O RECOMEÇAR EMPREENDEDOR PÓS-FRACASSO

RESUMO

O objetivo deste artigo é explorar como o fracasso e o recomeço empreendedor se dão com base na literatura e na visão de dois empreendedores que vivenciaram tal situação. 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 específica. Mais restrita ainda é a presença de pesquisas que se aprofundem nos eventos pós-insucesso e no esforço de recomeço empreendedor. Através de um estudo exploratório, tendo por base um arcabouço teórico e um estudo de abordagem qualitativa realizado através de entrevistas semi-estruturadas, objetivou-se relatar as dificuldades deste tipo de situação e a importância de maior conhecimento sobre este momento do empreender frente à realidade brasileira. Sendo assim, espera-se que este trabalho contribua para que o recomeço empreendedor seja melhor compreendido, além de gerar sensibilização para que novos estudos sejam conduzidos no sentido de oferecer ações para que os eventuais fracassos não sejam um ponto final no empreendedorismo, mas sim sua parte integrante.

Palavras-chave: empreendedorismo, inovação, fracasso, recomeço.

ABSTRACT

The purpose of this article is to explore how failure and entrepreneurial resumption are based on the literature and the vision of two entrepreneurs who have experienced this situation. The market and the academy have long been engaged in the understanding of entrepreneurial success. However, despite the high frequency of failures, there are fewer studies focused on this specific issue. Still more restricted is the presence of research that delves into post-failure events and the effort of entrepreneurial resumption. Based on an exploratory study and on a theoretical framework and a qualitative study carried out through semi-structured interviews, the objective was to report the difficulties of this type of situation and the importance of greater knowledge about entrepreneur under Brazilian reality. Therefore, it is expected that this work will contribute to a better understanding of entrepreneurship, as well as generate awareness so that new studies are conducted in order to offer actions so that eventual failures are not an end point in entrepreneurship, but rather their part.

Keywords: entrepreneurship, innovation, failure, restart.

1. INTRODUÇÃO

Desde sempre o ser humano tem procurado buscar novos caminhos, soluções e desafios em todas as áreas, tempos e condições, pois segundo Machado (2015), 'o empreender faz parte da natureza humana'. Seja com Marco Polo (talvez o primeiro exemplo de empreendedorismo), 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.

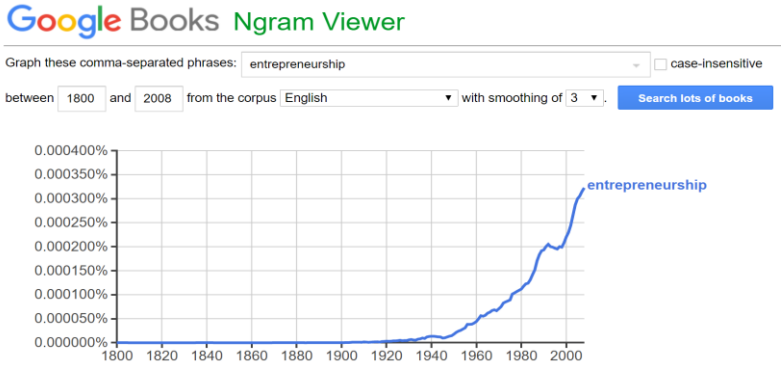
Ao empreendedor, em todas as áreas, e mais especificamente nos negócios, cabe o papel de avançar e explorar os limites. Como bem afirma Schumpeter (1959, p. 72, *apud* RAUPP & BEUREN, 2006):

> 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. Hall & Sobel (2006) demonstram o quanto é relevante a atividade empreendedora para o desenvolvimento dos países. Ou seja, a atividade empreendedora e a inovação estão intimamente ligadas à capacidade das sociedades de avançar e expandir seus limites.

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. A partir daí, há uma explosão do termo a partir dos anos 2000 (Figura 01).

Figura 01: Frequência de "*entrepreneurship*" (empreendedorismo) no Ngram Viewer



Fonte: Adaptado pelos autores

[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).

