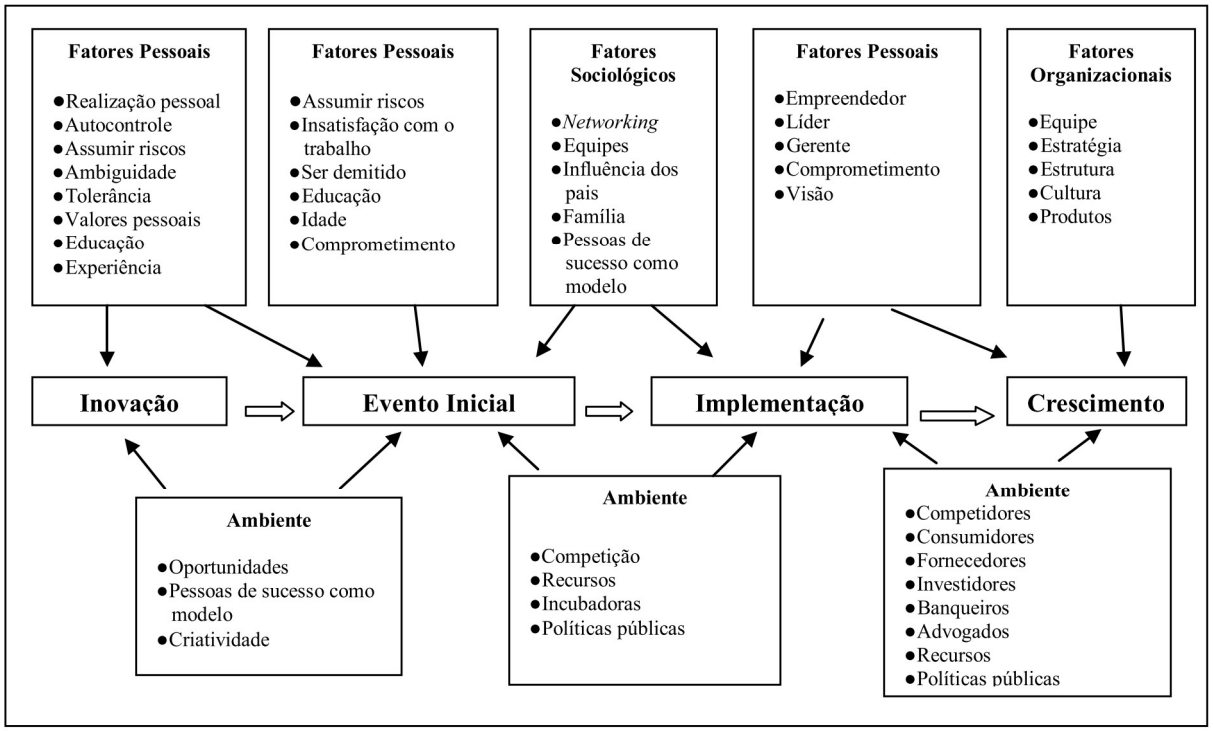
Fonte: Adaptado de Sebrae (2014).

Os pontos positivos se coadunam em grande parte com as características já elencadas por outros pesquisadores anteriormente citados por este trabalho, enquanto que os pontos negativos trazem uma nova camada de análise ao se observar os obstáculos e receios dos empreendedores.

2.1.3 Processo do empreendedorismo

Todo este processo de empreender apresenta diversas variáveis e, começar um novo negócio, como afirma Dias (2015), exige muito mais do que uma corriqueira resolução. A autora, apresentando o processo empreendedor, mostra uma divisão em quatro grandes etapas: inovação, evento inicial, implementação e crescimento. Estas etapas aparecem subdivididas em muitos outros fatores (pessoais, sociológicos, organizacionais) e, também, em questões ambientais que influenciam o processo de empreender (Figura 4).

Figura 4 - Modelo de processo empreendedor



Fonte: Bygrave (2010 adaptado por DIAS, 2015).

Esta amplitude e alcance do processo mostrado acima reforça a grande complexidade inerente ao processo de empreendedorismo. Tal processo envolve mais do que a simples solução de problemas administrativos ou obstáculos corriqueiros. O processo de empreender lida com questões profundas e multifacetadas como reconhecer, avaliar e desenvolver uma oportunidade (SHANE; VENKATARAMAN, 2000).

Alternativamente, Harvey e Evans (1995) também elaboraram um modelo para a compreensão do processo de tomada de decisão para empreender. Neste modelo fatores externos e internos compõem um conjunto de influências para a análise dos riscos das opções disponíveis para empreender. Tais opções são colocadas em comparação com os objetivos econômicos e não econômicos do empreendedor e que, após analisadas, culminarão naquela que melhor se adapta às capacidades e interesses do empreendedor (Figura 5).

Figura 5 - Processo de decisão para selecionar oportunidades empreendedoras

Fonte: Adaptado de Harvey e Evans (1995).

Este modelo tem a riqueza de trazer, de modo bem específico, a questão dos riscos associados a qualquer empreendimento e, mais ainda, de propor sua análise em termos econômicos e, também, não econômicos, tornando mais holística a estruturação da percepção do risco de empreender. Vale citar que o processo proposto por Harvey e Evans (1995) se refere a escolha da melhor entre as oportunidades já identificadas em uma “janela estratégica”, como define o autor.

Todavia, analisando seus elementos e seu fluxo, o modelo de Harvey e Evans (1995) tem a estrutura necessária para também abarcar decisões sobre se vale a pena empreender/re-empreender ou não. Assim, não se limitando à escolha da melhor oportunidade, mas também ajudando a organizar a decisão anterior de entrar ou não no mundo do empreendedorismo.

Tem-se também a proposta de Gartner (1985) para quem o processo de criação de novos empreendimentos integra quatro grandes perspectivas em sua concepção:

a) o indivíduo: com seus conhecimentos e características que impactarão de forma crucial para a criação do novo empreendimento;

b) a organização: criada pelo indivíduo, com suas estratégias e características de mercado;
c) o ambiente: interagindo com fatores que impactam o novo negócio, como acesso a capital, disponibilidade de fornecedores, acesso aos consumidores e a novos mercados, influências governamentais, etc.; e
d) o processo em si de criação e condução do negócio: com suas percepções e tratamento das oportunidades, organização, geração e captura valor e ainda como se lida com as mudanças no ambiente e como se responde aos diferentes *stakeholders,* como governo e sociedade.

Acerca deste último ponto, o processo de criação em si, tem-se dois enfoques principais: o tradicional causal e um outro, surgido mais recentemente, o *effectual*. A distinção de ambos é importante para se conhecer melhor a lógica de criação e condução de negócios pelos empreendedores.

Verga e Silva (2014), ao tratar do *effectuation*, enfatizam que os mercados são instáveis e não oferecem a possibilidade de prever plenamente o futuro com base no que aconteceu no passado. Estas são premissas que constituem a abordagem *effectuation* proposta por Saravasthy (2008) e, segundo a mesma, constituem uma inversão de princípios importantes nas tradicionais teorias causais de empreendedorismo e gestão. Esta inversão faz com que a abordagem *effectual* esteja mais focada no processo de construção e não no alinhamento de objetivos pré-determinados, como preconizado pelo raciocínio causal.

Dessa maneira, a lógica *effectual* desenvolve seu raciocínio mediante a utilização e conhecimento dos recursos disponíveis para geração de objetivos ainda não plenamente certos (SARASVATHY, 2008). O processo *effectuation* depende, portanto, da ação do empreendedor sobre os meios à disposição e com vistas a objetivos ainda não plenamente definidos e fechados; ou seja, são fins que podem ser imaginados, mas não predeterminados e fixos.

Já a lógica causal de empreendedorismo apresenta importantes diferenças quanto ao e*ffectuation*, pois o raciocínio via causalidade inicia seu processo por meio de um objetivo definido como certo e que se buscará por intermédio da manipulação dos recursos disponíveis. Busca-se alcançar aquilo que foi proposto da forma mais adequada

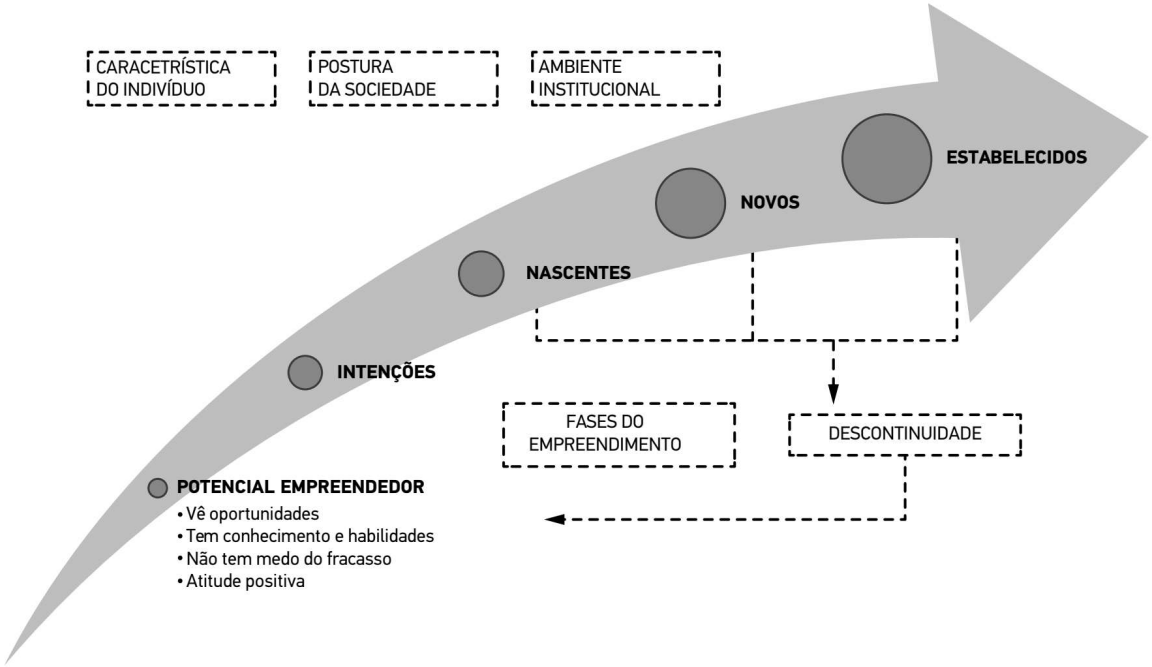
e lucrativa e, ao longo do processo, buscando evitar e contornar as contingências que possam surgir (SARASVATHY, 2008).

De acordo com a autora, apesar das distâncias fundamentais entre a abordagem *effectual* e a causal, elas não são excludentes e certamente podem ser utilizadas em momentos distintos do processo de empreender. Em resumo, enquanto a abordagem *effectual* tende a controlar o futuro, a causal está focada em modelá-lo da melhor maneira.

Falando especificamente sobre ao processo inicial de empreender (ou re-empreender), a lógica *effectual* tem obtido maior destaque para responder aos desafios de novos empreendimentos. Isto é o que afirma Baron (2009), pois, segundo ele, os empresários têm demonstrando uma forte preferência pela lógica *effectual*. Ainda assim, este mesmo autor reforça que isto não substitui e muito menos extingue a lógica causal, elas se complementam no processo empreendedor.

Há ainda a definição do processo empreendedor quanto ao seu estágio. Neste sentido vale trazer o modelo (Figura 6) adotado pelo GEM (2017).

Figura 6 - O processo empreendedor segundo as definições do GEM



Fonte: GEM (2017).

Este processo engloba quatro grandes momentos:

a) a intenção dos indivíduos em começar um negócio;
b) a efetiva criação do empreendimento;
c) seu desenvolvimento considerando dois estágios, nascentes e novos; e
d) os que superam estas etapas e chegam ao estágio em que o empreendimento é considerado como estabelecido (GEM, 2017).

Estes estágios são separados, pois cada momento exigiria capacidades, do empreendedor e do próprio negócio, distintas em relação aos demais.

Dentro destes momentos, e impactando a capacidade do negócio de sobreviver, também são considerados fatores contextuais do processo como as características sociodemográficas dos empreendedores, o ambiente institucional (em termos econômicos, políticos, sociais e de desenvolvimento), e, por fim, a postura da sociedade em relação ao empreendedorismo enquanto atividade socialmente valorizada no sentido de ocupação e de desenvolvimento econômico. A análise destes elementos busca identificar itens facilitadores e barreiras para a ação empreendedora dentro de cada um dos momentos.

Frente a este cenário, observa-se que o empreendedorismo consiste em um processo complexo, multifacetado e composto por diversos momentos. Verifica-se também que ao longo desta trajetória o empreendedor está sempre rodeado pelo risco e incertezas, sendo este o tema desenvolvido na seção seguinte.

2.1.4 Os riscos associados ao empreendedorismo

No final do século XVII e início do século seguinte, surge a primeira vinculação do empreendedorismo com o risco. O empreendedor, por meio de acordo com um ente governamental ou capitalista, assumia os riscos do empreendimento e qualquer lucro ou prejuízo era de sua exclusiva responsabilidade (MINELLO, 2010). A partir deste momento, o risco sempre esteve associado ao empreendedorismo.

Richard Cantillon, economista do século XVIII, desenvolveu uma das primeiras teorias sobre o empreendedor e é um dos precursores em vincular o risco à atividade empreendedora. Cantillon percebeu que fazendeiros, comerciantes, artesãos e outros

negociantes adquiriam suas mercadorias por um preço e as vendiam por outro, assumindo o risco da operação (MINELLO, 2010) em caso de fracasso. Assim como, por outro lado, tais negociantes abriam a possibilidade de se apropriar legitimamente do lucro em situações de sucesso (BRUYAT; JULIEN, 2001).

Com Cantillon, o termo *entrepreneur* passou a ser contextualizado de forma mais próxima ao que se entende atualmente; ou seja, ele era usado por Cantillon para identificar o indivíduo que adquiria um insumo qualquer, processava-o e vendia por um valor maior. Neste processo, conforme pontua Filion (1999), esta pessoa tinha que lidar com a identificação de uma oportunidade, com os desafios do processamento da matéria-prima para posterior venda e com os riscos de obter ou não lucro através daquela empreitada.

Esta vinculação de risco com o empreendedorismo permanece e é atualmente ainda mais ampla. Drucker (1998), ao citar uma “crise diária” à qual os empreendedores estão sujeitos, traz a ideia de que em seus negócios devem lidar com ocorrências complexas e, muitas vezes, imprevisíveis. Tal crise exige esforço contínuo, atenção permanente e a elaboração de cenários para se preparar e superar as dificuldades diante de um risco constante e inseparável da atividade.

Neste sentido, é importante destacar, como constatam Venkataraman et al. (1990, p. 294), que o “fracasso (ou sucesso) estão apenas parcialmente sob o controle do empreendedor e outra parte é um processo aleatório e além do controle do empreendedor”. Ou seja, por mais que haja planejamento e estratégias para se mitigar o risco, como os próprios autores sugerem como necessárias ao empreendedor, sempre haverá uma parte imponderável e, portanto, arriscada.

O risco é, inclusive, associado ao próprio perfil do empreendedor, conforme já foi explorado na seção anterior dedicada ao tema, a qual mostrou que a tolerância ao risco é uma das principais características associadas ao indivíduo empreendedor. Assim, não só a ação empreendedora em si é arriscada, mas também é conduzida por pessoas que tendem a encarar este risco como parte de seu trabalho. Corroborando com esta visão, Gifford (2010) afirma que pesquisas empíricas têm sugerido que empreendedores são menos avessos ao risco. Ainda que o autor pontue que não há explicação definitiva do porquê isto ocorre, ele afirma que, baseado no trabalho de Friedrich Hayek, uma causa

aparente pode ser relacionada ao fato de que os empreendedores são mais otimistas sobre os resultados de um novo projeto. Este otimismo derivaria de uma maior confiança e conhecimento sobre suas próprias habilidades que poderiam levar a um resultado lucrativo para a empreitada (GIFFORD, 2010).

Os perigos de se empreender não são apenas teóricos. Eles podem ser observados nos dados empíricos sobre a mortalidade das empresas. Ferreira et al. (2012) destacam que as elevadas taxas de mortalidades de empresas já despertaram o interesse de diversos estudiosos. O pesquisador cita, por exemplo, trabalhos que datam da década de 1930 em que isto já era objeto de análise. Tal estudo, por exemplo, mostrava que nos Estados Unidos a mortalidade de empresas era cenário majoritário desde aquela época.

Na mesma linha de demonstrar o risco inerente ao ato de empreender, pode-se citar o estudo do Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBPT, 2013 apud COUTO et al., 2017). Nele se lê que a taxa de mortalidade das micro e pequenas empresas em 2013 no Brasil foi de 34,14% para empresas entre 2 e 3 anos de atividade, e para empresas de 5 e 6 anos esse índice chegou a 49,95% das empresas. Ou seja, se consideradas as empresas encerradas após o 6 º ano de vida pode-se ter mais de 50% de mortalidade no geral.

Este risco ao empreender está inserido não apenas no contexto da incerteza inerente ao desafio em si de qualquer nova atividade, mas também (e potencializada), pelo intuito de inovar ao empreender. Para Hisrich, Peters e Sheperd (2014) a ideia de inovação, que para eles é um elemento da própria definição de empreendedorismo, é uma das mais complexas e arriscadas tarefas para o empreendedor.

Este risco ampliado em inovar se dá não apenas pelo perigo natural de se explorar algo que é inédito, mas também pela própria tendência do *status quo* em resistir à mudança. Kelly e Amburgey (1991) destacam este ponto ao tratarem da abordagem schumpeteriana de inovação. Eles afirmam que o empreendedor inovador costuma enfrentar oposições de grupos de interesse e, também, uma certa inércia social, a qual luta para manter as coisas como estão, resistindo à implementação das mudanças provocadas pela inovação. Tal oposição é fator potencializador do risco de empreender e inovar.

Vale ainda destacar a relação entre risco e inovação proposta por Sarkar (2010). Para ele a inovação e o risco caminham lado a lado e podem se retroalimentar, pois os erros derivados destes riscos podem ser geradores de sucesso posterior. Reforçando assim que o risco deve estar inserido e ser considerado no processo empreendedor.

Enfim, como pontua Gifford (2010), a existência do empreendedor na economia faz sentido apenas se o ambiente for incerto. Se todos os indivíduos na economia tivessem uma informação perfeita, todas as oportunidades de lucro seriam exploradas instantaneamente e sem risco. Neste cenário não haveria mais espaço para o empreendedor como se concebe atualmente.

2.1.5 Espírito animal

Um ponto crucial para o empreendedorismo é a ação inicial de se criar um novo negócio. Para que isto ocorra há que se libertar o **espírito animal**, definido por Keynes (1936). Ou seja, para o indivíduo se lançar neste desafio não devem haver excessivas restrições ao impulso para se agir em oposição à tendência de se manter inerte.

Esta disposição para agir vai muito além da simples confiança do empreendedor, pois como escreve Shiller (2009a) ao definir o espírito animal de Keynes: “ele se refere também ao senso de confiabilidade que temos um no outro, nosso senso de justiça e equidade do ambiente de negócios e em nosso senso da extensão da corrupção e má fé”. Portanto, o espírito animal vai muito além de deliberação impetuosa ou um estalo de irracionalidade pura, pois ele considera diversos elementos contextuais.

Este espírito animal está intimamente ligado ao empreendedorismo e à inovação, pois pressupõe explorar o risco inerente ao novo, ao desconhecido e à superação dos limites. Conforme Dow e Dow (2011) exploram no artigo *“Animal Spirits Revisited”*, quando o futuro não é previsível e está para ser criado (como é o caso dos empreendedores diante da decisão de abrir um novo negócio), as deliberações não se baseiam apenas em cálculos e evidências, mas também na percepção sobre a incerteza e, por consequência, no espírito animal do empreendedor.

Esta noção de procurar tatear e perceber os riscos está presente em outros autores, ainda que não façam associação direta ao espírito animal. Dornelas (2008), ao

listar características relacionadas a empreendedores de sucesso, menciona, dentre diversas outras, o fato de que se deve “assumir riscos calculados”. Porém como este cálculo exato é impossível, dada à imensa complexidade de empreender, tal expressão associa-se mais a uma percepção do que a um cálculo propriamente dito.

Afinal, conforme colocado por Minello (2010), fazendo um apanhado de constatações de outros pesquisadores, empreender implica em aceitar tudo o que o acompanha e, sobretudo, reconhecer que há uma “incerteza irreduzível *a priori*”. Por isso, a importância da sensibilidade do espírito animal acerca destes riscos. A percepção assume o espaço de um utópico cálculo matemático dos riscos. Na iminência da decisão de se lançar em um novo empreendimento, se faz necessário a força do espírito animal para romper a inação diante de uma irredutível incerteza.

O próprio John Maynard Keynes tratava disso: “nossa base de conhecimento para determinar o rendimento, daqui a dez anos, de uma ferrovia, uma mina de cobre, uma fábrica têxtil, ..., é muito pequena e ocasionalmente inexistente” (KEYNES, 1936 apud SHILLER, 2009b). A despeito disso, as pessoas de alguma forma tomam decisões e agem. Assim, Keynes dizia que tal atitude só poderia ser compreendida como resultado da ação de um espírito animal.

Outra abordagem que ressalta esta inseparável incerteza no ato de empreender é o *effectuation*, já abordado anteriormente. Afinal, como pontuado por Sarasvathy (2008), se empreende a partir dos meios disponíveis no presente e sem se pretender antever completamente o futuro, o qual é indecifrável por completo.

Saravasthy (2008) ao listar os 4 princípios básicos do *effectuation* descreve dois deles que se ligam à ideia aqui desenvolvida (ainda que a autora não faça esta ligação direta com o espírito animal). Estes dois elementos são o nível de perdas toleráveis e a análise de um futuro imprevisível. Ambos se aproximam da ideia das percepções por trás do espírito animal. Afinal, para se romper a inércia, a partir dos meios disponíveis no presente e em prol de se caminhar para um futuro ainda nebuloso, mas que se imagina como benéfico (com devido esforço e competência), há que se contar com uma força motriz que rompa a inação inicial. O empreendedor se lança em um desafio o qual não se conhece por completo e cuja solução irá ser desenvolvida durante a trajetória, baseada

na crença de que, em função dos recursos disponíveis no momento inicial, se conseguirá atingir um bom termo futuro.

Entretanto, como já pontuado, um indivíduo tomado por seu espírito animal não é um ser puramente matemático. Ele tateia, percebe, escuta e, como um animal na selva, sente. A partir daí, baseado em suas capacidades cognitivas e estoque de experiências, define qual o melhor caminho a seguir. Como não se trata de algo puramente racional, isto pode levar a erros e a comportamentos que analisados *a posteriori* podem soar como atitudes puramente irracionais e ilusórias (SHILLER, 2009b).

Aqui é importante ressaltar a questão da irracionalidade e sua ligação com o conceito de espírito animal. Como muito bem demonstram Dow e Dow (2011), o termo "espírito animal" retornou ao discurso (tanto acadêmico quanto jornalístico) de uma forma que se distancia significativamente do uso original do termo cunhado por Keynes. A atual literatura behaviorista tem usado o termo para se referir a uma variedade de comportamentos que se afastam do que normalmente é entendido como racional e, portanto, passando a associar fortemente o espírito animal como algo muito próximo da irracionalidade pura. Este tratamento decorre, segundo Dow e Dow (2011), da dicotomização dominante entre racionalidade e irracionalidade.

Os pesquisadores, no entanto, esclarecem que Keynes afirmava que, dada a incerteza fundamental e irredutível, a racionalidade por si só era insuficiente para justificar uma ação empreendedora. Neste contexto, o espírito animal foi o nome que ele deu ao impulso em direção a esta ação. Este conceito explicava as decisões tomadas, apesar da incerteza. Para Keynes o espírito animal não era nem racional, nem irracional (DOW; DOW, 2011). Era sim o fruto da percepção de risco do momento atual e da admissão da irredutibilidade da incerteza quanto ao futuro.

Dessa forma, este espírito não é puramente irracional, ele considera em seus “cálculos” a percepção de risco da empreitada e do ambiente a partir de seus conhecimentos, experiências e todo arcabouço teórico e prático conquistado pelo empreendedor. Este “estoque de informações” adquirido por um indivíduo é citado por autores como Politis (2005) e Shane e Venkataraman (2000) como influenciadores positivos da capacidade de se descobrir e perseguir com sucesso oportunidades empreendedoras.

Assim, ambientes de negócio prósperos e promotores da inovação são aqueles que se preocupam em reduzir esta percepção de ameaça, tornando mais propícia a manifestação dos espíritos animais dos empreendedores. Isto porque, como afirma Degen (2009 apud COUTO et al., 2017), a percepção aumentada desses riscos (aliado aos sacrifícios pessoais inerentes ao processo empreendedor) pode impedir a opção pela carreira empreendedora.

Afinal, há momentos em que as pessoas são espontaneamente aventurosas e isto é sustentado por uma fé no futuro e pela confiança nas instituições econômicas (SHILLER, 2009b). No entanto, o espírito animal também pode se mover na direção oposta, quando as pessoas estão cautelosas demais (SHILLER, 2009b). Assim como o primeiro cenário pode apresentar distorções e “exuberância irracional” (expressão cunhada em dezembro de 1996 por Alan Greespan, presidente do *Federal Reserve*, para caracterizar a bolha acionária daquele período); a segunda perspectiva pode asfixiar o empreendedorismo e a inovação em uma sociedade.

Como bem pontua Shiller (2009b), este ímpeto de agir do empreendedor, baseado na percepção de risco inata a qualquer empreendimento e, também, na confiabilidade das instituições econômicas correlatas, deve ser objeto de atenção dos governos de modo a buscar um "*laisser-faire*" sábio. Com isso, oscilações abruptas do espírito animal poderiam se reduzir, segundo este autor, evitando ondas de falências numerosas ou períodos de deletério marasmo empreendedor.

2.2 Barreiras ao sucesso empreendedor

Considerando o empreendedorismo como a criação de um novo negócio, Malheiros (2001) trata deste como um fenômeno socioeconômico o qual é resultado de três elementos distintos e inter-relacionados: o indivíduo empreendedor, a organização empreendedora e o ambiente em que se está inserido.

A pesquisadora conduziu um estudo com 168 participantes de um programa de desenvolvimento empreendedor e em sua pesquisa detalha cada um dos elementos citados anteriormente, bem como suas variações e relações de uns com os outros, O trabalho foi conduzido de modo a criar um construto teórico de quais fatores podem

representar barreiras ao processo empreendedor num contexto que antecede a abertura da empresa. O resultado deste trabalho é o que se vê a seguir (Quadro 4):

Quadro 4 - Fatores percebidos como barreiras à criação de novos negócios

Barreiras		Indicadores
Características pessoais	Risco	Risco do fracasso
		Medo da concorrência
	Experiência	Falta de experiência operacional
		Falta de experiência administrativa
	Autoestima	Desestímulo por parte de amigos
		Família não favorável
		Princípios religiosos contraditórios
	Conhecimento	Falta de conhecimento técnico
	Autonomia	Necessidade de deixar emprego
		Falta de tempo
Características de projeto	Ideia	Falta de ideia original
	Sócios	Dificuldade em conseguir sócios
	Recursos iniciais	Dificuldade de contratação mão-de-obra
		Dificuldade de matéria-prima/produtos
		Dificuldade para conseguir um ponto/canal de venda
		Falta de capital inicial
		Infraestrutura precária
	Pesquisa de mercado	Não sabe elaborar pesquisa de mercado
Características ambientais	Capital de risco	Disponibilidade de fontes de financiamento
	Sistema fiscal e legal	Exigências burocráticas
		Impostos e tributações excessivas
	Mercado consumidor	Dificuldade de acesso ao mercado consumidor
		Pequeno mercado consumidor
		Baixo poder de compra dos clientes
	Política econômica e governamental	Difícil acesso a conhecimento técnico
		Falta de incentivos federais
		Falta de incentivos estaduais
		Falta de incentivos municipais
		Falta de apoio aos pequenos negócios

Fonte: Adaptado de Malheiros (2001).

Dentre as variáveis que compõem o fator de barreira de ordem pessoal, a pesquisadora destaca o “risco do fracasso”. Este elemento apresentou maior frequência de resposta e distribuição mais homogênea entre os indivíduos pesquisados. Este resultado está muito em linha com os números obtidos pelo GEM em 2016 (GEM, 2017), onde verificou-se que o medo de fracassar pode ser importante limitante da atividade empreendedora.

Ainda dentro da categoria de barreiras de ordem pessoal também se destacou “falta de experiência para operar o negócio” nas respostas apresentadas pelos empreendedores entrevistados. Ambos elementos, “risco do fracasso” e “falta de experiência”, se ligam ao objeto de estudo deste presente trabalho e tem sua relevância demonstrada por este levantamento de Malheiros (2001).

Sobre as variáveis que compõem o fator de barreira relacionado aos “projetos”, o ponto mais fortemente apontado foi “falta de capital inicial”. Outro elemento destacado foi a “dificuldade de contratação de mão-de-obra” como barreira ao empreendedorismo. Já nos fatores de ordem ambiental as duas que se destacaram foram “dificuldades de acesso a fontes de financiamento” e “pagamento excessivo de impostos e tributações”.

Dentre os três diferentes fatores de barreira explorados pela pesquisa de Malheiros (2001), a pesquisadora constatou que as barreiras relacionadas ao fator “ambiental” foram as mais fortemente percebidas pelos empreendedores pesquisados como sendo empecilhos aos novos negócios. O fator “projetos” ficou em segundo lugar e, em terceiro, o fator “pessoal". Isto demonstra a importância do ambiente de negócios para a proliferação de novas empresas e para o sucesso dos empreendedores.

Outro trabalho que busca compreender as barreiras ao empreendedorismo é o GEM (2017). Este estudo foi conduzido no ano de 2016, com 2.000 adultos de 18 a 64 anos, de todas as regiões do Brasil e selecionados conforme procedimentos que garantiam uma amostra probabilística da população brasileira.

Conforme afirma o GEM (2017, p. 87), as condições para empreender em um país são dados por seus “aspectos econômicos, sociais, culturais e institucionais, os quais interferem na criação de novos negócios, podendo atuar tanto como fatores inibidores como incentivadores”. Neste sentido a pesquisa do GEM buscou compreender estes fatores segundo especialistas em empreendedorismo e, também, de acordo com os

próprios empreendedores. Os resultados do levantamento com especialistas sobre os fatores limitantes e a comparação com outros países selecionados encontra-se na Tabela 1, a seguir.

Tabela 1 - Principais fatores limitantes para a abertura e manutenção de novos negócios segundo especialistas – Países selecionados – 2016 – GEM

Fatores	% de especialistas				
	Países selecionados				
	Brasil	Estados Unidos	México	Índia	China
Políticas governamentais	77,4	39,5	50,0	18,0	50,0
Apoio financeiro	31,2	55,8	55,6	49,2	50,0
Educação e capacitação	31,2	32,6	27,8	32,8	14,4
Características da força de trabalho	17,2	23,3	2,8	1,6	7,7
Normas culturais e sociais	16,1	9,3	27,8	45,9	23,1
Clima econômico	9,7	7,0	11,1	11,5	15,4
Pesquisa e desenvolvimento	9,7	0,0	2,8	19,7	7,7
Acesso à infraestrutura física	7,5	14,0	2,8	14,8	3,9
Capacidade empreendedora	7,5	14,0	25,0	8,2	23,1
Custos do trabalho, acesso e regulamentação	7,5	14,0	0,8	8,2	3,9
Contexto político, institucional e social	6,5	7,0	11,1	14,8	11,5
Programas governamentais	6,5	9,3	8,3	16,4	3,9
Infraestrutura comercial e profissional	5,4	2,3	0,0	3,3	11,5
Informações	4,3	2,3	5,6	6,6	0,0
Diferenças devidas ao porte da empresa	3,2	2,3	0,0	0,0	7,7
Abertura de mercado/barreiras à entrada	2,2	14,0	8,3	8,2	34,6
Corrupção	2,2	0,0	27,8	14,8	0,0
Composição da população percebida	0,0	2,3	0,0	1,6	0,0
Crise internacional	0,0	0,0	0,0	3,3	0,0
Internacionalização	0,0	2,3	0,0	3,3	0,0

Fonte: Adaptado do GEM (2017).

Os cinco principais fatores limitantes à atividade empreendedora, segundo especialistas entrevistados pelo GEM (2017), foram: políticas governamentais, apoio

financeiro, educação e capacitação, características da força de trabalho e normas culturais e sociais, nesta ordem de importância. Estes itens assemelham-se bastante aos fatores ambientais verificados na pesquisa de Malheiros (2001).

Para se ter uma perspectiva comparativa das barreiras no ambiente de negócios brasileiro em relação a outros países pode-se mencionar que enquanto 77,4% dos especialistas brasileiros enxergam as “Políticas Governamentais” como empecilhos ao empreendedorismo, apenas 18% dos especialistas indianos ou 39,5% dos americanos veem da mesma forma. Para especialistas chineses e mexicanos esta porcentagem é de 50%, ainda muito abaixo do número brasileiro.

Como contraponto, apenas 7,5% dos especialistas brasileiros apontam a “Capacidade Empreendedora” como limitante para abertura e manutenção de novos negócios, menor número dentre os países selecionados na tabela citada. Ou seja, os especialistas ouvidos para esta pesquisa enxergam que a capacidade do empreendedor brasileiro não é grande obstáculo, mas que o ambiente de negócios e, em especial, as políticas governamentais exercem grande força negativa sobre a atividade empreendedora no país.

Conforme já mencionado, a pesquisa do GEM (2017) também ouviu as impressões dos próprios empreendedores. Na Tabela 2 estão os resultados acerca dos fatores limitantes para abertura e manutenção de novos negócios, de acordo com os empreendedores brasileiros.

Tabela 2 - Principais fatores limitantes para a abertura e manutenção de novos negócios segundo os EMPREENDEDORES – Brasil – 2016 – GEM

Fatores	**% de especialistas**
	Total de empreendedores
Acesso a recursos financeiros (empréstimos ou financiamentos)	58,6
Legislação e impostos (leis e carga tributária)	44,8
Mercado dominado por grandes empresas	7,6
Programas de orientação para criar ou manter um negócio	6,3
Formação e capacitação de mão de obra	5,0
Educação fundamental, médio ou superior	1,8
Serviços de apoio especializados (contador, consultor, advogado, etc.)	1,8

Entendimento da população brasileira sobre iniciativas empreendedoras	1,4
Estrutura tecnológica dos meios de comunicação (cobertura telefônica, acesso internet)	1,2
Fornecimento de água e energia, rede de esgoto e coleta de resíduos sólidos	1,0
Sistema de transporte (estradas, rodovias, portos)	0,6
Outro	9,6
Nenhum	2,1
Não sabe	6,1

Fonte: GEM (2017).

Dois itens aparecem com destaque muito maior do que os demais quando os empreendedores selecionam as barreiras que mais atrapalham: acesso a recursos financeiros (58,6%) e legislação e impostos (44,8%). Estes resultados alinham-se tanto ao indicado pelos especialistas ouvidos pelo GEM como também com o que foi observado por Malheiros (2001).

Neste sentido, acrescenta-se a constatação de que, segundo Gomes, Alves e Fernandes (2013), o Brasil não possui um ambiente adequado para a execução plena da atividade empreendedora. Complementa esta visão a classificação encontrada em Fuentelsaz e Gonzalez (2015) que colocam o Brasil no grupo de países em que se tem um fraco nível de desenvolvimento do ambiente de negócios associado a pouca qualidade das instituições relacionadas à atividade empreendedora.

Este ambiente de negócios avesso ao empreendedorismo tem reflexo na disposição inicial para empreender no Brasil, pois mais de 40% dos brasileiros afirmam que o medo de fracassar os impediria de começar um novo negócio (GEM, 2017). Este receio não é infundado e frequentemente o fracasso ocorre, trazendo sérias consequências ao empreendedor. É sobre isto que trata a seção seguinte.

2.3 Insucesso empresarial

Reveses no empreendedorismo podem ocorrer ainda que elementos econômicos e comportamentais positivos estejam presentes. Afinal, o ato de empreender não é

plenamente previsível ou seguro (MINELLO, 2010). Basta ver que os casos de fracassos são mais numerosos que aqueles de sucesso, pois apesar da crescente tendência de criação novos negócios no país, ainda são altos os índices de mortalidade precoce das empresas. Por exemplo, nas micro e pequenas empresas brasileiras, o índice de mortalidade chega a mais de 50% quando se analisa todo o ciclo de vida destes empreendimentos (IBPT, 2013 apud COUTO et al., 2017).

Para além do simples encerramento de uma empresa, os efeitos da experiência de fracasso podem ser complexos e gerar impactos profundos e múltiplos no empreendedor (COPE, 2011; DIAS, 2015; MINELLO, 2010). As consequências do insucesso são percebidas tanto em aspectos sociais, financeiros, psicológicos, como também profissionais da vida do empreendedor (HEINZE, 2013; McGRATH, 1999; UCBASARAN et al., 2013).

Neste sentido, Simmons, Wiklund e Levie (2014) tratam estas consequências como o estigma do fracasso. Este estigma que se abate sobre aqueles que experimentam o insucesso nos negócios tem aspectos culturais, comportamentais e econômicos. Adicionalmente, estes pesquisadores colocam que o estigma e a disseminação (social e econômica) das informações sobre o insucesso do empreendedor são fator de grande pressão e influência nas decisões pós-fracasso. Inclusive, esta pesquisa aponta que países com níveis diferentes de estigma e de fatores de disseminação da informação sobre o fracasso apresentam diferentes tendências quanto à reentrada dos empreendedores no mercado.

Segundo Sebrae/SP (2014), além da frustração e da tristeza do insucesso, ainda há o forte peso da perda financeira, pois 54% dos empreendedores afirmaram ter perdido tudo ou parte significativa do dinheiro investido. Além disso, este mesmo estudo aponta que apenas 37% das empresas foram encerradas formalmente (baixa na Junta Comercial). Com isso, seja em função de prejuízos econômicos ou existência de pendências burocráticas ou ambos, o negócio fracassado continua reverberando na vida do empreendedor que experimentou o insucesso.

Apesar da aparente importância de se estudar os reveses, observa-se o olhar negativo com que se enquadra o fracasso empresarial, tanto no ambiente de negócios quanto na academia. Isto acaba por introduzir um viés desfavorável na teoria e pesquisa

sobre empreendedorismo (McGRATH, 1999) e, consequentemente, menor número de trabalhos.

Bruno, Leidecker e Harder (1987) citam quatro elementos como obstáculos para maior profusão de pesquisas sobre o tema: dificuldades de amostragem, reticência dos fundadores em discutir o fracasso, falta de capacidade dos fundadores em entender o insucesso e articular sobre suas causas e, por fim, a própria complexidade multidimensional do fracasso em si.

Ainda sobre a dificuldade de se estudar o fracasso, vale destacar que sua análise é difícil, pois existem muitas definições do que seria um insucesso, porque muitas são as causas do fechamento de empresas e, por fim, por existirem poucos dados disponíveis e relacionados ao tema (ROBINSON, 2007 apud MINELLO, 2010).

Mesmo que se reconheça a dificuldade para abordar o tema do fracasso, há um claro desequilíbrio entre a grande quantidade de obras dedicadas puramente ao êxito ou à promoção de novos negócios e àquelas menos numerosas que buscam tirar lições dos reveses (FLECK, 2009; FUENTELSAZ; GONZALEZ, 2015; MINELLO; ALVES; SCHERER, 2013).

Ainda que em menor quantidade, as pesquisas sobre o tema já trazem aportes interessantes. Um destes é sobre a descontinuidade dos negócios que pode ocorrer por causas diversas como: empreendedor que se aposenta, venda da empresa, falhas gerenciais, desvios, falência ou mudanças bruscas de mercado ou de regulamentação (FERREIRA et al., 2012; SEBRAE/SP, 2014).

Procurando organizar estes diversos motivos da mortalidade de empresas, tem-se os estudos de Cochran (1981) que mostram que o tema é cercado de polêmica e complexidade. Sua pesquisa identifica que não há uma uniformidade na definição do conceito de morte de empresas, porém ele procura condensar os achados na literatura para cinco definições principais:

a) falência formal: empresas que cumpriram todos os requisitos burocráticos necessários para o seu encerramento junto aos órgãos oficiais;
b) encerramento das atividades com dívidas a credores sem baixa formal;
c) encerramento das atividades para evitar perdas e dívidas sem baixa formal;
d) empresas vendidas ou transformadas em outras atividades e

e) descontinuidade da empresa por qualquer outra razão diversa das citadas anteriormente.

Para além da visão pura de morte empresarial, tem-se a análise de fracasso empresarial. Neste contexto vale trazer a visão de Fleck (2009) que trata sobre variabilidade de termos associados ao fracasso: mortalidade organizacional, saída organizacional, falência, declínio, redução e *downsizing*. Aqui se tem o indício de uma visão mais ampla ao considerar como fracasso não apenas o encerramento das atividades de uma empresa, mas também a diminuição de suas operações.

Isto se liga a um sentido econômico de insucesso, o qual se relacionaria à obtenção de uma taxa de retorno sobre o investimento menor do que o custo de oportunidade em determinado mercado. Ainda assim, a noção popular aponta como fracasso empresas que deixam de funcionar por perdas financeiras de proprietários ou mesmo de credores (FREDLAND; MORRIS, 1976 apud DIAS, 2015).

Procurando complementar esta noção, Ucbasaran et al. (2013) definem insucesso como a interrupção do envolvimento de um indivíduo com seu empreendimento em função deste não ter atingido o limite mínimo de viabilidade econômica, segundo as expectativas do empreendedor. No mesmo sentido McGrath (1999) sugere que um empreendimento fracassou quando é descontinuado como consequência de um desempenho, real ou previsto, inferior a um patamar mínimo estipulado pelo empreendedor.