Isto demonstra como o empreendedorismo tem ganhado destaque mundo afora e despertado relevante interesse. Todavia, quando se volta a atenção especificamente para o Brasil, tem-se um cenário ainda incipiente, onde se carece de conhecimentos mais estruturados e ações que incentivem o empreendedorismo de forma coordenada (ALVES, GOMES e 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, mas essencial e louvável, caminho que escolheram.

Aliás, tratando destes desafios, sabe-se que na trajetória empreendedora os riscos são inerentes ao ato em si. Raupp & 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.

Dessa forma, a fim de que se estabeleça um ambiente que valorize e incentive o empreendedorismo, é 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 *et al.*, 2014).

Ainda que tal lição pareça óbvia, não é isto que se vê hoje no Brasil. A cultura brasileira de rotular os empreendedores que falharam e a maneira como o mercado e as políticas públicas se relacionam com o revés, demonstram que este aprendizado ainda não foi internalizado no ambiente de negócios nacional. Neste sentido 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 relato foca suas energias. Compreender as situações vivenciadas por empreendedores que passaram por tal situação é ilustrativo deste quadro e pode gerar aprendizados. Espera-se, assim, contribuir para que sejam adicionadas às discussões de empreendedorismo não apenas as etapas relacionadas a criação e a manutenção das novas empresas, mas também a riqueza inerente aos fracassos. Tornando, dessa forma, possível que o insucesso seja compreendido como um degrau, natural e engrandecedor, do empreendedorismo, e não seu ponto final.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Procurando responder qual a definição de empreendedor, Carland *et al.* (2002) percorre as mais diversas interpretações sobre qual o conceito exato desta figura. Nesta trajetória nota-se a falta de consenso sobre a perfeita definição do sujeito. Todavia, ao invés de se focar no indivíduo, pode-se olhar sua ação; ou seja, o empreendedorismo. E para Drucker (2014) o empreendedorismo é muito mais um comportamento do que um traço de personalidade de determinado agente.

Nesta linha ele 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 & Bessant (2015).

Avançando, tem-se a visão schumpeteriana do ato de empreender e do empreendedor. Em Martes (2010), fazendo um apanhado dessa interpretação, 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.

Esta ideia do empreendedorismo e da inovação como catalisadores do crescimento é reforçada ao se afirmar que existe relação direta entre os períodos de prosperidade e o desenvolvimento do empreendedorismo inovador (SCHUMPETER, 1997). 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.

Adicionalmente, Dornelas (2008) traz que ser empreendedor não é uma simples 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, mesclando aqui tanto a abordagem comportamental, quanto a econômica. Além disso, destaca-se também o papel social do empreendedor, uma vez que ele auxilia de modo substancial o desenvolvimento das pessoas, de sua região e, em última análise, da sociedade como um todo.

E algo inerente a este sentido amplo do empreendedorismo é a inovação. Para Tidd & 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. Reforçando ainda mais, Shane & Venkataraman (2000) afirmam que o empreendedorismo está relacionado ao processo de identificação e exploração de oportunidades novas.

Todo esse 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. Mostra-se, assim, a complexidade inerente ao empreendedorismo.

No entanto, para que se tenha esta ação inicial de criar um novo negócio, 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. 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 & Dow (2011) exploram em seu excelente 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.

Avançando, Sarkar (2010) lembra que a inovação e o risco caminham lado a lado e que os erros são geradores de sucesso. Reforçando, deste modo, a existência de um novo elemento para análise, pois o risco deve estar inserido e ser considerado no processo empreendedor. Ainda nesta obra há a abordagem sobre os erros e o insucesso inerentes ao empreendedorismo. O autor aborda exemplos que destacam como é importante a compreensão de que inovadores de sucesso naturalmente podem tentar muitas experiências iniciais e cometerem erros, mas devem compreendê-los como protótipos a serem refinados.

Dentro desta concepção é que se pretende analisar 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.

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 sucesso, sem compreender a beleza, a riqueza e as lições de um eventual insucesso. Tal abordagem está em linha 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 & 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.