Para Shepherd (2003) fracasso ocorre quando uma redução na receita e/ou incremento nas despesas atingem patamares insustentáveis, tornando a empresa insolvente e incapaz de obter novas fontes de financiamento. Isto geraria uma impossibilidade de continuar suas operações sob a mesma gestão ou mesmo controle acionário.

Uma abordagem que busca conciliar diferentes visões e de uma forma mais ampla é a de Bruno, McQuarrie e Torgrimson (1992). Estes autores definem o insucesso empresarial como uma descontinuidade do negócio, seja por quais causas forem (motivos tradicionais de insolvência ou mesmo problemas legais, disputas na sociedade, morte do empreendedor ou simplesmente uma mudança de interesses).

Dentre estas diversas visões, vale destacar que para o presente estudo **o entendimento que se adota é do fracasso como sendo a falência ou, ainda que não ocorra a falência formal, a descontinuidade da empresa com ou sem iniciativa do empreendedor.**

Tal delimitação é importante, pois informar uma clara definição de como será tratado o fracasso nos estudos permite comparações com outros trabalhos futuros e, também, porque a própria definição empregada impacta diretamente nos processos de pesquisa, observações e resultados obtidos (UCBASARAN et al., 2013).

Há uma citação que exprime o contexto em que este trabalho se insere. Ela está nas primeiras páginas de Minello (2010, p. 4) onde Henry Ford é citado: “Eu veementemente acredito que, em geral, há mais a ser aprendido com o fracasso do que há a ser aprendido com o sucesso, desde que dediquemos tempo para fazer isso”. Afinal, refletir sobre o insucesso contribui para ampliar o enquadramento do fracasso como natural no empreendedorismo, além de permitir ampliar a compreensão da teoria e da prática acerca das adversidades e diferentes faces do desafio de se empreender. Em busca do avanço do conhecimento neste aspecto, a próxima seção tratará do recomeço empreendedor.

2.4 Recomeço empreendedor

Tendo em vista que, conforme já destacado em seções anteriores, os estudos sobre fracasso são escassos na literatura, frente aos dedicados ao sucesso, mais raros e incipientes ainda são as pesquisas que se debruçam sobre aqueles empreendedores que decidem empreender novamente após uma experiência negativa (HSU; WIKLUND; COTTON, 2017).

Procurando estabelecer parâmetros para investigar este tema, tem-se, novamente, Henry Ford, que traz uma frase lapidar para contextualizar o recomeço empreendedor: "O fracasso é a oportunidade de começar de novo, com mais inteligência" (FORD, 2007, p. 273).

Essa visão de fracasso como etapa, como lição, segundo Alvarez e Barney (2007), ocorre através de um processo de aprendizagem que envolve tentativa e erro. Aprender

com o que não funcionou em uma oportunidade anterior é um aspecto essencial dentro do processo empreendedor. Destaca-se, neste sentido, que uma experiência negativa, um revés empreendedor pode trazer contribuições importantes para futuras empreitadas de sucesso. Estes impactos potencialmente positivos podem se dar tanto no nível comportamental do indivíduo, tornando-se um empreendedor mais completo e qualificado, quanto no âmbito de resultado econômicos, com melhor identificação de oportunidades e mais capacidade de exploração e obtenção de lucro destas.

Ao propor um modelo conceitual sobre competências e aprendizagem empreendedora no contexto de insucesso empresarial, Dias e Martens (2016) pontuam que a jornada de aprendizagem decorrente do insucesso ocorre por meio tanto da reflexão do ocorrido quanto da ação pós-evento. Através destes elementos os empreendedores têm a oportunidade de aumentar suas competências, de aprender com os erros e de desenvolver uma atitude comportamental que contribua para um novo negócio de sucesso.

Nesta mesma direção, Politis (2005) afirma que uma atitude positiva em relação ao processo de fracasso é fundamental para que se dê o aprendizado neste contexto. Ou seja, o insucesso não é fator de incremento da capacidade empreendedora por si só, esta evolução deve vir precedida de uma postura positiva em relação ao evento.

Dessa forma, o processo experiencial poderá ser capaz de aumentar o nível de preparação empresarial para outras atividades empreendedoras, por meio de uma revisão consciente das próprias habilidades e do uso de uma base de conhecimentos mais ampla (COPE, 2011)

Sarkar (2010) aborda como recomeçar pode ser importante para o empreendedorismo e, em especial, para sua ligação com aspectos inovadores. O autor menciona exemplos que destacam que inovadores de sucesso naturalmente podem tentar muitas experiências iniciais e cometer erros, mas que estes devem compreendê-los como protótipos a serem refinados. Dessa maneira, se bem trabalhado, os reveses em tentativas anteriores poderiam funcionar como mitigador de risco futuro em novos desafios e até servirem para ampliar seu alcance inovador.

Outro lado importante para se destacar é que geralmente a vida profissional do empreendedor não se encerra após um fracasso, ao contrário. Em diversos casos este

evento é apenas mais uma etapa da jornada e compreender isto é essencial para se obter o sucesso em novas iniciativas. Em consonância com esta afirmação, Hisrich, Peters e Shepherd (2014) pontuam que o sucesso empresarial pode advir de fontes de fracasso e, inclusive, sugerem existir uma maior probabilidade de que nestas situações, ocorram aprendizados relevantes por parte dos empreendedores. Assim, ao não se rotular o fracasso como puramente negativo, há que se compreendê-lo como etapa do processo de empreender.

Como já foi dito, ainda que elementos econômicos e comportamentais positivos estejam presentes para empreendedor e empreendimento, reveses podem ocorrer. Afinal, o ato de empreender não é plenamente previsível e seguro. Além das próprias fontes internas que podem levar ao insucesso, ainda existem fatores macro e alheios ao controle do empreendedor. É a irredutível incerteza já abordada em seções anteriores (KEYNES, 1936; MINELLO, 2010; VENKATARAMAN et al., 1990) e que também está presente no ato de recomeçar.

Thorne (2000) ressalta que o fracasso não é o contrário do sucesso, mas sim sua parte integrante, de modo intrinsecamente relacionado e não mutuamente exclusivo. Ele destaca, inclusive, que existem muitos exemplos de empreendedores que obtiveram êxitos após fracassos, assim como negócios de sucesso que foram atingidos por fracassos pouco tempo depois.

O trabalho de McGrath (1999) corrobora com esta visão ao dizer que os fracassos representam estímulos à atividade empreendedora na medida em que podem indicar oportunidades de mercado por meio da inovação ou melhoria daquilo que já existe. Ou seja, pode-se entender aqui a importância de não se descartar tal aprendizado e utilizá-lo em um recomeço.

Tem-se, assim, que a literatura enxerga um empreendedor que passou por experiências de fracasso como mais preparado para um sucesso futuro. Os motivos para isso são que, segundo destacam Politis (2005) e Shane e Venkataraman (2000), existem, pelo menos, dois fatores que influenciam a probabilidade de que determinados indivíduos tenham uma maior propensão em descobrir oportunidades empreendedoras bem-sucedidas do que outros. O primeiro seria a posse de informação prévia necessária para identificar uma oportunidade, o que teria a ver com o estoque total de informações

adquiridas por um indivíduo. O segundo contemplaria as propriedades cognitivas necessárias para identificar novas relações entre conhecimentos e situações. Ou seja, combinar conceitos existentes e informações em ideias novas.

É dessa forma que uma experiência anterior contribui ao se empreender novamente, pois não só se aumenta o estoque de conhecimento, mas também se permite novos tipos de associações e ligações que nunca poderiam ter sido consideradas antes e sem aquele evento negativo. A experiência prévia propicia, assim, a possibilidade aos empreendedores de aumentar suas habilidades de lidar com a criação, gestão e manutenção de novos negócios. Ela permite aprender novos conhecimentos que poderão ser prontamente transferidos para outros negócios futuros (POLITIS, 2005).

Todavia, os efeitos e consequências negativas do fracasso podem ser tão fortes que são capazes de interferir no posicionamento do empreendedor em relação a empreender novamente, ainda que ele esteja mais preparado. Influências sobre, por exemplo, a disposição para correr riscos e relacionados a própria jornada empreendedora podem reduzir a motivação do indivíduo que fracassou inicialmente a não se engajar em novos esforços empreendedores ou mesmo bloquear sua capacidade de tirar lições positivas do processo de fracasso (HEINZE,2013; McGRATH, 1999; SHEPHERD, 2003).

Isto foi verificado por Couto et al. (2017) que constataram que os custos psicológicos e financeiros decorrentes da experiência de falência influenciaram negativamente no processo de tomada de decisão sobre não abrir um novo negócio formal pós-falência. Segundo os empreendedores entrevistados, a opção por não abrir um novo negócio formal era decorrente de uma combinação entre forças psicológicas e econômicas, além de percepções sobre os contratempos experimentados no negócio fracassado. Este medo aumentado, aliado à percepção ruim sobre o ambiente de negócios e políticas governamentais deletérias ao empreendedorismo exerceram importante papel negativo para aqueles que não quiserem seguir empreendendo.

Assim, a experiência anterior, que poderia trazer ganhos em termos de capacidade e experiência, acaba por representar um fardo adicional. Corrobora para esta visão uma pesquisa do Sebrae/SP (2014). Neste estudo há a informação de que 6 em cada 10 empreendedores que fecharam seus negócios não esperava reativar sua empresa no futuro. Além disso, o levantamento aponta que em função de sentimentos negativos e

perdas financeiras que ficaram após o fechamento, somente 20% destes indivíduos voltaram a empreender como donos de outras empresas. Tem-se aqui a percepção de forte impacto inibidor no espírito animal destes empreendedores.

Já que a opção por não seguir empreendendo representa 80% do universo pesquisado, é importante também conhecer os outros destinos destes empreendedores que não voltaram a criar novos negócios pós-insucesso. De acordo com o Sebrae/SP (2014) o caminho mais comum é o ex-empreendedor se tornar um empregado formal (35%) de empresas já estabelecidas. Outros caminhos, também como funcionário, são os de se tornarem trabalhadores informais (6%) ou terem ocupações de outra natureza (2%), como funcionário público. Há ainda aqueles se tornam autônomos (25%) e outros que acabam não realizando nenhuma atividade (10%) ou se aposentam (2%).

Estes resultados não são muito diferentes de um outro trabalho que procurou entender os rumos profissionais dos empreendedores brasileiros pós-falência. Couto et al. (2017) observaram em sua pesquisa que 28% dos empreendedores na situação de pós-fracasso voltaram a abrir uma nova empresa. O restante tornou-se empregado em uma outra empresa privada (36%), autônomo (25%) ou funcionário público (11%). Em que se pese as limitações em termos amostrais desta pesquisa, ainda assim existe um cenário indicativo importante e que fornece elementos para se compreender melhor os caminhos dos empreendedores que se encontram nesta situação.

Dentre os motivos elencados nesta pesquisa para não empreender novamente são (citações dos próprios empreendedores): “É muito difícil abrir e manter um negócio com tanto imposto para pagar”, “As experiências como empreendedora foram muito negativas. Eram muitas pressões, cobranças e riscos”, “Não quero arriscar perder mais dinheiro”, “Não trocaria a estabilidade do meu cargo público para empreender novamente” (COUTO et al., 2017, p. 6). Relatos de natureza semelhante também são encontrados nos trabalhos de Dias (2015) e Minello (2010).

Este dilema entre voltar a empreender ou passar a ter um emprego remunerado tem a ver com a percepção de risco e da experiência empreendedora vivida. Afinal, o empreendedorismo representa uma opção certamente mais arriscada, em termos de incerteza quanto aos retornos econômicos futuros, do que um emprego remunerado. Afinal, os resultados dos empreendimentos empresariais são desconhecidos e não

podem ser plenamente previstos. Sendo assim, dado que o empreendedorismo é arriscado, é razoável postular que a atitude do indivíduo perante a incerteza afeta a escolha entre empreender novamente ou buscar um emprego remunerado (HSU; WIKLUND; COTTON, 2017).

Esta percepção de risco de entrar novamente no empreendedorismo é também composta pelo estigma do fracasso na sociedade em que o indivíduo está inserido e do quanto a informação/registro daquele insucesso é disseminada e reforçada por questões regulatórias de determinados ambientes de negócios (SIMMONS; WIKLUND; LEVIE, 2014).

Comparando diversos cenários, Simmons, Wiklund e Levie (2014) mostram que, por exemplo, em ambientes com grande estigma e alto grau de divulgação de registros de fracassos anteriores tendem a apresentar maior taxa de abandono do caminho empreendedor após um insucesso. Conforme afirmam estes estudiosos, ainda que políticas de transparência sejam, no geral, desejáveis, a ampla divulgação e registro de fracassos anteriores aumentam o estigma de fracasso, além de piorar as condições para que se processem os possíveis novos negócios daqueles empreendedores que pretendem recomeçar. Neste caso asseveram ainda que políticas muito favoráveis ao sistema financeiro (credores) podem impactar o empreendedorismo, a inovação e o crescimento de indústrias mais tecnológicas e naturalmente mais arriscadas (SIMMONS; WIKLUND; LEVIE, 2014).

Caso a tolerância ao risco do indivíduo, sua percepção sobre o ambiente e, também, seu sentimento acerca de uma nova oportunidade identificada ainda se encontrem em um nível que possibilite o impulso de empreender, este passa para um estágio de tomada de decisão semelhante ao de um empreendedor iniciante. Couto et al. (2017) concluíram, com base em seus resultados, que o modelo proposto por Harvey e Evans (1995), formulado para compreender o processo de tomada de decisão para empreender, se repete no processo de tentar novamente após o fracasso. Ainda que se pese as limitações amostrais desta pesquisa, tal conclusão encontra-se em linha com relatos coletados por outros pesquisadores (DIAS, 2015; MINELLO, 2010), dando assim mais força a esta conclusão.

Dessa maneira, aspectos externos como disponibilidade de capital, regulamentações governamentais, características do ambiente de negócios, mercado consumidor e outros elementos que afetam o desempenho do negócio; associam-se a aspectos internos como personalidade, experiência acumulada, estágio de vida/carreira, além dos objetivos e motivações pessoais, para se racionalizar sobre oportunidades que fazem ou não sentido de serem perseguidas em um novo empreendimento. Dessa maneira, o modelo de Harvey e Evans (1995) para a nova tentativa empreendedora seguiria sendo o mesmo de um empreendedor iniciante, mas grande parte de seus componentes estariam impactados pela experiência empreendedora anterior de fracasso.

Dada esta conjuntura, é crucial considerar, portanto, o quanto de conhecimento, experiência e talento pode estar sendo perdido ao não se debruçar sobre o tema do insucesso e ao não se apoiar estes empreendedores que passaram por dificuldades. Afinal, como explicitam Fuentelsaz e Gonzalez (2015), o fracasso empresarial é, no mínimo, tão importante quanto o êxito, pois ao se analisar as taxas de sobrevivência dos empreendimentos se perceberá que, mesmo que se considere grandes diferenças locais, a mortalidade de novas empresas dentro dos cinco primeiros anos, por exemplo, é majoritária em relação às que sobrevivem. Ou seja, não buscar entender e nem criar as condições para um retorno ao empreendedorismo, significa abrir mão de uma maioria já mais capacitada.

Dentro desta concepção é que a presente pesquisa analisa o fracasso e o recomeço como parte de um ambiente de negócios mais empreendedor e inovador. Tome-se, por exemplo, a magistral reflexão de Bradatan (2015, p. 63) onde se diz que

> [...] nossa capacidade de falhar faz de nós o que somos; o fato de sermos criaturas essencialmente falhas está na raiz de qualquer aspiração. O fracasso, o medo dele e o aprendizado sobre como evitá-lo no futuro fazem parte de um processo do qual resultarão a condição e o destino da humanidade. Como sugeri anteriormente, é por isso que deveríamos – sem sombra de dúvidas – preservar a nossa capacidade de falhar, não importa o que digam os otimistas profissionais. Vale a pena valorizar isso, mais até do que obras de arte, monumentos ou outras realizações. Porque, em certo sentido, a capacidade de falhar é muito mais importante do que quaisquer realizações humanas individuais: é o que as torna possíveis.

Esta abordagem está em sintonia com o que escreve Dias (2015) quando cita que o insucesso oferece uma oportunidade para se identificar os motivos pelos quais ocorreu uma falha e, a partir disso, aprender e recomeçar. Tal disposição para aprender é confirmada pelo estudo de Scherer e Minello (2013) em que constatam fatores de resiliência positiva por parte dos empreendedores que experimentaram insucesso. Estes, apesar do forte impacto e sensação de perda causada pelo fracasso, procuram, através de apoios externos e reflexão, avançar rumo ao amadurecimento como indivíduos empreendedores.

Em consonância com as definições apresentadas anteriormente, este trabalho **considera como empreendedores que recomeçaram aqueles que tiveram seus negócios encerrados (formalmente ou não) e que, após esta experiência, voltaram a empreender; ou seja, voltaram a buscar a exploração de oportunidades através da abertura de novas empresas.**

3 METODOLOGIA

Conforme explica Eco (2007), os estudos científicos devem se ocupar de objetos que possam ser reconhecidos pela sociedade, devem perseguir contribuições no sentido de procurar dizer algo inédito sobre estes objetos, devem ainda serem úteis aos demais pesquisadores e, por fim, devem possibilitar a verificação e a contestação das hipóteses apresentadas. Tais elementos ligam-se ao método científico empregado por pesquisas deste tipo.

Segundo Selltiz et al. (1974), o objetivo de uma pesquisa científica é o de se chegar a respostas para perguntas através da utilização de processos metodológicos. Para estes estudiosos os objetivos específicos podem variar de trabalho para trabalho, não obstante é possível agrupá-los em quatro categorias diferentes e que podem ser observadas de modo puro ou combinadas:

a) explorar determinado tema de modo a torná-lo mais familiar ou se obter uma compreensão distinta e, assim, permitir a formulação de problemas de pesquisa mais precisos ou mesmo criar novas hipóteses para algum fenômeno;
b) descrever de maneira precisa as características de uma situação, grupo ou perfil de indivíduo específico, independente de haver ou não hipóteses iniciais a respeito da natureza destas características;
c) verificar a frequência de algo e correlacionar com algo distinto, mas relacionado (em geral a partir de uma hipótese inicial) e
d) explicar uma hipótese na qual existe uma relação causal entre variáveis.

Dessa forma e tendo como bases a questão de pesquisa e os objetivos específicos apresentados na seção de Introdução deste trabalho, é que se estabelece a necessidade de planejar e definir uma metodologia capaz de amparar as análises e contribuições deste estudo. Afinal, assim como “toda atividade racional e sistemática, a pesquisa exige que as ações desenvolvidas ao longo de seu processo sejam efetivamente planejadas” (GIL, 2002, p. 19).

Este capítulo se propõe, portanto, a apresentar a abordagem metodológica utilizada pelo presente trabalho. Na primeira subseção tem-se a **caracterização e delineamento da pesquisa**, posteriormente abordar-se-á a **definição da amostra**,

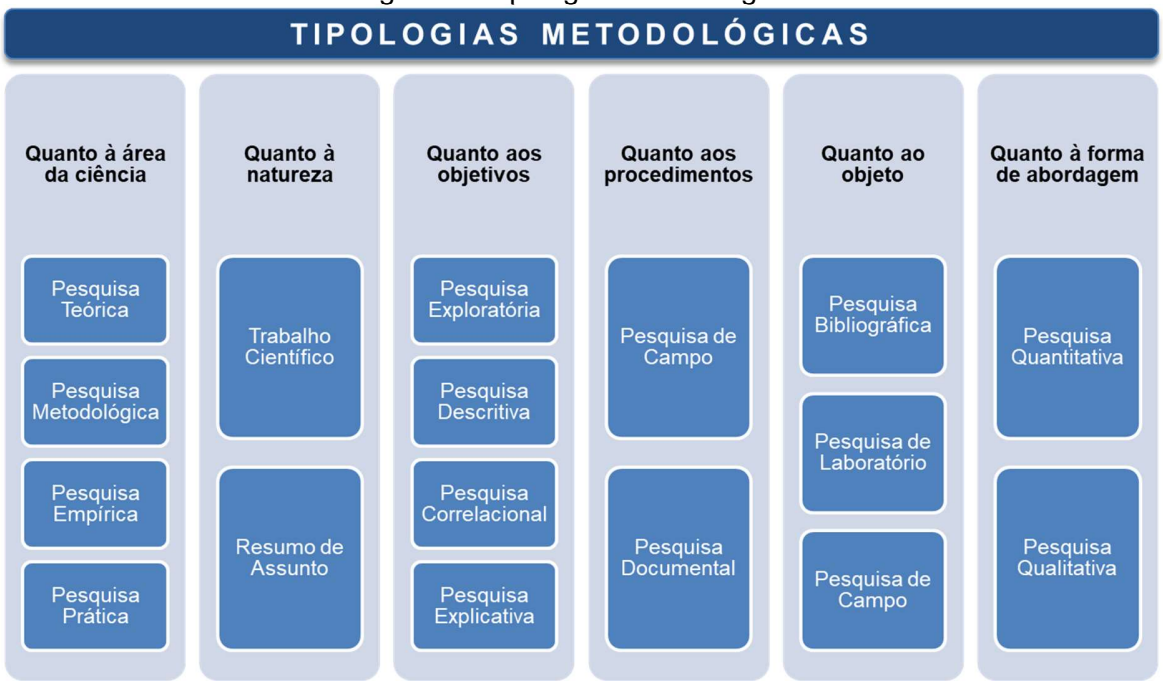
seguido pelo desenvolvimento do **instrumento de pesquisa e estratégia de coleta de dados**, prosseguindo para o **tratamento e análise dos dados**.

3.1 Caracterização e delineamento da pesquisa

A definição da metodologia neste trabalho teve como norte a proposição das pesquisadoras Marconi e Lakatos (2003) que afirmam que o método é a soma das atividades sistemáticas e racionais que, com segurança e economia de esforço e recursos, permite alcançar um objetivo definido. Assim, a metodologia, na busca por conhecimentos válidos e verdadeiros, tem por objetivo traçar o caminho a ser seguido pelo pesquisador.

Neste contexto procurou-se conhecer os métodos mais comumente utilizados no campo das ciências sociais aplicadas, a fim de se ter um quadro amplo das opções disponíveis e de maneira a permitir o melhor encaixe entre os objetivos desta pesquisa e a metodologia. Para tanto, tem-se a Figura 7, a qual mostra as principais tipologias metodológicas pesquisadas.

Figura 7 - Tipologias metodológicas



Fonte: Adaptado de Quel (2010) e construído com base em Eco (2007), Gil (2002), Marconi e Lakatos (2003), Sampieri, Collado e Lucio (2013) e Selltiz et al. (1974).

Antes, porém, de se avançar para as escolhas metodológicas com base nas tipologias identificadas anteriormente, há que se tratar de um ponto específico relacionado ao curso ao qual esta pesquisa está ligada. Este trabalho está inserido no contexto do curso de Mestrado Profissional, com ênfase em Empreendedorismo, da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (FEA-USP). Tal curso tem valorizado a importância da bagagem profissional dos mestrandos e incentivado que, resguardados os preceitos da metodologia científica, os nascedouros das pesquisas tenham como base uma experiência concreta vivenciada pelo aluno (KRAKAUER; MARQUES; ALMEIDA, 2015). Dessa forma, o relato do pesquisador, já apresentado na introdução deste trabalho, torna-se uma base metodológica considerada como relevante para a presente pesquisa.

Retomando a questão das tipologias metodológicas, há que se determinar a natureza da investigação a ser desenvolvida. Neste aspecto “é possível classificar as pesquisas em três grandes grupos: exploratórias, descritivas e explicativas” (GIL, 2002, p. 41). Já Sampieri, Collado e Lucio (2013) apontam a existência de quatro diferentes tipos, incluindo a pesquisa correlacional aos três grupos supracitados.

Sobre a pesquisa correlacional, Sampieri, Collado e Lucio (2013) reconhecem que a mesma possui, em alguma medida, um caráter explicativo, uma vez que identifica relações entre variáveis, embora não necessariamente analise todos os fatores que possam estar relacionados ao problema. Neste sentido, quanto mais variáveis correlacionadas, maior seria o poder de explicação de um problema. Todavia, os mesmos pesquisadores alertam para a possibilidade de que em uma pesquisa correlacional surjam as chamadas “relações espúrias”, que identificam relações significativas entre variáveis, mas que explicam erroneamente o problema pesquisado e que necessitariam, neste caso, de uma análise explicativa para sua comprovação.

Tendo em vista o caráter da presente pesquisa, este tipo correlacional parece se encaixar bem aos propósitos. Afinal, na pesquisa correlacional tratada por Sampieri, Collado e Lucio (2013) pretende-se avaliar a relação existente entre diferentes variáveis ou categorias. Tal análise se processa com a identificação do nível de relação entre os aspectos abarcados, utilizando tanto métricas de cada variável individualmente, assim como as relações significativas entre elas. Portanto, a pesquisa correlacional quer

estabelecer relações entre as diversas variáveis presentes no estudo, identificando possíveis comportamentos esperados ou hipóteses propostas pelo pesquisador.

Ainda segundo estes mesmos autores, estas correlações podem ser positivas – quando os dados de uma variável se movem na mesma direção daqueles de outra variável – ou negativa – quando há uma direção oposta no comportamento das variáveis. Uma terceira possibilidade é a inexistência de correlação. Neste caso, não há um padrão na relação entre as variáveis analisadas, o que, portanto, inviabilizaria uma análise preditiva com base nestes aspectos sem correlação.

Além de uma pesquisa do tipo correlacional, pode-se afirmar que o presente estudo também tem um caráter exploratório. Afinal, conforme já abordado na seção que trata do Referencial Teórico, existem ainda poucos estudos nesta área do empreendedorismo que aborda especificamente os insucessos e os recomeços e, mais ainda, quando se trata do caso particular do Brasil. Sendo assim, tem-se a possibilidade de classificar o presente estudo também como uma pesquisa exploratória a qual, segundo Marconi e Lakatos (2003) e Selltiz et al. (1974), tem o intuito de proporcionar maior familiaridade com determinado problema, de modo a torná-lo mais explícito e clarificando determinados conceitos, inclusive permitindo a proposição de problemas de pesquisa mais precisos em estudos futuros.

Portanto, de forma a se explorar melhor o tema do recomeço empreendedor e, também, se obter correlações entre os negócios antigos e novos, optou-se pela abordagem quantitativa, utilizando-se da coleta e a análise de dados para obter respostas às questões de pesquisa, através de medições numéricas e técnicas estatísticas para identificar perfis e padrões de comportamento (SAMPIERI; COLLADO; LUCIO, 2013).

Considerando, portanto, todos estes aspectos mencionados, os procedimentos propostos e a natureza deste estudo, tem-se uma pesquisa empírica, de caráter exploratório e correlacional, que se apoia em uma pesquisa de campo de natureza quantitativa. A Figura 8 apresenta uma compilação da caracterização metodológica desta dissertação, onde na cor verde estão demonstradas as escolhas metodológicas para a presente pesquisa.

Figura 8 - Categorização metodológica do trabalho

Fonte: Adaptado de Quel (2010).

De maneira complementar ao quadro metodológico original, inclui-se nesta figura os levantamentos bibliográficos já apresentados no Referencial Teórico e que permeiam toda a pesquisa. Esta fase, de caráter mais exploratório, teve como meta a formação do alicerce de conhecimento sobre o qual esta pesquisa se desenvolveu, além de buscar um enquadramento que contribua com as temáticas do empreendedorismo, do fracasso empresarial e do recomeço empreendedor no Brasil.

3.2 Definição da amostra

Haja vista que o presente estudo é de caráter quantitativo, a definição da amostra é parte crucial. Afinal, a amostra é um grupo menor do que a população e do qual se coletam os dados de uma pesquisa. Importante ressaltar que tal subgrupo deve ter algum grau de representatividade da população e, assim, possibilitar que não seja necessário realizar um censo com toda a população (SAMPIERI; COLLADO; LUCIO, 2013).

Ainda sobre a amostra, ela pode ser probabilística ou não-probabilística. Na primeira, todos os indivíduos que fazem parte da população-alvo do estudo têm a mesma possibilidade (conhecida e diferente de zero) de serem escolhidos. No caso de uma amostra não-probabilística a escolha dos indivíduos não está sujeita a uma mesma probabilidade, mas sim dependerá das características do estudo (SAMPIERI; COLLADO; LUCIO, 2013).

Neste ponto é importante trazer questões sobre as características da população-alvo deste estudo: empreendedores que encerraram suas empresas e recomeçaram. Trata-se de um tema delicado, onde o fator emocional deve ser considerado e sobre o qual os indivíduos têm pouca predisposição a falar (DIAS, 2015; MINELLO, 2010). A própria literatura (e a escassez de estudos específicos sobre o tema), como já foi explorado no Referencial Teórico, apontam para tal dificuldade e a reforçam.

Assim como Dias (2015) e Minello (2010), o pesquisador desta dissertação também buscou contato e apoio de organizações ligadas ao empreendedorismo como: SEBRAE de diversas cidades; Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP) e de Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais (FIEMG), diversas associações comerciais, câmara de diretores lojistas e sindicatos patronais de diferentes cidades.

Porém, de modo análogo aos dois estudiosos supracitados, nada foi encontrado quanto ao recomeço empreendedor. Os poucos dados existentes ligam-se à mortalidade das empresas (com números gerais e algumas abordagens sobre os motivos da mortalidade da empresa), mas nenhum estudo mais profundo ou amostragem sobre o recomeço. Inclusive, estas instituições contatadas se mostraram bem céticas quanto à pré-disposição de seus filiados em responder a uma pesquisa sobre o tema e nenhuma se predispôs a distribuir o convite para a pesquisa, reforçando ainda mais a dificuldade já mencionada de se obter respondentes para pesquisas desta natureza.

Tem-se, portanto, um quadro inviável para o dimensionamento da população-alvo do estudo e, por conseguinte, de uma própria amostra probabilística. Dessa maneira é que esta pesquisa optou por utilizar uma amostra não-probabilística em sua pesquisa de campo.

Diante da impossibilidade de acesso a um banco de dados de empreendedores-alvo para esta pesquisa, o pesquisador determinou alguns critérios para tentar aumentar

as chances de que indivíduos com o perfil adequado tomassem conhecimento da pesquisa e, de modo voluntário, aceitassem tomar parte no estudo. Desta forma é que, avançando na caracterização da amostra, pode-se também classificá-la como intencional e voluntária, além de não-probabilística.

Vale destacar que apesar das desvantagens quanto à generalização e extrapolação de resultados advindos de amostras não-probabilísticas, pesquisas deste tipo ainda assim podem permitir importantes análises e relações dentro de uma questão de pesquisa (SAMPIERI; COLLADO; LUCIO, 2013). Dentro deste contexto, mesmo se tratando de uma amostra não-probabilística, houve a preocupação de um correto dimensionamento da amostra com vistas a permitir um bom nível de análise para a pesquisa.

Sendo assim, utilizou-se as tabelas de poder para regressão (COHEN, 1992) para determinar o tamanho mínimo exigido para a amostra. De acordo com essas tabelas e considerando que no presente estudo foram utilizadas 12 variáveis independentes (explicativas), o tamanho mínimo amostral para detectar com um nível de 5% de significância um efeito médio significativo seria de, no mínimo, 127 respostas, com um poder igual a 80%.

Diante de todas estas características apresentadas com relação a base amostral do estudo, acredita-se que sua utilização permite a produção de novas informações e relações adequadas ao problema de pesquisa proposto e ao objetivo de colaborar com o estudo do recomeço empreendedor no Brasil.

3.3 Instrumento de pesquisa e estratégia de coleta de dados

Como instrumento de pesquisa, tendo em vista as características e objetivos deste estudo, optou-se pela utilização de *survey*. Segundo Gartner (1984 apud MALHEIROS, 2001), este tem sido o principal instrumento de coleta de dados nos estudos sobre empreendedorismo.

O *survey* trata-se de um instrumento de coleta de dados realizado através de questionários. Suas vantagens encontram-se na facilitação da coleta de respostas, maior precisão dos resultados e redução das distorções de análise e interpretação. Com isso,

há a possibilidade de se ter inferências em relação aos resultados com margens de segurança aceitáveis (MALHEIROS, 2001).

Ademais, o *survey* adequa-se bem às pesquisas quantitativas, pois permite levantar um amplo conjunto de informações e possibilita sua investigação a partir da utilização de técnicas estatísticas, as quais podem suportar inferências e conclusões a respeito das hipóteses envolvidas em um estudo (MALHEIROS, 2001). Estas características mostram-se, portanto, adequadas para a atual dissertação.

Para a construção do questionário foram considerados aspectos do levantamento bibliográfico realizado e, também, os objetivos específicos deste estudo. Dessa maneira, o *survey* (o Apêndice A o traz na íntegra) com 39 perguntas ao todo foi segmentado da seguinte forma:

a) **Parte 1 - Apresentação do estudo ao respondente:** nesta parte o objetivo do estudo é apresentado ao interessado em participar, informa-se sobre o perfil esperado do respondente, reforça-se a questão da confidencialidade das respostas individuais e, também, é informada uma previsão para o tempo de resposta e o contato do pesquisador para qualquer dúvida;
b) **Parte 2 - Caracterização da empresa anterior** (perguntas de 1 a 8): busca-se entender qual o perfil da empresa anterior do respondente;
c) **Parte 3 - Caracterização do fechamento da empresa anterior** (perguntas de 9 a 14): nestas perguntas busca-se compreender sob quais condições se deu o fechamento da empresa anterior do participante;
d) **Parte 4 - Controle sobre recomeço empreendedor** (pergunta 15): esta pergunta é dedicada a validar se o respondente efetivamente voltou a empreender para que ele possa prosseguir para a etapa seguinte;
e) **Parte 5 - Caracterização da nova empresa** (perguntas de 16 a 21 e perguntas 37 e 38): o objetivo é obter informações do status atual da nova empresa do participante;
f) **Parte 6 - Comparação entre novo negócio e negócio anterior** (perguntas de 22 a 36): estas perguntas formam o núcleo central do estudo e visam comparar o novo negócio com o negócio anterior em diversos aspectos. Todas as perguntas apresentam 5 alternativas de resposta em escala Likert

que vai de -2 (piorou muito) até +2 (melhorou muito). Vale destacar que uma escala Likert é aquela em que os respondentes são solicitados a informarem sua resposta dentro de níveis de concordância, sendo que para cada alternativa é atribuído um número que reflete a direção da atitude do respondente em relação a cada afirmação (MATTAR, 1997); e

g) **Parte 7 - Identificação e interesse em receber resultados** (pergunta 39): trata-se de uma parte opcional onde o participante informa seus dados de contato e seu interesse em receber os resultados da pesquisa.

Sobre a parte 6, já mencionada acima como central para este estudo, vale destacar como se deu sua elaboração. Os construtos foram criados a partir das condições que afetam o empreendedorismo (também chamado de *Entrepreneurship Framework Conditions* – EFC), segundo os estudos do GEM (2017). Os EFCs, segundo GEM (2017), refletem as principais características socioeconômicas que impactam na dinâmica do empreendedorismo dentro de um determinado ambiente de negócios.

Em GEM (2017) são listadas 20 condições diferentes que são analisadas por aquele estudo. Para a presente pesquisa selecionou-se 7 destes itens, de acordo com sua relevância apontada pelo próprio GEM (2017): **apoio financeiro**, **políticas governamentais, educação e capacitação**, **normas culturais e sociais**, **pesquisa e desenvolvimento, capacidade empreendedora, custos do trabalho, acesso e regulamentação**,

Houve ainda um oitavo segmento de perguntas referente ao "**Medo de fracassar e disposição para o risco**". Este tópico no estudo do GEM (2017) encontra-se dentro da condição de "Normas culturais e sociais", porém dada a natureza da atual pesquisa julgou-se relevante destacar este aspecto em um segmento específico. Tem-se, ao final, um construto com oito indicadores de análise comparativa entre o novo negócio e a empresa anterior.

De modo acessório, é importante mencionar que para questões do questionário que permitiam respostas abertas foi utilizada a técnica qualitativa de análise de conteúdo (BARDIN, 2011), de modo a categorizar as respostas, permitir sua análise quantitativa, assim como dar o devido tratamento estatístico. Vale destacar que apenas duas perguntas tinham este perfil (33 e 34, além de uma parte da pergunta de controle – 15 –

para aqueles participantes que não se enquadravam no perfil de recomeço empreendedor).

Após a elaboração deste questionário como instrumento de pesquisa realizou-se um pré-teste. Conforme sugerem as pesquisadoras Marconi e Lakatos (2003), o pré-teste é de suma importância no sentido de testar o instrumento de coleta de dados, buscando identificar nele, entre outros aspectos, a fidedignidade, validade e operatividade.

Desta maneira, procedeu-se um primeiro pré-teste com 3 respondentes que preenchiam as condições de recomeço empreendedor. O questionário foi enviado para eles nas exatas condições que se dariam com os respondentes finais, porém, adicionalmente, ocorreu uma entrevista para colher *feedbacks* acerca do *survey* realizado.

Nesta etapa, percebeu-se algumas fortes dificuldades que o questionário original continha. Todos os três entrevistados no pré-teste reclamaram do tempo excessivo para responder (na média disseram que levaram vinte minutos). Eles alegaram que sentiram um excesso de perguntas abertas, justamente as que tomavam mais tempo. Vale destacar que no questionário original, cada um dos oito segmentos listados acima tinha uma questão adicional aberta. O obstáculo do tempo foi tão grande que um deles admitiu que a partir dos 10 minutos de pesquisa já estava “respondendo qualquer coisa apenas para terminar logo”.

Outro ponto sobre o qual houve forte resistência foi com relação à solicitação de diversas informações pessoais de caracterização do indivíduo. Conforme já mencionado em passagens anteriores, o estigma do fracasso é algo que perturba muitos empreendedores e, com isso, ficam muito na defensiva ao informar dados pessoais em associação ao relato do fracasso. Neste ponto, dois entrevistados se recusaram a fornecer seus dados pessoais. Disseram que, se o fizessem ou não responderiam o restante da pesquisa ou não responderiam de forma precisa. Alegaram, de modo específico, não quererem se expor no caso de dívidas e de abertura de nova empresa em nome de terceiros.

A partir destes retornos, houve uma readequação do instrumento de pesquisa, reduzindo-se o número de questões, limitando-se a quantidade de perguntas abertas e, também, eliminando questões pessoais de caracterização. Além disso, deixou-se como

opcional o nome do negócio anterior e nome do novo negócio. A parte final de identificação pessoal para recebimento dos resultados da pesquisa já era opcional e assim permaneceu.

Além destes pontos, o pré-teste também forneceu outros valiosos *feedbacks* quanto à linguagem de algumas perguntas e alternativas de resposta. Permitindo, assim, sua adequação para uma melhor e mais ampla compreensão do questionário perante os respondentes.

Após estes ajustes, uma nova rodada de pré-testes foi realizada com outros três empreendedores com recomeço empreendedor. Os *feedbacks* nas entrevistas foram substancialmente melhores e concentraram-se apenas em questões pontuais quanto ao texto de apresentação do estudo aos respondentes e alguns pequenos ajustes de linguagem ao longo do questionário. Após estes últimos ajustes considerou-se o instrumento de pesquisa pronto para seguir adiante. Vale destacar que estas seis respostas do pré-teste foram desconsideradas para a amostragem final deste estudo.

Superada a etapa de pré-testes iniciou-se a coleta dos dados efetivamente. Conforme relatado anteriormente, os contatos com associações empresariais e instituições de apoio ao empreendedor não surtiram efeito com fins a obtenção de respostas. Sem este apoio institucional, optou-se por uma estratégia de divulgação *online* de modo a permitir que o maior número de pessoas com perfil potencial para responder ao questionário tomasse contato com o mesmo.

Dessa forma, o pesquisador buscou identificar grupos nas principais redes sociais que se ligassem ao tema do empreendedorismo. Uma vez identificados passou-se a divulgar o teor da presente pesquisa juntamente com um convite para que aqueles com perfil (empreendedores com recomeço) colaborassem com o estudo. Adicionalmente, o pesquisador solicitou a amigos e colegas que compartilhassem a apresentação e convite da pesquisa em suas próprias redes. Estas abordagens permitiram a obtenção de um número de respostas superior àquele mínimo elencado no dimensionamento da amostra.

2.4 Tratamento e análise dos dados

Esta seção apresenta as técnicas estatísticas utilizadas na análise dos dados obtidos por esta presente pesquisa.

Para descrever as variáveis qualitativas do questionário foram utilizadas frequências absolutas e relativas. Para apresentar e comparar os itens de cada constructo (comparando o negócio anterior com o novo negócio) foram utilizados média e desvio padrão, além do intervalo percentílico *bootstrap* de 95% de confiança (EFRON; TIBSHIRANI, 1993). O método *bootstrap* (EFRON; TIBSHIRANI, 1993) é muito utilizado na realização de inferências quando não se conhece a distribuição de probabilidade da variável de interesse.

Além disso, os oito indicadores que comparam o novo negócio ao negócio anterior foram computados utilizando a Análise Fatorial com o método de extração das componentes principais e rotação varimax (MINGOTI, 2007). Procedeu-se também a formulação de um nono indicador, este um indicador de segunda ordem; ou seja, não era formado diretamente pelos itens (perguntas), mas por outras variáveis latentes (os próprios oito indicadores de primeira ordem).