3. METODOLOGIA DE PESQUISA

Conforme já abordado, este relato técnico tem o objetivo de abordar o tema através de revisão teórica e focar sobre as experiências de empreendedores que vivenciaram o insucesso e que assim, seguiram para um recomeço ainda dentro do empreendedorismo. Neste contexto, o presente artigo enquadra-se uma pesquisa exploratória e de caráter qualitativo.

Dentro deste escopo metodológico buscou-se aquele tipo de pesquisa que fosse mais adequado ao propósito deste trabalho e reconhecendo seu caráter ainda preliminar no avanço dos estudos neste campo específico. Dessa forma, optou-se pela entrevista, pois como afirmam Fraser & Gondim (2004) ela serve a este enquadramento de estudo preliminar, exploratório e como potencial base para pesquisas futuras.

Neste aspecto concorda De Mattos (2005) ao dizer que tal técnica serve a pesquisas direcionadas ao desenvolvimento de conceitos, esclarecimento de situações, atitudes e comportamentos, sendo uma poderosa fonte para futura geração de teorias ou mesmo apoiando decisões práticas.

A entrevista como método de pesquisa é definida por Haguete (1997, p. 86) como um "processo de interação social entre duas pessoas na qual uma delas, o entrevistador, tem por objetivo a obtenção de informações por parte do outro, o entrevistado". Avançando, Boni (2005) afirma que esta é uma técnica amplamente utilizada no processo de coleta de dados em trabalhos de campo e que dados subjetivos, como atitudes, valores e opiniões dos sujeitos só podem ser obtidas por meio das entrevistas. Tem-se, portanto, um alinhamento ao que se pretende abordar neste presente relato técnico.

A entrevista, entendida como uma forma especial de conversação (DE MATTOS, 2005), apresenta aspectos benéficos ao tipo de investigação que se propõe, pois conforme concluem Fraser & Gondim (2004), ela favorece a relação intersubjetiva do entrevistador com o entrevistado e permite uma melhor compreensão dos significados a respeito de situações e vivências pessoas que se pretende abordar. Ao privilegiar a fala de atores sociais, a entrevista permite um nível de compreensão da realidade humana, sendo, assim, apropriada para investigações cuja meta é conhecer como as pessoas percebem a realidade a sua volta.

Dentro da técnica de entrevistas diversos tipos podem selecionados pelo pesquisador (BONI, 2005), segundo sua conveniência, objetivos e adequação. Para o presente relato houve uma mescla de dois tipos de entrevistas na classificação de Minayo (1993): a história de vida e a entrevista aberta.

Na história de vida tem-se como principal função retratar as experiências vivenciadas por pessoas ou grupos, encontrando nelas reflexos da dimensão coletiva a partir de visões individuais. A história de vida, como tipo de entrevista, pode ter duas classificações: a completa, que trata de todo o conjunto da experiência vivida pelo entrevistado e a tópica, a qual se concentra em uma determinada etapa ou tópico especifico da vida de quem está participando da entrevista. Para a presente pesquisa objetivou-se captar histórias de vida tópicas, relacionadas especificamente ao tema deste trabalho. A contribuição deste tipo de entrevista se dá, como afirma Boni (2005), ao permitir que o informante retome sua vivência na forma de retrospectiva, chegando, em alguns casos, a ocorrer a liberação de pensamentos reprimidos e em tom de confidência.

Em associação também se utilizou a entrevista aberta que, segundo Minayo (1993), deve ser utilizada quando o pesquisador quer obter maior detalhamento de um assunto, servindo para a descrição de casos individuais e aprofundamento. Em sintonia, Boni (2005) reforça que a entrevista aberta, atendendo a finalidades exploratórias, deve ocorrer tendo o entrevistador introduzindo temas ao entrevistado e este tendo espaço para discorrer com liberdade a partir deste ponto. Assim, as perguntas são respondidas dentro de uma conversa informal, com interferências mínimas por parte do pesquisador.

Assim, agendou-se uma entrevista com empreendedores com os quais um dos autores já teve relações profissionais e pessoais no passado e que, portanto, sabia que haviam vivenciado a situação de recomeçar a empreender após um insucesso. Feito o convite, com a justificativa de contarem em maior profundidade suas vivências neste contexto, ambos aceitaram e foram entrevistados em oportunidades distintas. Nestas entrevistas foram convidados a contarem suas histórias de vida sobre este tópico específico (recomeço pós-insucesso) e estimulados de forma aberta a se aprofundarem no relato destas experiências.

4. CONTEXTO

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. Thorne (2000, *apud* MINELLO, 2010) ressalta que o fracasso não é o contrário do sucesso, mas sim sua parte integrante, de modo intrinsecamente relacionado e não mutuamente exclusivo. Vale destacar, inclusive, que existem muitos exemplos de empreendedores que obtiveram êxitos após fracassos, assim como negócios de sucesso que foram atingidos por fracassos fulminantes pouco tempo depois.

Apesar da indicação sobre a importância de se estudar o insucesso, nota-se uma lacuna na literatura. 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 poucas que buscam tirar lições dos reveses. Neste sentido, concordam Minello & Scherer (2013) e Fuentelsaz & Gonzalez (2015).

Trabalhar no sentido de melhorar este balanço de conhecimento é importante até para se ampliar o sucesso das novas iniciativas, pois como pontuam Hisrich e colaboradores (2014), 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.

Outra abordagem desta relação entre fracasso e sucesso refere-se a sua frequência de observação. Como explicitam Fuentelsaz & 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, ainda em que se pese grandes diferenças locais, a mortalidade de novas empresas dentro dos cinco primeiros anos, por exemplo, é majoritária em relação às que sobrevivem. Dada esta conjuntura, é crucial considerar o quanto de conhecimento, experiência e talento está sendo perdido ao não se debruçar sobre o tema do insucesso e não se apoiar estes empreendedores que passaram por dificuldades.

Todos estes pontos abordados tornam-se ainda mais importantes quando se analisa a posição do Brasil. Segundo Alves, Gomes e Fernandes (2013), o Brasil ainda não possui um ambiente adequado para a execução plena da atividade empreendedora. Corrobora para esta visão a classificação encontrada em Fuentelsaz & Gonzalez (2015) que colocam o Brasil no grupo de países em que se tem tanto uma baixa qualidade dos empreendimentos, como também um fraco nível de desenvolvimento do ambiente de negócios e pouca qualidade das instituições relacionadas à atividade empreendedora. Dessa maneira, se globalmente é imperativo discutir o fracasso como parte do sucesso, no Brasil esta necessidade é ainda mais premente.

Há uma citação que exprime com clareza 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”.

5. ENTREVISTAS E DIAGNÓSTICO

A primeira entrevista foi realizada com um empreendedor cujo negócio anterior, ligado ao setor de reciclagem de plásticos, havia fechado e que, após ter tentado empreender novamente em outro segmento, havia abandonado o caminho do empreendedorismo e encontrava-se no presente momento trabalhando como gerente de uma empresa hoteleira.

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.

O empreendedor relata que 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. Ele conta que 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 caso um empreendedor com bastante conhecimento teórico, ainda que com pouca experiência profissional, que se preparou para empreender, conforme seu relato, a partir de um criterioso planejamento e que tinha uma direção estratégica para seu negócio. Ainda assim o negócio fracassou.

Após este primeiro fracasso o entrevistado iniciou a empreitada de abertura de um novo negócio. Nesta segunda oportunidade, ele relata a dificuldade em conseguir 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.

Ele afirmou que enquanto planejava e desenvolvia a nova empresa, surgiam urgências e preocupações que afetavam não só em seu âmbito pessoal, mas também atrasavam muito a evolução da nova organização que estava sendo construída.

Ainda que este empreendedor relate que estivesse muito mais experiente e preparado para obter sucesso nesta nova empresa, ele afirma que o peso representado pelo fracasso anterior limitava muito o potencial daquele novo empreendimento.