Este novo indicador foi chamado de Indicador Agregado. Por se tratar de um indicador de segunda ordem foi utilizada a abordagem "*Two-Step*" (SANCHEZ, 2013) em sua análise. Dessa maneira, foram computados os escores das variáveis latentes de primeira ordem, utilizando a Análise Fatorial com o método de extração das componentes principais e rotação promax (MINGOTI, 2007).

Para analisar a qualidade e validade dos constructos foram verificadas a dimensionalidade, confiabilidade e validade convergente. Para verificar a validade convergente foi utilizado o critério proposto por Fornell e Larcker (1981), que indica validação convergente quando a Variância Média Extraída (AVE) for superior a 50% (HENSELER; RINGLE; SINKOVICS, 2009) ou 40% no caso de pesquisas exploratórias (NUNNALY; BERNSTEIN, 1994). Para mensurar a confiabilidade foi utilizado o Alfa de Cronbach (AC) e a Confiabilidade Composta (CC) (CHIN, 1998). De acordo com Tenenhaus et al. (2005), os indicadores AC e CC devem ser maiores que 0,70 para uma indicação de confiabilidade do constructo, sendo que em pesquisas exploratórias valores

acima de 0,60 também são aceitos (HAIR et al., 2009). Para verificar a dimensionalidade dos constructos foi utilizado o critério de Kaiser (1958) que retorna a quantidade de dimensões do constructo.

A fim de avaliar os fatores que influenciam o Recomeço Empreendedor foi utilizado o método Stepwise (EFROYMSON, 1960) para a seleção de variáveis. O método Stepwise é definido como uma mescla dos métodos Backward e Forward. Dessa forma, primeiramente, usando o método Forward (EFROYMSON, 1960), foi feita uma análise univariada que consistiu na aplicação dos testes Qui-quadrado e Exato de Fisher (AGRESTI, 2002). As variáveis que apresentassem um valor-p inferior a 0,25 eram selecionadas para a análise multivariada, sendo então aplicado o método Backward (EFROYMSON, 1960) através de um modelo de Regressão Logística (AGRESTI, 2002). O método Backward é o procedimento de retirar, por vez, a variável de maior valor-p, repetindo o procedimento até que restem no modelo somente variáveis significativas. Para o método Backward foi adotado um nível de 5% de significância. Para verificar se o modelo ajustado estava adequado foram calculadas algumas medidas de qualidade de ajuste, sendo elas: Pseudo R^2 (NAGELKERKE, 1991), teste de Hosmer-Lemeshow (HOSMER; LEMESHOW, 2013) e parâmetros de acurácia (AUC, Sensibilidade e Especificidade).

De modo a avaliar os fatores que influenciam os indicadores também foi utilizado o método Stepwise (EFROYMSON, 1960) para a seleção de variáveis. Usando o método Forward (EFROYMSON, 1960) foi feita uma análise univariada que consistiu na aplicação dos testes Mann-Whitney e Kruskal-Wallis (HOLLANDER; WOLFE, 1999). Em seguida, foi ajustado um modelo de Regressão Linear incluindo todas as variáveis selecionadas e foi aplicado o método Backward. Em alguns modelos como esse é comum encontrar problemas de heterocedasticidade dos dados, o que faz com que as suposições do modelo de Regressão Linear sejam violadas.

De maneira a se evitar tal ponto e tendo em vista que os indicadores da presente pesquisa são dispostos em escala discreta e limitada, foram utilizados estimadores robustos para a matriz de covariância para que as estimativas fossem consistentes, apresentando, neste caso, uma Heterocedasticidade Consistente (HC) (WHITE, 1980).

Alternativamente, cogitou-se uma outra abordagem estatística. Com o presente conjunto de dados seria possível adotar-se a Modelagem de Equações Estruturais (*Structural Equations Modeling - SEM*) (HAIR et al., 2009). O que a difere das demais técnicas multivariadas citadas é que a SEM permite examinar diversas relações de dependência ao mesmo tempo, enquanto que as outras técnicas são capazes de verificar e examinar um único relacionamento entre as variáveis de cada vez.

Entretanto, a SEM só permite a inclusão de variáveis numéricas, binárias ou qualitativas ordinais. Tendo em vista, porém, que a maior parte das variáveis deste estudo eram qualitativas nominais a abordagem SEM foi descartada.

Por isso a utilização dos modelos de Regressão Linear foi a selecionada, pois com estimadores robustos possibilitou a inclusão de todos os tipos de variáveis, além de acarretar uma interpretação mais direta e sem prejuízos das estimativas do modelo.

Adicionalmente, para mensurar a relevância de cada variável nos modelos multivariados finais foi utilizado o R^2 Parcial (CAMERON; WINDMEIJER, 1997). O R^2 parcial é a quantidade de variabilidade explicada pela variável quando ela é retirada e adicionada ao modelo final.

O *software* utilizado nas análises foi o R (versão 3.5.0) (R CORE TEAM, 2018). O R é o pacote de análise estatística mais abrangente disponível. Ele incorpora todos os testes, modelos e análises estatísticas padrões, além de fornecer uma linguagem abrangente para gerenciar e manipular dados. Novas tecnologias e ideias geralmente aparecem primeiro em R. O R foi criado por Ross Ihaka e Robert Gentleman na Universidade de Auckland, Nova Zelândia, em 1993. O R é uma implementação da linguagem de programação S (1976). O R, como S, é projetado em torno de uma verdadeira linguagem de computador e permite aos usuários adicionar funcionalidade adicional, definindo novas funções. Além disso, o R é um *software* livre, o que permite que qualquer pessoa possa usá-lo.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Nesta seção são apresentados os resultados da pesquisa de campo e suas análises tendo, como subsídio, a literatura apresentada, os procedimentos metodológicos definidos e os objetivos estabelecidos.

De modo a facilitar e organizar as análises, este capítulo está dividido da seguinte maneira:

a) caracterização da amostra;
b) caracterização do negócio anterior;
c) caracterização do novo negócio;
d) caracterização dos construtos e indicadores comparativos;
e) fatores do negócio anterior que exercem influência sobre os indicadores;
f) análise agregada dos indicadores de comparação entre novo negócio e negócio anterior; e
g) outros impactos no novo negócio relacionados ao negócio anterior

4.1 Caracterização da amostra

A amostra está baseada em 209 respostas coletadas através do instrumento de pesquisa – questionário – proposto. Destas, 147 tiveram recomeço empreendedor, acima das 127 respostas definidas na metodologia como quantidade mínima para a amostra de indivíduos com recomeço empreendedor. Vale relembrar que este tamanho mínimo amostral foi obtido utilizando as tabelas de poder para regressão (COHEN, 1992) e as características do questionário.

Outro ponto a se destacar é o da dispersão regional de respostas. Ainda que o questionário não exigisse a identificação, pelos motivos detalhados no capítulo anterior, diversos respondentes mostraram-se interessados em receber os resultados da pesquisa e, com isso, informaram cidade, estado e outros dados de contato. Foram 103 indivíduos que manifestaram este interesse e se identificaram. Estes estavam dispersos em 18 unidades federativas e em mais de 46 cidades diferentes no Brasil.

4.1.1 Caracterização do negócio anterior

Conforme especificado na Metodologia (Instrumento de Pesquisa), as perguntas iniciais do questionário foram dedicadas à caracterização do negócio anterior e das condições sob as quais se deram seu encerramento. A Tabela 3 a seguir apresenta uma análise descritiva das variáveis de **caracterização do negócio anterior.**

Tabela 3 - Análise descritiva das variáveis de caracterização do negócio anterior

Variáveis / Recomeço empreendedor		**Sim Recomeço (n=147)**		**Não Recomeço (n=62)**	
		n	**%**	**n**	**%**
Formalmente constituída	Não	32	21,8%	8	12,9%
	Sim	115	78,2%	54	87,1%
Era um dos sócios registrados	Não, em função de restrições cadastrais	4	3,5%	2	3,7%
	Não, optou por não ser sócio registrado	10	8,7%	2	3,7%
	Sim	101	87,8%	50	92,6%
Número de funcionários	Não tive funcionários.	38	25,9%	19	30,6%
	De 1 a 10.	72	49,0%	33	53,2%
	De 11 a 50.	26	17,7%	9	14,5%
	De 51 a 200.	10	6,8%	1	1,6%
	Mais de 200.	1	0,7%	0	0,0%
Tempo de funcionamento	Menos de 3 meses	8	5,4%	6	9,7%
	De 4 a 18 meses	34	23,1%	20	32,3%
	De 19 a 42 meses	45	30,6%	15	24,2%
	De 42 a 120 meses	43	29,3%	19	30,6%
	Mais de 120 meses	17	11,6%	2	3,2%
Segmento de atuação	Agropecuária	1	0,7%	0	0,0%
	Comércio	51	34,7%	23	37,1%
	Indústria	11	7,5%	3	4,8%
	Serviços	64	43,5%	26	41,9%
	Tecnologia	20	13,6%	10	16,1%
Motivo de abertura	Necessidade	28	19,0%	8	12,9%
	Oportunidade	119	81,0%	54	87,1%
Primeiro negócio	Não	56	38,1%	16	25,8%
	Sim	91	61,9%	46	74,2%
Tempo desde que fechou	Menos de 1 ano.	27	18,4%	11	17,7%
	De 1 a 3 anos.	47	32,0%	29	46,8%
	De 3 a 5 anos.	31	21,1%	9	14,5%
	De 5 a 10 anos.	20	13,6%	6	9,7%
	Mais de 10 anos.	22	15,0%	7	11,3%
Motivo do fechamento	Desentendimento entre os sócios	31	21,1%	5	8,1%
	Desinteresse próprio no negócio	34	23,1%	20	32,3%
	Dívidas, falta de caixa, prejuízos, multas, etc	45	30,6%	27	43,5%
	Venda da empresa para terceiros	16	10,9%	5	8,1%

	Outros	21	14,3%	5	8,1%
Maneira do fechamento	Informalmente	59	40,1%	22	35,5%
	Formalmente, de modo parcial	25	17,0%	14	22,6%
	Formalmente, de modo completo	63	42,9%	26	41,9%
Dívidas em aberto	Credores Financeiros	37	25,2%	5	8,1%
	Dívidas com bancos	31	21,1%	11	17,7%
	Dívidas com fornecedores	20	13,6%	6	9,7%
	Dívidas com funcionários	9	6,1%	4	6,5%
	Dívidas com o estado	30	20,4%	15	24,2%
	Esfera municipal	30	20,4%	15	24,2%
	Estadual ou federal	27	18,4%	18	29,0%
	Sem dívidas em aberto	97	66,0%	41	66,1%
Processos Trabalhistas	Não existiam e não surgiram após o fechamento	120	81,6%	58	93,5%
	Não existiam e surgiram após o fechamento	17	11,6%	2	3,2%
	Já existiam e não surgiram após o fechamento	4	2,7%	1	1,6%
	Já existiam e, também, surgiram após o fechamento	6	4,1%	1	1,6%
Lucro no fechamento	Não, nem ganhou e nem perdeu	42	28,6%	17	27,4%
	Não, teve prejuízo acima do valor investido.	30	20,4%	18	29,0%
	Não, teve prejuízo limitado ao valor investido.	28	19,0%	13	21,0%
	Sim, teve lucro.	47	32,0%	14	22,6%

Fonte: O autor.

Analisando-se a Tabela 3, destaca-se:

a) cerca de 70,3% dos entrevistados tiveram Recomeço Empreendedor, isto é, começaram um novo negócio, após fechamento de um anterior, no período da coleta de dados;
b) a maioria dos indivíduos (78,2% e 87,1%) tinha a empresa anterior formalmente constituída (com CNPJ). Estes valores mostram que a amostra do presente estudo tem um nível de formalização muito acima daquele registrado por GEM (2017), cujo índice de formalização foi de apenas 17,5%;
c) a maioria dos indivíduos (87,8% e 92,6%) era sócio registrado no negócio anterior;
d) cerca de metade dos indivíduos com recomeço (49,0%) e sem recomeço (53,2%) alegou que o negócio anterior chegou a ter no máximo de um a dez funcionários;

e) para a maior parte dos indivíduos com recomeço (30,6%) o negócio anterior funcionou de 19 a 42 meses, enquanto que para a maior parte dos indivíduos sem recomeço (32,3%) o negócio anterior funcionou de 4 a 18 meses;
f) entre os indivíduos com recomeço, a maior parte deles (43,5%) era do segmento de Serviços, seguido por Comércio (34,7%) e outros (13,6%). A distribuição para aqueles sem recomeço foi similar;
g) para a grande maioria dos indivíduos (81,0% e 87,1%) a 'oportunidade' foi o motivo de abertura do negócio anterior. Nesta amostra, portanto, observa-se uma taxa maior de empreendedorismo por oportunidade do que aquela registrada pelo GEM (2017) que foi de 57,4%;
h) a maioria dos indivíduos (61,9% e 74,2%) informou que o negócio anterior foi seu primeiro empreendimento;
i) a maior parte dos negócios anteriores (32,0% e 46,8%) foi fechado de 1 a 3 anos atrás;
j) a maior parte dos negócios anteriores (30,6% e 43,5%%) foi fechado devido a dívidas e falta de caixa, seguido por aqueles que foram fechados por desinteresse próprio no negócio (23,1% e 32,3%);
k) boa parte dos negócios anteriores (42,9% e 41,9%) foi fechado formalmente de modo completo;
l) em relação às dívidas em aberto após o fechamento do negócio, 66,0% dos indivíduos com recomeço e 66,1% dos indivíduos sem recomeço alegaram não possuir dívidas;
m) em relação aos processos trabalhistas no negócio anterior, a maioria dos indivíduos (81,6% e 93,5%) alegaram que não haviam processos existentes e nem surgiram após o fechamento do negócio;
n) a grande maioria dos respondentes (89,1%) alegou que o negócio anterior os ajudou a se tornarem empreendedores melhores. Já com relação ao negócio em si, o número é bem menor, apenas 46,9% dos indivíduos disseram que questões do negócio anterior ajudaram no novo negócio; e

o) após o fechamento do negócio, 32% dos indivíduos com recomeço obtiveram lucro, enquanto que 22,6% dos indivíduos sem recomeço reportaram lucro no negócio anterior.

Como se percebe pela Tabela 3 e conforme já mencionado no início deste capítulo, foram ao todo 209 respostas nesta pesquisa. Destas, 147 respostas tiveram recomeço empreendedor e outras 62 respostas foram de indivíduos que fecharam suas empresas, mas que não voltaram a empreender.

Este número reforçou a importância da pergunta de controle, já mencionada no capítulo anterior, que visava confirmar se o respondente havia aberto um novo negócio após fechamento da empresa anterior. Mesmo com o convite para participação e a introdução do questionário sendo validada como clara para o público-alvo da pesquisa (empreendedores com recomeço), existiram diversos respondentes que não se enquadravam exatamente e para os quais a pergunta de controle os separou dos demais.

Mesmo não sendo o objetivo primordial deste estudo, tais indivíduos foram caracterizados nesta presente seção. Afinal, tendo em vista a característica exploratória deste trabalho e a incipiência de dados neste campo específico de estudo, optou-se por não ignorar estas respostas obtidas casuisticamente.

Estes indivíduos sem recomeço empreendedor não prosseguiram respondendo o questionário sobre o novo negócio, porém eram convidados a responder algumas breves perguntas sobre os motivos que os levaram a não empreender e seus destinos profissionais. Esta caracterização é apresentada na Tabela 4, a seguir.

Tabela 4 - Análise descritiva das variáveis de caracterização dos indivíduos que não abriram um novo negócio

Variáveis		**n**	**%**
Motivos para não abrir uma nova empresa	Aspectos burocráticos	5	9,1%
	Aspectos financeiros	19	34,5%
	Aspectos mercadológicos	11	20,0%
	Aspectos psicológicos	3	5,5%
	Em processo de avaliação	5	9,1%
	Em processo de capacitação	4	7,3%
	Em processo de formalização	1	1,8%
	Outros objetivos	7	12,7%
Destino profissional após fechamento do negócio anterior	Autônomo	12	26,1%
	Funcionário CLT	19	41,3%
	Funcionário informal	5	10,9%

	Servidor público	6	13,0%
	Sem atividade	4	8,7%
Motivo para não querer mais empreender	Ambiente de negócios	6	30,0%
	Aspectos mercadológicos	1	5,0%
	Aspectos psicológicos	2	10,0%
	Aspectos trabalhistas	1	5,0%
	Impostos e legislação em geral	8	40,0%
	Outros objetivos	2	10,0%

Fonte: O autor.

4.1.2 Caracterização novo negócio

Além da caracterização do negócio anterior é importante também caracterizar o novo negócio do empreendedor que recomeçou. Desta maneira, conforme especificado na Metodologia (Instrumento de Pesquisa), procurou-se descrever as principais características deste novo empreendimento. A Tabela 5, a seguir, apresenta **a análise descritiva do novo negócio** dos respondentes com recomeço empreendedor.

Tabela 5 - Análise descritiva das variáveis de caracterização do Novo Negócio

Variáveis		n	%
Formalmente constituída	Não	19	12,9%
	Sim	128	87,1%
É um dos sócios registrados	Não, em função de restrições cadastrais	15	11,7%
	Não, optou por não ser sócio registrado	6	4,7%
	Sim	107	83,6%
Número de funcionários	Não tem funcionários	54	36,7%
	De 1 a 10	75	51,0%
	De 11 a 50	16	10,9%
	De 51 a 200	2	1,4%
	Mais de 200	0	0,0%
Tempo de funcionamento	Menos de 3 meses.	19	12,9%
	De 4 meses a 18 meses (um ano e meio).	53	36,1%
	De 19 meses (um ano e 7 meses) a 42 meses (três anos e meio).	36	24,5%
	De 42 meses (três anos e meio) a 120 meses (dez anos).	24	16,3%
	Mais de 120 meses (mais de dez anos).	15	10,2%
Motivo de abertura	Necessidade	38	25,9%
	Oportunidade	109	74,1%
Motivos que dificultaram a atuação como empreendedor	Nenhum	42	28,6%
	Aspectos financeiros	36	24,5%
	Aspectos psicológicos	22	15,0%
	Burocracia	13	8,8%
	Outros	59	40,1%

Motivos que facilitaram a atuação como empreendedor	Capacidade técnica	13	8,8%
	Conhecimento anterior	56	38,1%
	Experiência	56	38,1%
	Networking	17	11,6%
	Nada	15	10,2%
	Outros	70	47,6%
Negócio anterior ajudou a se tornar um empreendedor melhor	Indiferente, não ajudou e nem me atrapalhou.	15	10,2%
	Não ajudou e até me atrapalhou	1	0,7%
	Sim, ajudou	131	89,1%
Questões do negócio anterior atrapalham desempenho do novo negócio?	Indiferente, não ajuda e nem atrapalha.	44	29,9%
	Atrapalham	34	23,1%
	Ajudam	69	46,9%
Lucro no novo negócio	Não tenho ganho e nem perdas.	36	24,5%
	Não, tenho prejuízo acima do valor investido.	3	2,0%
	Não, tenho prejuízo limitado (igual ou menor) ao valor investido.	15	10,2%
	Sim, tenho lucro.	93	63,3%
Planos para a nova empresa	Ampliar	93	63,3%
	Fechar	7	4,8%
	Manter	42	28,6%
	Vender	5	3,4%

Fonte: O autor.

Através dos resultados obtidos, em relação a caracterização do Novo Negócio, pode-se destacar que:

a) a grande maioria dos novos negócios (87,1%) é formalmente constituído (com CNPJ);
b) a grande maioria dos indivíduos (83,6%) é sócio registrado do novo negócio;
c) cerca de metade dos indivíduos (51,0%) alegou que o novo negócio tem de 1 a 10 funcionários, sendo que boa parte dos indivíduos (36,7%) não tem funcionários no novo negócio;
d) quase metade dos indivíduos (49,0%) está com o novo negócio em funcionamento há menos de 18 meses. Vale destacar também a presença relevante de respostas em todas as faixas de tempo de funcionamento.
e) a grande maioria dos indivíduos (74,1%) foi motivado pela oportunidade para abrir o novo negócio;

f) entre os motivos que dificultaram a atuação como empreendedor no novo negócio destacam-se: aspectos financeiros (24,5%), aspectos psicológicos (15,0%) e burocracia (8,8%). Cabe ressaltar que os indivíduos poderiam alegar mais de uma categoria;
g) entre os motivos que facilitaram a atuação como empreendedor no novo negócio destacam-se: a experiência e/ou conhecimento anterior (38,1%), *networking* (11,6%) e capacidade técnica (8,8%). Cabe ressaltar que os indivíduos poderiam alegar mais de uma categoria;
h) a maioria dos indivíduos (89,1%) alegaram que o negócio anterior ajudou a se tornar um empreendedor melhor. Em contraponto, apenas 46,9% das respostas afirmam que questões do negócio anterior ajudam o novo negócio;
i) a maioria dos indivíduos (63,3%) apresenta lucro no novo negócio, enquanto que boa parte (24,5%) ainda nem ganhou e nem perdeu dinheiro; e
j) em relação ao planos para o novo negócio, 63,3% dos indivíduos pretendem ampliar, 28,6% pretendem manter e 8,2% pretendem Fechar ou Vender o negócio.

4.2 Caracterização dos construtos e indicadores comparativos

Conforme detalhado na Metodologia foram definidos oito itens de **análise comparativa entre o novo negócio e o negócio anterior**, baseados em GEM (2017):

a) **apoio financeiro** (uma pergunta):
Classifique “o seu acesso a recursos financeiros para criação, manutenção e expansão do negócio”;
b) **políticas governamentais** (uma pergunta):
Classifique “o seu relacionamento com órgãos governamentais nas esferas municipal, estadual e federal”;
c) **educação e capacitação** (duas perguntas):
Classifique “suas próprias capacidades técnicas específicas e necessárias

para seu negócio";

Classifique "suas capacidades gerenciais para administrar seu negócio";

d) **normas culturais e sociais** (duas perguntas):

classifique "a sua valorização como empreendedor perante sua comunidade (familiares, amigos e conhecidos)";

Classifique "a sua autoestima com seu negócio";

e) **pesquisa e desenvolvimento** (uma pergunta):

Classifique "o seu interesse em pesquisar, inovar e criar novos produtos para desenvolver sua empresa";

f) **capacidade empreendedora** (uma pergunta):

Classifique "o seu espírito empreendedor e desejo de seguir no caminho do empreendedorismo";

g) **custos do trabalho, acesso e regulamentação** (uma pergunta):

Classifique "o seu interesse em gerar novos postos de trabalho, ampliando a mão-de-obra de seu negócio" e

h) **medo de fracassar e disposição para o risco** (duas perguntas):

Classifique "o seu medo de fracassar neste atual negócio em relação ao negócio anterior";

Classifique "a sua disposição para correr riscos no desenvolvimento do negócio".

Para cada uma destas perguntas o entrevistado deveria pontuar se aquele item, comparando o negócio novo com o negócio anterior: melhorou muito (+2), melhorou um pouco (+1), indiferente (0), piorou um pouco (-1) ou piorou muito (-2). Ou seja, notas positivas indicavam avanço positivo naquele item com relação ao novo negócio em relação ao negócio anterior. Já as notas negativas indicavam que determinado ponto havia piorado no novo negócio em relação ao negócio anterior.

Acerca de cada uma das perguntas anteriores, tem-se a Tabela 6 a qual apresenta uma análise descritiva das mesmas.

Tabela 6 - Análise descritiva dos itens dos constructos

Constructo	Item	Média	D.P.	I.C.- 95%[1]	1ºQ	2ºQ	3ºQ
Apoio Financeiro	AF1	0,25	1,35	[0,04; 0,46]	-1,00	0,00	1,00
Políticas Governamentais	PG1	0,09	1,06	[-0,08; 0,26]	0,00	0,00	1,00
Educação e Capacitação	EC1	1,41	0,81	[1,28; 1,53]	1,00	2,00	2,00
	EC2	1,52	0,69	[1,40; 1,63]	1,00	2,00	2,00
Normas Culturais e Sociais	NC1	0,74	1,22	[0,54; 0,93]	0,00	1,00	2,00
	NC2	0,89	1,21	[0,69; 1,06]	0,00	1,00	2,00
Pesquisa e Desenvolvimento	PD1	1,27	1,09	[1,08; 1,44]	1,00	2,00	2,00
Capacidade Empreendedora	CE1	1,04	1,22	[0,84; 1,22]	0,00	2,00	2,00
Custos do trabalho, acesso e regulamentação	CT1	0,31	1,40	[0,08; 0,52]	-1,00	0,00	2,00
Medo de Fracassar e disposição para risco	MF1	0,03	1,18	[-0,16; 0,23]	-1,00	0,00	1,00
	MF2	0,31	1,31	[0,10; 0,51]	-1,00	1,00	1,00

[1] Intervalo de confiança Bootstrap

Fonte: O autor.

Sobre estes dados e considerando que itens com intervalos de confiança estritamente maiores que zero indicam tendência de melhora e itens com intervalos de confiança estritamente menores que zero apresentam tendência à piora, pode-se destacar que:

a) os indivíduos apresentaram tendência significativa de melhora em relação ao item AF1 do constructo Apoio Financeiro;
b) os indivíduos não apresentaram tendência significativa de melhora em relação ao item PG1 do constructo Políticas Governamentais;
c) no constructo Educação e Capacitação, os indivíduos apresentaram tendência significativa de melhora em relação a ambos os itens (EC1 e EC2). Não houve diferença entre os itens, uma vez que os intervalos de confiança se sobrepuseram;
d) no constructo Normas Culturais e Sociais, os indivíduos apresentaram tendência significativa de melhora em relação a ambos os itens (NC1 e NC2). Não houve diferença entre os itens, uma vez que os intervalos de confiança se sobrepuseram;
e) os indivíduos apresentaram tendência significativa de melhora em relação ao item PD1 do constructo Pesquisa e Desenvolvimento;

f) os indivíduos apresentaram tendência significativa de melhora em relação ao item CE1 do constructo Capacidade Empreendedora;
g) os indivíduos apresentaram tendência significativa de melhora em relação ao item CT1 do constructo Custos do trabalho, acesso e regulamentação e
h) no constructo Medo de Fracassar e disposição para risco, os indivíduos apresentaram tendência de melhora em relação ao item MF2 e não apresentaram tendência significativa em relação ao item MF1, uma vez que o intervalo de confiança contém o valor zero.

Estas análises anteriores consideram cada uma das perguntas, todavia para se ter um indicador de cada constructo se faz necessário avaliar se todas as perguntas estão contribuindo significativamente para os constructos. Dessa forma, utiliza-se a análise fatorial exploratória com o objetivo de eliminar as perguntas que não estivessem contribuindo significativamente para os constructos e, também, validá-los.

Segundo Hair et al. (2009), itens com cargas fatoriais menores que 0,50 devem ser retirados dos constructos, uma vez que, por não contribuírem de forma significativa com a formação do constructo, também podem prejudicar sua validação e diminuir sua qualidade.

A Tabela 7 apresenta uma análise fatorial explanatória para os constructos e pode-se ver que todos os itens apresentam carga fatorial maior que 0,50. Para os constructos formados por um único item, as Cargas Fatorais, Comunalidades e Pesos são iguais a um (1) por definição, assim como, os constructos formados por dois itens apresentaram valores iguais por definição. **Dessa forma, todos os itens contribuíram de forma relevante para a formação de seus respectivos constructos, uma vez que apresentaram carga fatorial acima do nível exigido (C.F.>0,50).**

Tabela 7 - Análise fatorial exploratória

Constructo	Item	C.F.[1]	Com.[2]	Peso[3]
Apoio financeiro	AF1	1,00	1,00	1,00
Políticas governamentais	PG1	1,00	1,00	1,00
Educação e capacitação	EC1	0,87	0,75	0,58
	EC2	0,87	0,75	0,58
Normas culturais e sociais	NC1	0,91	0,83	0,55
	NC2	0,91	0,83	0,55

Pesquisa e desenvolvimento	PD1	1,00	1,00	1,00
Capacidade empreendedora	CE1	1,00	1,00	1,00
Custos do trabalho, acesso e regulamentação	CT1	1,00	1,00	1,00
Medo de fracassar e disposição para risco	MF1	0,87	0,76	0,57
	MF2	0,87	0,76	0,57

[1] Carga Fatorial; [2] Comunalidade; [3] Peso

Fonte: O autor.

A partir de tais análises, a pesquisa aborda na sequência, com o objetivo de avaliar a qualidade dos constructos e validá-los, a dimensionalidade, confiabilidade e validade convergente.

No que diz respeito à validade convergente foi utilizado o critério proposto por Fornell e Larcker (1981), que indica que valores de Variância Média Extraída (AVE) acima de 0,50 são indicativos de validação convergente (HENSELER; RINGLE; SINKOVICS, 2009) ou 40% no caso de pesquisas exploratórias (NUNNALY; BERNSTEIN, 1994). Para mensurar a confiabilidade foi utilizado o Alfa de Cronbach (AC) e a Confiabilidade Composta (CC) de Chin (1998).

De acordo com Tenenhaus et al. (2005) os indicadores AC e CC devem ser maiores que 0,70 para uma indicação de confiabilidade do constructo, sendo que em pesquisas exploratórias valores acima de 0,60 também são aceitos (HAIR et al., 2009). Para verificar se a análise fatorial foi adequada aos dados foi utilizado o critério Kaiser-Meyer-Olkin (KMO), que indica a proporção da variância dos dados que pode ser considerada comum a todas as variáveis, ou seja, o quanto pode ser explicado da variância por um fator comum. É uma medida que varia de 0,0 a 1,0, sendo que é adequado aplicar a Análise Fatorial Exploratória ao conjunto de variáveis quando o KMO estiver entre 0,50 e 1,00. Para verificar a dimensionalidade dos constructos foi utilizado o critério de Kaiser (1958) que retorna à quantidade de dimensões do constructo.

Na Tabela 8 pode-se verificar estas medidas de validade e qualidade dos constructos, destacando-se que:

a) todos os constructos apresentaram validação convergente (AVE>0,40);
b) todos os constructos AC e CC acima de 0,60, ou seja, todos apresentaram os níveis exigidos de confiabilidade;

c) a análise fatorial foi adequada em todos os constructos (KMO>0,50); e
d) todos os constructos foram unidimensionais segundo o critério de Kaiser.

Tabela 8 - Validação dos constructos

Constructo	Itens	AVE[1]	A.C.[2]	C.C.[3]	KMO[4]	Dim. [5]
Apoio financeiro	1	-	-	-	-	1,00
Políticas governamentais	1	-	-	-	-	1,00
Educação e capacitação	2	0,75	0,67	0,78	0,50	1,00
Normas culturais e sociais	2	0,83	0,79	0,84	0,50	1,00
Pesquisa e desenvolvimento	1	-	-	-	-	1,00
Capacidade empreendedora	1	-	-	-	-	1,00
Custos do trabalho, acesso e regulamentação	1	-	-	-	-	1,00
Medo de fracassar e disposição para risco	2	0,76	0,69	0,79	0,50	1,00

[1] Variância Extraída; [2] Alfa de Cronbach; [3] Confiabilidade Composta;
[4] Medida de adequação da amostra de Kaiser-Meyer-Olkin; [5] Dimensionalidade.

Fonte: O autor.

A partir destes dados, pode-se afirmar, portanto, que a qualidade e validade estatística dos constructos foi assegurada.

Superada esta etapa, pode-se avançar na construção dos indicadores. Para isso, os escores das variáveis latentes foram computados utilizando a Análise Fatorial com o método de extração das componentes principais e rotação varimax (MINGOTI, 2007). Dessa forma, tem-se a Tabela 9 com a análise descritiva dos indicadores.

Tabela 9 - Análise descritiva dos indicadores

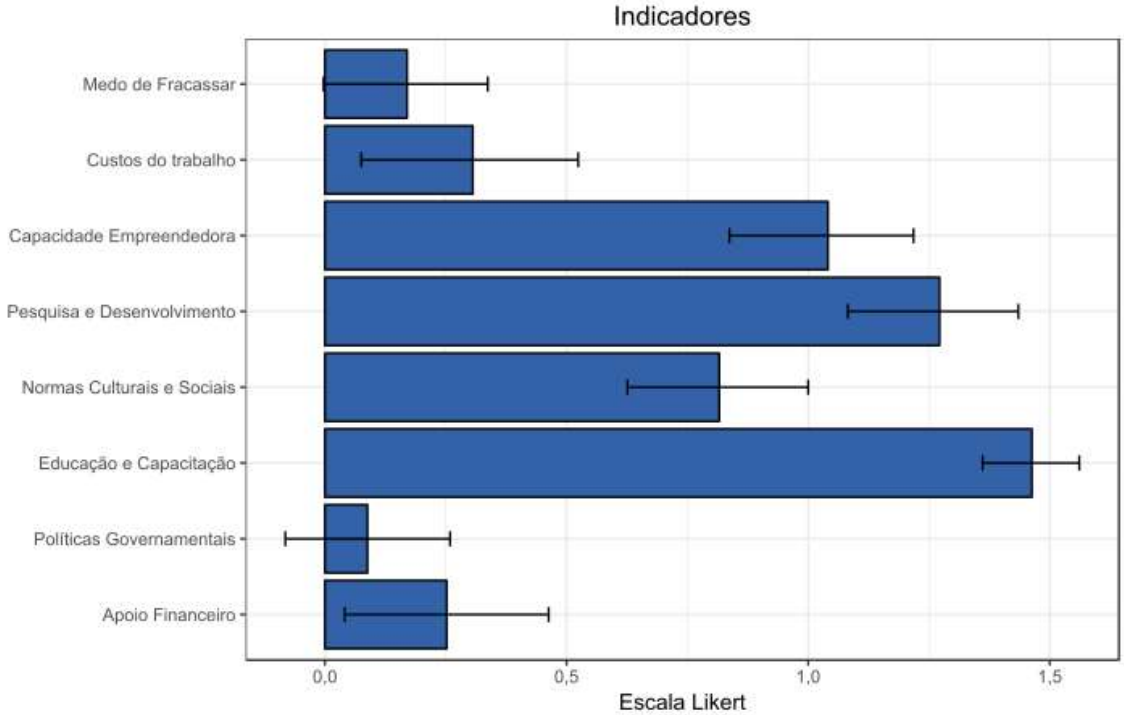
Indicadores	Média	D.P.	I.C.- 95%[1]	1ºQ	2ºQ	3ºQ
Apoio financeiro	0,25	1,35	[0,04; 0,46]	-1,00	0,00	1,00
Políticas governamentais	0,09	1,06	[-0,08; 0,26]	0,00	0,00	1,00
Educação e capacitação	1,46	0,65	[1,35; 1,57]	1,00	1,50	2,00
Normas culturais e sociais	0,82	1,10	[0,64; 1,00]	0,00	1,00	1,75
Pesquisa e desenvolvimento	1,27	1,09	[1,08; 1,44]	1,00	2,00	2,00
Capacidade empreendedora	1,04	1,22	[0,84; 1,22]	0,00	2,00	2,00
Custos do trabalho, acesso e regulamentação	0,31	1,40	[0,08; 0,52]	-1,00	0,00	2,00
Medo de fracassar e disposição para risco	0,17	1,09	[-0,02; 0,36]	-0,50	0,00	1,00

[1] Intervalo de confiança Bootstrap;

Fonte: O autor.

Os dados de média e intervalo de confiança de cada indicador são ilustrados no Gráfico 1 a seguir:

Gráfico 1 - Intervalos de confiança e média dos indicadores



Fonte: O autor.

Analisando-se as informações apresentadas na Tabela 9 e no Gráfico 1, anteriores, cabe destacar que:

a) os indicadores concentraram-se na parte positiva, com todos eles apresentando uma média superior a zero; ou seja, **indicam uma macrotendência de melhora destes itens no novo negócio em relação ao negócio anterior**;
b) **o indicador que apresentou maior média foi Educação e Capacitação;** ou seja, na média, este foi o indicador que mais melhorou no novo negócio em relação ao negócio anterior. Tal ponto, reforça os resultados de Minello (2010) e Dias (2015) em relação às jornadas de aprendizagem e reflexão dos empreendedores pós-fracasso.
c) Em contraponto, **o indicador com menor média foi o de Políticas Governamentais**. Este também foi o indicador com limite inferior do intervalo de confiança mais negativo. Ou seja, a relação do empreendedor com o Estado não apresentou tendência significativa de melhora entre o novo negócio e o negócio anterior.

d) **houve tendência significativa de melhora, em relação ao anterior, para Apoio Financeiro, Educação e Capacitação, Normas Culturais e Sociais, Pesquisa e Desenvolvimento, Capacidade Empreendedora e Custos do trabalho**;

e) a melhora na Educação e Capacitação foi significativamente maior que a melhora nos demais indicadores (com exceção de Pesquisa e Desenvolvimento, uma vez que existe sobreposição dos intervalos de confiança destes dois itens). Dessa forma, **os indivíduos tenderam a indicar que nível de melhora na Educação e Capacitação foi superior aos demais aspectos.** Vale destacar ainda que o intervalo de confiança de Educação e Capacitação foi o menor de todos os indicadores, reforçando a concentração e respostas bastante positivas.

4.3 Fatores do negócio anterior que exercem influência sobre os indicadores

Conforme previsto na Metodologia da presente pesquisa (capítulo 3), para se analisar os fatores do negócio anterior que exercem influência sobre os indicadores foi utilizado o Método Stepwise (EFROYMSON, 1960). Para a análise univariada foram utilizados os testes de Mann-Whitney e Kruskal-Wallis (HOLLANDER; WOLFE, 1999). As variáveis que apresentassem um valor -p inferior a 0,25 eram selecionadas para a análise multivariada, que foi avaliada através de um Modelo de Regressão Linear com estimadores robustos para desvios de normalidade -(HC) (WHITE, 1980).

4.3.1 Apoio financeiro

O indicador “Apoio Financeiro” é formado por uma pergunta que solicitou ao empreendedor que respondesse se “o seu acesso a recursos financeiros para criação, manutenção e expansão do negócio” havia melhorado (notas positivas até +2) ou piorado (notas negativas até -2) no novo negócio em relação ao negócio anterior. A média geral deste indicador foi de 0,25.

Para compreender quais fatores do negócio anterior influenciaram o indicador "Apoio Financeiro" procedeu-se, inicialmente, a análise univariada dos fatores que exercem influência sobre o Apoio Financeiro (Tabela 10).

Tabela 10 - Análise univariada dos fatores que exercem influência sobre o Apoio Financeiro

Variáveis / Apoio Financeiro		Média	D.P.	Valor-p
Formalmente constituída	Não	0,47	1,34	0,308[1]
	Sim	0,19	1,36	
Segmento de atuação	Comércio	0,22	1,38	0,793[2]
	Serviços	0,34	1,29	
	Outros	0,13	1,48	
Motivo de abertura	Necessidade	-0,25	1,38	**0,031[1]**
	Oportunidade	0,37	1,33	
Primeiro negócio	Não	0,27	1,36	0,969[1]
	Sim	0,24	1,36	
Motivo do fechamento	Desentendimento entre os sócios.	0,68	1,14	**0,026[2]**
	Desinteresse próprio no negócio.	0,24	1,42	
	Dívidas, falta de caixa, prejuízos, multas, etc.	-0,31	1,54	
	Venda da empresa para terceiros.	0,63	1,15	
	Outros	0,57	0,87	
Maneira do fechamento	Informalmente	0,24	1,44	**<0,001[2]**
	Formalmente e parcial	-0,72	1,49	
	Formalmente e Completo	0,65	0,99	
Dívidas em aberto	Não	0,60	1,19	**<0,001[1]**
	Sim	-0,42	1,42	
Processos Trabalhistas	Não	0,45	1,27	**<0,001[1]**
	Sim/Surgiram	-0,63	1,39	
Lucro no fechamento	Não	0,22	1,38	0,742[1]
	Sim	0,32	1,30	
Número de funcionários	Não tinha funcionários	0,61	1,13	**<0,001[2]**
	De 1 a 10	0,49	1,34	
	Mais de 10	-0,57	1,28	
Tempo de funcionamento	Até 18 meses	0,74	1,27	**0,017[2]**
	De 19 a 120 meses	0,10	1,31	
	Mais de 120 meses	-0,18	1,51	
Tempo desde que fechou	Menos de 3 anos	0,23	1,39	0,861[2]
	De 3 a 10 anos	0,20	1,43	
	Mais de 10 anos	0,46	1,06	

[1] Teste de Mann-Whitney; [2] Teste de Kruskal-Wallis

Fonte: O autor.

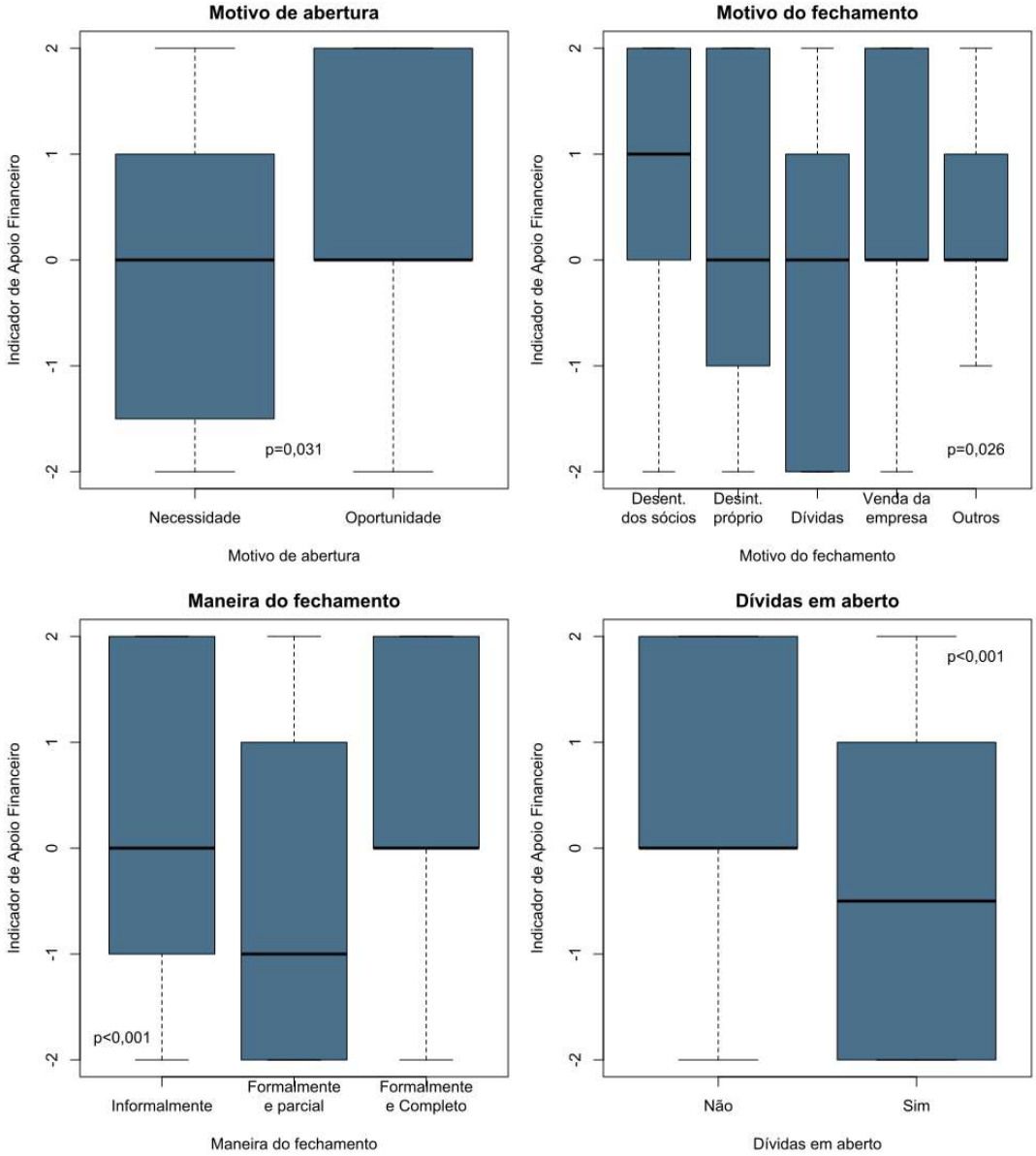
Nesta análise, os pontos destacados (valor-p<0,050) são:

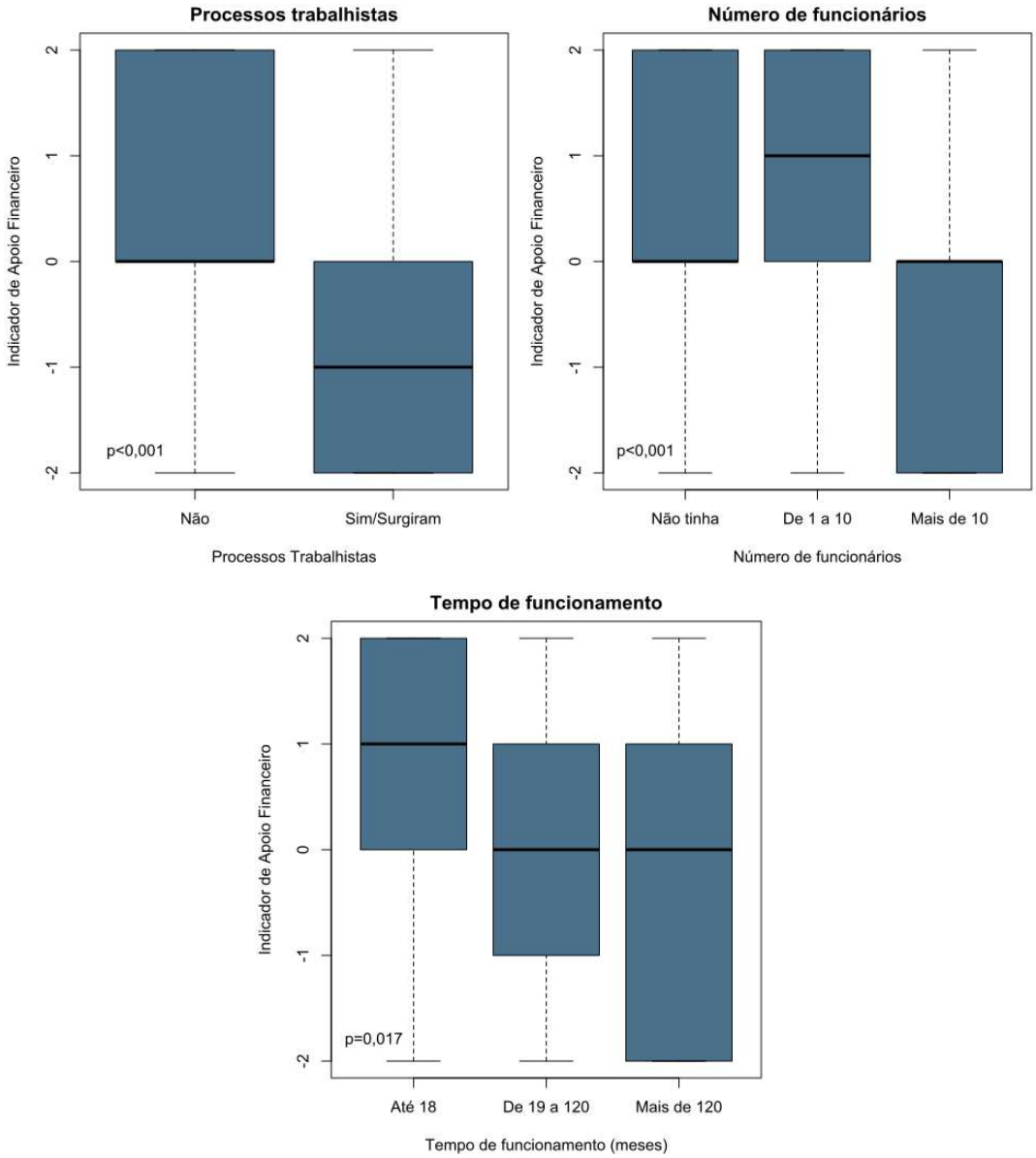
a) houve diferença significativa (valor-p=0,031) no indicador de Apoio Financeiro em relação ao Motivo de abertura do negócio anterior, uma vez que os indivíduos que abriram o negócio por Oportunidade apresentaram indicador de Apoio Financeiro significativamente maior;
b) a diferença em relação ao Motivo de Fechamento foi significativa (valor-p=0,026) neste indicador de Apoio Financeiro, sendo que os indivíduos que fecharam por dívidas apresentaram indicador significativamente menor;
c) constatou-se diferença significativa (valor-p<0,001) no indicador de Apoio Financeiro em relação à Maneira do fechamento. Ao fazer-se as comparações múltiplas, houve diferença significativa (valor-p<0,050) da categoria Formalmente e Completo em relação as demais, sendo que os indivíduos que fecharam o negócio anterior formalmente e de forma completa apresentaram indicador significativamente maior;
d) houve diferença significativa (valor-p<0,001) no indicador de Apoio Financeiro em relação a Dívidas em aberto, sendo que os indivíduos que que tinham dívidas em aberto do negócio anterior apresentaram indicador de Apoio Financeiro significativamente menor;
e) em relação a Processos Trabalhistas constatou-se diferença significativa (valor-p<0,001) dentro do indicador de Apoio Financeiro. Aqueles indivíduos que tinham ou surgiram processos trabalhistas apresentaram indicador de Apoio Financeiro significativamente menor;
f) houve diferença significativa (valor-p<0,001) no indicador de Apoio Financeiro em relação ao Número de funcionários. Ao fazer as comparações múltiplas houve diferença significativa (valor-p<0,050) da categoria mais de dez funcionários em relação as demais, sendo que os indivíduos que tinham mais de dez funcionários apresentaram indicador de Apoio Financeiro significativamente menor e
g) existiu diferença significativa (valor-p=0,017) no indicador de Apoio Financeiro em relação ao Tempo de funcionamento. Ao fazer-se as comparações múltiplas, houve diferença significativa (valor-p=0,037) as

categorias até 18 meses e de 19 a 120 meses, sendo que os indivíduos que apresentaram tempo de funcionamento de até 18 meses no negócio anterior apresentaram indicador de Apoio Financeiro significativamente maior.

O Gráfico 2, a seguir, ilustra estas relações significativas para o indicador Apoio Financeiro.

Gráfico 2 - *Boxplots* de relações significativas na análise univariada para o Apoio Financeiro





Fonte: O autor.

Prosseguindo, as variáveis Motivo de abertura, Motivo do fechamento, Maneira do fechamento, Dívidas em aberto, Processos Trabalhistas, Número de funcionários e Tempo de funcionamento foram selecionadas para a análise multivariada, uma vez que apresentaram valor-p menor que 0,25.

A Tabela 11 apresenta a análise multivariada de fatores de influência sobre o Apoio Financeiro antes e depois da aplicação do método Backward.

Tabela 11 - Análise multivariada dos fatores que exercem influência sobre o Apoio Financeiro

Variáveis	Modelo Inicial			Modelo final			
	β	I.C.-95%	Valor-p	β	I.C.-95%	Valor-p	R² parcial
Motivo de abertura = Necessidade							
Motivo de abertura = Oportunidade	0,48	[-0,01; 0,97]	0,059				
Motivo do fechamento = Desentendimento entre os sócios.							
Motivo do fechamento = Desinteresse próprio no negócio.	-0,46	[-0,99; 0,08]	0,098	-0,58	[-1,16; 0,01]	0,054	
Motivo do fechamento = Dívidas, falta de caixa, prejuízos	-0,50	[-1,00; 0,00]	0,054	-0,60	[-1,17; -0,03]	0,039	4,5%
Motivo do fechamento = Venda da empresa para terceiros.	0,01	[-0,64; 0,67]	0,968	-0,09	[-0,81; 0,63]	0,804	
Motivo do fechamento = Outros	-0,26	[-0,80; 0,29]	0,358	-0,30	[-0,96; 0,37]	0,380	
Maneira do fechamento = Informalmente							
Maneira do fechamento = Formalmente e parcial	-0,63	[-1,21; -0,06]	0,032	-0,73	[-1,3; -0,16]	0,014	6,7%
Maneira do fechamento = Formalmente e Completo	0,25	[-0,20; 0,70]	0,274	0,22	[-0,22; 0,65]	0,334	
Dívidas em aberto = Não							
Dívidas em aberto = Sim	-0,45	[-0,06; 0,97]	0,085	-0,59	[0,13; 1,05]	0,014	4,3%
Processos Trabalhistas = Não							
Processos Trabalhistas = Sim/Surgiram	-0,39	[-0,93; 0,15]	0,160	-0,66	[-1,18; -0,13]	0,016	4,2%
Número de funcionários = Não tinha							
Número de funcionários = De 1 a 10	0,08	[-0,37; 0,54]	0,723				
Número de funcionários = Mais de 10	-0,38	[-0,98; 0,22]	0,221				
Tempo de funcionamento = Até 18 meses							
Tempo de funcionamento = De 19 a 120 meses	-0,38	[-0,86; 0,09]	0,114				
Tempo de funcionamento = Mais de 120 meses	-0,34	[-1,11; 0,43]	0,388				
R² ajustado	24,9%			22,5%			

Fonte: O autor.

Os pontos destacados nesta análise multivariada (com valor-p<0,050 no modelo final) são:

a) houve diferença significativa (valor-p-0,039) no indicador de Apoio Financeiro em relação aos Motivos de fechamento, sendo que **os indivíduos que fecharam o negócio anterior por dívidas, falta de caixa ou prejuízos apresentaram indicador médio de Apoio Financeiro 0,60 [-1,17; -0,03] unidades menor que aqueles que fecharam por desentendimento entre os sócios**;
b) houve diferença significativa (valor-p=0,014) no indicador de Apoio Financeiro em relação as Maneiras de fechamento, sendo que **os indivíduos que fecharam o negócio anterior formalmente e de forma parcial apresentaram indicador médio de Apoio Financeiro 0,73 [-1,30; -0,16] unidades menor que aquele que fecharam de maneira informal**;
c) corroborando com o destacado na análise univariada, houve diferença significativa (valor-p=0,014) no indicador de Apoio Financeiro em relação a Dívidas em aberto, sendo que **os indivíduos que tinham dívidas em aberto do negócio anterior apresentaram indicador médio de Apoio Financeiro 0,59 [-1,05; -0,13] unidades menor** e
d) também em linha com a análise univariada, houve diferença significativa (valor-p=0,016) na análise multivariada no indicador de Apoio Financeiro em relação a Processos Trabalhistas. **Indivíduos que tinham ou surgiram processos trabalhistas do negócio anterior apresentaram indicador médio de Apoio Financeiro 0,66 [-1,18; -0,13] unidades menor.**

Dessa maneira, tem-se que os fatores do negócio anterior que exercem influência significativa no Apoio Financeiro foram: ter fechado a empresa anterior por conta de dívidas, ter fechado a empresa anterior de modo formal e parcial, ter deixado dívidas em aberto e ter tido ou surgido processos trabalhistas referentes ao negócio anterior.

Estes quatro fatores do negócio anterior influenciam significativamente para que a nota deste indicador seja menor quando estão presentes. Ou seja, representam uma dificuldade adicional quanto ao Apoio Financeiro para o recomeço empreendedor.

4.3.2 Políticas governamentais

O indicador “Políticas Governamentais” é formado por uma pergunta que solicitou ao empreendedor que respondesse se “o seu relacionamento com órgãos governamentais nas esferas municipal, estadual e federal” havia melhorado (notas positivas até +2) ou piorado (notas negativas até -2) no novo negócio em relação ao negócio anterior. A média geral foi de 0,09, a menor de todos os indicadores. A Tabela 12 apresenta a análise univariada dos fatores que exercem influência sobre as Políticas Governamentais:

Tabela 12 - Análise univariada dos fatores que exercem influência sobre o Políticas Governamentais

Variáveis / Políticas governamentais		Média	D.P.	Valor-p
Formalmente constituída	Não	0,00	0,92	0,394[1]
	Sim	0,11	1,10	
Segmento de atuação	Comércio	0,20	0,94	0,784[2]
	Serviços	0,05	1,11	
	Outros	0,00	1,16	
Motivo de abertura	Necessidade	-0,29	0,98	**0,041[1]**
	Oportunidade	0,18	1,06	
Primeiro negócio	Não	0,13	0,97	0,904[1]
	Sim	0,07	1,11	
Motivo do fechamento	Desentendimento entre os sócios.	0,48	1,03	0,108[2]
	Desinteresse próprio no negócio.	0,15	0,89	
	Dívidas, falta de caixa, prejuízos, multas, etc.	-0,20	1,20	
	Venda da empresa para terceiros.	-0,06	1,00	
	Outros	0,14	0,96	
Maneira do fechamento	Informalmente	0,15	1,11	**0,007[2]**
	Formalmente e parcial	-0,48	1,01	
	Formalmente e Completo	0,25	0,97	
Dívidas em aberto	Não	0,23	0,92	**0,023[1]**
	Sim	-0,18	1,26	
Processos Trabalhistas	Não	0,22	1,02	**0,003[1]**
	Sim/Surgiram	-0,48	1,05	
Lucro no fechamento	Não	0,08	1,09	0,708[1]
	Sim	0,11	1,01	
Número de funcionários	Não tinha funcionários	0,34	0,85	**0,025[2]**
	De 1 a 10	0,15	1,13	
	Mais de 10	-0,30	1,02	
Tempo de funcionamento	Até 18 meses	0,26	0,91	0,412[2]
	De 19 a 120 meses	0,07	1,09	
	Mais de 120 meses	-0,24	1,20	
	Menos de 3 anos	0,05	0,99	0,768[2]

Tempo desde que fechou	De 3 a 10 anos	0,16	1,12	
	Mais de 10 anos	0,05	1,17	

[1] Teste de Mann-Whitney; [2] Teste de Kruskal-Wallis

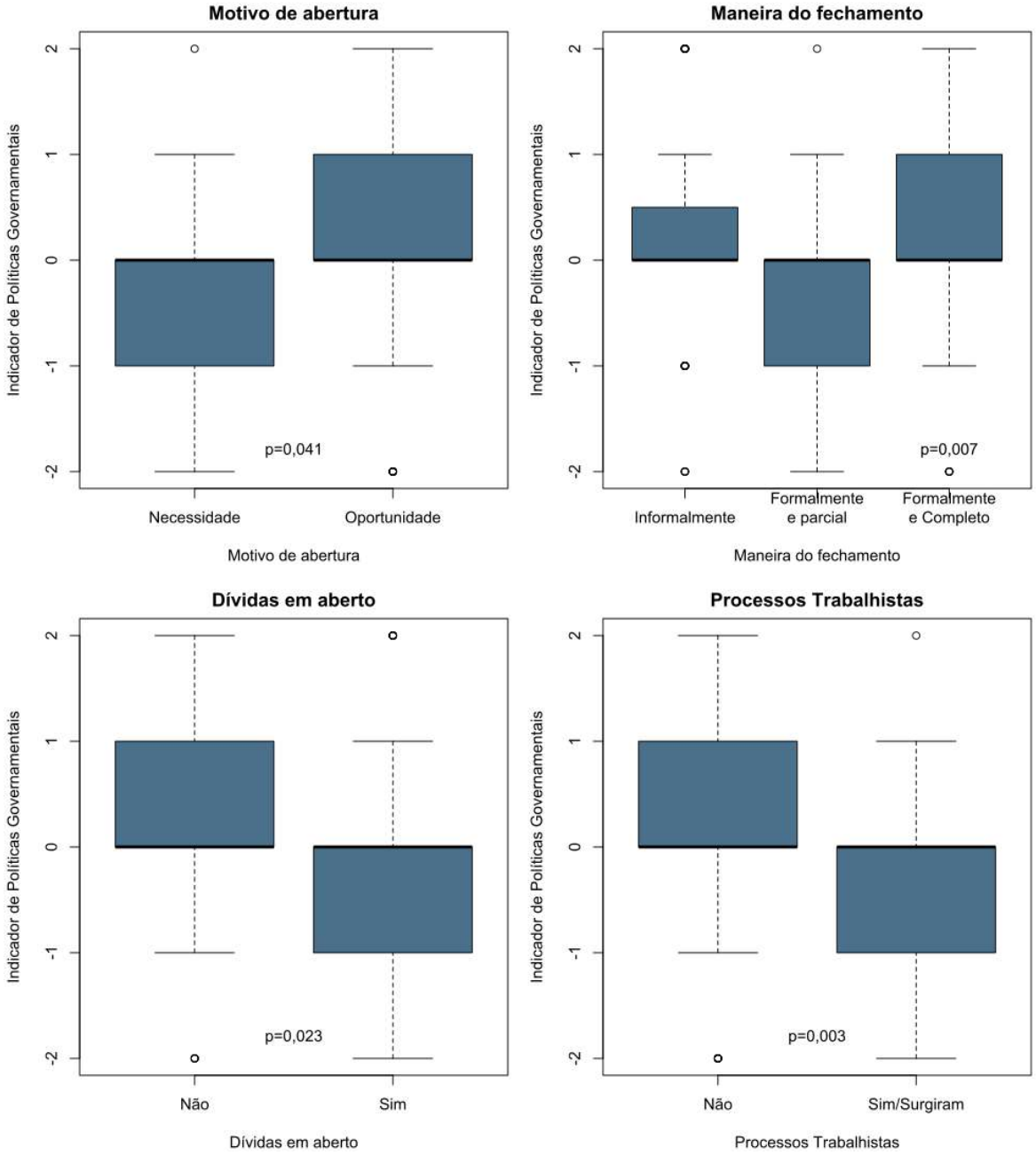
Fonte: O autor.

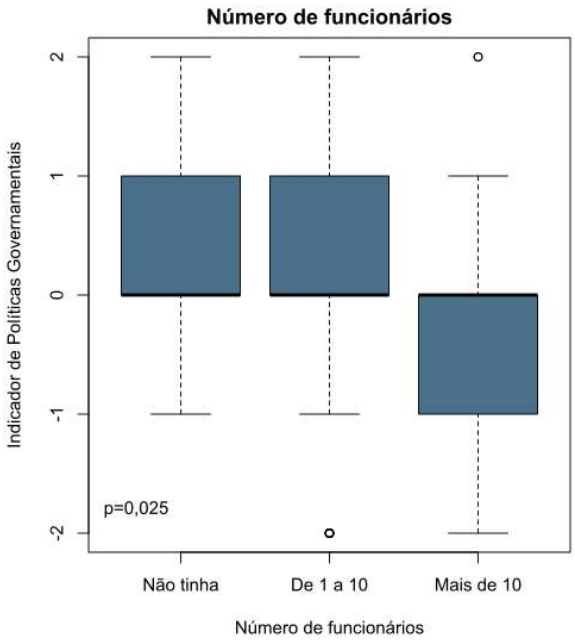
Nesta análise univariada, os pontos destacados (valor-p<0,050) são:

a) houve diferença significativa (valor-p=0,041) no indicador de Políticas Governamentais em relação ao Motivo de abertura, sendo que os indivíduos que abriam o negócio anterior por Necessidade apresentaram indicador de Políticas Governamentais significativamente menor;
b) houve diferença significativa (valor-p=0,007) no indicador de Políticas Governamentais em relação à Maneira do fechamento. Ao fazer as comparações múltiplas, houve diferença significativa (valor-p<0,050) de formalmente e parcial em relação às demais categorias, sendo que os indivíduos que fecharam o negócio de maneira formal e parcial apresentaram indicador de Políticas Governamentais significativamente menor;
c) houve diferença significativa (valor-p=0,023) no indicador de Políticas Governamentais em relação a Dívidas em aberto, sendo que os indivíduos que tinham dívidas apresentaram indicador de Políticas Governamentais significativamente menor;
d) houve diferença significativa (valor-p=0,025) no indicador de Políticas Governamentais em relação aos Processos Trabalhistas, sendo que os indivíduos que tinham ou surgiram processos trabalhistas apresentaram indicador de Políticas Governamentais significativamente menor e
e) houve diferença significativa (valor-p=0,025) no indicador de Políticas Governamentais em relação ao Número de funcionários. Ao fazer-se as comparações múltiplas, houve diferença significativa (valor-p=0,031) entre os indivíduos que não tinham funcionários e os que tinham mais de 10, sendo que os indivíduos que tinham mais de 10 funcionários apresentaram indicador médio de Políticas Governamentais significativamente menor.

O Gráfico 3, a seguir, ilustra as relações significativas mencionadas anteriormente.

Gráfico 3 - *Boxplots* de relações significativas na análise univariada para as Políticas Governamentais





Fonte: O autor.

As variáveis Motivo de abertura, Motivo do fechamento, Maneira do fechamento, Dívidas em aberto, Processos Trabalhistas e Número de funcionários foram selecionadas para a análise multivariada, uma vez que apresentaram valor-p menor que 0,25.

Com relação à análise multivariada de fatores de influência sobre as Políticas Governamentais, a Tabela 13 apresenta tal análise – fatores de influência sobre as Políticas Governamentais antes e depois da aplicação do método Backward.

Tabela 13 - Análise multivariada dos fatores que exercem influência sobre Políticas Governamentais

Variáveis	Modelo Inicial			Modelo final			
	β	I.C.-95%	Valor-p	β	I.C.-95%	Valor-p	R² parcial
Motivo de abertura = Necessidade							
Motivo de abertura = Oportunidade	0,44	[0,03; 0,85]	0,038	0,42	[0,01; 0,84]	0,049	2,6%
Motivo do fechamento = Desentendimento entre os sócios.							
Motivo do fechamento = Desinteresse próprio no negócio.	-0,29	[-0,75; 0,16]	0,212	-0,29	[-0,75; 0,18]	0,231	
Motivo do fechamento = Dívidas, falta de caixa, prejuízo	-0,49	[-0,98; 0,00]	0,051	-0,53	[-1,00; -0,06]	0,027	4,4%
Motivo do fechamento = Venda da empresa para terceiros.	-0,53	[-1,12; 0,06]	0,083	-0,55	[-1,14; 0,04]	0,070	
Motivo do fechamento = Outros	-0,45	[-0,95; 0,06]	0,083	-0,45	[-0,95; 0,06]	0,083	
Maneira do fechamento = Informalmente							
Maneira do fechamento = Formalmente e parcial	-0,51	[-0,96; -0,07]	0,026	-0,57	[-1; -0,14]	0,010	4,3%
Maneira do fechamento = Formalmente e Completo	-0,03	[-0,42; 0,35]	0,866	-0,04	[-0,42; 0,34]	0,833	
Dívidas em aberto = Não							
Dívidas em aberto = Sim	-0,08	[-0,48; 0,32]	0,698				
Processos Trabalhistas = Não							
Processos Trabalhistas = Sim/Surgiram	-0,46	[-0,92; 0,01]	0,055	-0,54	[-0,98; -0,11]	0,015	4,3%
Número de funcionários = Não tinha							
Número de funcionários = De 1 a 10	-0,09	[-0,46; 0,29]	0,652				
Número de funcionários = Mais de 10	-0,18	[-0,65; 0,28]	0,439				
R² Ajustado	10,6%			12,1%			

Fonte: O autor.

Os pontos destacados na análise multivariada (com valor-p<0,050 no modelo final) são:

a) houve diferença significativa (valor-p=0,049) no indicador de Políticas Governamentais em relação ao Motivo de abertura do negócio anterior, sendo que **os indivíduos que abriram um negócio 'por oportunidade' apresentaram indicador médio de Políticas Governamentais 0,42 [0,01; 0,84] unidades maior**;
b) houve diferença significativa (valor-p=0,027) no indicador de Políticas Governamentais em relação aos Motivos do fechamento, sendo que **os indivíduos que fecharam o negócio anterior por dívidas apresentaram indicador médio de Políticas Governamentais 0,53 [-1,00; -0,06] unidades menor em comparação aos indivíduos que fecharam por desentendimento entre os sócios**;
c) houve diferença significativa (valor-p=0,010) no indicador de Políticas Governamentais em relação à Maneira do fechamento, sendo que **os indivíduos que fecharam o negócio formalmente e parcial apresentaram indicador médio de Políticas Governamentais 0,57 [-1,00; -0,14] unidades menor do que os indivíduos que fecharam o negócio anterior informalmente** e
d) houve diferença significativa (valor-p=0,015) no indicador de Políticas Governamentais em relação aos Processos Trabalhistas, sendo que **os indivíduos que tinham ou surgiram processos trabalhistas do negócio anterior apresentaram indicador médio de Políticas Governamentais 0,54 [-0,98; -0,11] unidades menor**.

Dessa maneira, tem-se que os fatores do negócio anterior que exercem influência significativa no relacionamento com órgãos governamentais foram: ter aberto a empresa anterior por oportunidade, ter fechado a empresa anterior por conta de dívidas, ter fechado o negócio anterior de maneira formal e parcial, ter tido ou surgido processos trabalhistas referentes ao negócio anterior.

Estes três últimos fatores do negócio anterior influenciam significativamente para que a nota deste indicador seja menor quando estão presentes. Ou seja, representam uma dificuldade adicional quanto ao relacionamento com o Estado no recomeço empreendedor. Já ter aberto a empresa anterior por oportunidade mostrou-se como influenciador positivo para que o relacionamento com os órgãos governamentais tenha melhorado mais em relação àqueles que abriram o negócio anterior por necessidade.

4.3.3 Educação e capacitação

O indicador "Educação e Capacitação" é formado por duas perguntas que solicitaram ao empreendedor que respondesse se "suas próprias capacidades técnicas específicas e necessárias para seu negócio" e "suas capacidades gerenciais para administrar seu negócio" haviam melhorado (notas positivas até +2) ou piorado (notas negativas até -2) no novo negócio em relação ao negócio anterior. A média geral foi de 1,46, a maior de todos os indicadores. A Tabela 14 apresenta a análise univariada dos fatores do negócio anterior que exercem influência sobre o indicador de Educação e Capacitação:

Tabela 14 - Análise univariada dos fatores que exercem influência sobre a Educação e Capacitação

Variáveis / Educação e Capacitação		Média	D.P.	Valor-p
Formalmente constituída	Não	1,31	0,67	0,089[1]
	Sim	1,50	0,64	
Segmento de atuação	Comércio	1,44	0,64	0,910[2]
	Serviços	1,52	0,53	
	Outros	1,39	0,86	
Motivo de abertura	Necessidade	1,09	0,51	**<0,001[1]**
	Oportunidade	1,55	0,65	
Primeiro negócio	Não	1,50	0,54	0,927[1]
	Sim	1,44	0,71	
Motivo do fechamento	Desentendimento entre os sócios.	1,66	0,45	**0,016[2]**
	Desinteresse próprio no negócio.	1,41	0,62	
	Dívidas, falta de caixa, prejuízos, multas, etc.	1,21	0,82	
	Venda da empresa para terceiros.	1,75	0,41	
	Outros	1,57	0,48	
Maneira do fechamento	Informalmente	1,31	0,78	0,066[2]
	Formalmente e parcial	1,50	0,50	
	Formalmente e Completo	1,60	0,54	
Dívidas em aberto	Não	1,55	0,55	**0,042[1]**

	Sim	1,29	0,78	
Processos Trabalhistas	Não	1,50	0,59	0,243¹
	Sim/Surgiram	1,30	0,86	
Lucro no fechamento	Não	1,40	0,71	0,127¹
	Sim	1,61	0,47	
Número de funcionários	Não tinha funcionários	1,46	0,54	
	De 1 a 10	1,53	0,59	0,534²
	Mais de 10	1,34	0,84	
Tempo de funcionamento	Até 18 meses	1,39	0,63	
	De 19 a 120 meses	1,59	0,52	**0,014²**
	Mais de 120 meses	1,00	1,02	
Tempo desde que fechou	Menos de 3 anos	1,41	0,59	
	De 3 a 10 anos	1,45	0,77	0,098²
	Mais de 10 anos	1,68	0,50	

¹ Teste de Mann-Whitney; ² Teste de Kruskal-Wallis

Fonte: O autor.

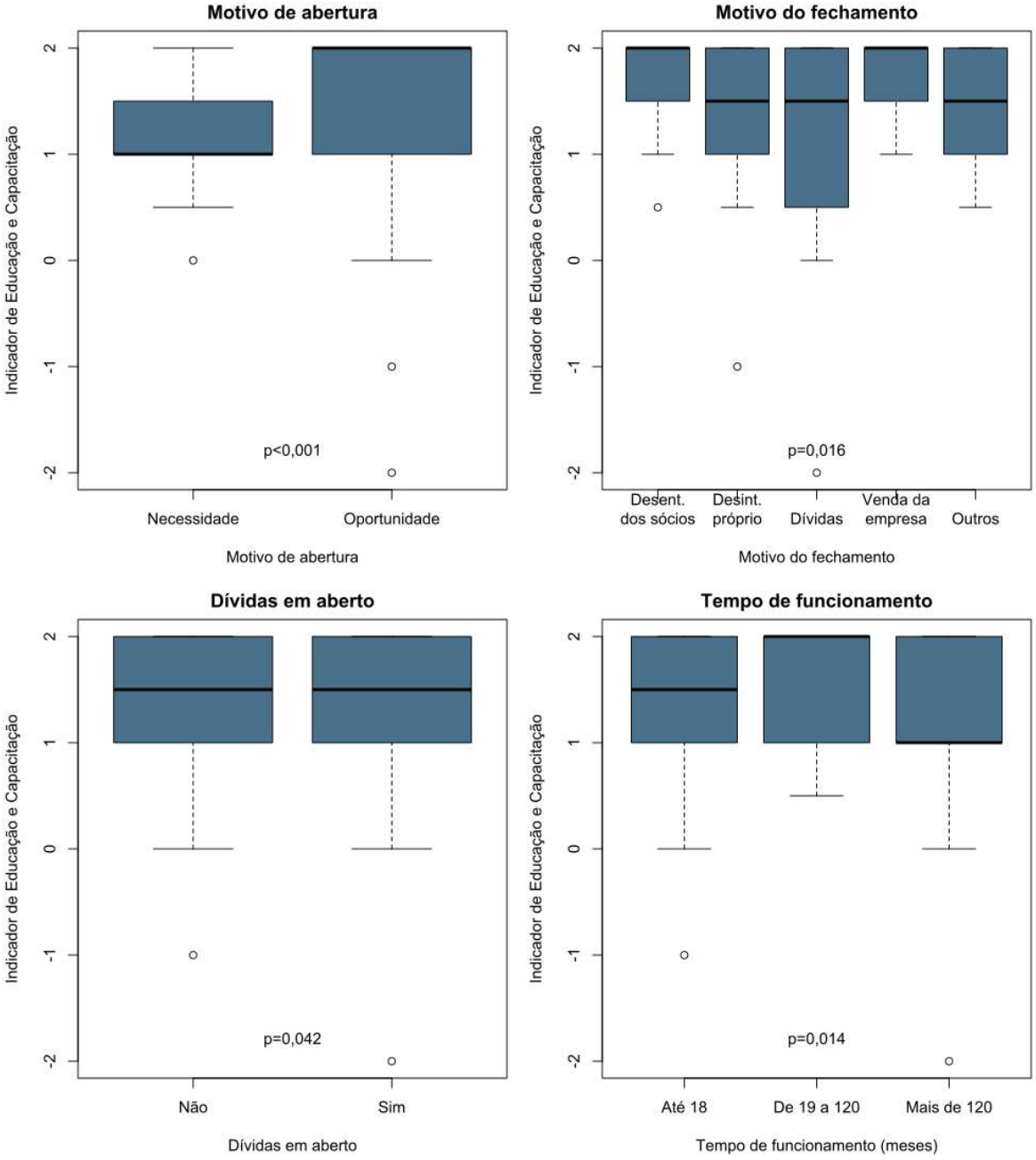
Nesta análise univariada, os pontos destacados (valor-p<0,050) são os que seguem:

a) houve diferença significativa (valor-p<0,001) no indicador de Educação e Capacitação em relação ao Motivo de abertura do negócio anterior, uma vez que os indivíduos que abriram o negócio anterior por Oportunidade apresentaram indicador de Educação e Capacitação significativamente maior;
b) mesmo havendo diferença significativa (valor-p=0,016) no indicador de Educação e Capacitação em relação ao Motivo do Fechamento, ao fazer-se as comparações múltiplas, não houve diferenças significativas (valor-p>0,050) dos motivos do fechamento em relação ao indicador de Educação e Capacitação;
c) houve diferença significativa (valor-p=0,042) no indicador de Educação e Capacitação em relação a Dívidas em aberto, sendo que os indivíduos que tinham dívidas apresentaram indicador de Educação e Capacitação significativamente menor e
d) houve diferença significativa (valor-p=0,014) no indicador de Educação e Capacitação em relação ao Tempo de funcionamento. Ao fazer-se as comparações múltiplas, houve diferença significativa (valor-p=0,027) entre

de 19 a 120 meses e mais de 120 meses, sendo que os indivíduos em que o tempo de funcionamento foi maior que 120 meses apresentaram indicador de Educação e Capacitação significativamente menor.

O Gráfico 4 ilustra os tópicos descritos anteriormente.

Gráfico 4 - *Boxplots* de relações significativas na análise univariada para a Educação e Capacitação



Fonte: O autor.

Após a análise anterior, as variáveis Formalmente Constituída, Motivo de abertura, Motivo do fechamento, Maneira do fechamento, Dívidas em aberto, Processos Trabalhistas, Lucro no fechamento, Tempo de funcionamento e Tempo desde que fechou foram selecionadas para a análise multivariada, uma vez que apresentaram valor-p menor que 0,25. Sendo assim, a Tabela 15 apresenta a análise multivariada de fatores de influência sobre as Educação e Capacitação antes e depois da aplicação do método Backward.

Tabela 15 - Análise multivariada dos fatores que exercem influência sobre a Educação e Capacitação

Variáveis	Modelo Inicial			Modelo final			
	β	I.C.-95%	Valor-p	β	I.C.-95%	Valor-p	R² parcial
Formalmente Constituída = Não							
Formalmente Constituída = Sim	0,06	[-0,25; 0,38]	0,701				
Motivo de abertura = Necessidade							
Motivo de abertura = Oportunidade	0,44	[0,18; 0,70]	0,001	0,46	[0,25; 0,67]	0,000	8,0%
Motivo do fechamento = Desentendimento entre os sócios.							
Motivo do fechamento = Desinteresse próprio no negócio.	-0,14	[-0,44; 0,16]	0,352	-0,16	[-0,41; 0,09]	0,210	
Motivo do fechamento = Dívidas, falta de caixa, prejuízos	-0,25	[-0,53; 0,04]	0,090	-0,37	[-0,64; -0,11]	0,006	6,0%
Motivo do fechamento = Venda da empresa para terceiros.	0,09	[-0,27; 0,45]	0,615	0,05	[-0,18; 0,27]	0,693	
Motivo do fechamento = Outros	0,02	[-0,32; 0,35]	0,913	-0,09	[-0,34; 0,17]	0,498	
Maneira do fechamento = Informalmente							
Maneira do fechamento = Formalmente e parcial	0,25	[-0,06; 0,56]	0,118				
Maneira do fechamento = Formalmente e Completo	0,07	[-0,19; 0,34]	0,591				
Dívidas em aberto = Não							
Dívidas em aberto = Sim	-0,17	[-0,41; 0,07]	0,173				
Processos Trabalhistas = Não							
Processos Trabalhistas = Sim/Surgiram	-0,09	[-0,35; 0,17]	0,502				
Lucro no fechamento = Não							
Lucro no fechamento = Sim	0,15	[-0,08; 0,37]	0,205	0,17	[0,01; 0,34]	0,045	1,6%
Tempo de funcionamento = Até 18 meses							
Tempo de funcionamento = De 19 a 120 meses	0,18	[-0,05; 0,42]	0,130				
Tempo de funcionamento = Mais de 120 meses	-0,38	[-0,74; -0,03]	0,038				
Tempo desde que fechou = Menos de 3 anos							
Tempo desde que fechou = De 3 a 10 anos	-0,06	[-0,28; 0,15]	0,583				
Tempo desde que fechou = Mais de 10 anos	-0,03	[-0,33; 0,28]	0,858				
R² Ajustado	19,4%			13,5%			

Fonte: O autor.

Através desta tabela pode-se verificar que os pontos destacados na análise multivariada (com valor-p<0,050 no modelo final) são:

a) houve diferença significativa (valor-p<0,001) no indicador Educação e Capacitação em relação ao Motivo de abertura, sendo que **os indivíduos que abriram o negócio anterior por oportunidade apresentaram indicador médio de Educação e Capacitação 0,46 [0,25; 0,67] unidades maior**;
b) houve diferença significativa (valor-p=0,006) no indicador de Educação e Capacitação em relação ao Motivo do fechamento, sendo que **os indivíduos que fecharam o negócio por dívidas apresentaram indicador médio de Educação e Capacitação 0,37 [-0,64; -0,11] unidades menor que os indivíduos que fecharam o negócio anterior por desentendimento entre os sócios** e
c) houve diferença significativa (valor-p=0,045) no indicador de Educação e Capacitação em relação ao Lucro no fechamento, sendo que **os indivíduos que tiveram lucro no fechamento apresentaram indicador médio de Educação e Capacitação 0,17 [0,01; 0,34] unidades maior**.

Dessa maneira, tem-se que os fatores do negócio anterior que exercem influência significativa sobre Educação e Capacitação foram: ter aberto a empresa anterior por oportunidade, ter fechado a empresa anterior por conta de dívidas e ter tido lucro no fechamento do negócio anterior.

Sendo que ter fechado a empresa anterior por causa das dívidas influenciou significativamente para que a nota deste indicador seja menor. Ou seja, representa uma dificuldade adicional para evolução na Educação e Capacitação no recomeço empreendedor. Já ter aberto a empresa anterior por oportunidade e ter tido lucro no fechamento da empresa anterior mostraram-se como influenciadores positivos na Educação e Capacitação no novo negócio.

4.3.4 Normas culturais e sociais

O indicador “Normas Culturais e Sociais” é formado por duas perguntas que solicitaram ao empreendedor que respondesse se “sua valorização como empreendedor perante sua comunidade (familiares, amigos e conhecidos)” e “sua autoestima com o negócio” haviam melhorado (notas positivas até +2) ou piorado (notas negativas até -2) no novo negócio em relação ao negócio anterior. A média geral foi de 0,82. A Tabela 16 apresenta a análise univariada dos fatores que exercem influência sobre as Normas Culturais e Sociais.