Tal constatação pelo entrevistado ilustra bem a situação abordada por Schwingel & 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 número 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 estava vividamente presente nesta entrevista em que o empreendedor conta sua agonia e frustação com as amarras que teve que conviver em sua nova tentativa de empreender.

Ao final, este empreendedor conta que em virtude dessa imensa dificuldade e de sua percepção de risco exacerbado para se empreender no Brasil é que ele simplesmente desistiu de tentar novamente. Cansado das dificuldades de se empreender no Brasil ele optou por voltar ao mercado de trabalho como empregado.

A segunda entrevista foi realizada com outro perfil de empreendedor. Vindo de família bastante humilde este empreendedor começou a trabalhar muito cedo no varejo de uma cidade do interior. Percorreu diversos postos em empresas do setor, passando de empacotador a, depois de muitos anos, gerente de um supermercado. 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.

Este segundo entrevistado relatou que começou com uma pequena mercearia que ao longo do tempo passou a ser um supermercado. Ele contou que a 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 lojas 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.

O empreendedor falou de suas angústias profissionais com aquele evento e sobre os impactos negativos sobre o lado pessoal. Ele mencionou ainda que sua disposição empreendedora se reduziu face às dificuldades imensas em se livrar das demandas do empreendimento antigo.

Assim como no primeiro relato, este segundo empresário enfrentou diversas agruras relacionadas ao seu negócio anterior enquanto tentava estabelecer sua nova empresa (um restaurante). Ele conta que vê o ambiente de negócios no Brasil como degradado e muito prejudicial a quem quer recomeçar como empreendedor. O entrevistado cita como exemplo as grandes dificuldades nas questões trabalhistas. Ele ilustra que ao longo de mais de 5 anos após o fechamento da empresa antiga ainda surgiam problemas e pendências inesperadas relacionadas à parte trabalhista. Isto para citar apenas uma das diversas dimensões dos problemas relacionados ao negócio anterior.

Estes reveses, no seu relato, afetavam não apenas seus recursos, mas também seu próprio planejamento e foco para com o novo negócio. Questionado se ele acredita que tais pendências e obstáculos deveriam ter sido objeto de análise e planejamento prévio de sua parte, ele argumenta que, na visão dele, empreender no Brasil é imprevisível e caótico. Ele cita um emaranhado legal e burocrático no qual, em sua análise, os empreendedores brasileiros estão imersos. O entrevistado trouxe exemplos de que enquanto procurava desenvolver o novo negócio, frequentemente ele era forçado a interromper ou postergar atividades para tratar de questões da antiga empresa.

Por fim, o empreendedor abordou que não existem apoios para se recomeçar a empreender e que se sente quase que abandonado. Ele diz que nunca viu nenhum programa de apoio, curso ou iniciativa para aqueles que tiveram insucesso e querem seguir empreendendo.

6. ANÁLISE

Ambas entrevistas relatam aspectos corriqueiros da trajetória empreendedora. Criar e fracassar são partes inerentes do processo de empreender. Todavia, o que une estes dois exemplos dentro do escopo deste trabalho é a imensa dificuldade que ambos empreendedores tiveram para, após o insucesso, empreenderem novamente.

O senso comum diz que o sucesso vem depois de alguns fracassos e é usual ver na imprensa cotidianas citações de empreendedores de sucesso que em suas primeiras tentativas faliram.

Todavia, nestes *clichês* está implícito que após um fracasso deve-se haver espaço para tentar novamente, para transformar aquela experiência e conhecimentos em um novo empreendimento com possibilidades renovadas e ampliadas de sucesso.

Infelizmente, porém, não é isto que acontece no Brasil atualmente. Os entraves impostos pelo Estado e pelo ambiente de negócios no país fazem com que o fracasso anterior seja, ao invés de um degrau para o sucesso futuro, um fardo que atrasa e dificulta o êxito nesta nova tentativa.

As dificuldades de acesso a capital para o novo negócio, o comprometimento além dos valores investidos de recursos pessoais dos sócios, a postura dos órgãos tributários, os problemas relacionados a questões trabalhistas, a falta de fomento e incentivo para manter empreendedores empreendendo, são alguns dos problemas enfrentados por aqueles que não alcançam sucesso na primeira tentativa.