Tabela 16 - Análise univariada dos fatores que exercem influência sobre as Normas Culturais e Sociais

Variáveis / Normas Culturais e Sociais		Média	D.P.	Valor-p
Formalmente constituída	Não	0,97	1,04	0,407[1]
	Sim	0,77	1,12	
Segmento de atuação	Comércio	0,79	1,06	0,472[2]
	Serviços	0,96	0,98	
	Outros	0,56	1,36	
Motivo de abertura	Necessidade	0,43	0,95	**0,009[1]**
	Oportunidade	0,91	1,12	
Primeiro negócio	Não	0,94	0,97	0,442[1]
	Sim	0,74	1,17	
Motivo do fechamento	Desentendimento entre os sócios.	1,11	0,86	**0,032[2]**
	Desinteresse próprio no negócio.	0,72	0,95	
	Dívidas, falta de caixa, prejuízos, multas, etc.	0,42	1,32	
	Venda da empresa para terceiros.	1,28	0,89	
	Outros	1,02	1,05	
Maneira do fechamento	Informalmente	0,71	1,17	0,228[2]
	Formalmente e parcial	0,60	1,16	
	Formalmente e Completo	1,00	1,00	
Dívidas em aberto	Não	1,02	0,95	**0,007[1]**
	Sim	0,43	1,27	
Processos Trabalhistas	Não	0,97	0,98	**0,003[1]**
	Sim/Surgiram	0,13	1,36	
Lucro no fechamento	Não	0,77	1,14	0,485[1]
	Sim	0,93	1,02	
Número de funcionários	Não tinha funcionários	1,03	0,71	**0,034[2]**
	De 1 a 10	0,97	1,04	
	Mais de 10	0,30	1,38	
Tempo de funcionamento	Até 18 meses	1,05	0,92	0,238[2]
	De 19 a 120 meses	0,82	1,02	
	Mais de 120 meses	0,24	1,64	
	Menos de 3 anos	0,73	1,10	0,139[2]

Tempo desde que fechou	De 3 a 10 anos	0,77	1,16	
	Mais de 10 anos	1,23	0,91	

[1] Teste de Mann-Whitney; [2] Teste de Kruskal-Wallis

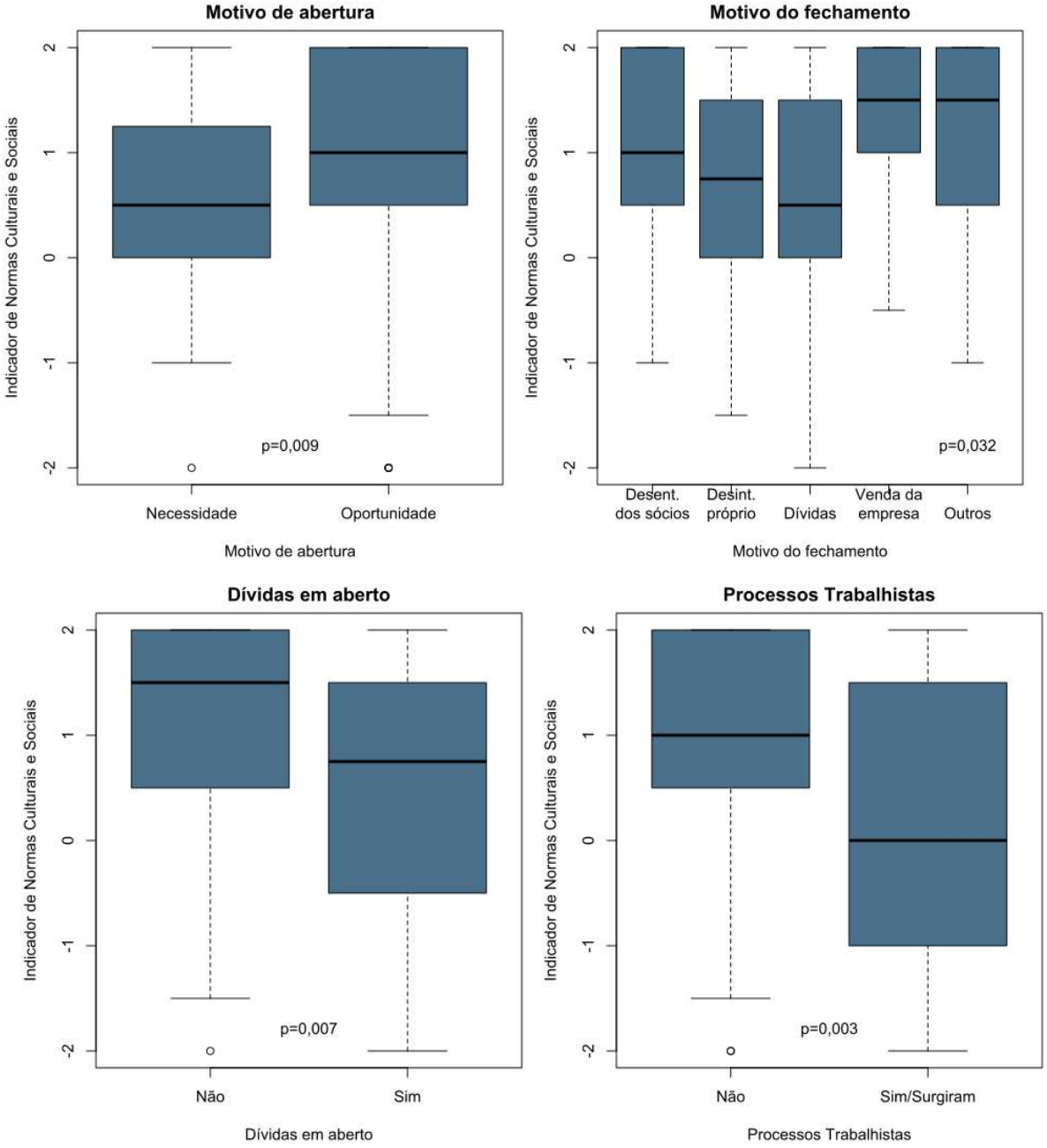
Fonte: O autor.

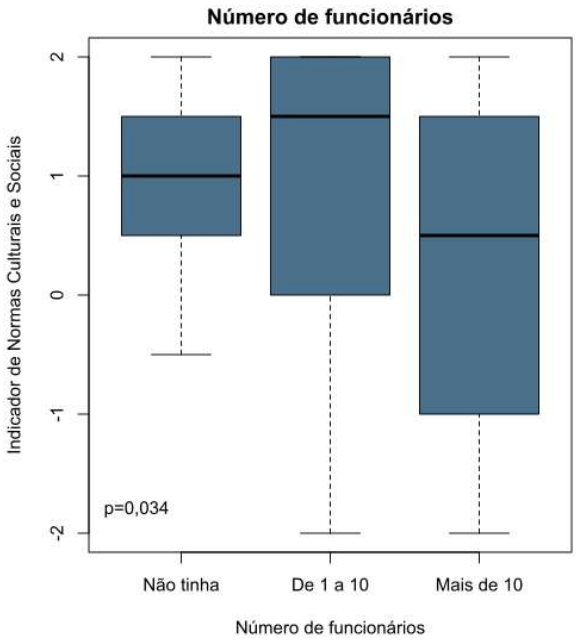
Desta análise univariada destacou-se os seguintes pontos (valor-p<0,050):

a) houve diferença significativa (valor-p=0,009) no indicador de Normas Culturais e Sociais em relação ao Motivo de abertura do negócio anterior, uma vez que os indivíduos que abriram o negócio por Oportunidade apresentaram indicador de Normas Culturais e Sociais significativamente maior;
b) apesar de existir diferença significativa (valor-p=0,032) no indicador de Normais Culturais e Sociais em relação ao Motivo do fechamento, ao se fazer as comparações múltiplas, não houve diferença significativa (valor-p>0,050) entre os motivos de fechamento;
c) houve diferença significativa (valor-p=0,007) no indicador de Normas Culturais e Sociais em relação às Dívidas em aberto, uma vez que os indivíduos que tinham dívidas em aberto do negócio anterior apresentaram indicador de Culturais e Sociais significativamente menor;
d) houve diferença significativa (valor-p=0,003) no indicador de Normas Culturais e Sociais em relação aos processos trabalhistas, uma vez que os indivíduos que tinham ou surgiram processos trabalhistas apresentaram indicador de Normas Culturais e Sociais significativamente menor e
e) houve diferença significativa (valor-p=0,034) no indicador de Normas Culturais e Sociais em relação ao número de funcionários. Ao fazer-se as comparações múltiplas, houve diferença significativa (valor-p=0,041) entre os indivíduos que tinham de 1 a 10 funcionários e os que tinham mais de 10 funcionários, sendo que os indivíduos com mais de 10 funcionários apresentaram indicador de Normas Culturais e Sociais significativamente menor.

O Gráfico 5, a seguir, ilustra os tópicos elencados anteriormente.

Gráfico 5 - *Boxplots* de relações significativas na análise univariada para as Normas Culturais e Sociais





Fonte: O autor.

As variáveis Motivo de abertura, Motivo do fechamento, Maneira do fechamento, Dívidas em aberto, Processos Trabalhistas, Número de funcionários, Tempo de funcionamento e Tempo desde que fechou foram selecionadas para a análise multivariada, uma vez que apresentaram valor-p menor que 0,25. Sendo assim, a Tabela 17 apresenta a análise multivariada de fatores de influência sobre as Normas Culturais e Sociais antes e depois da aplicação do método Backward.

Tabela 17 - Análise multivariada dos fatores que exercem influência sobre as Normas Culturais e Sociais.

Variáveis	Modelo Inicial			Modelo final			
	β	I.C.-95%	Valor-p	β	I.C.-95%	Valor-p	R² parcial
Motivo de abertura = Necessidade							
Motivo de abertura = Oportunidade	0,37	[-0,03; 0,77]	0,074				
Motivo do fechamento = Desentendimento entre os sócios.							
Motivo do fechamento = Desinteresse próprio no negócio.	-0,30	[-0,74; 0,14]	0,184	-0,40	[-0,84; 0,03]	0,073	
Motivo do fechamento = Dívidas, falta de caixa, prejuízos	-0,34	[-0,75; 0,07]	0,104	-0,60	[-1,05; -0,14]	0,012	6,5%
Motivo do fechamento = Venda da empresa para terceiros.	0,24	[-0,32; 0,81]	0,398	0,14	[-0,38; 0,67]	0,597	
Motivo do fechamento = Outros	-0,04	[-0,59; 0,51]	0,879	-0,14	[-0,65; 0,38]	0,600	
Maneira do fechamento = Informalmente							
Maneira do fechamento = Formalmente e parcial	0,16	[-0,33; 0,64]	0,526				
Maneira do fechamento = Formalmente e Completo	0,12	[-0,24; 0,48]	0,523				
Dívidas em aberto = Não							
Dívidas em aberto = Sim	-0,21	[-0,59; 0,17]	0,273				
Processos Trabalhistas = Não							
Processos Trabalhistas = Sim/Surgiram	-0,44	[-0,94; 0,07]	0,094	-0,74	[-1,25; -0,24]	0,005	7,2%
Número de funcionários = Não tinha							
Número de funcionários = De 1 a 10	0,01	[-0,36; 0,38]	0,974				
Número de funcionários = Mais de 10	-0,35	[-0,88; 0,19]	0,212				
Tempo de funcionamento = Até 18 meses							
Tempo de funcionamento = De 19 a 120 meses	-0,06	[-0,4; 0,29]	0,741				
Tempo de funcionamento = Mais de 120 meses	-0,49	[-1,22; 0,24]	0,190				
Tempo desde que fechou = Menos de 3 anos							
Tempo desde que fechou = De 3 a 10 anos	-0,02	[-0,38; 0,34]	0,913				
Tempo desde que fechou = Mais de 10 anos	0,15	[-0,3; 0,61]	0,504				
R² Ajustado	12,7%			11,7%			

Fonte: O autor.

Analisando a tabela, os pontos destacados na análise multivariada (com valor-p<0,050 no modelo final) são:

a) Houve diferença significativa (valor-p=0,012) no indicador de Normas Culturais em relação ao motivo de fechamento, uma vez que **os indivíduos que fecharam o negócio anterior por dívidas apresentaram escore médio de Normas Culturais 0,60 [-1,05; -0,14] unidades menos que os indivíduos que fecharam o negócio anterior por desentendimento entre os sócios** e
b) Houve diferença significativa (valor-p=0,005) no indicador de Normais Culturais em relação aos Processos Trabalhistas, uma vez que **os indivíduos que tinham ou surgiram processos trabalhistas apresentaram indicador médio de Normais Culturais 0,74 [-1,25; -0,24] unidades menor.**

Dessa maneira, tem-se que os fatores do negócio anterior que exercem influência significativa no indicador de "Normas Culturais e Sociais" foram: ter fechado a empresa anterior por conta de dívidas e ter tido ou surgido processos trabalhistas referentes ao negócio anterior.

Estes dois fatores do negócio anterior influenciam significativamente para que a nota deste indicador seja menor quando estão presentes. Ou seja, representam uma dificuldade adicional no recomeço empreendedor quanto à sensação de valorização perante o entorno social do empreendedor e sua autoestima com o negócio.

4.3.5 Pesquisa e desenvolvimento

O indicador "Pesquisa e Desenvolvimento" é formado por uma pergunta que solicitou ao empreendedor que respondesse se "o seu interesse em pesquisar, inovar e criar novos produtos para desenvolver sua empresa" havia melhorado (notas positivas até +2) ou piorado (notas negativas até -2) no novo negócio em relação ao negócio anterior. A média geral foi de 1,27, a segunda maior entre os indicadores. A Tabela 18 apresenta a análise univariada dos fatores que exercem influência sobre a Pesquisa e Desenvolvimento.

Tabela 18 - Análise univariada dos fatores que exercem influência sobre Pesquisa e Desenvolvimento

Variáveis / Pesquisa e Desenvolvimento		Média	D.P.	Valor-p
Formalmente Constituída	Não	1,41	0,95	0,627¹
	Sim	1,24	1,13	
Segmento de atuação	Comércio	1,31	0,95	0,636²
	Serviços	1,36	1,03	
	Outros	1,03	1,38	
Motivo de abertura	Necessidade	0,89	1,17	**0,014¹**
	Oportunidade	1,36	1,06	
Primeiro negócio	Não	1,43	0,83	0,405¹
	Sim	1,18	1,22	
Motivo do fechamento	Desentendimento entre os sócios.	1,55	0,72	0,065²
	Desinteresse próprio no negócio.	1,41	0,82	
	Dívidas, falta de caixa, prejuízos, multas, etc.	0,82	1,44	
	Venda da empresa para terceiros.	1,69	0,70	
	Outros	1,29	1,06	
Maneira do fechamento	Informalmente	1,29	1,10	0,206²
	Formalmente e parcial	0,88	1,33	
	Formalmente e Completo	1,41	0,94	
Dívidas em aberto	Não	1,49	0,81	**0,016¹**
	Sim	0,86	1,41	
Processos Trabalhistas	Não	1,36	0,98	0,226¹
	Sim/Surgiram	0,89	1,45	
Lucro no fechamento	Não	1,23	1,15	0,571¹
	Sim	1,36	0,97	
Número de funcionários	Não tinha funcionários	1,55	0,69	**0,014²**
	De 1 a 10	1,39	1,02	
	Mais de 10	0,76	1,38	
Tempo de funcionamento	Até 18 meses	1,31	1,07	0,127²
	De 19 a 120 meses	1,41	0,88	
	Mais de 120 meses	0,47	1,70	
Tempo desde que fechou	Menos de 3 anos	1,28	1,10	0,914²
	De 3 a 10 anos	1,28	1,10	
	Mais de 10 anos	1,23	1,07	

¹ Teste de Mann-Whitney; ² Teste de Kruskal-Wallis

Fonte: O autor.

Desta análise univariada destacaram-se os seguintes pontos (valor-p<0,050):

a) houve diferença significativa (valor-p=0,014) no indicador de Pesquisa e Desenvolvimento em relação ao Motivo de abertura, uma vez que os

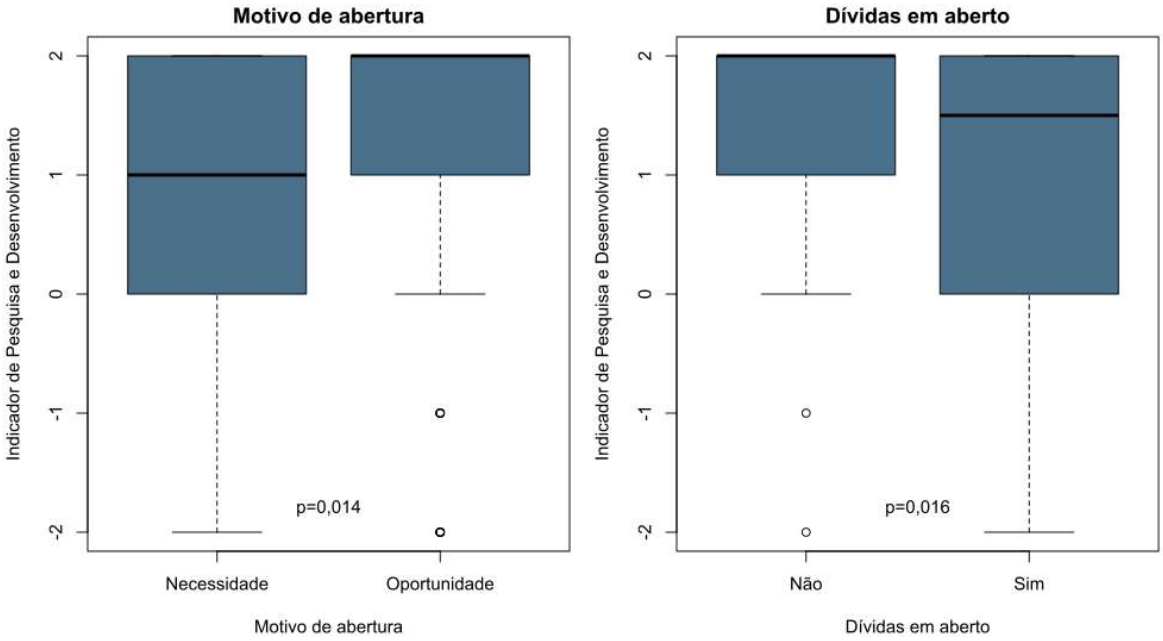
indivíduos que abriram o negócio anterior por oportunidade apresentaram indicador significativamente maior;

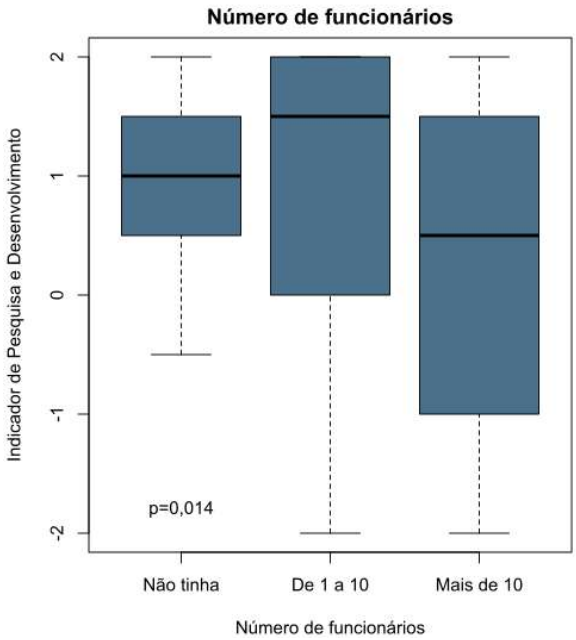
b) houve diferença significativa (valor-p=0,016) no indicador de Pesquisa e Desenvolvimento em relação a Dívidas em aberto, uma vez que os indivíduos que tinham dívidas em aberto do negócio anterior apresentaram indicador de Pesquisa e Desenvolvimento significativamente menor e

c) houve diferença significativa (valor-p=0,014) no indicador de Pesquisa e Desenvolvimento em relação ao Número de Funcionários. Ao fazer as comparações múltiplas, houve diferença significativa (valor-p<0,050) dos indivíduos que tinham mais de 10 funcionários em relação aos demais níveis, uma vez que os indivíduos com mais de 10 funcionários apresentaram indicador de Pesquisa e Desenvolvimento significativamente menor.

O Gráfico 6, a seguir, ilustra os tópicos abordados anteriormente.

Gráfico 6 - *Boxplots* de relações significativas na análise univariada para Pesquisa e Desenvolvimento





Fonte: O autor.

A partir da análise anterior, as variáveis Motivo de abertura, Motivo do fechamento, Maneira do fechamento, Dívidas em aberto, Processos Trabalhistas, Número de funcionários e Tempo de funcionamento foram selecionadas para a análise multivariada, uma vez que apresentaram valor-p menor que 0,25.

A Tabela 19 apresenta a análise multivariada de fatores de influência sobre Pesquisa e Desenvolvimento antes e depois da aplicação do método Backward.

Tabela 19 - Análise multivariada dos fatores que exercem influência sobre Pesquisa e Desenvolvimento

Variáveis	Modelo Inicial			Modelo final			
	β	I.C.-95%	Valor-p	β	I.C.-95%	Valor-p	R² parcial
Motivo de abertura = Necessidade							
Motivo de abertura = Oportunidade	0,55	[0,12; 0,98]	0,013	0,53	[0,08; 0,98]	0,022	4,1%
Motivo do fechamento = Desentendimento entre os sócios.							
Motivo do fechamento = Desinteresse próprio no negócio.	-0,05	[-0,42; 0,32]	0,799	-0,04	[-0,39; 0,31]	0,813	
Motivo do fechamento = Dívidas, falta de caixa, prejuízos	-0,38	[-0,83; 0,07]	0,097	-0,53	[-0,97; -0,08]	0,023	6,5%
Motivo do fechamento = Venda da empresa para terceiros.	0,27	[-0,19; 0,73]	0,249	0,24	[-0,20; 0,68]	0,283	
Motivo do fechamento = Outros	-0,18	[-0,63; 0,28]	0,447	-0,30	[-0,78; 0,18]	0,227	
Maneira do fechamento = Informalmente							
Maneira do fechamento = Formalmente e parcial	-0,16	[-0,73; 0,40]	0,568				
Maneira do fechamento = Formalmente e Completo	-0,10	[-0,47; 0,27]	0,597				
Dívidas em aberto = Não							
Dívidas em aberto = Sim	-0,29	[-0,66; 0,08]	0,122				
Processos Trabalhistas = Não							
Processos Trabalhistas = Sim/Surgiram	0,02	[-0,50; 0,54]	0,939				
Número de funcionários = Não tinha							
Número de funcionários = De 1 a 10	-0,10	[-0,42; 0,22]	0,555	-0,20	[-0,51; 0,10]	0,188	7,0%
Número de funcionários = Mais de 10	-0,56	[-1,07; -0,04]	0,035	-0,75	[-1,23; -0,27]	0,002	
Tempo de funcionamento = Até 18 meses							
Tempo de funcionamento = De 19 a 120 meses	0,31	[-0,06; 0,69]	0,100				
Tempo de funcionamento = Mais de 120 meses	-0,40	[-1,17; 0,37]	0,313				
R² Ajustado	16,0%			13,3%			

Fonte: O autor.

Os pontos destacados na análise multivariada (com valor-p<0,050 no modelo final) são:

a) houve diferença significativa (valor-p=0,022) no indicador de Pesquisa e Desenvolvimento em relação ao Motivo de abertura, uma vez que **os indivíduos que abriram o negócio anterior por oportunidade apresentaram indicador médio de Pesquisa e Desenvolvimento 0,53 [0,08; 0,98] unidades maior**;
b) houve diferença significativa (valor-p=0,023) no indicador de Pesquisa e Desenvolvimento em relação ao motivo de fechamento, uma vez que **os indivíduos que fecharam o negócio anterior por dívidas apresentaram escore médio de Pesquisa e Desenvolvimento 0,53 [-0,97; -0,08] unidades menos que os indivíduos que fecharam o negócio anterior por desentendimento entre os sócios** e
c) houve diferença significativa (valor-p=0,002) no indicador de Pesquisa e Desenvolvimento em relação ao Número de funcionários, sendo que **os indivíduos que tinham mais de 10 funcionários apresentaram indicador médio de Pesquisa e Desenvolvimento 0,75 [-1,23; -0,27] unidades menor que os indivíduos que não tinham funcionários no negócio anterior.**

Dessa maneira, tem-se que os fatores do negócio anterior que exercem influência significativa sobre Pesquisa e Desenvolvimento foram: ter aberto a empresa anterior por oportunidade, ter fechado a empresa anterior por conta de dívidas e ter tido mais de 10 funcionários no negócio anterior.

Estes dois últimos fatores do negócio anterior influenciam significativamente para que a nota deste indicador seja menor quando estão presentes. Ou seja, representam uma dificuldade adicional referente a Pesquisa e Desenvolvimento no recomeço empreendedor. Já ter aberto a empresa anterior por oportunidade mostrou-se como influenciador positivo para que o empreendedor avalie como melhor sua disposição para pesquisar e inovar no novo negócio em relação ao anterior.

4.3.6 Capacidade empreendedora

O indicador “Capacidade Empreendedora” é formado por uma pergunta que solicitou ao empreendedor que respondesse se “o seu espírito empreendedor e desejo de seguir no caminho do empreendedorismo” havia melhorado (notas positivas até +2) ou piorado (notas negativas até -2) no novo negócio em relação ao negócio anterior. A média geral deste indicador foi de 1,04. A Tabela 20 apresenta a análise univariada dos fatores do negócio anterior que exercem influência sobre a Capacidade Empreendedora.

Tabela 20 - Análise univariada dos fatores que exercem influência sobre a Capacidade Empreendedora

Variáveis / Capacidade Empreendedora		Média	D.P.	Valor-p
Formalmente constituída	Não	1,28	1,05	0,187[1]
	Sim	0,97	1,25	
Segmento de atuação	Comércio	0,94	1,29	0,350[2]
	Serviços	1,19	1,15	
	Outros	0,91	1,23	
Motivo de abertura	Necessidade	0,68	1,39	0,100[1]
	Oportunidade	1,13	1,16	
Primeiro negócio	Não	1,25	1,00	0,202[1]
	Sim	0,91	1,32	
Motivo do fechamento	Desentendimento entre os sócios.	1,45	0,96	0,055[2]
	Desinteresse próprio no negócio.	1,00	1,16	
	Dívidas, falta de caixa, prejuízos, multas, etc.	0,69	1,38	
	Venda da empresa para terceiros.	1,50	0,89	
	Outros	0,91	1,30	
Maneira do fechamento	Informalmente	1,02	1,28	0,343[2]
	Formalmente e parcial	0,72	1,37	
	Formalmente e Completo	1,19	1,08	
Dívidas em aberto	Não	1,21	1,04	0,090[1]
	Sim	0,72	1,46	
Processos Trabalhistas	Não	1,20	1,07	**0,005[1]**
	Sim/Surgiram	0,33	1,54	
Lucro no fechamento	Não	0,92	1,29	0,122[1]
	Sim	1,30	1,02	
Número de funcionários	Não tinha funcionários	1,40	0,89	0,108[2]
	De 1 a 10	1,03	1,21	
	Mais de 10	0,70	1,43	
Tempo de funcionamento	Até 18 meses	1,21	1,05	0,681[2]
	De 19 a 120 meses	1,02	1,20	
	Mais de 120 meses	0,71	1,61	
Tempo desde que fechou	Menos de 3 anos	0,91	1,31	0,486[2]
	De 3 a 10 anos	1,16	1,12	

Mais de 10 anos	1,23	1,11	

¹ Teste de Mann-Whitney; ² Teste de Kruskal-Wallis

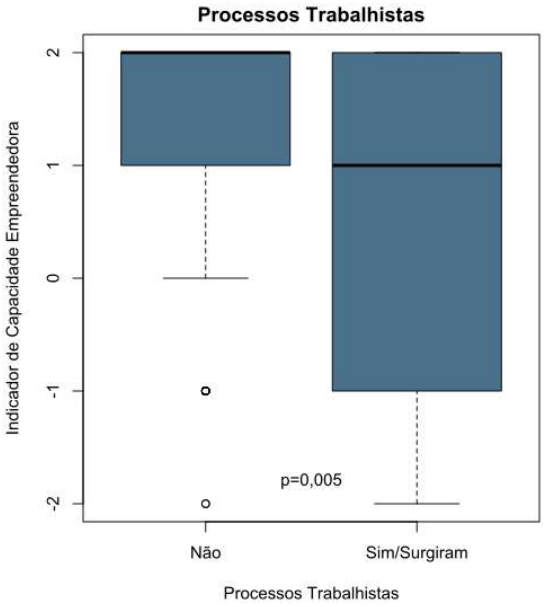
Fonte: O autor.

Desta análise univariada destacou-se o seguinte ponto (valor-p<0,050 – e ilustrado no Gráfico 7:

a) houve diferença significativa (valor-p=0,005) no indicador de Capacidade Empreendedora em relação aos Processos Trabalhistas, uma vez que os indivíduos que tinham ou surgiram processos apresentaram indicador de Capacidade Empreendedora significativamente menor.

O Gráfico 7, a seguir, ilustra este item destacado anteriormente.

Gráfico 7 - *Boxplots* de relações significativas na análise univariada para a Capacidade Empreendedora



Fonte: O autor.

A partir da análise anterior, as variáveis Formalmente Constituída, Motivo de abertura, Primeiro negócio, Motivo do fechamento, Dívidas em aberto, Processos Trabalhistas, Lucro no fechamento e Número de funcionários foram selecionadas para a análise multivariada, uma vez que apresentaram valor-p menor que 0,25.

A Tabela 21 apresenta a análise multivariada de fatores de influência sobre as Capacidade Empreendedora antes e depois da aplicação do método Backward.

Tabela 21 - Análise multivariada dos fatores que exercem influência sobre Capacidade Empreendedora

Variáveis	Modelo Inicial			Modelo final			
	β	I.C.-95%	Valor-p	β	I.C.-95%	Valor-p	R² parcial
Formalmente Constituída = Não							
Formalmente Constituída = Sim	-0,10	[-0,53; 0,32]	0,636				
Motivo de abertura = Necessidade							
Motivo de abertura = Oportunidade	0,44	[-0,11; 0,98]	0,119				
Primeiro negócio = Não							
Primeiro negócio = Sim	-0,24	[-0,59; 0,11]	0,179				
Motivo do fechamento = Desentendimento entre os sócios.							
Motivo do fechamento = Desinteresse próprio no negócio.	-0,36	[-0,82; 0,11]	0,138	-0,46	[-0,94; 0,02]	0,061	
Motivo do fechamento = Dívidas, falta de caixa, prejuízos	-0,47	[-0,96; 0,03]	0,066	-0,66	[-1,16; -0,17]	0,010	5,9%
Motivo do fechamento = Venda da empresa para terceiros.	0,03	[-0,56; 0,63]	0,912	0,02	[-0,53; 0,57]	0,945	
Motivo do fechamento = Outros	-0,51	[-1,12; 0,09]	0,098	-0,60	[-1,21; 0,01]	0,054	
Dívidas em aberto = Não							
Dívidas em aberto = Sim	-0,07	[-0,54; 0,41]	0,785				
Processos Trabalhistas = Não							
Processos Trabalhistas = Sim/Surgiram	-0,64	[-1,26; -0,02]	0,044	-0,80	[-1,40; -0,20]	0,010	6,8%
Lucro no fechamento = Não							
Lucro no fechamento = Sim	0,29	[-0,11; 0,69]	0,159				
Número de funcionários = Não tinha							
Número de funcionários = De 1 a 10	-0,29	[-0,68; 0,10]	0,144				
Número de funcionários = Mais de 10	-0,35	[-0,98; 0,27]	0,267				
R² Ajustado	10,8%			10,0%			

Fonte: O autor.

Os pontos destacados na análise multivariada (com valor-p<0,050 no modelo final) são:

a) houve diferença significativa (valor-p=0,010) no indicador de Capacidade Empreendedora em relação ao motivo de fechamento, uma vez que **os indivíduos que fecharam o negócio anterior por dívidas apresentaram indicador médio de Capacidade Empreendedora 0,66 [-1,16; -0,17] unidades menos que os indivíduos que fecharam o negócio anterior por desentendimento entre os sócios** e
b) houve diferença significativa (valor-p=0,010) no indicador de Capacidade Empreendedora em relação aos Processos Trabalhistas, uma vez que **os indivíduos que tinham ou surgiram processos trabalhistas apresentaram indicador médio de Capacidade Empreendedora 0,80 [-1,40; -0,20] unidades menor**.

Dessa maneira, tem-se que os fatores do negócio anterior que exercem influência significativa do indicador Capacidade Empreendedora foram: ter fechado a empresa anterior por conta de dívidas e ter tido ou surgido processos trabalhistas referentes ao negócio anterior.

Estes dois fatores do negócio anterior influenciam significativamente para que a nota deste indicador seja menor quando estão presentes. Ou seja, quando o negócio anterior tem alguma destas características o espírito empreendedor no recomeço tende a ser pior do que quando estes fatores não se fazem presentes.

4.3.7 Custos do trabalho, acesso e regulamentação

O indicador “Custos do Trabalho, acesso e regulamentação” é formado por uma pergunta que solicitou ao empreendedor que respondesse se “o seu interesse em gerar novos postos de trabalho, ampliando a mão de obra de seu negócio” havia melhorado (notas positivas até +2) ou piorado (notas negativas até -2) no novo negócio em relação ao negócio anterior. A média geral deste indicador foi de 0,31. A Tabela 22 apresenta a análise univariada dos fatores do negócio anterior que exercem influência sobre os Custos do trabalho, acesso e regulamentação.

Tabela 22 - Análise univariada dos fatores que exercem influência sobre os Custos do trabalho

Variáveis / Custos do trabalho, acesso e regulamentação		Média	D.P.	Valor-p
Formalmente constituída	Não	0,56	1,22	0,289[1]
	Sim	0,24	1,44	
Segmento de atuação	Comércio	0,12	1,51	0,559[2]
	Serviços	0,38	1,36	
	Outros	0,47	1,30	
Motivo de abertura	Necessidade	-0,25	1,18	**0,010[1]**
	Oportunidade	0,44	1,42	
Primeiro negócio	Não	0,34	1,28	0,990[1]
	Sim	0,29	1,47	
Motivo do fechamento	Desentendimento entre os sócios.	0,61	1,45	0,344[2]
	Desinteresse próprio no negócio.	0,41	1,26	
	Dívidas, falta de caixa, prejuízos, multas, etc.	-0,04	1,49	
	Venda da empresa para terceiros.	0,31	1,49	
	Outros	0,43	1,21	
Maneira do fechamento	Informalmente	0,31	1,39	0,583[2]
	Formalmente e parcial	0,04	1,51	
	Formalmente e Completo	0,41	1,36	
Dívidas em aberto	Não	0,52	1,53	**0,020[1]**
	Sim	-0,10	1,28	
Processos Trabalhistas	Não	0,54	1,28	**<0,001[1]**
	Sim/Surgiram	-0,74	1,43	
Lucro no fechamento	Não	0,16	1,45	0,093[1]
	Sim	0,62	1,24	
Número de funcionários	Não tinha funcionários	0,82	1,09	**0,001[2]**
	De 1 a 10	0,40	1,40	
	Mais de 10	-0,41	1,42	
Tempo de funcionamento	Até 18 meses	0,74	1,17	0,069[2]
	De 19 a 120 meses	0,16	1,43	
	Mais de 120 meses	0,00	1,58	
Tempo desde que fechou	Menos de 3 anos	0,37	1,35	0,834[2]
	De 3 a 10 anos	0,20	1,48	
	Mais de 10 anos	0,36	1,40	

[1] Teste de Mann-Whitney; [2] Teste de Kruskal-Wallis

Fonte: O autor.

Da análise univariada deste indicador destacam-se (valor-p<0,050) os seguintes pontos:

a) houve diferença significativa (valor-p=0,010) no indicador de Custos do trabalho em relação ao Motivo de abertura do negócio anterior, uma vez que

os indivíduos que abriram o negócio anterior por oportunidade apresentaram indicador de Custos do trabalho significativamente maior; ou seja, melhorou seu interesse em gerar novos postos de trabalho neste novo negócio em relação ao negócio anterior;

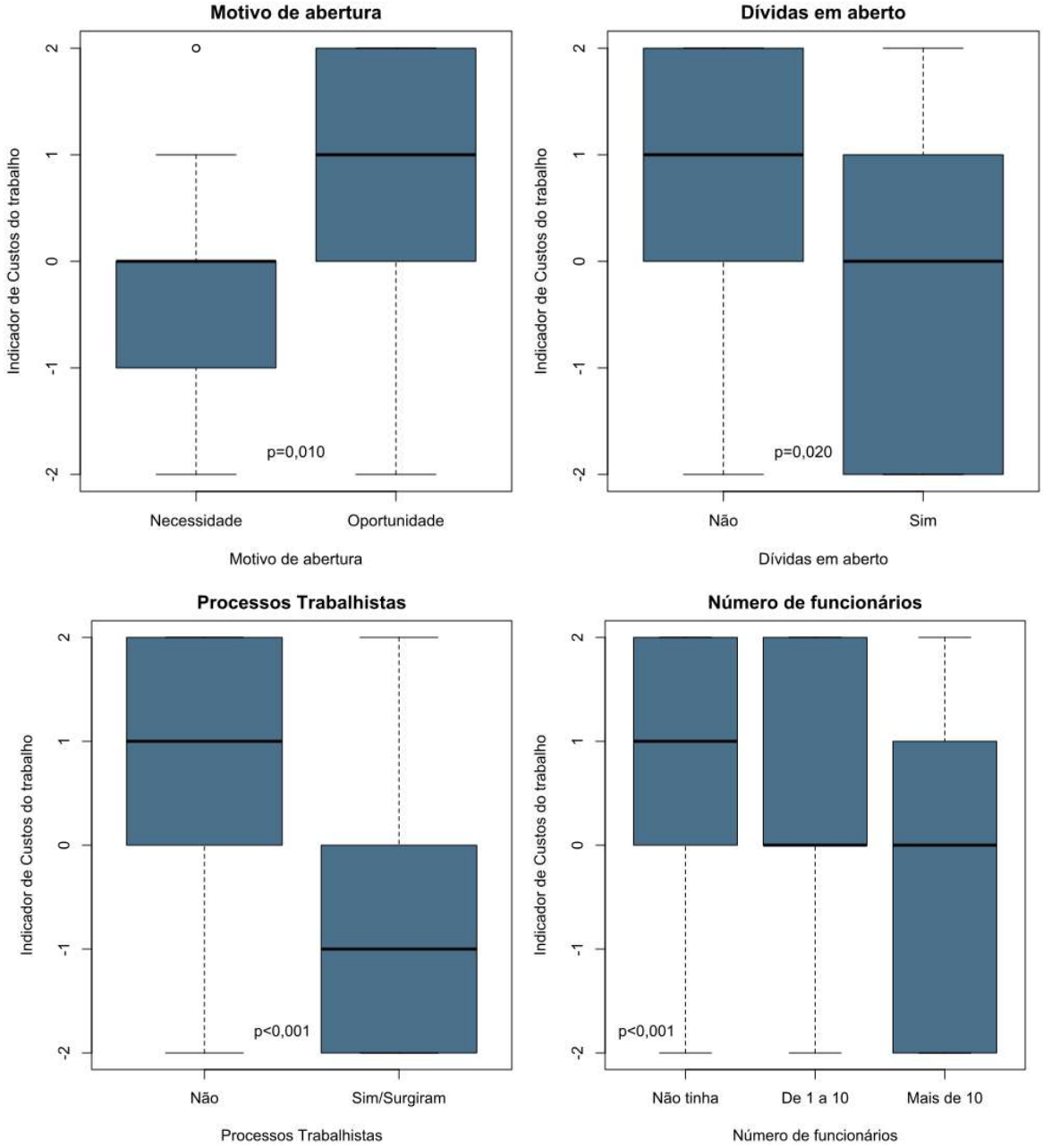
b) houve diferença significativa (valor-p=0,020) no indicador de Custo do trabalho em relação a Dívidas em aberto, uma vez que os indivíduos que tinham dívidas em aberto do negócio anterior apresentaram indicador de custos do trabalho significativamente menor; ou seja, em relação ao negócio anterior a percepção dos indivíduos quanto à geração de novos postos de trabalho piorou;

c) houve diferença significativa (valor-p<0,001) no indicador de Custos do trabalho em relação aos Processos Trabalhistas, uma vez que os indivíduos que tinham ou surgiram processos apresentaram indicador de Custos do trabalho significativamente pior e

d) houve diferença significativa (valor-p=0,001) no indicador de Custos do trabalho em relação ao Número de funcionários. Ao fazer as comparações múltiplas, houve diferença significativa (valor-p<0,050) de mais de dez funcionários em relação aos demais níveis, uma vez que os indivíduos que tinham mais de dez funcionários no negócio anterior apresentaram indicador de Custos do trabalho significativamente pior.

O Gráfico 8, a seguir, ilustra os fatores que apresentaram as diferenças significativas destacadas anteriormente.

Gráfico 8 - *Boxplots* para os Custos do trabalho



Fonte: O autor.

A partir dos dados da análise anterior, as variáveis Motivo de abertura, Dívidas em aberto, Processos Trabalhistas, Lucro no fechamento, Número de funcionários e Tempo de funcionamento foram selecionadas para a análise multivariada, uma vez que apresentaram valor-p menor que 0,25.

A Tabela 23 apresenta a análise multivariada de fatores de influência sobre os Custos do trabalho, acesso e regulamentação antes e depois da aplicação do método Backward.

Tabela 23 - Análise multivariada dos fatores que exercem influência sobre os Custos do trabalho

Variáveis	Modelo Inicial			Modelo final			
	β	I.C.-95%	Valor-p	β	I.C.-95%	Valor-p	R² parcial
Motivo de abertura = Necessidade							
Motivo de abertura = Oportunidade	0,80	[0,34; 1,25]	0,001	0,79	[0,33; 1,26]	0,001	5,8%
Dívidas em aberto = Não							
Dívidas em aberto = Sim	0,00	[-0,48; 0,49]	0,994				
Processos Trabalhistas = Não							
Processos Trabalhistas = Sim/Surgiram	-0,84	[-1,46; -0,21]	0,010	-0,85	[-1,46; -0,24]	0,007	5,3%
Lucro no fechamento = Não							
Lucro no fechamento = Sim	0,57	[0,16; 0,99]	0,008	0,56	[0,16; 0,96]	0,007	
Número de funcionários = Não tinha							4,3%
Número de funcionários = De 1 a 10	-0,34	[-0,78; 0,10]	0,136				
Número de funcionários = Mais de 10	-0,81	[-1,43; -0,18]	0,012				
Tempo de funcionamento = Até 18 meses							
Tempo de funcionamento = De 19 a 120 meses	-0,32	[-0,76; 0,12]	0,156	-0,35	[-0,79; 0,09]	0,116	5,2%
Tempo de funcionamento = Mais de 120 meses	-0,21	[-0,93; 0,52]	0,576	-0,90	[-1,48; -0,32]	0,003	
R² Ajustado	19,6%			20,4%			

Fonte: O autor.

Os pontos destacados na análise multivariada (com valor-p<0,050 no modelo final) são:

a) houve diferença significativa (valor-p=0,001) no indicador de Custos do trabalho em relação ao Motivo de abertura, **uma vez que os indivíduos que abriram o negócio anterior por oportunidade apresentaram indicador médio de Custos do trabalho 0,79 [0,33; 1,26] unidades maior; ou seja, com maior interesse em gerar novos postos de trabalho no novo negócio**;
b) houve diferença significativa (valor-p=0,007) no indicador de Custos do trabalho em relação aos Processos Trabalhistas, uma vez **que os indivíduos que tinham ou surgiram processos apresentaram indicador médio de Custos do trabalho 0,85 [-1,46; -0,24] unidades menor; ou seja, com menor interesse em gerar novos postos de trabalho no novo negócio**;
c) houve diferença significativa (valor-p=0,007) no indicador de Custos do trabalho em relação ao Lucro no fechamento, uma vez que **os indivíduos que tiveram lucro no negócio anterior apresentaram indicador médio em relação aos Custos do trabalho 0,56 [0,16; 0,96] unidades melhor** e
d) houve diferença significativa (valor-p=0,003) no indicador de Custos do trabalho em relação ao Tempo de funcionamento, sendo que **os indivíduos que tiveram o negócio anterior funcionando por mais de 120 meses apresentaram indicador médio de Custos do trabalho 0,90 [-1,48; -0,32] unidades pior que os indivíduos cujos negócios anteriores duraram menos de 18 meses**.

Dessa maneira, tem-se que os fatores do negócio anterior que exercem influência significativa sobre o interesse do empreendedor em gerar novos postos de trabalho são: ter aberto a empresa anterior por oportunidade, ter tido ou surgido processos trabalhistas em relação ao negócio anterior, ter tido lucro no fechamento do negócio anterior e haver experimentado um tempo de funcionamento durante o negócio anterior superior a 120 meses.

Sendo que ter tido ou surgido processos trabalhistas na empresa anterior e ter funcionado por mais de 120 meses influenciaram significativamente para que a nota

deste indicador seja menor. Ou seja, quando estão presentes no negócio anterior representam uma piora neste indicador comparativo dos negócios (novo x anterior). Já quando se observou que o negócio anterior foi aberto por oportunidade e que se auferiu lucro em seu fechamento, houve tendência de que os empreendedores apontassem uma maior melhora quanto ao seu interesse em ampliar a mão de obra no novo negócio.

4.3.8 Medo de fracassar e disposição para risco

O indicador "Medo de Fracassar e Disposição para Risco" é formado por duas perguntas que solicitaram ao empreendedor que respondesse se "seu medo de fracassar neste atual negócio em relação ao negócio anterior" e "sua disposição para correr riscos no desenvolvimento do negócio" haviam melhorado (notas positivas até +2) ou piorado (notas negativas até -2) no novo negócio em relação ao negócio anterior. A média geral deste indicador foi de 0,17, a segunda menor. A Tabela 24 apresenta a análise univariada dos fatores que exercem influência sobre o Medo de fracassar e disposição para risco.

Tabela 24 - Análise univariada dos fatores que exercem influência sobre o Medo de fracassar

Variáveis / Medo de Fracassar e disposição para risco		Média	D.P.	Valor-p
Formalmente constituída	Não	0,13	0,71	0,520[1]
	Sim	0,18	1,18	
Segmento de atuação	Comércio	0,23	1,06	0,110[2]
	Serviços	0,31	1,02	
	Outros	-0,19	1,22	
Motivo de abertura	Necessidade	-0,07	0,98	0,225[1]
	Oportunidade	0,23	1,11	
Primeiro negócio	Não	0,12	0,97	0,610[1]
	Sim	0,20	1,16	
Motivo do fechamento	Desentendimento entre os sócios.	0,45	0,81	0,090[2]
	Desinteresse próprio no negócio.	-0,12	0,84	
	Dívidas, falta de caixa, prejuízos, multas, etc.	0,04	1,31	
	Venda da empresa para terceiros.	0,59	1,11	
	Outros	0,17	1,20	
Maneira do fechamento	Informalmente	0,13	1,00	**0,010[2]**
	Formalmente e parcial	-0,36	1,19	
	Formalmente e Completo	0,42	1,07	
Dívidas em aberto	Não	0,35	0,98	**0,008[1]**
	Sim	-0,17	1,22	
Processos Trabalhistas	Não	0,29	1,05	**0,012[1]**
	Sim/Surgiram	-0,35	1,14	
Lucro no fechamento	Não	0,09	1,18	0,134[1]

	Sim	0,35	0,85	
Número de funcionários	Não tinha funcionários	0,33	0,95	**0,031²**
	De 1 a 10	0,31	1,11	
	Mais de 10	-0,26	1,12	
Tempo de funcionamento	Até 18 meses	0,17	0,96	0,535²
	De 19 a 120 meses	0,23	1,11	
	Mais de 120 meses	-0,12	1,29	
Tempo desde que fechou	Menos de 3 anos	0,08	1,09	0,315²
	De 3 a 10 anos	0,18	1,10	
	Mais de 10 anos	0,46	1,07	

¹ Teste de Mann-Whitney; ² Teste de Kruskal-Wallis

Fonte: O autor.

Da análise univariada deste indicador destacam-se (valor-p<0,050) os seguintes pontos:

a) houve diferença significativa (valor-p=0,010) no indicador de Medo de fracassar em relação à maneira do fechamento. Ao fazer-se as comparações múltiplas, houve diferença significativa (valor-p=0,011) entre os fechamentos Formais/Completos e Formais/Parciais, uma vez que os indivíduos que fecharam o negócio anterior de maneira formal e parcial apresentaram indicador médio de Medo de fracassar significativamente pior;

b) houve diferença significativa (valor-p=0,008) no indicador de Medo de fracassar em relação a Dívidas em aberto, uma vez que os indivíduos que tinham dívidas em aberto do negócio anterior apresentaram indicador de Medo de fracassar significativamente pior.

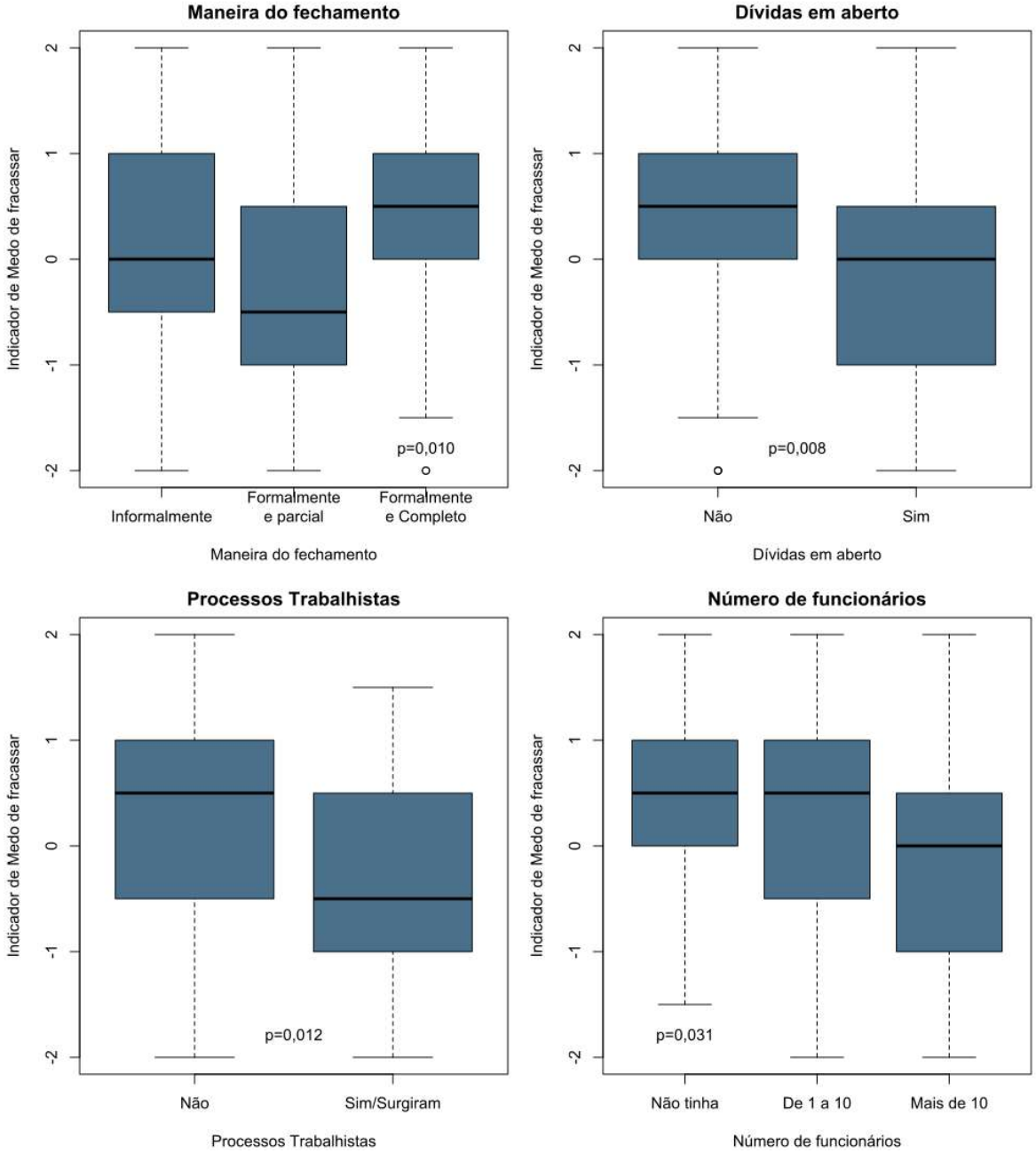
c) houve diferença significativa (valor-p=0,012) no indicador de Medo de fracassar em relação aos Processos Trabalhistas, uma vez que os indivíduos que tinham ou surgiram processos apresentaram indicador de Medo de fracassar significativamente pior.

d) houve diferença significativa (valor-p=0,031) no indicador de Medo de fracassar em relação ao Número de funcionários. Ao fazer-se as comparações múltiplas, houve diferença significativa (valor-p=0,050) entre de um a dez funcionários e mais de dez funcionários, uma vez que os indivíduos que tinham mais de dez funcionários no negócio anterior

apresentaram indicador médio de Medo de fracassar significativamente pior.

O Gráfico 9, a seguir, ilustra os tópicos destacados anteriormente.

Gráfico 9 - *Boxplots* para o Medo de fracassar



Fonte: O autor.

A partir dos dados da análise anterior, as variáveis Segmento de atuação, Motivo de abertura, Motivo do fechamento, Maneira do fechamento, Dívidas em aberto, Processos Trabalhistas, Lucro no fechamento e Número de funcionários foram selecionadas para a análise multivariada, uma vez que apresentaram valor-p menor que 0,25.

A Tabela 25 apresenta a análise multivariada de fatores de influência sobre o Medo de fracassar e disposição para o risco antes e depois da aplicação do método Backward.

Tabela 25 - Análise multivariada dos fatores que exercem influência sobre o Medo de fracassar

Variáveis	Modelo Inicial			Modelo final			
	β	I.C.-95%	Valor-p	β	I.C.-95%	Valor-p	R² parcial
Segmento de atuação = Comércio							
Segmento de atuação = Serviços	0,02	[-0,32; 0,37]	0,897				
Segmento de atuação = Outros	-0,38	[-0,88; 0,12]	0,135				
Motivo de abertura = Necessidade							
Motivo de abertura = Oportunidade	0,18	[-0,25; 0,62]	0,405				
Motivo do fechamento = Desentendimento entre os sócios.							
Motivo do fechamento = Desinteresse próprio no negócio.	-0,57	[-0,97; -0,18]	0,005	-0,64	[-1,04; -0,25]	0,002	5,8%
Motivo do fechamento = Dívidas, falta de caixa, prejuízos	-0,08	[-0,54; 0,38]	0,744	-0,20	[-0,64; 0,24]	0,381	
Motivo do fechamento = Venda da empresa para terceiros.	0,10	[-0,5; 0,71]	0,736	0,11	[-0,53; 0,74]	0,745	
Motivo do fechamento = Outros	-0,36	[-0,91; 0,19]	0,198	-0,34	[-0,91; 0,22]	0,237	
Maneira do fechamento = Informalmente							
Maneira do fechamento = Formalmente e parcial	-0,32	[-0,88; 0,23]	0,252				
Maneira do fechamento = Formalmente e Completo	0,25	[-0,11; 0,61]	0,180				
Dívidas em aberto = Não							
Dívidas em aberto = Sim	-0,32	[-0,73; 0,1]	0,138	-0,48	[-0,88; -0,07]	0,022	3,8%
Processos Trabalhistas = Não							
Processos Trabalhistas = Sim/Surgiram	-0,37	[-0,82; 0,09]	0,118	-0,49	[-0,95; -0,02]	0,041	3,1%
Lucro no fechamento = Não							
Lucro no fechamento = Sim	0,14	[-0,22; 0,51]	0,451				
Número de funcionários = Não tinha							
Número de funcionários = De 1 a 10	0,08	[-0,3; 0,45]	0,692				
Número de funcionários = Mais de 10	-0,19	[-0,72; 0,34]	0,491				
R² Ajustado	12,5%			9,6%			

Fonte: O autor.

Os pontos destacados na análise multivariada (com valor-p<0,050 no modelo final) são:

a) Houve diferença significativa (valor-p=0,002) no indicador de Medo de fracassar em relação ao Motivo de fechamento, uma vez que **os indivíduos que fecharam o negócio anterior por desinteresse no próprio negócio apresentaram indicador de Medo de fracassar 0,64 [-1,04; -0,25] unidades pior que os indivíduos que fecharam o negócio anterior por desentendimento entre os sócios**;
b) Houve diferença significativa (valor-p=0,022) no indicador de Medo de fracassar em relação às Dividas em aberto, uma vez que **os indivíduos que tinham dívidas em aberto do negócio anterior apresentaram indicador médio de Medo de fracassar 0,48 [-0,88; -0,07] unidades menor; ou seja, seu medo de fracassar piorou no novo negócio em relação ao negócio anterior** e
c) Houve diferença significativa (valor-p=0,041) no indicador de Medo de fracassar em relação aos Processos Trabalhistas, uma vez que **os indivíduos que tinham ou surgiram processos apresentaram indicador médio de Medo de fracassar 0,49 [-0,95 -0,02] unidades pior**.

Dessa maneira, tem-se que os fatores do negócio anterior que exercem influência significativa no Medo de Fracassar e Disposição para Risco foram: ter fechado a empresa anterior por desinteresse próprio no negócio, ter deixado dívidas em aberto e ter tido ou surgido processos trabalhistas referentes ao negócio anterior.

Estes três fatores do negócio anterior influenciam significativamente para que a nota deste indicador seja menor quando estão presentes. Ou seja, representam uma dificuldade adicional para o recomeço empreendedor quanto a este indicador específico.

4.4 Análise agregada dos Indicadores de comparação entre novo negócio e negócio anterior

Esta seção visa apresentar análises de maneira conjunta dos diversos indicadores abordados anteriormente. Para isso, a primeira etapa é dedicada à construção de um indicador agregado que compila todos os demais indicadores. A segunda parte, por sua

vez, apresenta uma análise horizontal de todos os indicadores, inclusive do indicador agregado, para se obter um quadro geral acerca das variáveis do negócio anterior e suas influências sobre os indicadores. O objetivo é entender de forma holística quais fatores do negócio anterior mais influenciam no recomeço empreendedor. Enquanto que as análises da seção anterior focaram em entender as influências significativas em cada indicador individualmente, neste segmento o intuito é obter uma análise mais consolidada e transversal.

4.4.1 Indicador agregado

Com o objetivo de criar um indicador capaz de representar de maneira consolidada todos os demais indicadores de comparação das condições entre o novo negócio e o empreendimento anterior, buscou-se criar um novo parâmetro chamado de “Indicador Agregado”.

Para tanto realizou-se uma análise fatorial explanatória com os oito indicadores de primeira ordem (abordados na seção anterior). Os resultados desta análise são mostrados na Tabela 26.

Tabela 26 - Análise fatorial explanatória para o Indicador Agregado

Indicadores	C.F.[1]	Com.[2]	Peso[3]
Normas Culturais e Sociais	0,83	0,68	0,21
Capacidade Empreendedora	0,80	0,63	0,20
Pesquisa e Desenvolvimento	0,77	0,59	0,19
Custos do trabalho, acesso e regulamentação	0,73	0,53	0,18
Medo de Fracassar e disposição para risco	0,67	0,44	0,17
Educação e Capacitação	0,66	0,44	0,17
Apoio Financeiro	0,60	0,36	0,15
Políticas Governamentais	0,55	0,30	0,14

[1] Carga Fatorial; [2] Comunalidade; [3] Peso

Fonte: Autor.

Pode-se observar pelos dados exibidos que todos os indicadores de primeira ordem apresentaram cargas fatoriais satisfatórias (C.F.>0,50), possibilitando assim sua inclusão para a formação do novo índice e permitindo a definição dos pesos individuais de cada indicador para a formação do Indicador Agregado.

Na Tabela 27 pode-se verificar as medidas de validade e qualidade do Indicador Agregado. A validação convergente (AVE) foi maior do que 0,40, a confiabilidade foi adequada (A.C. >0,60 e C.C. >0,60), além de que a aplicação da análise fatorial foi adequada segundo a medida de adequação da amostra de Kaiser-Meyer-Olki (KMO>0,50). Estes dados significam, portanto, que a qualidade e a validade estatística do Indicador Agregado foram asseguradas. Dessa maneira, ele está apto a ser utilizado nas análises que se seguirão.

Tabela 27 - Validação dos Indicador Agregado

Indicadores	AVE[1]	A.C.[2]	C.C.[3]	KMO[4]	Dim. [5]
8	0,50	0,84	0,84	0,86	1,00

[1] Variância Extraída; [2] Alfa de Cronbach; [3] Confiabilidade Composta;
[4] Medida de adequação da amostra de Kaiser-Meyer-Olkin; [5] Dimensionalidade.

Fonte: Autor.

Uma vez criado e validado o Indicador Agregado de comparação entre o novo negócio e o negócio anterior, passou-se para as análises em relação às variáveis de influência do negócio anterior. A Tabela 28 apresenta a análise univariada dos fatores que exercem influência sobre o Indicador Agregado.

Tabela 28 - Análise univariada dos fatores que exercem influência sobre o Indicador Agregado

Variáveis / Indicador Agregado		Média	D.P.	Valor-p
Formalmente constituída	Não	0,81	0,72	0,495[1]
	Sim	0,69	0,82	
Segmento de atuação	Comércio	0,69	0,83	0,609[2]
	Serviços	0,80	0,72	
	Outros	0,57	0,92	
Motivo de abertura	Necessidade	0,32	0,75	**0,001[1]**
	Oportunidade	0,81	0,79	
Primeiro negócio	Não	0,79	0,63	0,895[1]
	Sim	0,67	0,89	
Motivo do fechamento	Desentendimento entre os sócios.	1,03	0,62	**0,012[2]**
	Desinteresse próprio no negócio.	0,69	0,64	
	Dívidas, falta de caixa, prejuízos, multas, etc.	0,36	0,98	
	Venda da empresa para terceiros.	1,01	0,58	
	Outros	0,79	0,75	
Maneira do fechamento	Informalmente	0,68	0,85	**0,037[2]**
	Formalmente e parcial	0,33	0,94	
	Formalmente e Completo	0,90	0,64	
Dívidas em aberto	Não	0,90	0,62	**0,002[1]**
	Sim	0,34	0,98	

Processos Trabalhistas	Não	0,85	0,67	**0,001¹**
	Sim/Surgiram	0,09	1,04	
Lucro no fechamento	Não	0,64	0,85	0,174¹
	Sim	0,87	0,68	
Número de funcionários	Não tinha funcionários	0,98	0,50	**0,001²**
	De 1 a 10	0,82	0,76	
	Mais de 10	0,23	0,93	
Tempo de funcionamento	Até 18 meses	0,89	0,68	0,228²
	De 19 a 120 meses	0,71	0,72	
	Mais de 120 meses	0,26	1,27	
Tempo desde que fechou	Menos de 3 anos	0,67	0,78	0,607²
	De 3 a 10 anos	0,71	0,87	
	Mais de 10 anos	0,88	0,74	

¹ Teste de Mann-Whitney; ² Teste de Kruskal-Wallis

Fonte: O autor.

Desta análise univariada destacam-se as seguintes análises:

a) houve diferença significativa (valor-p=0,001) no Indicador Agregado em relação ao motivo da abertura, uma vez que os indivíduos que abriram o negócio anterior por necessidade apresentaram Indicador Agregado médio significativamente menor;
b) houve diferença significativa (valor-p=0,012) no Indicador Agregado em relação ao motivo do fechamento. Ao fazer as comparações múltiplas, houve diferença significativa (valor-p=0,040) entre Dívidas, falta de caixa, prejuízos, multas e Desentendimento entre os sócios, sendo que os indivíduos que fecharam o negócio anterior por dívidas, falta de caixa, prejuízos, multas apresentaram Indicador Agregado médio significativamente menor;
c) houve diferença significativa (valor-p=0,037) no Indicador Agregado em relação à maneira do fechamento. Ao fazer as comparações múltiplas, houve diferença significativa (valor-p=0,039) entre Formalmente e parcial e Formalmente e completo, sendo que os indivíduos que fecharam o negócio anterior de maneira formal e parcial apresentaram Indicador Agregado médio significativamente menor;

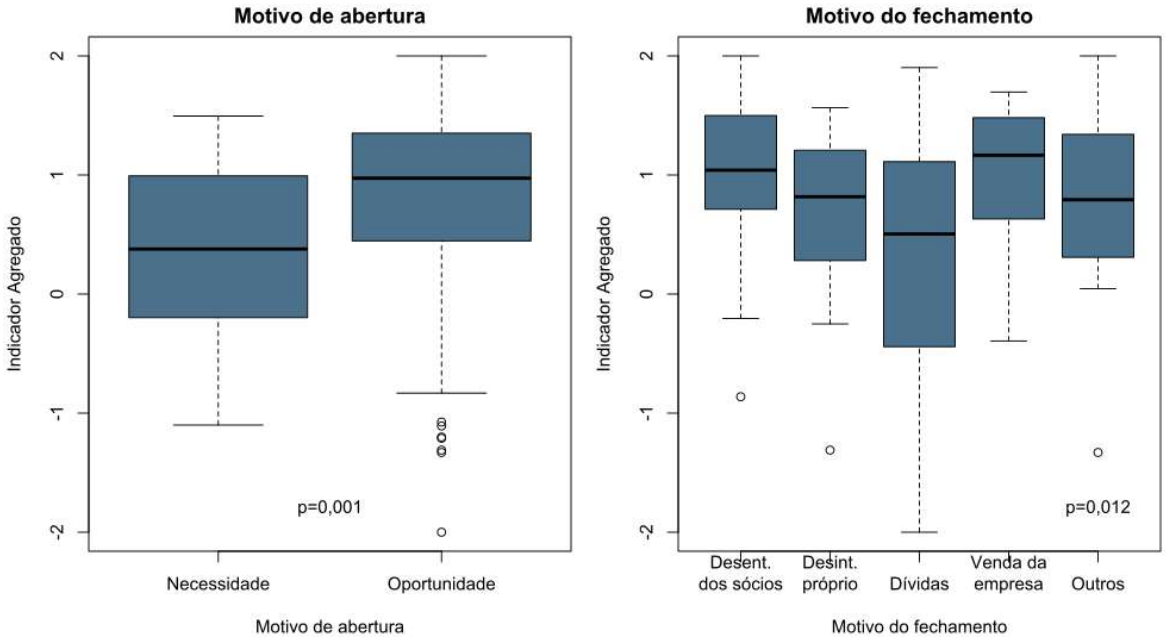
d) houve diferença significativa (valor-p=0,002) no Indicador Agregado em relação a dívidas em aberto, sendo que os indivíduos que tinham dívidas em aberto do negócio anterior apresentaram Indicador Agregado médio significativamente menor;

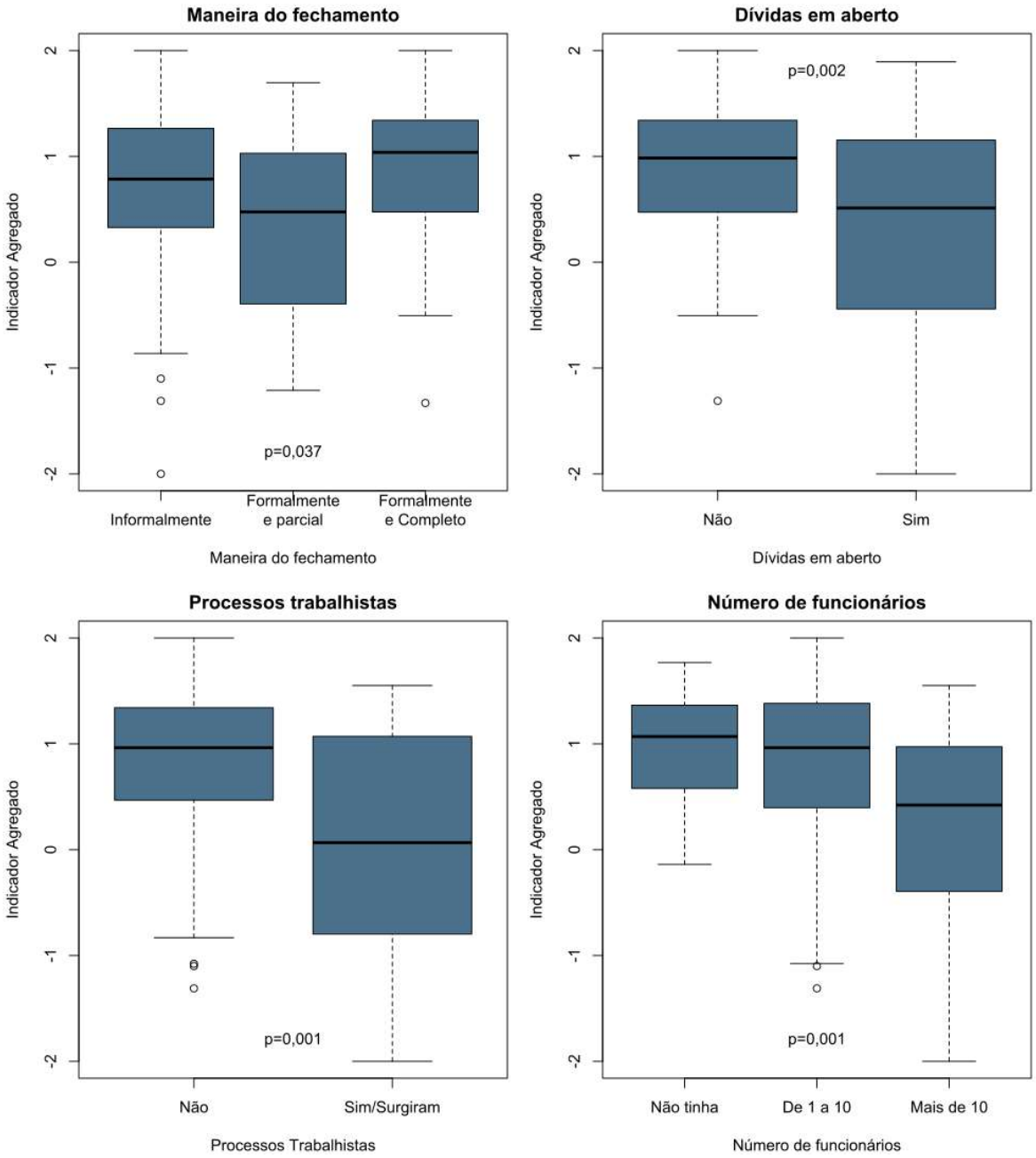
e) houve diferença significativa (valor-p=0,001) no Indicador Agregado em relação aos processos trabalhistas, sendo que os indivíduos que tinham ou surgiram processos trabalhistas apresentaram Indicador Agregado médio significativamente menor e

f) houve diferença significativa (valor-p=0,001) no Indicador Agregado em relação ao número de funcionários. Ao fazer as comparações múltiplas, houve diferença significativa (valor-p<0,050) de mais de dez funcionários em relação aos demais níveis, sendo que os indivíduos que possuíam mais de dez funcionários no negócio anterior apresentaram Indicador Agregado médio significativamente menor que os demais indivíduos.

O Gráfico 10, a seguir, ilustra os pontos destacados anteriormente.

Gráfico 10 - *Boxplots* para o Indicador Agregado





Fonte: O autor.

Considerando os dados da análise anterior, as variáveis Motivo de abertura, Motivo do fechamento, Maneira do fechamento, Dívidas em aberto, Processos Trabalhistas, Lucro no fechamento, Número de funcionários e Tempo de funcionamento foram selecionadas para a análise multivariada, uma vez que apresentaram valor-p menor que 0,25.

A Tabela 29 apresenta a análise multivariada de fatores de influência sobre o Indicador Agregado antes e depois da aplicação do método Backward.

Tabela 29 - Análise multivariada dos fatores que exercem influência sobre o Indicador Agregado

Variáveis	Modelo Inicial			Modelo final			
	β	I.C.-95%	Valor-p	β	I.C.-95%	Valor-p	R² parcial
Motivo de abertura = Necessidade							
Motivo de abertura = Oportunidade	0,46	[0,18; 0,75]	0,002	0,45	[0,17; 0,72]	0,002	6,1%
Motivo do fechamento = Desentendimento entre os sócios.							
Motivo do fechamento = Desinteresse próprio no negócio.	-0,29	[-0,57; -0,01]	0,046	-0,30	[-0,58; -0,03]	0,034	
Motivo do fechamento = Dívidas, falta de caixa, prejuízos	-0,34	[-0,62; -0,06]	0,017	-0,42	[-0,69; -0,14]	0,004	6,1%
Motivo do fechamento = Venda da empresa para terceiros.	0,01	[-0,35; 0,37]	0,972	0,01	[-0,34; 0,37]	0,943	
Motivo do fechamento = Outros	-0,26	[-0,61; 0,10]	0,159	-0,31	[-0,65; 0,04]	0,082	
Maneira do fechamento = Informalmente							
Maneira do fechamento = Formalmente e parcial	-0,12	[-0,49; 0,24]	0,518				
Maneira do fechamento = Formalmente e Completo	0,05	[-0,20; 0,31]	0,676				
Dívidas em aberto = Não							
Dívidas em aberto = Sim	-0,21	[-0,47; 0,06]	0,126	-0,25	[-0,50; -0,01]	0,041	2,4%
Processos Trabalhistas = Não							
Processos Trabalhistas = Sim/Surgiram	-0,40	[-0,76; -0,04]	0,031	-0,40	[-0,75; -0,04]	0,032	3,9%
Lucro no fechamento = Não							
Lucro no fechamento = Sim	0,13	[-0,09; 0,35]	0,249				
Número de funcionários = Não tinha							
Número de funcionários = De 1 a 10	-0,08	[-0,31; 0,15]	0,505	-0,11	[-0,33; 0,12]	0,347	3,8%
Número de funcionários = Mais de 10	-0,37	[-0,70; -0,04]	0,032	-0,43	[-0,72; -0,14]	0,004	
Tempo de funcionamento = Até 18 meses							
Tempo de funcionamento = De 19 a 120 meses	0,00	[-0,24; 0,24]	0,997				
Tempo de funcionamento = Mais de 120 meses	-0,23	[-0,75; 0,28]	0,374				
R² ajustado	26,3%			26,8%			

Fonte: O autor.

Desta análise multivariada e de acordo com seu modelo final, pode-se destacar que:

a) houve diferença significativa (valor-p=0,002) no Indicador Agregado em relação ao motivo de abertura, sendo **que os indivíduos que abriram o negócio anterior por oportunidade apresentaram Indicador Agregado médio 0,45 [0,17; 0,72] unidades maior**;
b) houve diferença significativa (valor-p<0,050) no Indicador Agregado em relação ao motivo de fechamento. Em comparação com aqueles que fecharam o negócio anterior por Desentendimento entre os sócios, **os indivíduos que fecharam por Desinteresse próprio no negócio apresentaram Indicador Agregado médio 0,30 [-0,58; -0,03] unidades menor e os que fecharam por Dívidas, falta de caixa, prejuízos apresentaram Indicador Agregado médio 0,42 [-0,69; -0,14] unidades menor**;
c) houve diferença significativa (valor-p=0,041) no Indicador Agregado em relação a dívidas em aberto, sendo que **os indivíduos que possuíam dívidas em aberto do negócio anterior apresentaram Indicador Agregado médio 0,25 [-0,50; -0,01] unidades menor**;
d) houve diferença significativa (valor-p=0,032) no Indicador Agregado em relação aos processos trabalhistas, sendo que **os indivíduos que tinham ou surgiram processos trabalhistas referentes do negócio anterior apresentaram Indicador Agregado médio 0,40 [-0,75; -0,04] unidades menor** e
e) houve diferença significativa (valor-p=0,004) no Indicador Agregado em relação ao número de funcionários, sendo **os indivíduos que possuíam mais de dez funcionários no negócio anterior apresentaram Indicador Agregado médio 0,43 [-0,72; -0,14] unidades menor que os indivíduos que não tinham funcionários**.

Dessa maneira, tem-se que os fatores do negócio anterior que exercem influência significativa no Indicador Agregado de comparação das condições do negócio novo *versus* as condições do negócio anterior foram estes seis: ter aberto a empresa anterior por oportunidade, ter fechado a empresa anterior por desinteresse próprio no negócio,

ter fechado a empresa anterior por dívidas, ter deixado dívidas em aberto, ter tido ou surgido processos trabalhistas referentes ao negócio anterior e ter tido mais de dez funcionários na empresa anterior.

Estes cinco últimos fatores do negócio anterior influenciam significativamente para que a nota deste indicador consolidado seja menor quando estão presentes. Ou seja, representam uma dificuldade adicional, quando se olha de modo holístico, para as condições do recomeço empreendedor. Já o fato da empresa anterior ter sido aberta por oportunidade aponta a tendência de que as condições gerais do novo negócio melhoraram mais em relação ao negócio anterior do que aqueles empreendedores cujo negócio anterior foi aberto por necessidade.

4.4.2 Análise horizontal dos indicadores

De forma a possibilitar uma visualização mais facilitada e consolidada de todos os indicadores junto com os mais importantes fatores de influência do negócio anterior sobre o novo negócio, apresenta-se a Tabela 30.

Trata-se de uma análise horizontal dos indicadores em relação às influências significativas encontradas nas análises univariadas e multivariadas dos fatores do negócio anterior em relação aos indicadores.

Tabela 30 - Variáveis do Negócio Anterior com Influências Significativas identificadas por análise univariada e/ou multivariada nos Indicadores

	Apoio Financeiro		Políticas Governamentais		Educação e Capacitação		Normas Culturais e Socias		Pesquisa e Desenvolvimento		Capacidade Empreendedora		Custos do Trabalho		Medo de Fracassar		*Total de Influências Significativas identificadas*		Indicador Agregado	
	Univ.	Multiv.	Univ.	Multiv.	Univ.	Multiv.	Univ.	Multiv.	Univ.	Multiv.	Univ.	Multiv.	Univ.	Multiv.	Univ.	Multiv.	Univ.	Multiv.	Univ.	Multiv.
Formalmente Constituída																	0	0		
Segmento de Atuação																	0	0		
MOTIVO DE ABERTURA	**Unv**		**Unv**	**Mtv**	**Unv**	**Mtv**	**Unv**		**Unv**	**Mtv**			**Unv**	**Mtv**			**6**	**4**	**Unv**	**Mtv**
Primeiro Negócio																	0	0		
MOTIVO DE FECHAMENTO	**Unv**	**Mtv**		**Mtv**	**Unv**	**Mtv**	**Unv**	**Mtv**		**Mtv**		**Mtv**				**Mtv**	3	7	**Unv**	**Mtv**
Maneira de Fechamento	**Unv**	**Mtv**	**Unv**	**Mtv**											**Unv**		**3**	**2**	**Unv**	
DÍVIDAS EM ABERTO	**Unv**	**Mtv**	**Unv**		**Unv**		**Unv**		**Unv**				**Unv**		**Unv**	**Mtv**	7	2	**Unv**	**Mtv**
PROCESSOS TRABALHISTAS	**Unv**	**Mtv**	**Unv**	**Mtv**			**Unv**	**Mtv**			**Unv**	**Mtv**	**Unv**	**Mtv**	**Unv**	**Mtv**	6	6	**Unv**	**Mtv**
Lucro no Fechamento						Mtv								Mtv			0	2		
NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS	**Unv**		**Unv**				**Unv**		**Unv**	**Mtv**			**Unv**		**Unv**		6	1	**Unv**	**Mtv**
Tempo de Funcionamento	Unv				Unv									Mtv			2	1		
Tempo desde que fechou																	0	0		

Fonte: Autor.

Desta tabela os pontos de destaque são:

a) **as variáveis do negócio anterior "Motivos de Abertura", "Motivo de Fechamento", "Dívidas em Aberto", "Processos Trabalhistas" e "Número de Funcionários" são as mais destacadas quanto à influência na melhora/piora das condições do novo negócio em relação ao negócio anterior**. Isto porque estas variáveis apresentaram influência significativa em diversos âmbitos: na análise multivariada do Indicador Agregado, na análise univariada do Indicador Agregado e em diversas análises multivariadas e univariadas dos indicadores de primeira ordem;

b) **a variável "Maneira de Fechamento" teve algum destaque quanto a sua influência na melhora/piora das condições do novo negócio em relação ao negócio anterior.** Isto porque esta variável apresentou influência significativa na análise univariada do Indicador Agregado e em algumas análises multivariadas e univariadas dos indicadores de primeira ordem;

c) **as variáveis "Lucro no Fechamento" e "Tempo de Funcionamento" tiveram pouco destaque quanto à influência na melhora/piora das condições do novo negócio em relação ao negócio anterior.** Isto porque apresentaram influências significativas apenas em algumas análises multivariadas e univariadas dos indicadores de primeira ordem e

d) as variáveis "Formalmente Constituída", "Segmento de Atuação", "Primeiro Negócio" e "Tempo desde que fechou" não apresentaram influência significativa em nenhuma análise de nenhum indicador.

Dessa maneira, tem-se uma visualização mais clara de quais aspectos são os maiores influenciadores no recomeço empreendedor (alínea a), quais tem alguma ou pouca influência (alínea b e alínea c) e quais não exercem influência (alínea d) na nova empresa. Relevante também destacar que os fatores mais presentes como influenciadores significativos nos indicadores (individualmente) também foram aqueles que apareceram como significativos na análise do Indicador Agregado, reforçando a adequação deste índice consolidado.

De maneira a se aprofundar na compreensão da influência das variáveis do negócio anterior perante os indicadores de melhora/piora das condições do novo negócio, procedeu-se uma nova análise horizontal destas influências, agora considerando sua direção. Importante esclarecer que por direção entende-se que, sendo positiva, uma variável contribui para o incremento da nota do indicador (melhoria nas condições relativas) e, sendo negativa, influencia para a redução da nota (piora nas condições relativas).

Para isso, realizou-se a consolidação apresentada na Tabela 31, a qual mostra a nota média das variáveis em cada indicador para as análises univariadas e o β das variáveis em cada indicador para as análises multivariadas. Sendo que o β é o impacto médio da variável no indicador em relação a sua referência na análise multivariada. Ou seja, tanto a média (na análise univariada) quanto o β (na análise multivariada) é que irão determinar a direção da influência (se positiva – melhora das condições – ou negativa – piora das condições).

Vale salientar que só foram elencados os valores daqueles itens que apresentaram influência significativa (valor-p < 0,05). Registrou-se também o R^2 ajustado (que é a medida da variabilidade do indicador explicada pelas variáveis do modelo) de cada indicador. Ou seja, quanto da variabilidade do indicador é explicada pelos fatores significativos encontrados na análise multivariada.

Adicionalmente, como forma de ilustrar a direção da influência de cada variável na Tabela 31, destacou-se em **verde aqueles dados que contribuem para a elevação da nota do indicador** (máximo valor da média na análise univariada e β positivo na análise multivariada). Por outro lado, estão em **vermelho aqueles dados que contribuem para a redução da nota do indicador** (mínimo valor da média na análise univariada e β negativo na análise multivariada). Ou seja, os verdes indicam aqueles fatores que significativamente melhoram com mais força as condições do recomeço em cada indicador e os vermelhos os aspectos que com mais intensidade tornam o recomeço empreendedor mais difícil.