Percebe-se a quantidade de conhecimento e experiências que se perdem com isso, pois este primeiro entrevistado que decidiu abandonar o empreendedorismo, transparecia imenso talento e potencial para criar negócios de muito sucesso no futuro. Com a multiplicação de exemplos assim a sociedade perde muito da inovação, da criatividade, da geração de riqueza e da própria disposição para o autodesenvolvimento quando se interrompe uma jornada empreendedora na primeira falha. Afinal, a possibilidade de se tentar diversas vezes, evoluindo degrau por degrau, poderia aproximar estes empreendedores e a comunidade em que estão inseridos de maiores níveis de inovação e de maior criação de novos negócios de qualidade.

7. CONCLUSÃO

O relato técnico em questão, permitiu, ainda que de modo inicial e ilustrado por apenas dois exemplos, perceber que existem dificuldades no Brasil para se empreender novamente após um fracasso e que tal assunto merece maior investigação. Apesar do revés ser parte inerente do empreendedorismo e da inovação, no Brasil, porém, os empreendimentos anteriores tornam-se imensos fardos. E isto é um problema, pois inibe a cultura empreendedora e a inovação nos negócios, acarretando por extensão um grande desperdício de conhecimento, experiência empreendedora e potencial inovador.

Este quadro de penalização do fracasso empreendedor tende a ser crucial para enfraquecer a cultura empreendedora e a capacidade de inovação de um país. Quanto mais se penalizar o empreendedor que sofreu um revés, menos se estará estimulando que novos empreendedores surjam e mais se estará perdendo a oportunidade de se aproveitar aquele conhecimento e as experiências vividas. Aprendizados estes que certamente teriam papel central na condução positiva de futuros negócios. O desperdício de talento e capacidade empreendedora é multiplicado muitas vezes quando grande parte dos empreendedores que fracassam abandonam o caminho do empreendedorismo. Tal desperdício afeta não só estes indivíduos, mas o próprio desenvolvimento de uma nação.

É certo afirmar que o presente relato técnico é bastante limitado quanto a abrangência dos casos abordados e de suas decorrentes análises. Tratam-se, obviamente, de dois casos particulares que, porém, podem servir de inspiração para investigações mais profundas sobre a temática do recomeço empreendedor no Brasil. Dessa forma, espera-se que o trabalho sirva como uma sensibilização para que novos e mais amplos estudos sejam conduzidos sobre o tema.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALVES, M. A.; GOMES, M. V. P.; FERNANDES, R. J. R. (Orgs.). **Políticas Públicas de Fomento ao Empreendedorismo e às Micro e Pequenas Empresas**, 2013

BONI, V.; QUARESMA, S. Aprendendo a entrevistar: como fazer entrevistas em Ciências Sociais. **Em Tese**, v. 2, n. 1, p. 68-80, 2005.

BRADATAN, C. Elogio do Fracasso. **Revista Eletrônica-Expedições/Expeditions**: Teoria da História e Historiografia (ISSN 2179-6386), v. 6, n. 1, p. 60-64, 2015.

CARLAND, J. W.; HOY, F.; CARLAND, J. A. C. Who is an entrepreneur? Is a question worth asking. **Entrepreneurship: Critical perspectives on business and management**, v. 2, p. 178, 2002.

DE MATTOS, Lincoln CL et al. **A entrevista não-estruturada como forma de conversação: razões e sugestões para sua análise**. Revista de Administração Pública-RAP, v. 39, n. 4, 2005.

DIAS, T. **Aprendizagem Empreendedora em Contexto de Insucesso Empresarial:** Estudo com Empreendedores de Micro e Pequenas Empresas. 2015. Tese de Doutorado. UNINOVE.

DORNELAS, J. **Empreendedorismo.** Elsevier, Brasil. 2008.

DOW, A.; DOW, S. C. Animal Spirits Revisited. **Capitalism and Society**, v. 6, n. 2, 9 jan. 2011.