Tabela 31 - Médias (análise univariada) e β (análise multivariada) das Variáveis do Negócio Anterior com Influências Significativas (valor-p < 0,05) em relação aos Indicadores

	Apoio Financeiro		Políticas Governamentais		Educação e Capacitação		Normas Culturais e Socias		Pesquisa e Desenvolvimento		Capacidade Empreendedora		Custos do Trabalho		Medo de Fracassar		Indicador Agregado	
	Univ. Média	Multiv. β	Univ. Média	Multiv. β	Univ. Média	Multiv. β	Univ. Média	Multiv. β	Univ. Média	Multiv. β	Univ. Média	Multiv. β	Univ. Média	Multiv. β	Univ. Média	Multiv. β	Univ. Média	Multiv. β
Motivo de Abertura	x		x	x	x	x	x		x	x			x	x			x	x
Necessidade	-0,25		-0,29	base	1,09	base	0,43		0,89	base			-0,25	base			0,32	base
Oportunidade	0,37		0,18	0,42	1,55	0,46	0,91		1,36	0,53			0,44	0,79			0,81	0,45
Motivo do Fechamento	x	x		x	x	x	x	x		x		x				x	x	x
Desentendimento entre os sócios	0,68	base		base	1,66	base	1,11	base		base		base				base	1,03	base
Desinteresse próprio no negócio	0,24				1,41		0,72									-0,64	0,69	-0,30
Dívidas, etc.	-0,31	-0,60		-0,53	1,21	-0,37	0,42	-0,60		-0,53		-0,66					0,36	-0,42
Venda da empresa para terceiros	0,63				1,75		1,28										1,01	
Outros	0,57				1,57		1,02										0,79	
Maneira de Fechamento	x	x	x	x											x		x	
Informalmente	0,24	base	0,15	base											0,13		0,68	
Formalmente e parcial	-0,72	-0,73	-0,49	-0,57											-0,36		0,33	
Formalmente e completo	0,65		0,25												0,42		0,9	
Dívidas em Aberto	x	x	x		x		x		x				x		x	x	x	x
Não	0,60	base	0,23		1,55		1,02		1,49				0,52		0,35	base	0,9	base
Sim	-0,42	-0,59	-0,18		1,29		0,43		0,86				-0,10		-0,17	-0,48	0,34	-0,25
Processos Trabalhistas	x	x	x	x			x	x			x	x	x	x	x	x	x	x
Não	0,45	base	0,22	base			0,97	base			1,20	base	0,54	base	0,29	base	0,85	base
Sim/Surgiram	-0,63	-0,66	-0,48	-0,54			0,13	-0,74			0,33	-0,80	-0,74	-0,85	-0,35	-0,49	0,09	-0,40
Lucro no Fechamento						x								x				
Não						base								base				
Sim						0,17								0,56				
Número de Funcionários	x		x				x		x	x			x		x		x	x
Não tinha funcionários	0,61		0,34				1,03		1,55	base			0,82		0,33		0,98	base
De 1 a 10	0,49		0,15				0,97		1,39				0,40		0,31		0,82	
Mais de 10	-0,57		-0,30				0,30		0,76	-0,75			-0,41		-0,26		0,23	-0,43
Tempo de Funcionamento	x				x									x				
Até 18 meses	0,74				1,39									base				
de 19 a 120 meses	0,10				1,59													
Mais de 120 meses	-0,18				1,00									-0,90				
		R^2 Ajustado: **22,5%**		R^2 Ajustado: **12,1%**		R^2 Ajustado: **13,5%**		R^2 Ajustado: **11,7%**		R^2 Ajustado: **13,3%**		R^2 Ajustado: **10,0%**		R^2 Ajustado: **20,4%**		R^2 Ajustado: **9,6%**		R^2 Ajustado: **26,8%**

Legenda:

Univariada Média

- Valor Máximo
- Valor Mínimo

Multivariada β

- Valor Positivo
- Valor Negativo

Fonte: O autor.

Sobre este mapeamento é possível destacar que:

a) em relação ao motivo de abertura, **aqueles empreendedores que abriram o negócio anterior por oportunidade tiveram tendência significativa a apresentar indicadores melhores**;
b) em relação aos demais motivos de fechamento, **aqueles empreendedores cujo motivo de fechamento foi por conta de dívidas tiveram tendência significativa a apresentar indicadores piores**;
c) em relação à maneira de fechamento, **aqueles empreendedores cuja maneira de fechamento da empresa anterior foi de modo incompleto e parcial tiveram tendência significativa a apresentar indicadores piores.**
d) em relação às dívidas em aberto do negócio anterior, **aqueles empreendedores que deixaram dívidas em aberto no negócio anterior tiveram tendência significativa a apresentar indicadores piores**;
e) em relação aos processos trabalhistas, **aqueles empreendedores que tinham ou surgiram processos trabalhistas relacionados ao negócio anterior tiveram tendência significativa a apresentar indicadores piores**;
f) em relação ao número de funcionários, **aqueles empreendedores que tinham mais de 10 funcionários no negócio anterior tiveram tendência significativa a apresentar indicadores piores**.

Consolidando estas observações tem-se que **ter aberto o negócio anterior por oportunidade, ter fechado a empresa anterior de modo formal e completo, não ter deixado dívidas em aberto e não ter tido ou surgido processos trabalhistas referentes ao negócio anterior são fatores que tendem a contribuir para um recomeço empreendedor em melhores condições.**

Por outro lado, **ter aberto o negócio anterior por necessidade, ter fechado o negócio anterior em função de dívidas, ter fechado o negócio anterior de forma parcial, ter deixado dívidas em aberto, ter tido ou surgido processos trabalhistas referentes ao negócio anterior e ter tido mais de dez funcionários no negócio**

anterior são fatores que tendem a piorar as condições para o recomeço empreendedor.

Outro ponto importante a salientar é que **todos os indicadores mostraram serem influenciados pelas características do negócio anterior ou de seu fechamento**. Isto porque em todos houve algum fator apontado como significativo na análise multivariada, apresentando, em maior ou menor grau, um valor de R^2 ajustado (que indica a porcentagem da variabilidade daquele indicador que é explicada pelos fatores considerados significativos).

Vale ressaltar que foi o Indicador Agregado aquele que apresentou o maior R^2 ajustado (26,8%), seguido por Apoio Financeiro (22,5%) e Custos do Trabalho (20,4%). Ou seja, **o maior impacto do negócio anterior sobre o recomeço empreendedor se dá de forma agregada, seguido por impactos mais representativos no acesso ao capital para desenvolvimento do negócio e na disposição para gerar novos postos de trabalho.**

4.5 Outros impactos no novo negócio relacionados ao negócio anterior

Esta seção examina outros impactos no novo negócio, não cobertos nas análises anteriores, relacionados também às condições do negócio anterior e de seu fechamento. A primeira parte buscar analisar a influência em relação aos planos para o novo negócio, a segunda tem o objetivo de compreender quais foram os fatores de influência para os indivíduos que se consideraram melhores empreendedores em função da experiência anterior e, por fim, a terceira parte pretende analisar quais questões do negócio anterior influenciam no diagnóstico de que problemas e pendências da empresa anterior atrapalham o novo empreendimento.

4.5.1 Planos para o novo negócio

Inicialmente vale relembrar que em relação aos planos para o novo negócio, 63,3% dos empreendedores pesquisados pretendem ampliar este seu novo negócio, 28,6%

pretendem manter o negócio como ele está, 4,8% querem fechar e 3,4% esperam vender o negócio.

Para avaliar os fatores de influência sobre este item realizou-se uma análise da associação entre as variáveis do negócio anterior e os planos para a nova empresa separando as categorias “Ampliar” e “Manter” e agrupando as categorias “Fechar” e “Vender”.

A Tabela 32, a seguir, apresenta os resultados alcançados pela presente pesquisa.

Tabela 32 - Análise da associação entre as variáveis do negócio anterior e os planos para a nova empresa

Variáveis / Planos para a nova empresa		Fechar/Vender		Manter		Ampliar		Valor-p
		N	%	N	%	N	%	
Formalmente constituída	Não	2	6,3%	6	18,8%	24	75,0%	0,318¹
	Sim	10	8,7%	36	31,3%	69	60,0%	
Segmento de atuação	Comércio	3	5,9%	19	37,3%	29	56,9%	0,392¹
	Serviços	5	7,8%	17	26,6%	42	65,6%	
	Outros	4	12,5%	6	18,8%	22	68,8%	
Motivo de abertura	Necessidade	2	7,1%	7	25,0%	19	67,9%	0,944¹
	Oportunidade	10	8,4%	35	29,4%	74	62,2%	
Primeiro negócio	Não	3	5,4%	16	28,6%	37	66,1%	0,645¹
	Sim	9	9,9%	26	28,6%	56	61,5%	
Motivo do fechamento	Desentendimento entre os sócios.	0	0,0%	12	38,7%	19	61,3%	**0,007²**
	Desinteresse próprio no negócio.	2	5,9%	3	8,8%	29	85,3%	
	Dívidas, falta de caixa, prejuízos.	4	8,9%	19	42,2%	22	48,9%	
	Venda da empresa para terceiros.	3	18,8%	2	12,5%	11	68,8%	
	Outros	3	14,3%	6	28,6%	12	57,1%	
Maneira do fechamento	Informalmente	4	6,8%	11	18,6%	44	74,6%	0,105¹
	Formalmente e parcial	1	4,0%	11	44,0%	13	52,0%	
	Formalmente e Completo	7	11,1%	20	31,7%	36	57,1%	
Dívidas em aberto	Não	7	7,2%	22	22,7%	68	70,1%	0,053¹
	Sim	5	10,0%	20	40,0%	25	50,0%	
Processos Trabalhistas	Não	10	8,3%	33	27,5%	77	64,2%	0,889¹
	Sim/Surgiram	2	7,4%	9	33,3%	16	59,3%	
Lucro no fechamento	Não	9	9,0%	35	35,0%	56	56,0%	**0,020¹**
	Sim	3	6,4%	7	14,9%	37	78,7%	
Número de funcionários	Não tinha funcionários	3	7,9%	10	26,3%	25	65,8%	0,424¹
	De 1 a 10	4	5,6%	19	26,4%	49	68,1%	
	Mais de 10	5	13,5%	13	35,1%	19	51,4%	
Tempo de funcionamento	Até 18 meses	3	7,1%	8	19,0%	31	73,8%	0,057¹
	De 19 a 120 meses	5	5,7%	28	31,8%	55	62,5%	
	Mais de 120 meses	4	23,5%	6	35,3%	7	41,2%	
Tempo desde que fechou	Menos de 3 anos	2	2,7%	20	27,0%	52	70,3%	**0,029¹**
	De 3 a 10 anos	6	11,8%	13	25,5%	32	62,7%	
	Mais de 10 anos	4	18,2%	9	40,9%	9	40,9%	

¹ Teste Exato de Fisher; ² Teste Qui-Quadrado Simulado

Fonte: O autor.

Frente aos resultados apresentados na Tabela 32, os pontos de destaque são:

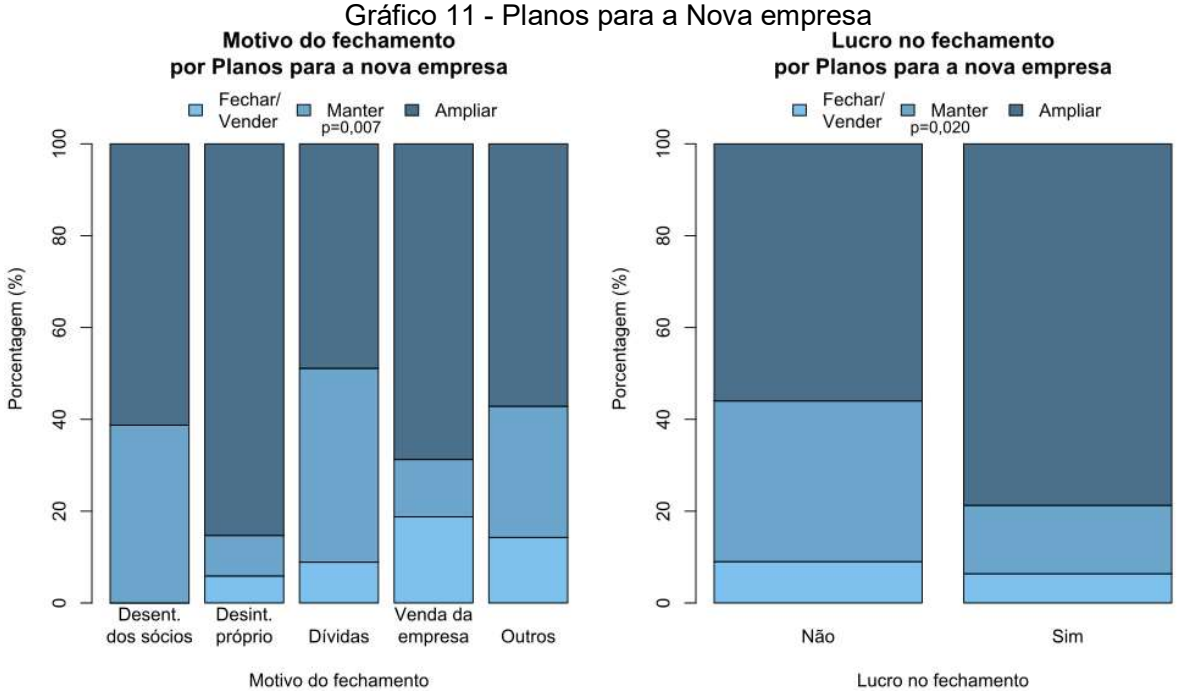
a) houve associação significativa (valor-p=0,007) entre o Motivo de fechamento do negócio anterior e os planos para a nova empresa. Pode-se observar que **a maior proporção de indivíduos que deseja ampliar a nova empresa fechou o antigo negócio por desinteresse próprio no negócio e a menor proporção fechou o antigo negócio por dívidas, falta de caixa, prejuízos, multas, etc.**;

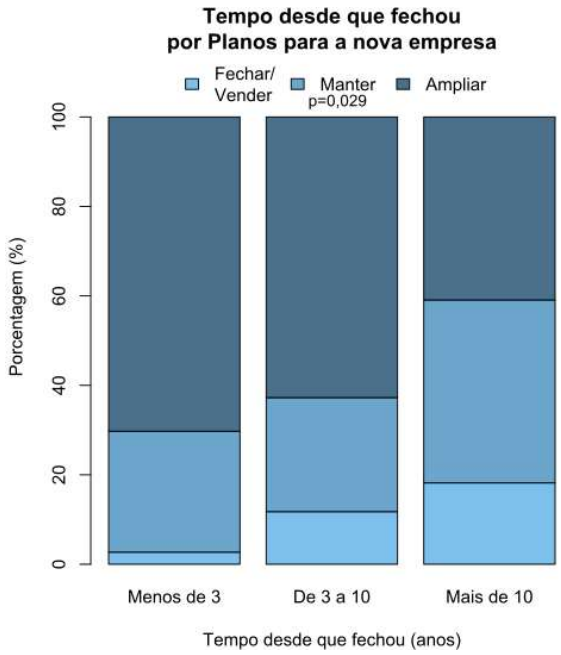
b) houve associação significativa (valor-p=0,020) entre o Lucro no fechamento e os planos para a nova empresa, uma vez que **os indivíduos que tiveram lucro no fechamento do negócio anterior apresentaram uma proporção superior de indivíduos que desejam ampliar o novo negócio.**

c) houve associação significativa (valor-p=0,029) entre o Tempo desde que fechou e os planos para a nova empresa, uma vez que **quanto maior o tempo desde que fechou o negócio anterior menor foi a proporção de indivíduos que pretende ampliar o negócio atual**.

O Gráfico 11, a seguir, ilustra as relações significativas apresentadas anteriormente.

Gráfico 11 - Planos para a Nova empresa





Fonte: O autor.

Com estes dados tem-se que a proporção de empreendedores que pretendem ampliar seu novo negócio tende a ser menor quando o negócio anterior foi fechado por dívidas, quando o negócio anterior não apresentou lucro em seu fechamento ou ainda quando já se passaram mais de dez anos após o fechamento da empresa anterior.

4.5.2 Negócio anterior ajudou a se tornar um empreendedor melhor no novo negócio

Antes de iniciar esta análise é importante relembrar a caracterização deste tópico entre os respondentes. A grande maioria dos indivíduos (89,1%) afirmou que a experiência no negócio anterior fez com que eles se tornassem empreendedores melhores. Apenas 10,2% disseram que a experiência anterior foi indiferente, não os ajudando e nem atrapalhando a se tornarem melhores empreendedores. Por fim, apenas um entrevistado (0,7%) disse que o negócio anterior o atrapalhou a se tornar um melhor empreendedor.

Para avaliar os fatores de influência do negócio anterior sobre o fato dos indivíduos considerarem que o negócio anterior os ajudou a se tornarem empreendedores melhores

realizou-se uma análise da associação. As respostas “Não ajudou e até atrapalhou” e “Indiferente” foram agrupadas para permitir a análise.

Os resultados estão apresentados na Tabela 33, a seguir.

Tabela 33 - Análise univariada dos fatores que exercem influência sobre o Negócio anterior ajudou

Variáveis / Negócio anterior ajudou		Não/Indiferente		Sim		Valor-p
		Não	%	N	%	
Formalmente constituída	Não	5	15,6%	27	84,4%	0,343¹
	Sim	11	9,6%	104	90,4%	
Segmento de atuação	Comércio	6	11,8%	45	88,2%	0,836²
	Serviços	6	9,4%	58	90,6%	
	Outros	4	12,5%	28	87,5%	
Motivo de abertura	Necessidade	3	10,7%	25	89,3%	1,000²
	Oportunidade	13	10,9%	106	89,1%	
Primerio negócio	Não	5	8,9%	51	91,1%	0,599¹
	Sim	11	12,1%	80	87,9%	
Motivo do fechamento	Desentendimento entre os sócios.	2	6,5%	29	93,5%	0,409²
	Desinteresse próprio no negócio.	3	8,8%	31	91,2%	
	Dívidas, falta de caixa, prejuízos, multas, etc.	5	11,1%	40	88,9%	
	Venda da empresa para terceiros.	1	6,3%	15	93,8%	
	Outros	5	23,8%	16	76,2%	
Maneira do fechamento	Informalmente	6	10,2%	53	89,8%	0,828²
	Formalmente e parcial	2	8,0%	23	92,0%	
	Formalmente e Completo	8	12,7%	55	87,3%	
Dívidas em aberto	Não	9	9,3%	88	90,7%	0,410¹
	Sim	7	14,0%	43	86,0%	
Processos Trabalhistas	Não	14	11,7%	106	88,3%	0,737²
	Sim/Surgiram	2	7,4%	25	92,6%	
Lucro no fechamento	Não	11	11,0%	89	89,0%	1,000¹
	Sim	5	10,6%	42	89,4%	
Número de funcionários	Não tinha funcionários	6	15,8%	32	84,2%	0,516²
	De 1 a 10	6	8,3%	66	91,7%	
	Mais de 10	4	10,8%	33	89,2%	
Tempo de funcionamento	Até 18 meses	4	9,5%	38	90,5%	0,206²
	De 19 a 120 meses	8	9,1%	80	90,9%	
	Mais de 120 meses	4	23,5%	13	76,5%	
Tempo desde que fechou	Menos de 3 anos	6	8,1%	68	91,9%	**0,043²**
	De 3 a 10 anos	4	7,8%	47	92,2%	
	Mais de 10 anos	6	27,3%	16	72,7%	

¹ Teste Qui-Quadrado; ² Teste Exato de Fisher

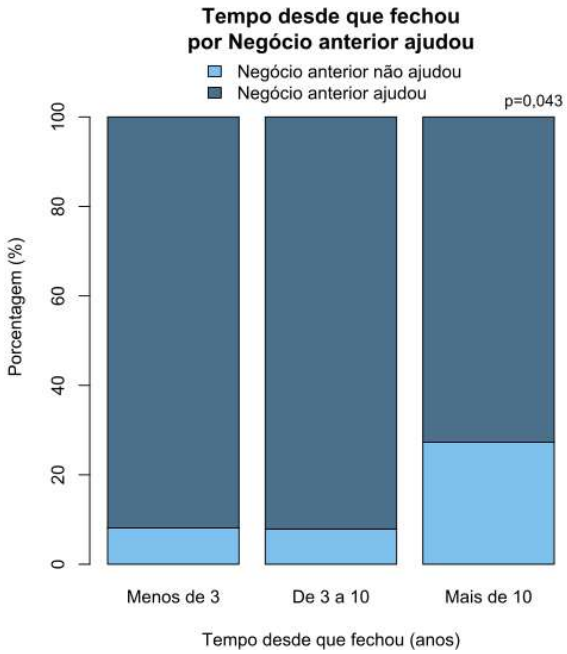
Fonte: Autor.

Frente a análise da Tabela 33, pode-se destacar que:

a) houve associação significativa (valor-p=0,043) apenas com a variável Tempo desde que fechou, uma vez que os indivíduos que haviam fechado o negócio anterior há mais de 10 anos apresentaram menor proporção de que o negócio anterior havia ajudado a se tornar um melhor empreendedor.

O Gráfico 12, a seguir, ilustra a única relação significativa identificada na Tabela 33.

Gráfico 12 - Negócio anterior ajudou a se tornar melhor empreendedor



Fonte: O autor.

Conforme mencionado na abertura desta seção, houve um alto índice da resposta positiva a esta pergunta, pois 89,1% dos indivíduos alegaram que o negócio anterior os ajudou a se tornarem melhores empreendedores. Isto, aliado a falta de influência significativa de outros fatores (além do tempo decorrido desde de que o negócio anterior foi fechado) pode indicar que esta percepção de evolução como empreendedor, por conta da experiência anterior, é algo amplo entre indivíduos que recomeçaram. Tal auto avaliação de evolução como empreendedor mostra-se em linha com os estudos de Dias (2015) e Minello (2010).

4.5.3 Negócio anterior tem problemas e pendências que atrapalham o novo negócio

Em relação a este ponto vale relembrar que 23,1% dos respondentes afirmaram que problemas ou pendências do negócio anterior atrapalham seus atuais negócios. Ao passo que 29,9% dos empreendedores disseram que as questões do negócio anterior eram indiferentes para o desempenho do novo negócio e 46,9% afirmam que questões do negócio anterior não atrapalham, mas sim beneficiam o atual empreendimento.

Para avaliar os fatores de influência sobre a existência de problemas e pendências do negócio anterior que atrapalham o novo negócio realizou-se uma análise da associação entre as variáveis do negócio anterior e as respostas para este tópico (Tabela 34).

Tabela 34 - Análise da associação entre as variáveis do negócio anterior e os problemas e pendências

Variáveis / Problemas e pendências atrapalham		**Não, ajudam**		**Indiferente**		**Sim**		**Valor-p**
		N	**%**	**N**	**%**	**N**	**%**	
Formalmente constituída	Não	20	62,5%	9	28,1%	3	9,4%	0,061[1]
	Sim	49	42,6%	35	30,4%	31	27,0%	
Segmento de atuação	Comércio	23	45,1%	15	29,4%	13	25,5%	0,799[1]
	Serviços	33	51,6%	19	29,7%	12	18,8%	
	Outros	13	40,6%	10	31,3%	9	28,1%	
Motivo de abertura	Necessidade	9	32,1%	8	28,6%	11	39,3%	0,076[1]
	Oportunidade	60	50,4%	36	30,3%	23	19,3%	
Primeiro negócio	Não	28	50,0%	16	28,6%	12	21,4%	0,839[1]
	Sim	41	45,1%	28	30,8%	22	24,2%	
Motivo do fechamento	Desentendimento entre os sócios.	18	58,1%	8	25,8%	5	16,1%	**<0,001[2]**
	Desinteresse próprio no negócio.	20	58,8%	11	32,4%	3	8,8%	
	Dívidas, falta de caixa, prejuízos, multas, etc.	14	31,1%	8	17,8%	23	51,1%	
	Venda da empresa para terceiros.	6	37,5%	9	56,3%	1	6,3%	
	Outros	11	52,4%	8	38,1%	2	9,5%	
Maneira do fechamento	Informalmente	22	37,3%	21	35,6%	16	27,1%	**<0,001[1]**
	Formalmente e parcial	8	32,0%	4	16,0%	13	52,0%	
	Formalmente e Completo	39	61,9%	19	30,2%	5	7,9%	
Dívidas em aberto	Não	58	59,8%	34	35,1%	5	5,2%	**<0,001[1]**
	Sim	11	22,0%	10	20,0%	29	58,0%	
Processos Trabalhistas	Não	63	52,5%	39	32,5%	18	15,0%	**<0,001[1]**
	Sim/Surgiram	6	22,2%	5	18,5%	16	59,3%	
Lucro no fechamento	Não	42	42,0%	30	30,0%	28	28,0%	0,086[1]
	Sim	27	57,4%	14	29,8%	6	12,8%	
Número de funcionários	Não tinha funcionários	24	63,2%	13	34,2%	1	2,6%	**<0,001[1]**
	De 1 a 10	34	47,2%	26	36,1%	12	16,7%	
	Mais de 10	11	29,7%	5	13,5%	21	56,8%	
Tempo de funcionamento	Até 18 meses	23	54,8%	14	33,3%	5	11,9%	0,257[1]

	De 19 a 120 meses	40	45,5%	25	28,4%	23	26,1%	
	Mais de 120 meses	6	35,3%	5	29,4%	6	35,3%	
	Menos de 3 anos	31	41,9%	19	25,7%	24	32,4%	
Tempo desde que fechou	De 3 a 10 anos	26	51,0%	15	29,4%	10	19,6%	**0,011**[1]
	Mais de 10 anos	12	54,5%	10	45,5%	0	0,0%	

[1] Teste Exato de Fisher; [2] Teste Qui-Quadrado Simulado

Fonte: O autor.

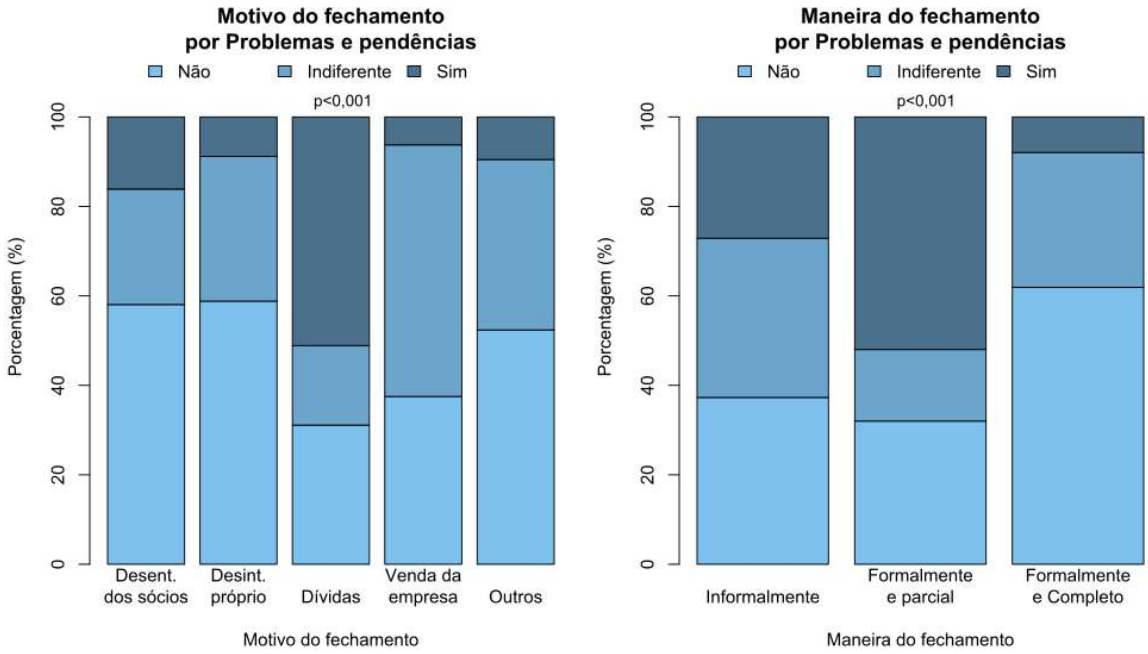
Os resultados estão apresentados na Tabela 34 e pode-se destacar que:

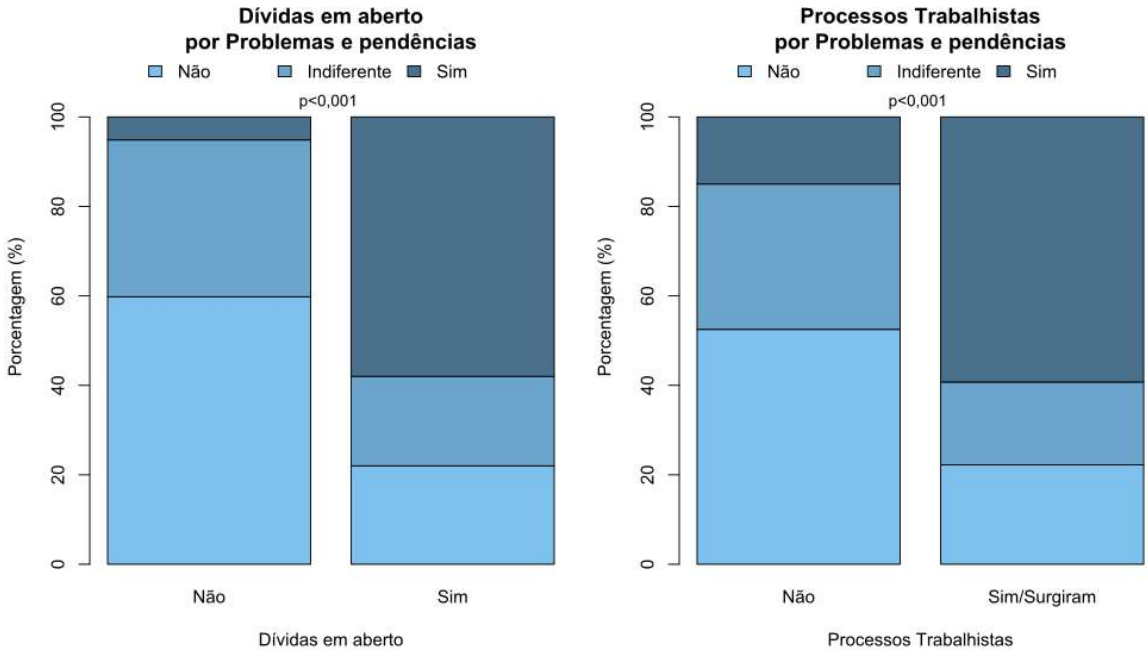
a) houve associação significativa (valor-p<0,001) entre o motivo do fechamento e os problemas em pendências, uma vez que **a maioria dos indivíduos que fecharam o negócio anterior por dívidas, falta de caixa, prejuízos, multas, etc. acharam que os problemas e pendências do negócio anterior atrapalham o novo negócio**;
b) houve associação significativa (valor-p<0,001) entre a maneira do fechamento e os problemas e pendências, uma vez que **a maioria dos indivíduos que fecharam o negócio anterior de maneira forma e parcial achavam que os problemas e pendências do negócio anterior atrapalham o novo negócio**;
c) houve associação significativa (valor-p<0,001) entre as dívidas em aberto e os problemas e pendências, uma vez que **a maioria dos indivíduos que tinham dívidas em aberto do negócio anterior achavam que os problemas e pendências atrapalham o novo negócio**;
d) houve associação significativa (valor-p<0,001) entre os processos trabalhistas e os problemas e pendências, uma vez que **a maioria dos indivíduos que tinham ou surgiram processos trabalhistas referentes ao negócio anterior achavam que os problemas e pendências atrapalhavam o novo negócio**;
e) houve associação significativa (valor-p<0,001) entre o número de funcionários e os problemas e pendências, uma vez que **a maioria dos indivíduos que tinham mais de 10 funcionários no negócio anterior achavam que os problemas e pendências atrapalhavam o novo negócio** e

f) houve associação significativa (valor-p=0,011) entre o tempo desde que fechou e os problemas e pendências, uma vez que **a proporção de indivíduos que achavam que os problemas e pendências do negócio anterior atrapalham o novo negócio foi superior para aquelas que fecharam o negócio anterior a menos tempo**.

O Gráfico 13 ilustra as relações significativas apresentadas na Tabela 34.

Gráfico 13 - Problemas e pendências do negócio anterior atrapalham o novo negócio





Fonte: O autor.

Dessa maneira, tem-se que a proporção de empreendedores que alegam que problemas e pendências do negócio anterior seguem atrapalhando seu desenvolvimento na nova empresa tende a ser maior entre aqueles que fecharam a empresa anterior por dívidas, fecharam o negócio anterior de modo parcial, tinham ou surgiram processos trabalhistas referentes à empresa anterior ou ainda tinham dívidas em aberto no fechamento do negócio anterior.

5 CONCLUSÃO

Empreender, como se viu ao longo deste trabalho, tem diversos conceitos (HISRICH, 1986; VERGA; SILVA, 2014). Ainda assim, há algo que une as diferentes visões e este elo, como pontuam Shane e Venkataraman (2000), está relacionado a algum tipo de exploração de algo novo. Este novo pode estar ou não ligado diretamente à inovação, mas traz o sentido de buscar algo diferente, de se mover em direção a algo que não é plenamente conhecido ou previsível. Trata-se de uma ação direcionada a um objetivo que por natureza possui uma irredutível incerteza (DOW; DOW, 2011; KEYNES, 1936; MINELLO, 2010; VENKATARAMAN et al.,1990). E aqueles indivíduos que se predispõem a conduzir estas ações empreendedoras, sabidamente incertas e complexas, em geral, possuem determinadas características marcantes observadas com maior frequência (FILION, 1999; HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2014; McCLELLAND, 1967). Isto, todavia, não elimina por completo os riscos e, assim, os fracassos são parte inerente do empreendedorismo (MINELLO, 2010). Quando os insucessos ocorrem, seus impactos sobre o indivíduo empreendedor são profundos e diversos (COPE, 2011; DIAS, 2015; MINELLO, 2010). Ainda que haja reveses, a vida profissional destes indivíduos não termina com o fracasso e, ainda que muitos desistam de empreender novamente, existem aqueles que perseveram e buscam um recomeço empreendedor (COUTO et al., 2017; SEBRAE, 2014).

Foi este recomeço empreendedor, mais especificamente no Brasil, o enfoque principal deste trabalho. Enquanto outros estudos se dedicaram a analisar importantes aspectos comportamentais como resiliência (MINELLO, 2010) e aprendizagem (DIAS, 2015) no contexto de insucesso, a presente dissertação teve como **objetivo principal compreender como as características do negócio anterior e de seu fechamento impactam no recomeço empreendedor.**

De modo a perseguir este objetivo geral, definiu-se outros três objetivos específicos.

O **primeiro objetivo foi comparar aspectos do negócio anterior e do novo identificando como estes pontos evoluíram**, na visão do empreendedor, de um negócio para o outro. Para tanto, definiu-se oito indicadores com base nas principais

condições que afetam o empreendedorismo segundo o GEM (2017). Conforme apresentado no capítulo de Análise de Resultados, todos os oito indicadores apresentaram notas médias acima de zero (em uma escala que vai de “–2” – piorou muito – até “+2” – melhorou muito); ou seja, indicaram percepção de melhora para estes índices quando se comparou o negócio novo com o negócio anterior. Ainda que dois dos indicadores, “Medo de Fracassar” e “Políticas Governamentais” tenham tido o limite mínimo do intervalo de confiança ligeiramente abaixo de zero, é possível afirmar que, como tendência geral, houve sim melhora nas condições do recomeço empreendedor.

Vale destacar, porém, que o comportamento dos indicadores não foi homogêneo. No lado positivo o destaque foi o indicador “Educação e Capacitação” que perguntou aos empreendedores sobre seus conhecimentos técnicos específicos e seus conhecimentos gerenciais. Este indicador teve a maior média e o menor intervalo de confiança entre todos os indicadores. Esta constatação reforça a existência da jornada de aprendizagem pós-empreendimento relatada por tantos pesquisadores como Cope (2011), Dias (2015), Politis (2008) e outros. Indo além, esta jornada reflexiva não apenas se faz presente, como, em termos gerais, teve resultado positivo na visão dos empreendedores, pois quando analisados em conjunto, a tendência foi de avaliarem seus aspectos de conhecimentos técnicos e gerenciais como melhores no novo negócio em relação ao empreendimento anterior. Este caráter potencialmente positivo da aprendizagem pós-empreendimento e, na maioria dos casos, pós-fracasso se assemelha ao afirmado em estudos como os de Alvarez e Barney (2007) e McGrath (1999).

O contraponto deste caso fica para o indicador de “Políticas Governamentais” que buscou entender se o relacionamento com os órgãos do Estado, em suas diferentes esferas, havia evoluído no novo negócio. Este, além de ter registrado a menor média, também teve parte de seu intervalo de confiança no espectro negativo. Essa dificuldade de evolução no relacionamento com os entes estatais brasileiros no recomeço empreendedor parece apontar em sentido semelhante ao constatado pelo GEM (2017), o qual apontou as políticas governamentais como o principal fator limitante (muito acima do segundo item) para a abertura e manutenção de novos negócios. Isto é, o relacionamento com o Estado é um problema em absoluto (GEM, 2017) e não há

tendência significativa de melhora, constatada pela presente pesquisa, à medida que o empreendedor recomeça em um novo negócio.

Juntando a visão que estes dois elementos trazem é interessante abordar o comportamento de “Pesquisa e Desenvolvimento” (indicador com a segunda maior média) e “Medo de Fracassar e Disposição para Risco” (segunda menor média). Se por um lado os empreendedores tiveram uma jornada de aprendizagem positiva em seu recomeço e, também, se mostraram mais dispostos a pesquisar e inovar no novo negócio, por outro parecem limitados pelo receio de fracassar, o qual não apresentou significativa tendência de evolução no recomeço empreendedor.

A importância disso é que, como já apontava Sarkar (2010), o interesse em inovar e a disposição para o risco caminham lado a lado e se retroalimentam. Neste contexto, os dados da presente pesquisa podem indicar que se a disposição para arriscar não evoluiu, pode-se estar restringindo o potencial inovador daqueles empreendedores que recomeçam e se julgam mais preparados.

Este receio do fracasso, o qual não apresentou clara tendência de melhora no novo negócio, pode ter relação com os outros dois indicadores que também registraram médias próximas a zero: “Apoio Financeiro” e “Custos do Trabalho”. Afinal, ter melhores condições de acesso a recursos financeiros e poder contar com mais colaboradores poderiam ser fatores de suporte ao empreendedor no recomeço. Uma maior percepção de evolução nestes dois itens poderia ajudar a reduzir o medo do fracasso e a ampliar a disposição ao risco neste recomeço e, consequentemente, ampliar o potencial inovador do novo negócio. Todavia, o que se observou foi um avanço muito marginal destes dois aspectos, reforçando esta possível limitação do potencial evolutivo da inovação no recomeço empreendedor.

É simbólico constatar que indicadores mais externos ao empreendedor e ligados ao ambiente de negócios, como relacionamento com órgãos governamentais, acesso a recursos financeiros e interesse em gerar novos postos de trabalho, apresentaram as evoluções mais tímidas na percepção dos indivíduos que recomeçaram. Por outro lado, os indicadores mais internos e ligados diretamente ao indivíduo, como suas capacidades técnicas e gerenciais, seu interesse em inovar e seu espírito empreendedor, foram os mais destacados em termos de evolução percebida no recomeço. Esta divisão pode

sugerir que a jornada de aprendizagem tem ocorrido e sido positiva ao empreendedor, porém o ambiente de negócios brasileiro ainda é um fator restritivo quanto ao seu potencial de melhora no recomeço empreendedor.

Esta análise anterior já se coaduna com o **segundo objetivo específico desta pesquisa que visava identificar se o negócio anterior ajudou na evolução do empreendedor**. Afinal, se notou que nestes aspectos mais diretamente ligados aos indivíduos houve significativa percepção de melhora das condições. Isto fica ainda mais evidente quando se realizou tal questão de modo específico, conforme tratado no item 4.5.2 deste trabalho. Ao serem perguntados se julgavam que o negócio anterior os havia ajudado a se tornarem empreendedores melhores, a grande maioria (89,1%) respondeu positivamente.

Por sua vez, o **terceiro objetivo específico se propunha a avaliar se a existência de um negócio anterior havia ajudado na melhoria das condições do novo negócio**. Neste caso, se tem um cenário muito rico. Isto porque, através do estudo correlacional realizado, foi possível identificar aqueles fatores do negócio anterior que significativamente impactavam na percepção de melhora ou piora das condições relevantes para o ato de empreender no novo negócio.

Ainda que a tendência geral tenha sido de evolução, para alguns grupos, com características específicas no negócio anterior, o cenário foi diferente. De acordo com o que se observou ao longo das análises de cada indicador individualmente (seção 4.3), quando se analisou de maneira agregada e transversal todos os indicadores (seção 4.4) e, também, quando se perguntou especificamente sobre isto (seção 4.5.3), percebeu-se que determinados fatores do negócio anterior tornavam as condições de recomeço empreendedor mais difíceis em relação àqueles que não as apresentavam.

Características do negócio anterior como ter sido aberto por necessidade, fechado em função de dívidas, ter tido procedimentos legais parciais em seu fechamento, haver deixado dívidas em aberto, ter tido ou surgido processos trabalhistas no negócio anterior e ter tido mais de dez funcionários, foram fatores que significativamente influenciaram para um recomeço empreendedor em piores condições. Algumas destas características ligam-se a aspectos que podem caracterizar a experiência anterior como fracasso. Em relação a isto muito se abordou ao longo da pesquisa bibliográfica que vivências de

insucesso podem representar um degrau evolutivo (McGRATH, 1999; THORNE, 2000) na jornada empreendedora e, inclusive, aproximar os empreendedores de êxitos futuros (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2014; POLITIS, 2005; SHANE; VENKATARAMAN, 2000). Todavia, o que se constatou pelas análises realizadas neste trabalho é que para indivíduos cujos negócios anteriores possuíam alguma destas características, ao invés de uma etapa evolutiva, o empreendimento anterior acabou por se tornar um fardo adicional.