DRUCKER, P. **Innovation and entrepreneurship**. Routledge, 2014.

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

FRASER, Márcia Tourinho Dantas; GONDIM, Sônia Maria Guedes. **Da fala do outro ao texto negociado: discussões sobre a entrevista na pesquisa qualitativa**. 2004. Paidéia, v. 14, n. 28, 2004.

FUENTELSAZ, L.; GONZÁLEZ, C. El fracasso empreendedor a través de las instituciones y la calidad del emprendimiento. **Universia Business Review**, n. 47, 2015.

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

HAGUETTE, Teresa Maria Frota. **Metodologias qualitativas na Sociologia.** 5a edição. Petrópolis: Vozes, 1997.

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

HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P.; SHEPHERD, Dean A. **Empreendedorismo**-9. McGraw Hill Brasil, 2014.

HOFSTEE, E. Literature Review. **Constructing a Good Dissertation A Practical Guide to Finishing a Master ' s , MBA or PhD on Schedule**, p. 91–106, 2006.

KEYNES, J. M. **The state of long-term expectation. The general theory of employment, interest and money**, v. 7, p. 147-164, 1936.

KRAKAUER, P.; MARQUES J.; ALMEIDA M. **Mestrado Profissional em Administração: diretrizes na elaboração dos projetos**. XXXIX Encontro da ANPAD. ENANPAD. 2015

MACHADO, F. **A Atuação de Agentes Empreendedores como Catalisadores do Crescimento da Firma: Possibilidade de Confluência Teórica**. REVISTA DA MICRO E PEQUENA EMPRESA, v. 9, n. 1, p. 32-52, 2015.

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**, v. 30, n. 2, p. 254–270, jun. 2010.

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

MINAYO, Maria Cecília de Souza. **O desafio do conhecimento científico: pesquisa qualitativa em saúde.** 2ª edição. São Paulo/Rio de Janeiro: Hucitec-Abrasco, 1993.

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 de Doutorado. Universidade de São Paulo.

MINELLO , I. F.; DA COSTA ALVES , L.; SCHERER , L.; **Fatores que levam ao insucesso empresarial: uma perspectiva de empreendedores que vivenciaram o fracasso.** Revista Base (Administração e Contabilidade) da UNISINOS [online] 2013, 10 (Enero-Marzo)

RAUPP, F.; BEUREN, I. **O suporte das incubadoras brasileiras para potencializar as características empreendedoras nas empresas incubadas.** Revista de Administração, [S.l.], v. 41, n. 4, p. 419-430, dez. 2006. ISSN 1984-6142. Disponível em: http://www.revistas.usp.br/rausp/article/view/44416

SARKAR, S. **Empreendedorismo e inovação**. Escolar Editora, 2010.

SCHERER, I.; MINELLO, I. F. **Resiliência Diante do Insucesso Empresarial: Uma Perspectiva Possível**. XVI Semead. 2013.

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

SCHWINGEL, I.; RIZZA, G. **Políticas públicas para formalização das empresas: lei geral das micro e pequenas empresas e iniciativas para a desburocratização**. IPEA. 2013

SCHUMPETER, J. **Can capitalism survive?** New York: Harper and Row, 1959. In: RAUPP, F.; BEUREN, I.. O suporte das incubadoras brasileiras para potencializar as características empreendedoras nas empresas incubadas. Revista de Administração, [S.l.], v. 41, n. 4, p. 419-430, dez. 2006. ISSN 1984-6142. Disponível em: <http://www.revistas.usp.br/rausp/article/view/44416>
SCHUMPETER, J.A. 1997. Teoria do Desenvolvimento Econômico. São Paulo, Nova Cultural, 229p.

THORNE, M. L. **Interpreting corporate transformation through failure.** Management Decision, v. 38, n. 5, p. 305-314, 2000 In: 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 de Doutorado. Universidade de São Paulo.

TIDD, J.; BESSANT, J. **Gestão da inovação**-5. Bookman Editora, 2015