Em um recomeço empreendedor assim, além dos efeitos psicológicos negativos de um fracasso, somam-se obstáculos adicionais por conta do perfil do negócio anterior e seu modo de fechamento. Analogamente ao constatado por Simmons, Wiklund e Levie (2014) em alguns outros países, pode-se ter no Brasil também um cenário que combina o estigma do fracasso sobre o empreendedor, observado por pesquisadores como Dias (2015) e Minello (2010), com uma disseminação e reverberação dos aspectos negativos da empresa anterior sobre as novas iniciativas. Ou seja, se empreender em si já é complexo e irredutivelmente incerto, mais difícil ainda parece ser recomeçar em cenários em que tais fatores se fazem presentes na experiência anterior.

Por outro lado, quando os fatores do negócio anterior se aproximam de uma experiência com desfecho mais positivo, o impacto é inverso; ou seja, ampliam a melhoria das condições no recomeço empreendedor. Fatores do negócio anterior como ter sido aberto por oportunidade, ter sido fechado de maneira formal e completa, não ter deixado dívidas em aberto e não ter sido alvo de processos trabalhistas, foram identificados como sendo influenciadores significativos e positivos no sentido de melhorar as condições para aqueles que decidem recomeçar a empreender.

Outra observação que merece destaque refere-se a um outro fator do negócio anterior o qual não está ligado a um indicativo de fracasso ou sucesso, mas que influencia significativamente para uma piora nas condições do recomeço empreendedor: a quantidade de funcionários no negócio anterior. Constatou-se que aqueles empreendedores cujas empresas anteriores tinham mais de dez funcionários tiveram um recomeço empreendedor em condições piores do que aqueles com um número mais limitado de colaboradores.

É certo que pesquisas adicionais e mais profundas sobre este tópico específico devem ser conduzidas, mas as análises apontam fortemente para um cenário em que quanto maior o quadro de funcionários (e, provavelmente, maior porte e complexidade da empresa) mais difícil será a retomada daquele empreendedor em um novo negócio. Ou seja, pode-se inferir que se o encerramento se dá quando a empresa ainda é menor, os ganhos de aprendizagem com o recomeço podem ser maiores que os impactos negativos do fechamento da empresa anterior. Já, porém, quando se atinge um maior patamar, a inferência é que os problemas e pendências do negócio anterior podem superar os benefícios daquela experiência vivida.

Consolidando estes pontos e com vistas ao que almeja o terceiro objetivo específico, pode-se afirmar que, no que se refere a esta amostra, o negócio anterior, em termos gerais, contribuiu para a evolução do novo negócio. Entretanto, para alguns perfis de negócio anterior, isto pode funcionar ao contrário, como no caso da presença única ou combinada dos fatores identificados anteriormente como sendo influenciadores significativos e negativos.

Quanto aos lucros e aos planos para o novo negócio há também um quadro parecido. Afinal, em termos consolidados, notou-se uma evolução importante do relato de lucro no negócio. Enquanto apenas 32% dos indivíduos disseram ter tido lucro em seu negócio anterior, 63,3%, quase o dobro, relataram estar tendo lucro no novo negócio. Este é o mesmo percentual (63,3%) de indivíduos que disseram pretender ampliar as operações de seu novo empreendimento. Tais observações corroboram mais ainda para a impressão geral de evolução no recomeço empreendedor. No entanto, de modo similar ao abordado anteriormente, quando se analisa alguns fatores específicos do negócio anterior notam-se diferenças importantes. Neste caso, os fatores significativos para diminuir o interesse em ampliar as operações no novo negócio foram: não ter apresentado lucro na empresa anterior, terem sido as dívidas o motivo do fechamento do negócio anterior e o fato da empresa anterior ter funcionado por mais tempo. Na presença destes fatores o interesse em ampliar as operações do novo negócio foi significativamente menor.

Retomando o objetivo geral desta dissertação, restou claro que, para esta amostra pesquisada, há uma clara e relevante influência de algumas características do negócio anterior e do modo como se deu seu fechamento para o recomeço empreendedor.

Dentre estes fatores influentes vale destacar que o segmento de atuação não foi um deles. Afinal, como se observou na seção 4.4, este ponto não apareceu em nenhuma das análises correlacionais realizadas. Nenhum indicador mostrou-se impactado por diferenças no segmento de atuação. Isto parece apontar no sentido de que tais repercussões do negócio anterior no novo negócio não estão ligadas a segmentos específicos, mas sim ao viés positivo ou negativo da experiência anterior e a aspectos do ambiente de negócios no país, o que é especialmente importante quando a literatura já considera o Brasil como um ambiente de negócios difícil para a execução plena da atividade empreendedora (GOMES; ALVES; FERNANDES, 2013; GEM, 2017; MALHEIROS, 2001).

Diante de todo o exposto percebe-se que a jornada empreendedora, complexa e irredutivelmente arriscada, não se dá de maneira estanque. Ela é um processo dinâmico e cujas reverberações podem exceder o tempo de vida dos negócios encerrados. Em geral, estes impactos do empreendimento anterior tendem a ser positivos, não obstante, alguns fatores podem tornar o recomeço empreendedor mais difícil, enquanto que outros podem ampliar ainda mais seus efeitos de melhoria.

Em linha com este pensamento é que não se pode imaginar a inovação, o fortalecimento de um ambiente de negócios mais empreendedor e, por fim, o próprio sucesso, sem se compreender a riqueza e as lições de um eventual fracasso. Assim como os relatos (presentes na Introdução) que originaram esta pesquisa, seus resultados também apontam para a questão de que a sociedade pode estar pendendo muito da inovação, da criatividade, da geração de riqueza e da própria disposição para o autodesenvolvimento quando dificulta ou se interrompe uma jornada empreendedora na primeira falha.

Há que se estar atento, portanto, aos impactos dos fatores dos negócios anteriores sobre forças vitais do empreendedorismo, como o espírito animal (KEYNES, 1936) e a destruição criativa (SCHUMPETER, 1997), em situações de recomeço, de modo a permitir o avanço do ecossistema empreendedor no Brasil. Tornando, dessa forma,

possível que o insucesso seja compreendido como um degrau, natural e de aprendizado, na jornada empreendedora, e não seu ponto final. Espera-se, por fim, que este estudo colabore de alguma forma com o avanço da compreensão sobre o recomeço no empreendedorismo, propiciando um ambiente de negócios mais aberto e amigável ao empreendedor e à inovação.

5.2 Limitações

Esta dissertação apresenta resultados cuja extrapolação não é possível para todo o quadro de empreendedores brasileiros que decidem recomeçar. Isto se deve não apenas à natureza da amostra, mas também ao fato de que é possível que indivíduos com uma melhor relação com a experiência de fracasso tenham mais disposição para participar de pesquisas desta temática. Seja porque sua jornada de reflexão/aprendizagem (DIAS, 2015; MINELLO, 2010) foi melhor percorrida ou ainda porque seu atual negócio está aberto e de alguma forma prosperando. Fatores como este podem influenciar o interesse na participação voluntária e os resultados obtidos.

Outro aspecto limitante refere-se ao fato de que estudos como este, de caráter correlacional, tendem a ter uma abordagem predominantemente quantitativa para explicar fenômenos sociais, econômicos e, principalmente, psicológicos complexos. Com isso, ocorre uma óbvia e natural redução das variáveis analisadas e das situações específicas relacionadas com o fracasso e o recomeço empreendedor. Se por um lado se ganha indicativos mais robustos (e validados estatisticamente) de correlação entre importantes aspectos da experiência de recomeço, por outro se perde em profundidade e em riqueza dos detalhes de cada vivência.

Vale lembrar ainda que os indicadores utilizados para se comparar as condições do novo negócio em relação ao negócio anterior foram baseados em apenas uma ou duas perguntas para cada. É importante lembrar que a versão original do questionário era composta por mais perguntas dentro de cada indicador, porém em função dos *feedbacks* nos pré-testes, que indicaram rejeição ao longo tempo para resposta, e tendo em vista o caráter exploratório desta pesquisa, optou-se por reduzir a quantidade de perguntas. Com isso, foi possível atingir um número de respondentes acima do mínimo

amostral definido para se obter análises válidas e significativas estatisticamente, além de permitir uma visão ampla de diversos indicadores comparativos, porém perdeu-se em profundidade em relação a cada indicador específico.

Há ainda a dificuldade de se comparar os resultados apresentados neste trabalho com estudos prévios, pois não foram encontradas pesquisas que permitissem uma análise comparativa ou mesmo inferências acerca de um comportamento padrão esperado.

5.3 Sugestões para estudos futuros

Conforme já abordado na pesquisa bibliográfica, os estudos sobre o recomeço empreendedor ainda são muito escassos na literatura (HSU; WIKLUND; COTTON, 2017) e deseja-se que este estudo possa colaborar para que novas pesquisas sobre o tema surjam.

Dentre as sugestões para estes novos estudos uma delas refere-se ao aprofundamento dentro de cada aspecto comparativo entre o novo negócio e o negócio anterior. Enquanto a presente pesquisa procurou, dentro de seu caráter exploratório, analisar diversos indicadores relacionados ao recomeço empreendedor, sugere-se novos estudos que busquem analisar aspectos específicos e, assim, ter a possibilidade de uma investigação mais profunda. Deste modo, se abriria a possibilidade de entender como efetivamente se dá a melhora ou piora, por exemplo, do acesso a recursos financeiros no recomeço empreendedor, ou ainda por que empreendedores que tiveram mais funcionários tendem a ter uma reentrada no empreendedorismo mais dificultada. As possibilidades de aprofundamento são diversas.

Por fim, recomenda-se que, a partir da sensibilização de entes promotores do empreendedorismo no país, se busque respaldo de instituições reconhecidas de maneira a possibilitar uma pesquisa mais ampla e com amostragem probabilística. Dessa forma, se poderia ter um diagnóstico mais fiel sobre o recomeço empreendedor no país.

REFERÊNCIAS

AGRESTI, A. **Categorical data analysis**. New York: Wiley, 2002.

ALDRICH, H. E. The emergence of entrepreneurship as an academic field: A personal essay on institutional entrepreneurship. **Research Policy**, Amsterdam, v. 41, n. 7, p. 1240-1248, Sept. 2012.

ALVAREZ, S. A.; BARNEY, J. B. Discovery and creation: Alternative theories of entrepreneurial action. **Strategic Entrepreneurship Journal**, v. 1, n. 1-2, p. 11-26, Nov. 2007.

BAGGIO, A. F.; BAGGIO, D. K. Empreendedorismo: conceitos e definições. **Revista de Empreendedorismo, Inovação e Tecnologia**, Passo Fundo, v. 1, n. 1, p. 25-38, 2015.

BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. 1. ed. Lisboa: Edições 70, 2011.

BARRETO, Luiz Pondé. **Educação para o empreendedorismo**. Salvador: Escola de Administração de Empresas da Universidade Católica de Salvador, 1998.

BARON, R. A. Effectual versus predictive logics in entrepreneurial decision making: Differences between experts and novices. Does experience in starting new ventures change the way entrepreneurs think? Perhaps, but for now, “Caution” is essential. **Journal of Business Venturing**, New York, v. 24, n. 4, p. 310-315, July 2009.

BAUMOL, W. J. Formal entrepreneurship theory in economics: Existence and bounds. **Journal of Business Venturing**, New York, v. 8, n. 3, p. 197-210, May 1993.

BRADATAN, C. Elogio do fracasso. **Expedições**: teoria da história e historiografia, Morrinhos, v. 6, n. 1, p. 60-64, jan./jul. 2015.

BRUNO, A.; LEIDECKER, J.; HARDER, J. Why firms fail. **Business Horizons**, Bloomington, v. 30, n. 2, p. 50-58, Mar./Apr. 1987.

BRUNO, A.; McQUARRIE, E.; TORGRIMSON, C. The evolution of new technology ventures over 20 years- Patterns of failure, merger, and survival. **Journal of Business Venturing**, New York, v. 7, n. 4, p. 291-302, July 1992.

BRUYAT, C.; JULIEN, P. A. Defining the field of research in entrepreneurship. **Journal of Business Venturing**, New York, v. 16, n. 2, p. 165-180, Mar. 2001.

CAMERON, A. C.; WINDMEIJER, F. A. G. An R-squared measure of goodness of fit for some common nonlinear regression models. **Journal of Econometrics**, Amsterdam, v. 77, n. 2, p. 329-342, Apr. 1997.

CARLAND, J. W.; HOY, F.; CARLAND, J. A. C. Who is an entrepreneur? Is a question worth asking. **American Journal of Small Business**, Baltimore, p. 33-39, Spring 1988.

CHIN, W. W. Issues and opinion on structural equation modeling. **MIS Quarterly**, Minneapolis, v. 22, n. 1, p. vii-xvi, Mar. 1998

COCHRAN, A. B. Small Business Mortality Rates: A Review of the Literature. **Journal of Small Business Management**, Morgantown, v. 19, n. 4, p. 50-59, 1981.

COHEN, J. A power primer. **Psychological Bulletin**, Washington, v. 112, n. 1, p. 155-159, July 1992.

COPE, J. Entrepreneurial learning from failure: An interpretative phenomenological analysis. **Journal of Business Venturing**, New York, v. 26, n. 6, p. 604-623, Nov. 2011.

COUTO, M. H. G. et al. Experiência de fracasso e rumos profissionais pós-falência: fatores de incentivo e bloqueio a uma nova carreira empreendedora. In: SEMINÁRIOS EM ADMINISTRAÇÃO, 22., 2017, São Paulo. **Anais**... São Paulo: FEA, USP, nov. 2017. p. 1-14.

DIAS, T. **Aprendizagem empreendedora em contexto de insucesso empresarial**: estudo com empreendedores de micro e pequenas empresas. 2015. Tese (Doutorado em Administração) – Universidade Nove de Julho, São Paulo, 2015.

DIAS, T. R. F. V.; MARTENS, C. D. P. Competências e aprendizagem empreendedora no contexto de insucesso empresarial. **Desenvolvimento em Questão**, Ijuí, v. 14, n. 33, p. 172-202, jan./mar. 2016.

DORNELAS, J. **Empreendedorismo**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

DOW, A.; DOW, S. C. Animal Spirits Revisited. **Capitalism and Society**, [s.l.], v. 6, n. 2, p. 1-23, Jan. 2011.

DRUCKER, P. The discipline of innovation. **Harvard Business Review**, Boston, v. 76, n. 6, p. 149-157, Nov./Dec. 1998.

DRUCKER, P. **Innovation and entrepreneurship**. New York: Routledge, 2014.

ECO, U. **Como se faz uma tese em ciências humanas**. 13. ed. Queluz de Baixo: Presença, 2007.

EFRON, B.; TIBSHIRANI, R. J. **An Introduction to the Bootstrap**. New York: Chapman & Hall, 1993.

EFROYMSON, M. A. Multiple regression analysis. In: RALSTON, A.; WILF, H. S. (Ed.). **Mathematical Methods for Digital Computers**. New York: John Wiley, 1960. p. 191-203.

EMANUEL, B.; MONAT, A. S. Google Ngram Viewer como ferramenta para a pesquisa em design. **Educação Gráfica**, Bauru, v. 20, n. 1, p. 143-156, 2016.

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

FILION, L. J. From entrepreneurship to entreprenology: the emergence of a new discipline. **Journal of Enterprising Culture**, [s.l.], v. 6, n. 1, p. 1-23, Mar. 1998.

FILION, L. J. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **Revista de Administração**, São Paulo, v. 34, n. 2, p. 5-28, abr./jun. 1999.

FLECK, D. L. Archetypes of organizational success and failure. **BAR**: Brazilian Administration Review, Curitiba, v. 6, n. 2, art. 1, p. 78-100, Apr./June 2009.

FORD, H. **My Life and Work**. New York: Cosimo, 2007.

FORNELL, C.; LARCKER, D. F. Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. **Journal of Marketing Research**, Chicago, v. 18, n. 1, p. 39-50, Feb. 1981.

FUENTELSAZ, L.; GONZÁLEZ, C. El fracasso empreendedor a través de las instituciones y la calidad del emprendimiento. **Universia Business Review**, [s.l.], n. 47, p. 65-81, 3. trim. 2015.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GARTNER, W. B. A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. **Academy of Management Review**, Mississippi, v. 10, n. 4, p. 696-706, Oct. 1985.

GARTNER, W. B. Problems in Business Startup: the relationship among entrepreneurial skills and problem identification for different types of new ventures. Frontiers of Entrepreneurship Research.In: ENTREPRENEURSHIP RESEARCH CONFERENCE, 1984. **Proceedings**… Babson College, Wellesley: Babson Press, 1984.

GIFFORD, S. Risk and uncertainty. In: ACS, Z.; AUDRETSCH, D. (Ed.). **Handbook of entrepreneurship research**, New York: Springer, 2010. p. 303-318. (International Handbook Series on Entrepreneurship, v. 5).

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Empreendedorismo no Brasil**: 2016. Curitiba: IBQP, 2017. Disponível em: <http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/941a51dd04d5e55430088db11a262802/$File/7592.pdf>. Acesso em: 17 fev. 2018.

GOMES, M. V. P.; ALVES, M. A.; FERNANDES, R. J. R. (Org.). **Políticas públicas de fomento ao empreendedorismo e às micro e pequenas empresas**. São Paulo: FGV, PGPC, 2013.

HAIR, J. F. et al. **Análise multivariada de dados**. Porto Alegre: Bookman, 2009.

HALL, J. C.; SOBEL, R.S. **Public policy and entrepreneurship**. [Lawrence]: The Center for Applied Economics, The University of Kansas, July 2006. Technical Report 06-0717.

HARVEY, M.; EVANS, R. Strategic windows in the entrepreneurial process. **Journal of Business Venturing**, New York, v. 10, n. 5, p. 331-347, Sept. 1995.

HEINZE, I. Entrepreneur sense-making of business failure. **Small Enterprise Research**, [s.l.], v. 20, n. 1, p. 21-39, 2013.

HENSELER, J.; RINGLE, C. M.; SINKOVICS, R. R. The use of partial least squares path modeling in international marketing. In: SINKOVICS, R. R.; GHAURI, P. N. (Ed.). **New Challenges to International Marketing**. [S.l.]: Emerald Group, 2009. p. 277-319. (Advances in International Marketing, v. 20).

HISRICH, R. D.; PETERS, M. P.; SHEPHERD, D. A. **Empreendedorismo**. 9. ed. Porto Alegre: AMGH, 2014.

HOFSTEE, E. Literature Review. In: HOFSTEE, E. **Constructing a Good Dissertation**: A Practical Guide to Finishing a Masters, MBA or PhD on Schedule. [S.l.]: Exactica, 2006. p. 91-106.

HOSMER, D.; LEMESHOW, S. **Applied Logistic Regression**. New York: Wiley, 2013.

HOLLANDER, M.; WOLFE, D. A. **Nonparametric Statistical Methods**. New York: John Wiley & Sons, 1999.

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, [s.l.], v. 41, n. 1, p. 19-47, Jan. 2017.

KAISER, H. F. The varimax criterion for analytic rotation in factor analysis. **Psychometrika**, Williamsburg, v. 23, n. 3, p. 187-200, Sept. 1958.

KELLY, D.; AMBURGEY, T. L. Organizational Inertia and Momentum: a Dynamic Model of Strategic Change. **Academy of Management Journal**, Mississippi, v. 34, n. 3, p. 591-612, Sept. 1991.

KEYNES, J. M. The state of long-term expectation. In: _____. **The general theory of employment, interest and money**. [S.l.: s.n.], 1936. Chap. 12, p. 147-164.

KRAKAUER, P.; MARQUES, J.; ALMEIDA, M. Mestrado Profissional em Administração: diretrizes na elaboração dos projetos. In: ENCONTRO DA ANPAD, 39., 2015. **Anais**… Belo Horizonte: ANPAD, 2015. p. 1-24.

LANDSTRÖM, H.; HARIRCHI, G.; ÅSTRÖM, F. Entrepreneurship: Exploring the knowledge base. **Research Policy**, Amsterdam, v. 41, n. 7, p. 1154-1181, Sept. 2012.

MACHADO, F. A atuação de agentes empreendedores como catalisadores do crescimento da firma: possibilidade de confluência teórica. **Revista da Micro e Pequena Empresa**, Campo Limpo Paulista, v. 9, n. 1, p. 32-52, 2015.

MALHEIROS, R. de C. da C. **As principais barreiras ao empreendimento de novos negócios**: um modelo que considera as condições do empreendedor na configuração dessa percepção. 2001. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) – Universidade Federal de Santa Catarina, 2001.

MARCONI, M.; LAKATOS M. **Fundamentos de metodologia científica**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MARTES, A. C. B. Weber e Schumpeter: a ação econômica do empreendedor. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 30, n. 2, p. 254-270, jun. 2010.

MATTAR, F. N. **Pesquisa de marketing**: metodologia, planejamento. São Paulo: Atlas, 1997. v. 1.

McCLELLAND, D. C. **The Achieving Society**. New York: Free Press, 1967.

McGRATH, R. G. Falling Forward: Real Options Reasoning and Entrepreneurial Failure. **Academy of Management Review**, Mississippi, v. 24, n. 1, p. 13-30, Jan. 1999.

MICHEL, J.-B. et al. Quantitative Analysis of Culture Using Millions of Digitized Books. **Science**, Washington, v. 331, n. 6014, p. 176-182, Jan. 2011.

MINELLO, I. F. **Resiliência e insucesso empresarial**: um estudo exploratório sobre o comportamento resiliente e os estilos de enfrentamento do empreendedor em situações de insucesso empresarial, especificamente em casos de descontinuidade do negócio. 2010. Tese (Doutorado em Administração) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2010.

MINELLO, I. F.; ALVES, L. C.; SCHERER, L. A. Fatores que levam ao insucesso empresarial: uma perspectiva de empreendedores que vivenciaram o fracasso. **BASE**: Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos, São Leopoldo, v. 10, n. 1, p. 19-31, jan./mar. 2013.

MINGOTI, S. A. **Análise de dados através de métodos de estatística multivariada**: uma abordagem aplicada. Belo Horizonte: UFMG, 2007.

NAGELKERKE, N. A Note on a general definition of the coefficient of determination. **Biometrika**, London, v. 78, n. 3, p. 691-692, Sept. 1991.

NUNNALY, J.; BERNSTEIN, I. H. **Psychometric Theory**. New York: McGraw-Hill, 1994.

POLITIS, D. The process of entrepreneurial learning: A conceptual framework. **Entrepreneurship**: Theory and Practice, [s.l.], v. 29, n. 4, p. 399-424, July 2005.

POLITIS, D. Does prior start-up experience matter for entrepreneurs' learning? **Journal of Small Business and Enterprise Development**, [s.l.], v. 15, n. 3, p. 472-489, 2008.

QUEL, L. F. **Gestão da qualidade de vida nas organizações**: o pilar humano da sustentabilidade em instituições de ensino superior da rede privada. 2010. Tese (Doutorado em Administração) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2010.

R CORE TEAM. **R**: A language and environment for statistical computing. Vienna: R Foundation for Statistical Computing, 2018. Disponível em: <https://www.R-project.org/>. Acesso em: 17 fev. 2018.

RAND, A. **A revolta de Atlas**. São Paulo: Arqueiro, 2012. Epub.

RAUPP, F.; BEUREN, I. O suporte das incubadoras brasileiras para potencializar as características empreendedoras nas empresas incubadas. **Revista de Administração**, São Paulo, v. 41, n. 4, p. 419-430, dez. 2006. Disponível em: <http://www.revistas.usp.br/rausp/article/view/44416>. Acesso em: 17 fev. 2018.

SANCHEZ, G. **PLS Path Modeling with R**. Berkeley: Trowchez, 2013.

SAMPIERI, R. H.; COLLADO, C. F.; LUCIO, M. del P. B. **Metodologia de pesquisa**. Tradução Daisy Vaz de Moraes. 5. ed. São Paulo: Penso: McGraw-Hill, 2013.

SARASVATHY, S. D. **Effectuation**: elements of entrepreneurial expertise. Northhampton: Edward Elgar Publishing, 2008.

SARKAR, S. **Empreendedorismo e inovação**. 2. ed. Forte da Casa: Escolar, 2010.

SEBRAE. **O céu e o inferno do empreendedorismo**: empreendedorismo, tipos de empreendedores e as vantagens e desvantagens de empreender. São Paulo, 2014.

Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal Sebrae/UFs/SP/Pesquisas/ceu_inferno_resumoV4.pdf>. Acesso em: 12 fev. 2018.

SEBRAE/SP. **Causa Mortis**: o sucesso e o fracasso das empresas nos primeiros cinco anos de vida. São Paulo, 2014. Disponível em: <http://www.sebraesp.com.br/arquivos_site/biblioteca/EstudosPesquisas/mortalidade/causa_mortis_2014.pdf>. Acesso em: 25 fev. 2018.

SCHERER, I.; MINELLO, I. F. Resiliência diante do insucesso empresarial: uma perspectiva possível. In: SEMINÁRIOS EM ADMINISTRAÇÃO, 16., 2013, São Paulo. **Anais**... São Paulo: FEA, USP, out. 2013. p. 1-16.

SCHWINGEL, I.; RIZZA, G. Políticas públicas para formalização das empresas: lei geral das micro e pequenas empresas e iniciativas para a desburocratização. IPEA. **Boletim Mercado de Trabalho**, Brasília, DF, v. 54, p. 47-56, fev. 2013.

SCHUMPETER, J. **Can capitalism survive?** New York: Harper and Row, 1959.
SCHUMPETER, J. A. **Teoria do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Nova Cultural, 1997.

SELLTIZ, C. et al. **Métodos de pesquisa nas relações sociais**. Tradução de Dante Moreira Leite. 2. ed. São Paulo: EPU, 1974.

SHANE, S.; VENKATARAMAN, S. The promisse of entrepreneurship as a field of research. **Academy of Management Review**, Mississippi, v. 24, n. 1, p. 217-226, Jan. 2000.

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

SHILLER, R. Animal Spirits Depend on Trust. **The Wall Street Journal**, New York, 27 Jan. 2009a. Disponível em: <https://www.wsj.com/articles/SB123302080925418107>. Acesso em: 25 fev. 2018.

SHILLER, R. O fracasso em controlar o espírito animal. **Folha de S. Paulo**, São Paulo, 15 mar. 2009b. Disponível em: <http://www1.folha.uol.com.br/fsp/dinheiro/fi1503200917.htm>. Acesso em: 25 fev. 2018.

SIMMONS, S. A.; WIKLUND, J.; LEVIE, J. Stigma and business failure: Implications for entrepreneurs' career choices. **Small Business Economics**, v. 42, n. 3, p. 485–505, 2014.

TENENHAUS, M. et al. PLS path modeling. **Computacional Statistics & Data Analysis**, [s.l.], v. 48, p. 159-205, 2005.

THORNE, M. L. Interpreting corporate transformation through failure. **Management Decision**, York, v. 38, n. 5, p. 305-314, 2000.

TIDD, J.; BESSANT, J. **Gestão da** inovação. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2015.

UCBASARAN, D. et al. Life After Business Failure: The Process and Consequences of Business Failure for Entrepreneurs. **Journal of Management**, Stillwater, v. 39, n. 1, p. 163-202, 2013.

VENKATARAMAN, S. et al. Starting up in a turbulent environment: A process model of failure among firms with high customer dependence. **Journal of Business Venturing**, New York, v. 5, n. 5, p. 277-295, Sept. 1990.

VERGA, E.; SILVA, L. F. S. Empreendedorismo: evolução histórica, definições e abordagens. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, São Paulo, v. 3, n. 3, p. 3-30, 2014.

WENNEKERS, S; THURIK, R. Linking Enterpreneurship and Economic Growth. **Small Business Economics**, Dordrecht, v. 13, p. 27-55, Aug. 1999.

WHITE, H. A Heteroskedasticity-Consistent Covariance Matrix and a Direct Test for Heteroskedasticity. **Econometrica**, Chicago, v. 48, n. 4, p. 817-838, May 1980.

APÊNDICE A – Pesquisa Acadêmica sobre RECOMEÇO EMPREENDEDOR

Pesquisa Acadêmica sobre RECOMEÇO EMPREENDEDOR

Esta pesquisa faz parte de Dissertação do Mestrado em Empreendedorismo da FEA-USP e busca compreender melhor os aspectos ligados ao RECOMEÇO EMPREENDEDOR.

Muito obrigado por seu interesse em colaborar com este estudo!

PÚBLICO-ALVO: Empreendedores que já fecharam uma empresa anterior (formal ou informalmente) e que voltaram a empreender em um novo negócio.

IMPORTANTE: NENHUM DADO INDIVIDUAL SERÁ DIVULGADO, APENAS DADOS CONSOLIDADOS. Suas respostas individuais são confidenciais e estão seguras. Esteja totalmente à vontade para responder.

Tempo previsto para resposta: 10 minutos

Qualquer dúvida entre em contato:
a.borges@usp.br
(34) 9 8424 6800
Alexandre Borges

PARTE I – <u>NEGÓCIO ANTERIOR</u>

Inicialmente responda questões sobre sua EMPRESA ANTERIOR que foi fechada (formal ou informalmente):

1- Nome da EMPRESA ANTERIOR (Opcional):

2- Sua EMPRESA ANTERIOR era formalmente constituída (tinha CNPJ)?
( ) Sim
( ) Não

3- Em caso positivo, você era um dos sócios registrados nesta EMPRESA ANTERIOR?
- SIM.
- NÃO, em função de restrições cadastrais ou governamentais, a empresa estava em nome de outras pessoas.
- NÃO, mesmo sem haver restrições, optei por não ser sócio registrado e a empresa estava em nome de outras pessoas.

4- Qual o número máximo de funcionários que sua EMPRESA ANTERIOR chegou a ter?
- Não tive empregados.
- De 1 a 10
- De 11 a 50
- de 51 a 200
- Mais de 200

5- Quanto tempo sua EMPRESA ANTERIOR ficou aberta/em funcionamento?
- Menos de 3 meses.
- De 4 meses até 18 meses (um ano e meio)
- De 19 meses (um ano e sete meses) até 42 meses (três anos e meio).
- De 42 meses (três anos e meio) até 120 meses (dez anos).
- Mais de 120 meses (mais de dez anos).

6- Qual o segmento de atuação de sua EMPRESA ANTERIOR?
- Comércio
- Serviços
- Indústria
- Agropecuária
- Tecnologia

7- Você abriu sua EMPRESA ANTERIOR por qual motivo?
- NECESSIDADE: Abriu por não ter outra opção de trabalho.
- OPORTUNIDADE: Abriu por ter identificado uma oportunidade de negócio que desejou perseguir.

8- Seu NEGÓCIO ANTERIOR foi seu primeiro negócio?
- SIM
- NÃO

9- Faz quanto tempo que você fechou (formalmente ou informalmente) sua EMPRESA ANTERIOR?
- Menos de 1 ano
- De 1 a 3 anos
- De 3 a 5 anos
- De 5 a 10 anos
- Mais de 10 anos

10- Sua EMPRESA ANTERIOR foi fechada por qual motivo?
_ Venda da empresa para terceiros.
_ Desinteresse próprio no negócio.
_ Desentendimento entre os sócios.
_ Dívidas, falta de caixa, prejuízos, multas, etc.
_ Outros: _____

11- O fechamento de sua EMPRESA ANTERIOR se deu de que maneira?

- FORMALMENTE E COMPLETO. Com todos os trâmites burocráticos necessários (baixa na junta comercial, CNPJ formalmente extinto ou inativo, transferência de titularidade, etc).
- FORMALMENTE, PORÉM DE MODO PARCIAL. Foi dada entrada nos trâmites burocráticos, mas ainda seguem pendentes (CNPJ ainda aberto e sem baixa da Junta Comercial, mas com procedimentos iniciados ou parcialmente realizados)
- INFORMALMENTE. Deixou de operar e não realizou nenhum trâmite burocrático para fechar formalmente a empresa.

12- No momento em que sua EMPRESA ANTERIOR foi fechada, deixou em ABERTO: (MARQUE TODAS AS ALTERNATIVAS ADEQUADAS)

_ Dívidas com Fornecedores
_ Dívidas com Funcionários
_ Dívidas com Estado (Municipal/Estadual/Federal)
_ Dívidas com Bancos/Credores Financeiros
_ Não tinha dívidas de nenhuma espécie.

13- Quanto aos processos trabalhistas de sua EMPRESA ANTERIOR, por favor, responda:

_ NÃO EXISTIAM processos trabalhistas abertos e NÃO SURGIRAM novos processos trabalhistas após o fechamento.
_ NÃO EXISTIAM processos trabalhistas abertos, mas SIM SURGIRAM novos processos trabalhistas após o fechamento.
_ SIM EXISTIAM processos trabalhistas abertos e SIM SURGIRAM novos processos trabalhistas após o fechamento.
_ SIM EXISTIAM processos trabalhistas abertos, mas NÃO SURGIRAM novos processos trabalhistas após o fechamento.

14- No fechamento da EMPRESA ANTERIOR você teve lucro?

_ Sim. Tive lucro.
_ Não. Nem ganhei e nem perdi.
_ Não. Tive prejuízo limitado (igual ou menor) ao valor investido.
_ Não. Tive prejuízo acima do valor investido.

PARTE II – <u>NOVO NEGÓCIO:</u>

15- Você abriu uma nova empresa após o fechamento da empresa anterior?

_ SIM.

_ Ainda não, mas pretendo.

. Conte, por gentileza, sobre os MOTIVOS pelos quais você AINDA não abriu sua NOVA EMPRESA:_____

. Qual foi seu destino profissional após ter fechado sua EMPRESA ANTERIOR?

- Autônomo.
- Funcionário CLT.
- Funcionário Informal.
- Servidor Público.
- Sem atividade e não estou procurando trabalho.
- Sem atividade, mas estou procurando trabalho.
- Outro: _____

_ NÃO e nem pretendo.

. Conte, por gentileza, sobre os MOTIVOS pelos quais você NÃO QUER MAIS EMPREENDER:_____

. Qual foi seu destino profissional após ter fechado sua EMPRESA ANTERIOR?

- Autônomo.
- Funcionário CLT.
- Funcionário Informal.
- Servidor Público.
- Sem atividade e não estou procurando trabalho.
- Sem atividade, mas estou procurando trabalho.
- Outro: _____

EM CASO DE RESPOSTA POSITVA:

16- Sua NOVA EMPRESA é formalmente constituída (tinha CNPJ)?

- Sim.
- Não

17- Em caso positivo, você é um dos sócios registrados nesta NOVA EMPRESA?

- Sim.
- Não, em função de restrições cadastrais ou governamentais está em nome de outras pessoas.
- Não, mesmo sem haver restrições, optei por não ser sócio registrado.

18- Nome de sua NOVA EMPRESA (Opcional):

19- Qual o número de funcionários atualmente de sua NOVA EMPRESA?
- Não tenho empregados.
- De 1 a 10
- De 10 a 50
- de 51 a 200
- Mais de 200

20- Quanto tempo sua NOVA EMPRESA está aberta/funcionando?
- Menos de 3 meses.
- De 4 meses até 18 meses (um ano e meio)
- De 19 meses (um ano e sete meses) até 42 meses (três anos e meio).
- De 42 meses (três anos e meio) até 120 meses (dez anos).
- Mais de 120 meses (mais de dez anos).

21- Você abriu sua NOVA EMPRESA por qual motivo?
- NECESSIDADE: Abriu por não ter outra opção de trabalho.
- OPORTUNIDADE: Abriu por ter identificado uma oportunidade de negócio que desejou perseguir.

Classifique as frases seguintes COMPARANDO seu NOVO NEGÓCIO ao seu NEGÓCIO ANTERIOR.

Escala:

- 2	- 1	0	+ 1	+ 2
PIOROU MUITO	PIOROU UM POUCO	INDIFERENTE	MELHOROU UM POUCO	MELHOROU MUITO

22- O seu acesso a RECURSOS FINANCEIROS para criação, manutenção e expansão do negócio:
(comparando o novo negócio com o negócio anterior)
-2: PIOROU MUITO.
-1: PIOROU UM POUCO
0: FICOU IGUAL/NEUTRO
+1: MELHOROU UM POUCO
+2: MELHOROU MUITO

23- O seu relacionamento com ÓRGÃOS GOVERNAMENTAIS nas esferas municipal, estadual e federal:
(comparando o novo negócio com o negócio anterior)
-2: PIOROU MUITO.
-1: PIOROU UM POUCO
0: FICOU IGUAL/NEUTRO
+1: MELHOROU UM POUCO
+2: MELHOROU MUITO.

24- Suas próprias CAPACIDADES TÉCNICAS específicas e necessárias para seu negócio:
(comparando o novo negócio com o negócio anterior)
-2: PIOROU MUITO.
-1: PIOROU UM POUCO
0: FICOU IGUAL/NEUTRO
+1: MELHOROU UM POUCO
+2: MELHOROU MUITO.

25- Suas CAPACIDADES GERENCIAIS para administrar seu negócio:
(comparando o novo negócio com o negócio anterior)
-2: PIOROU MUITO.
-1: PIOROU UM POUCO
0: FICOU IGUAL/NEUTRO
+1: MELHOROU UM POUCO
+2: MELHOROU MUITO.

26- A sua VALORIZAÇÃO como empreendedor perante sua COMUNIDADE (familiares, amigos e conhecidos):
(comparando o novo negócio com o negócio anterior)
-2: PIOROU MUITO.
-1: PIOROU UM POUCO
0: FICOU IGUAL/NEUTRO
+1: MELHOROU UM POUCO
+2: MELHOROU MUITO.

27- A sua AUTO-ESTIMA com seu negócio:
(comparando o novo negócio com o negócio anterior)
-2: PIOROU MUITO.
-1: PIOROU UM POUCO
0: FICOU IGUAL/NEUTRO
+1: MELHOROU UM POUCO
+2: MELHOROU MUITO

28- O seu interesse em PESQUISAR, INOVAR E CRIAR novos produtos para desenvolver sua empresa:
(comparando o novo negócio com o negócio anterior)
-2: PIOROU MUITO
-1: PIOROU UM POUCO
0: FICOU IGUAL/NEUTRO
+1: MELHOROU UM POUCO
+2: MELHOROU MUITO

29- O seu ESPÍRITO EMPREENDEDOR e desejo de seguir no caminho do empreendedorismo:
(comparando o novo negócio com o negócio anterior)
-2: PIOROU MUITO
-1: PIOROU UM POUCO
0: FICOU IGUAL/NEUTRO
+1: MELHOROU UM POUCO
+2: MELHOROU MUITO

30- O seu interesse em GERAR NOVOS POSTOS DE TRABALHO, ampliando a mão-de-obra de seu negócio:
(comparando o novo negócio com o negócio anterior)
-2: PIOROU MUITO
-1: PIOROU UM POUCO
0: FICOU IGUAL/NEUTRO
+1: MELHOROU UM POUCO
+2: MELHOROU MUITO

31- Seu MEDO DE FRACASSAR neste atual negócio em relação ao negócio anterior:
(comparando o novo negócio com o negócio anterior)
-2: PIOROU MUITO
-1: PIOROU UM POUCO
0: FICOU IGUAL/NEUTRO
+1: MELHOROU UM POUCO
+2: MELHOROU MUITO

32- Sua disposição para CORRER RISCOS no desenvolvimento do negócio:
(comparando o novo negócio com o negócio anterior)
-2: PIOROU MUITO
-1: PIOROU UM POUCO
0: FICOU IGUAL/NEUTRO
+1: MELHOROU UM POUCO
+2: MELHOROU MUITO

Após ter FECHADO seu NEGÓCIO ANTERIOR...

33- ...algo DIFICULTOU sua atuação como empreendedor no NOVO NEGÓCIO? O que mais DIFICULTOU e por quê? Sinta-se à vontade comentar:

_____
_____
_____
_____

34- ...algo FACILITOU sua atuação como empreendedor no NOVO NEGÓCIO? O que mais FACILITOU e por quê? Sinta-se à vontade comentar:

_____
_____
_____
_____

35- Pensando em você como EMPREENDEDOR, você acredita que seu NEGÓCIO ANTERIOR te ajudou a se tornar um empreendedor melhor neste NOVO NEGÓCIO?

SIM, me ajudou. Hoje me sinto MAIS PREPARADO como empreendedor.
INDIFERENTE. Não me ajudou e nem me atrapalhou.
NÃO me ajudou e até me ATRAPALHOU.

36- Mesmo com seu NEGÓCIO ANTERIOR tendo sido ENCERRADO (formal ou informalmente), problemas e pendências de seu NEGÓCIO ANTERIOR atrapalham de alguma forma seu desempenho no NOVO NEGÓCIO?

SIM me atrapalha. Os problemas e pendências do negócio anterior ainda atrapalham no desenvolvimento de meu novo negócio.
INDIFERENTE. Meu negócio anterior não ajuda e nem atrapalha meu novo negócio.
NÃO me atrapalha e até me ajuda. É positivo, as questões relativas ao meu negócio anterior ajudam no desenvolvimento de meu novo negócio.

37- Atualmente em sua NOVA EMPRESA você tem tido lucro?

_ Sim. Tenho lucro.
_ Não tenho ganhos e nem perdas.
_ Não. Tenho PREJUÍZO LIMITADO (igual ou menor) ao valor investido.
_ Não. Tenho PREJUÍZO ACIMA do valor investido.

38- Em relação à sua NOVA EMPRESA, nos próximos 12 meses você pretende:

_ FECHAR esta nova empresa.
_ MANTER esta nova empresa como ela está.
_ AMPLIAR esta nova empresa.
_ VENDER esta nova empresa.

39- Caso deseje receber os resultados desta pesquisa, responda às informações abaixo (Opcional):

Nome:
Cidade:
Estado:
E-mail: