

CONCEPÇÕES DE SUCESSO E DE FRACASSO EMPREENDEDOR

CONCEPTIONS OF ENTREPRENEURSHIP SUCCESS AND FAILURE

*Juliana Marangoni Amarante **

Egressa do Mestrado em Administração da Universidade Estadual de Maringá - UEM

Maringá, Paraná, Brasil

E-mail: jumarangoni@hotmail.com

Marcelo Ribeiro Goraieb

Egresso do Mestrado em Administração da Universidade Estadual de Maringá - UEM

Maringá, Paraná, Brasil

E-mail: marcelo.rg@gmail.com

Hilka Pelizza Vier Machado

Professora do Mestrado em Administração da Universidade Estadual de Maringá - UEM

Maringá, Paraná, Brasil

E-mail: hilkavier@yahoo.com

RESUMO

Sucesso e fracasso no âmbito do empreendedorismo são conceitos que abrangem subjetividade, pois sua significação está vinculada ao indivíduo. O presente estudo teve como objetivo identificar diferenças de concepções de sucesso e de fracasso entre empreendedores iniciantes, aqueles que possuem um empreendimento no presente, mas que não tinham experiência empreendedora prévia e, habituais, aqueles que já empreenderam duas ou mais vezes ao longo de suas vidas. Com vistas a atender ao objetivo proposto, realizou-se uma pesquisa, de natureza qualitativa e do tipo exploratória que contemplou dez entrevistas com empreendedores iniciantes e habituais do segmento de alimentação na cidade de Maringá-PR. O estudo mostrou que existem diferenças significativas entre os empreendedores iniciantes e habituais no que diz respeito às concepções de sucesso e de fracasso. Complementarmente, os resultados mostraram que a concepção de sucesso para esses empreendedores não é transiente, mas construída ao longo da trajetória.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Concepções de sucesso. Concepções de fracasso. Empreendedores iniciantes. Empreendedores habituais.

ABSTRACT

Success and Failure in the realm of entrepreneurship are concepts that embrace subjectivity, because their meanings are linked to the individual. The present study aimed to identify differences in conceptions of success and failure between novice entrepreneurs, those who have a business at the present time but hadn't have previous entrepreneurial experience and, habitual entrepreneurs, those who have already undertaken a business two or more times during their lives. In order to achieve the intended goal, a qualitative and exploratory research was conducted, embracing ten interviews with novice and habitual entrepreneurs of the food sector in the city of Maringá-PR. The study has shown that there are significant differences between novice and habitual entrepreneurs concerning the conceptions of success and failure. Additionally, the results have shown that the conception of success to these entrepreneurs is not transient, but built along the path.

Keywords: Entrepreneurship. Conceptions of success. Conceptions of failure. Novice entrepreneurs. Habitual entrepreneurs.

Data de submissão: 22 julho 2013.

Data de aprovação: 1 junho 2014.

INTRODUÇÃO

O empreendedorismo é reconhecido como um motor de crescimento econômico, conquistando espaço e importância (BARON; SHANE, 2005). Como consequência, é crescente a quantidade de pesquisas que se dedicam a compreender diferentes facetas do fenômeno empreendedor.

A continuidade ou a descontinuidade dos negócios é um dos temas recorrentes nos estudos sobre empreendedorismo. No entanto, continuidade e descontinuidade dos negócios são passíveis de observação, uma vez que implicam em sinais de permanência ou retirada dos negócios. Por outro lado, os conceitos de sucesso e de fracasso são menos perceptíveis, pois são vinculados aos indivíduos e se constituem a partir da própria história e contexto de cada empreendedor, incluindo aspectos psicológicos e subjetivos (HIEMSTRA; KOORY; FRESE, 2006) e, portanto, são complexos. São vários os elementos que podem influenciar as concepções de sucesso e de fracasso, tais como a classe social, a educação familiar, a escolaridade, o gênero, o tempo, o aprendizado e as experiências (REIJONEN; KOMPULA, 2007).

Algumas pesquisas anteriores procuraram identificar significados de sucesso e de fracasso por empreendedores (HIEMSTRA; KOORY; FRESE, 2006; FRESE, 2000; FRESE; KUIF, 2000; MACHADO *et al.*, 2008; MACHADO, 2009; SIMPSON *et al.*, 2004; VASCONCELOS; LEZANA; ANDRADE, 2013), porém sem distinções entre empreendedores iniciantes e habituais. Considerando a heterogeneidade existente entre empreendedores (WESTHEAD; UCBASARAN; WRIGHT, 2005), é possível que as concepções de sucesso e de fracasso empreendedor variem conforme a experiência (MACHADO, 2009), na medida em que a experiência empreendedora influencia no aprendizado e na construção de significados por empreendedores (WESTHEAD; WRIGHT, 1998; READ; WILTBANK; SARASVATHY, 2004; WESTHEAD; UCBASARAN; WRIGHT, 2005).

Partindo do exposto, este estudo procurou responder a seguinte questão: Quais as diferenças de concepções de sucesso e de fracasso entre empreendedores iniciantes e habituais? Com isso, o objetivo da pesquisa foi identificar diferenças de concepções de sucesso e de fracasso entre empreendedores iniciantes e habituais.

Para o cumprimento do objetivo proposto, o artigo está estruturado da seguinte forma: após esta introdução discute-se brevemente a adoção da experiência como critério de classificação de empreendedores. Na sequência, estudos associados ao sucesso e fracasso empreendedor são abordados. Em seguida foi descrito o percurso metodológico, e, por fim, tem-se a apresentação e interpretação dos dados qualitativos.

A EXPERIÊNCIA DE EMPREENDEDORES

A experiência empreendedora é um dos critérios utilizados por pesquisadores para classificar empreendedores. Read, Wiltbank e Sarasvathy (2004) investigaram diferenças entre empreendedores novos e experientes e constataram que a distinção entre eles está associada ao modo como esses empreendedores percebem, processam e usam a informação. A *'expertise'*, para eles está associada ao profundo conhecimento e habilidades que resultam da prática e da experiência em determinado contexto, o que, naturalmente, leva tempo para sua consolidação. Por sua vez, a experiência é um dos antecedentes

necessários para empreendedores habituais, os quais desenvolvem capital social por meio das diversas experiências (SPIVACK; MCKELVIE; HAYNIE, 2014).

Considerando o número de empreendimentos iniciados como critério de experiência empreendedora, Westhead e Wright (1998) classificaram os empreendedores em três grupos, a saber: *iniciantes* (indivíduos empreendedores sem experiência empreendedora prévia); *em série* (indivíduos empreendedores que possuem atualmente um único empreendimento, mas que já possuíram outro negócio anteriormente); e, *portfólio* (indivíduos empreendedores que possuem atualmente dois ou mais negócios independentes simultaneamente). Posteriormente, Westhead, Ucbasaran e Wright (2005) apresentaram a classificação em: empreendedores *habituais*, ou seja, aqueles que empreenderam mais de uma vez ao longo de suas vidas, e *iniciantes*, aqueles que não empreenderam previamente.

Os empreendedores habituais podem ser definidos como “indivíduos que estabeleceram, herdaram ou compraram mais do que um negócio” (SPIVACK; MCKELVIE; HAYNIE, 2014, p. 652). Há evidências que empreendedores habituais mostram forte orientação para o crescimento e que são excessivamente engajados no crescimento do empreendimento (SCHAPER; MANKELOW; GIBSON, 2007; SPIVACK; MCKELVIE; HAYNIE, 2014). Por outro lado, empreendedores iniciais utilizam estratégias para obter legitimação junto aos *stakeholders* (MIDDLETON, 2013). Considerando essas diferenças entre os dois grupos de empreendedores, o pressuposto desta pesquisa é que as concepções de sucesso e de fracasso entre os dois grupos também se mostram diferenciadas. Dessa forma, nesta pesquisa utilizou-se o conceito referido para classificar os empreendedores como iniciantes e habituais a fim de observar possíveis diferenças nos significados de sucesso entre estes dois grupos.

CONCEPÇÕES DE SUCESSO E DE FRACASSO EMPREENDEDOR

Há diferentes possibilidades para estudar sucesso e fracasso. A primeira se refere aos *fatores* que levam ao sucesso e ao fracasso (LIN, 1998; LUSSIER; PFEIFER, 2001; RIMOLI *et al.*, 2004; SIMPSON *et al.*, 2004; VIAPIANA, 2001; WALKER; BROWN, 2004). Nesta abordagem considera-se que sucesso pode ser o resultado de fatores internos e externos, ou de variáveis pessoais e do ambiente macro (FISHER; MARITZ; LOBO, 2014). Com isso, características pessoais do empreendedor, como *locus interno de controle* e *persistência*, são importantes para explicar como ele lida com os imprevistos de modo a ser bem sucedido, (FISHER; MARITZ; LOBO, 2014; VERARDI, 2012).

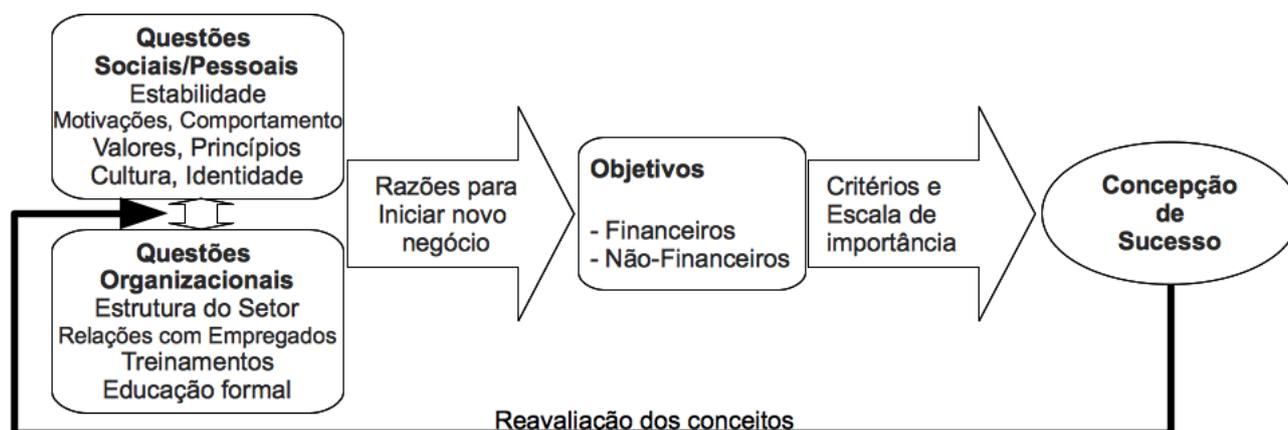
A segunda possibilidade de estudar o tema está associada a compreensões de sucesso e de fracasso. Para Simpson *et al.*, (2004) a definição mais simples de sucesso seria a continuação do negócio enquanto que o oposto, o fracasso, seria o encerramento do negócio. Mas, compreender concepções de sucesso é preciso considerar que ele pode não significar apenas crescimento e lucratividade (HALL; FULSHAW, 1993). Para Verardi (2012) dinâmicas interpessoais e de trabalho são importantes para não imprimir uma conotação estritamente comercial às relações humanas e assim não reduzir a concepção de sucesso à dimensão financeira, uma vez que a personalidade e os valores do empreendedor exercem influência nas concepções de sucesso (MINELLO; SCHERER, 2012).

Além disso, concepções de sucesso e de fracasso podem ser influenciadas por elementos como a estrutura e competição do setor, os objetivos e decisões empresariais, relações com os empregados, além

da cultura organizacional e de treinamento (REIJONEN; KOMPPULA, 2007). No caso de pequenos empreendimentos a percepção de sucesso do empreendedor influencia a ação e decisão, juntamente com seus princípios, preferências, experiências e conhecimentos, que se tornam praticamente características do próprio empreendimento (MCCARTAN-QUINN; CARSON, 2003).

Sendo assim, “a percepção empreendedora subjetiva de sucesso é um ponto de partida relevante para acessar o conceito de sucesso (REIJONEN; KOMPPULA, 2007, p. 692). Simpson *et al.* (2004) consideram que determinar o sucesso de forma objetiva tem pouca relevância se os empreendedores não se veem como agentes de sucesso. Concepções de sucesso não são automaticamente definidas, elas se formam a partir de uma visão processual, associada aos anseios de cada empreendedor, que podem ou não serem explícitos e racionais, mas que estão intimamente ligados ao comportamento e motivações dele (DOBBINS; PETTMAN, 1997). Desta forma, concepções de sucesso podem estar vinculadas a objetivos financeiros e não financeiros (REIJONEN; KOMPPULA, 2007), como pode ser visualizado na Figura 01.

Figura 01 – Processo de Concepção de Sucesso Empreendedor



Fonte: Elaborada com base em Dobbins e Pettman (1997), Machado (2009), e Reijonen e Komppula (2007).

Enquanto a concepção tradicional de sucesso está relacionada à condição financeira, como lucro, crescimento, valor do negócio e retorno do investimento (REIJONEN; KOMPPULA, 2007), outras abordagens incluem aspectos subjetivos, como satisfação, autonomia, e habilidade para equilibrar trabalho e família (REIJONEN; KOMPPULA, 2007; WALKER; BROWN, 2004). Por exemplo, Perron (2013) ao estudar representações de sucesso por homens e por mulheres empreendedoras em Quebec, encontrou cinco indicadores associados ao sucesso, sendo: atingir os objetivos previamente estabelecidos, construir uma equipe de trabalho, perenidade nos negócios, conquista financeira e reconhecimento social. Resultados semelhantes foram obtidos por Fisher, Maritz e Lobo (2014), sendo que ser bem sucedido é associado aos constructos: estar satisfeito com a vida e com os negócios, fazer somente o que quer na vida e nos negócios; crescer continuamente nos negócios e exceder os objetivos iniciais previamente previstos para o negócio.

Pesquisas anteriores mostraram ainda que concepções de sucesso não permanecem constantes e que podem ser influenciadas por fatores como a idade dos empreendedores, sendo que empreendedores mais jovens valorizam resultados financeiros, apresentando uma visão mais racionalista; e os mais velhos tendem a atribuir sucesso à conquista de recompensas e satisfações pessoais ou sociais, valorizando equilíbrio entre trabalho e família e o envolvimento de todos na organização (MACHADO, 2009; SUNG ET

AL, 1998). O efeito inverso foi observado para significados de fracasso, sendo que os mais velhos associaram o fracasso à má gestão financeira, enquanto que os mais jovens associaram ao individualismo (MACHADO, 2009)

Mas, o fracasso não significa apenas o oposto do sucesso (RIQUELME; WATSON, 2002). Nele está presente um componente subjetivo, que dificulta a expressão pelos indivíduos, uma vez que revela limites pessoais (CRUBELLATE, 2007). Por isso as narrativas sobre fracasso são mais escassas do que as de sucesso (MACHADO, 2009). Recentemente Olaison e Sorensen (2014) apresentaram uma discussão sobre as concepções de fracasso presentes na literatura em Empreendedorismo, as quais têm apenas enfatizado o fracasso como uma experiência de aprendizado, o que eles classificaram de *bom fracasso*, mas eles salientam que é necessário explorar as dimensões do *mau fracasso*, ou seja, abordagens que mostrem aspectos do fiasco e da fraude, evidenciando consequências do fracasso para outras pessoas que tinham envolvimento no negócio.

Nota-se que embora estudos anteriores tenham buscado identificar concepções de sucesso e fracasso por empreendedores, estes ainda não são suficientemente conclusivos. Além disso, a temática não foi trabalhada considerando possíveis diferenças existentes entre empreendedores iniciantes e habituais.

PERCURSO METODOLÓGICO

Este estudo buscou identificar diferenças de concepções de sucesso e de fracasso entre empreendedores iniciantes e habituais. Tendo em vista a natureza subjetiva do problema de pesquisa que direcionou a elaboração deste estudo, optou-se por um método que permitisse abranger a riqueza dos significados que pudessem ser atribuídos ao sucesso e ao fracasso a partir dos sujeitos da pesquisa. A adoção da pesquisa exploratória qualitativa justifica-se pela necessidade de obter interpretações, sendo que a pesquisa qualitativa permite entender os fenômenos a partir de toda a amplitude da ótica dos entrevistados.

Como instrumento para a coleta dos dados primários foi utilizada a entrevista semiestruturada. De acordo com Martins e Theóphilo (2009, p. 88) “[...] a entrevista semiestruturada é conduzida com uso de um roteiro, mas com liberdade de serem acrescentadas novas questões pelo entrevistador.” Dessa forma, o roteiro foi desenvolvido com vistas a resgatar um breve resumo das trajetórias empreendedoras e o que os empreendedores compreendiam como sucesso e como fracasso.

A natureza longitudinal da formação da concepção de sucesso, indicada pela literatura, apontou a necessidade de estruturar a entrevista de forma a resgatar aspectos históricos que pudessem ter influenciado a formação do conceito de cada empreendedor sobre o tema. Mas, o recorte da pesquisa foi do tipo transversal, pois a coleta de dados primários foi realizada apenas uma vez junto aos participantes, porém a análise se aproxima de uma perspectiva longitudinal, uma vez que resgatou aspectos vivenciados por cada empreendedor (RICHARDSON, 2008).

Para a realização da pesquisa, optou-se por um único segmento de atuação, a saber: o segmento de alimentação da cidade de Maringá – PR, sendo que as empresas do estudo eram todas pequenas, com menos do que 30 empregados. Tal recorte se deu pela acessibilidade e para eliminar qualquer viés possível mesclando setores diferentes. Os sujeitos da pesquisa foram selecionados de forma não intencional, por conveniência e acessibilidade, em atendimento aos objetivos e métodos da pesquisa.

Constatada uma saturação dos dados nas entrevistas, optou-se por restringir a análise a dez casos específicos, sendo 4 empreendedores iniciantes e 6 habituais, todos com experiência de atuação no setor de comércio e/ou serviços ligados à alimentação na cidade de Maringá-PR. As entrevistas foram realizadas no período compreendido entre maio e junho de 2011, sendo a média de duração das entrevistas de 30 minutos. Foram considerados empreendedores iniciantes aqueles que têm apenas um negócio e que não tiveram outro anteriormente e habituais aqueles que têm ou já tiveram mais do que um empreendimento.

Todas as entrevistas foram gravadas em áudio, mediante consentimento dos entrevistados e transcritas na íntegra. A fim de garantir o anonimato dos entrevistados foram omitidas quaisquer informações que pudessem levar a identificação. Para efeitos de apresentação dos resultados, todos os entrevistados tiveram seus nomes substituídos por letras do alfabeto, sendo iniciantes os empreendedores denominados A, B, C e D e habituais os denominados E, F, G, H, I, J.

Uma vez que esta pesquisa tem caráter indutivo, os dados coletados foram documentados e analisados de acordo com o modelo de referência proposto por Mattos (2006). Os empreendedores foram, então, classificados quanto ao seu perfil (iniciantes e habituais) e posteriormente cada entrevista foi analisada em profundidade, buscando identificar elementos do contexto e influências sobre concepções de sucesso e de fracasso. Por fim, foram criadas categorias que reuniam os principais pontos, o que permitiu a comparação entre os dois grupos de empreendedores.

APRESENTAÇÃO E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS

Inicialmente os empreendedores entrevistados serão apresentados por meio de um quadro geral com algumas características de seu perfil e de seu negócio. Na sequência há um resumo sucinto com informações sobre o contexto e as influências de cada empreendedor, bem como sobre as concepções de sucesso e de fracasso.

Perfil dos Entrevistados

O quadro 01 traz a identificação dos entrevistados, separados em dois grupos: iniciantes e habituais. Foram entrevistados quatro empreendedores iniciantes, sendo que todos atuam no ramo alimentício. Quanto aos habituais, dois empreendedores criaram dois empreendimentos e atualmente estão com apenas um; um criou três e atualmente é proprietário de um; outro criou quatro e mantém apenas um; um iniciou quatro e segue com o mesmo número e, por fim, um empreendeu nove vezes e atualmente possui cinco empreendimentos. Deste modo, com exceção dos empreendedores “E” e “J”, que possuem cinco e quatro empreendimentos, respectivamente, todos os demais possuem somente um empreendimento em atividade. Quanto à área de atuação, todos os habituais têm pelo menos um empreendimento no ramo alimentício.

Quadro 01 – Apresentação dos Entrevistados

Perfil	ID*	CARACTERÍSTICAS DOS EMPREENDEDORES ANALISADOS						
		Sexo	Negócios criados	Negócios atualmente	Idade atual	Idade início	Anos como empreendedor	Segmentos em que empreendeu
INICIANTE	A	m	1	1	27	25	2	Bar e Petiscaria
	B	m	1	1	56	41	16	Casa de Massas
	C	m	1	1	37	35	2	Restaurante
	D	f	1	1	42	39	3	Casa de Massas e Assados
HABITUAL	E	m	9	5	38	14	24	Barraça de Cacho-ro-quente; Restaurante e Lanchonete; Buffet; Salões de Eventos e Centro de Ensino Profissionalizante
	F	f	4	1	28	15	13	Semi-jóias; confecção de quadros artesanais; facção e alimentação.
	G	m	2	1	43	21	22	Restaurantes
	H	m	2	1	52	25	27	Terraplanagem e Restaurante
	I	m	3	1	59	25	34	Restaurante e Pizzaria
	J	m	4	4	41	25	16	Restaurante; Cafê e Pizzaria

Fonte: Elaborado pelos autores com bases nos resultados encontrados com a pesquisa.

* ID – Identificação do empreendedor

Quanto ao perfil dos entrevistados, há duas mulheres, uma iniciante e uma habitual. A idade atual dos entrevistados varia entre 27 e 59 anos. O tempo de atuação como empreendedor varia entre dois e 34 anos. Neste aspecto cabe destacar que há uma diferença significativa entre o tempo médio de atuação como empreendedor entre os dois grupos. Os iniciantes são empreendedores há aproximadamente 6 anos em média, enquanto que para os habituais essa média sobe para aproximadamente 23 anos. Por fim, observa-se que metade dos empreendedores habituais possui experiências empreendedoras em setores diversos da alimentação.

Concepções de Sucesso e de Fracasso

Nos quadros 02 e 03 são apresentadas concepções de sucesso e de fracasso dos empreendedores iniciantes e habituais, respectivamente. Observa-se que os empreendedores iniciantes citam aspectos tanto financeiros quanto não financeiros quanto à concepção de sucesso, como pode ser observado nos trechos seguintes:

Para mim... sucesso é... acho que é... estar com as contas tudo em dia, pagando e tendo movimento, é isso aí (C, iniciante).

Sucesso é você fazer aquilo que você gosta, bem feito, e fazer aquilo que os outros também querem que você faça (B, iniciante).

Quadro 02 – Contexto e Influências e Concepções de Sucesso e de Fracasso dos Empreendedores Iniciantes.

EMPREENDEDORES INICIANTES	ID	CONTEXTO E INFLUÊNCIAS	CONCEPÇÕES DE SUCESSO	CONCEPÇÕES DE FRACASSO
	A	Apoio dos irmãos. Apoio financeiro dos pais. Motivação pela possibilidade de fazer melhor que seus patrões. Experiência profissional na área em que empreendeu. Realização de Cursos técnicos.	Fazer o que gosta. Ter retorno financeiro.	Não conseguir atingir seus objetivos. Perder sua identidade para conseguir se manter.
	B	Início não-intencional. Desemprego. Exemplo do pai empreendedor. Aprendizado na empresa do pai, que era na mesma área.	Fazer o que gosta. Fazer o que sabe. Fazer aquilo que os outros gostem.	Falta de suporte financeiro. Não saber fazer o que se propôs a fazer.
	C	Ausência de experiência profissional na área. Apoio da esposa.	Estar com as contas em dia. Alcançar equilíbrio Financeiro.	Não conseguir pagar as contas.
	D	Casada, não trabalhava fora, e a renda do marido era suficiente para as necessidades da família. Obteve apoio do marido e de amigos. Tinha pouco conhecimento na área em que empreendeu e escolheu o sócio por redes sociais.	Satisfação dos clientes. Reconhecimento por parte dos clientes.	Falta de clientes. Falta de retorno financeiro.

Fonte: Elaborado pelos autores com bases nos resultados encontrados com a pesquisa

Quadro 03 – Contexto e Influências e Concepções de Sucesso e de fracasso dos Empreendedores Habituais.

EMPREENDEDORES HABITUAIS	ID	CONTEXTO E INFLUÊNCIAS	CONCEPÇÕES DE SUCESSO	CONCEPÇÕES DE FRACASSO
	E	Inspirado pelo pai. Começou a empreender cedo (14 anos) para ajudar a família. Apoio e compreensão da esposa.	Ser querido pela sociedade. Contribuir para a realização dos sonhos das pessoas. Satisfação dos clientes. Ser apaixonado pelo que faz.	Desistir no meio do caminho. Encerramento de um negócio não é visto como fracasso, desde que ele continue sua trajetória empreendedora.
	F	Começou a trabalhar na empresa dos pais aos 9 anos. Aprendeu muito com experiências empreendedoras prévias. Tradição familiar em empreender. Não se sente atraída pelo mercado de trabalho devido aos baixos salários.	Reconhecimento no mercado. Boa imagem entre os clientes. Manter bons funcionários.	Fechar o negócio.
	G	Origem de baixa renda. Educação até 2o. grau. Oportunidade de se tornar sócio onde trabalhava. Tinha experiência pois trabalhava no local anteriormente.	Fixação da marca. Presença dos clientes. Fidelidade e reconhecimento dos clientes. Qualidade no atendimento.	Não conseguir manter o negócio.
	H	Imigrante Taiwanês. Apoio da família. Mudou-se para o Brasil por uma missão religiosa. Forte influência religiosa. Valorização da família.	Propagar seus ideais, como o vegetarianismo. Ter alegria espiritual. União Familiar. Harmonia com amigos e os demais.	Medo de perder. Medo de aprender. Não arriscar.
	I	Sempre fez planos de tornar-se um empreendedor. Possui satisfação em lidar com pessoas. Busca manter a proximidade com a família.	Fazer o que gosta, dedicando-se “[...] de corpo, alma e espírito.” Manter a proximidade com a família.	Algo essencialmente negativo que não se deve nem mesmo pensar, pois pode atrair. Falência.
	J	Trabalhou no Japão para juntar dinheiro e abrir um negócio. A partir de uma experiência negativa, diversificou seus negócios. Tem por princípio não utilizar capital de terceiros.	Satisfação dos clientes. Reconhecimento por parte dos clientes e sociedade em geral.	Desistir dos seus objetivos.

Fonte: Elaborado pelos autores com bases nos resultados encontrados com a pesquisa.

Cabe salientar que o empreendedor B, embora iniciante, possui o empreendimento há 16 anos, o que pode ter influenciado sua percepção, aproximando-a da dos habituais. Além disso, de acordo com Machado, 2009; Sung *et al* (1998), a idade influencia a concepção de sucesso e isso pode ser observado no fato do empreendedor B, com 56 anos, considerar sucesso como algo além de objetivos financeiros.

Os empreendedores habituais, conforme demonstrado no quadro 03, não mencionaram diretamente o aspecto financeiro na concepção de sucesso, como se observa nos trechos das narrativas:

Sucesso é satisfação... Satisfação. Você saber que o que você faz repercute ou agrada, agrada pessoas, agrada o seu cliente (J, habitual).

Sucesso é você poder contribuir com as pessoas...é saber que aquela pessoa entrou, ela entrou mal humorada, mas foi bem atendida, saiu bem alimentada e saiu satisfeita [...] resumindo, sucesso é a satisfação das pessoas (E, habitual).

Ainda, quanto a concepções de fracasso por empreendedores habituais, nota-se que o encerramento não significa necessariamente fracasso, desde que o empreendedor continue sua trajetória empreendedora, como mencionou um dos habituais:

Fracasso é você desistir no meio do caminho sabendo que você podia ter alcançado: isso é um fracasso eterno. Porque, muitas vezes eu pensei em desistir. Pensei...mas sempre insisti em continuar porque eu sabia que eu ia conseguir (E, habitual).

Adicionalmente, outro empreendedor habitual concebe o fracasso como o medo, para ele: “O medo de perder, medo de levar prejuízo, medo de aprender” (H, habitual).

Para os empreendedores iniciantes, a concepção de fracasso está associada ao insucesso financeiro, como se observa neste trecho: “Fracasso é você não ter condições de aguentar sua firma, ela girar” (B, iniciante).

Em síntese, no tocante à concepção de fracasso, os dados mostram que para os habituais, este fenômeno estaria mais próximo da ideia de “bom fracasso” apontada por Olaison e Sorensen (2014) e, para os iniciantes o fracasso assemelha-se à noção de “mau fracasso” (OLAISON; SORENSEN, 2014). Por outro lado, a concepção de sucesso para os empreendedores habituais vai além da dimensão financeira, tal como salientado em outros estudos (HALL; FULSHAW, 1993; MINELLO; SCHERER, 2012; VERARDI, 2012).

Comparação entre Iniciantes e Habituais

O Quadro 04, localizado ao final deste texto após as referências, categoriza o contexto e influências de cada entrevistado e as concepções de sucesso e de fracasso de acordo com os significados para empreendedores iniciantes e habituais.

Em geral, as concepções de sucesso e de fracasso entre iniciantes e habituais são diferentes principalmente na ênfase maior dos habituais à satisfação pessoal, enquanto que para os iniciantes as questões financeiras são mais evidentes. Outro ponto mencionado somente pelos empreendedores habituais foi a possibilidade de manter a unidade e proximidade familiar como elemento de sucesso. Em termos amplos, englobando os dois grupos, as concepções de sucesso foram expressas por meio de quatro variáveis:

satisfação pessoal, bom desempenho financeiro, reconhecimento e satisfações dos clientes e união da família. Quando comparando aos estudos anteriores (FISHER; MARITZ; LOBO, 2014; PERRON, 2013; REIJONEN; KOMPPULA, 2007; WALKER; BROWN, 2004) nota-se que se assemelham, mas que outros aspectos apontados por estes estudos, tais como: atingir os objetivos previamente estabelecidos, construir uma equipe de trabalho, obter perenidade nos negócios e crescer continuamente nos negócios não foram apontados pelos empreendedores dessa pesquisa.

Em relação à experiência prévia no ramo em que o empreendedor atua, destaca-se que a maioria dos entrevistados iniciantes tinha, de fato, essa experiência, enquanto que para os habituais essa não parece ser uma realidade. Isso pode indicar que os iniciantes, por nunca terem empreendido, preferam atuar em áreas nas quais já possuam alguma experiência, pois assim o risco de não dar certo seria menor, ou seja, a experiência na área compensaria a falta de experiência empreendedora.

Quanto às concepções de sucesso, salienta-se que nenhum empreendedor habitual mencionou o sucesso como resultado financeiro, mas valorizaram essencialmente a satisfação pessoal. O sucesso mostrou-se estritamente associado a gostar muito do que se faz e a manutenção de bons relacionamentos sociais. A categoria “reconhecimento e satisfação dos clientes” aparece nos dois grupos de empreendedores, enquanto que a “união da família” foi citada pelos empreendedores habituais. Embora os iniciantes não mencionaram a satisfação pessoal como concepção de sucesso eles enfatizaram a “insatisfação pessoal” como concepção de fracasso, indicando que sucesso e fracasso não são necessariamente opostos, mas podem ser complementares.

Convém salientar que no grupo dos iniciantes os dois empreendedores que tinham menos tempo de experiência A e C (dois anos cada) foram os únicos a mencionar o bom desempenho financeiro como sinônimo de sucesso. No início, os negócios estão mais suscetíveis à mortalidade (HANNAN; FREEMAN, 1977), e nesses casos, uma boa situação financeira acaba sendo um objetivo prioritário tal como evidenciado por estes empreendedores que se encontram justamente nessa fase do negócio.

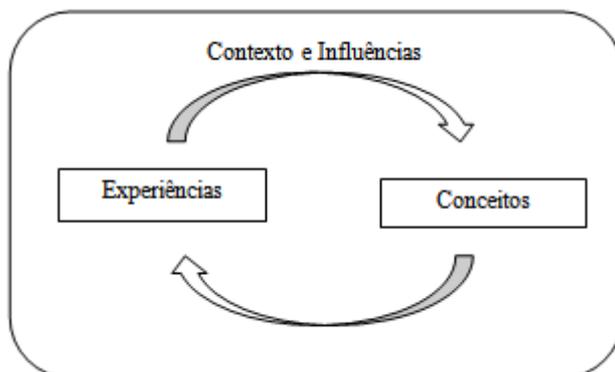
Em relação à “união da família”, essa concepção foi citada somente por H e I, sendo que ambos estão entre os três entrevistados com maior idade. Com isso, a idade pode ter influenciado as concepções de sucesso de tais empreendedores, fazendo com que eles reavaliassem diversas vezes seus conceitos e objetivos conforme ilustrou a Figura 01. Nessa fase de suas vidas o objetivo principal está mais associado a questões intersubjetivas como a própria união com a família. Para o empreendedor I o comportamento afetivo e o comprometimento com familiares são sinônimos de sucesso.

Em síntese, no que concerne ao sucesso, há diferenças nas percepções entre os dois grupos de empreendedores analisados, uma vez que os iniciantes são mais preocupados com questões financeiras, enquanto que os habituais voltam-se para questões mais ligadas a satisfação pessoal e familiar, tal como os resultados obtidos por Machado (2009). Na concepção de fracasso, os empreendedores iniciantes mencionam questões financeiras, enquanto que os habituais destacaram a descontinuidade e o medo.

Ainda, de acordo com os resultados deste estudo, variáveis como a idade do empreendedor, o tempo de experiência empreendedora e o número de empreendimentos criados influenciam na concepção de sucesso e de fracasso. Esses resultados coincidem em parte com os achados de Dobbins e Pettman (1997), Machado (2009) e Reijonen e Komppula (2007).

Por fim, cabe salientar a dinamicidade das concepções de sucesso e fracasso, que são a todo o momento construídas e reconstruídas e influenciadas pelas vivências e experiências empreendedoras. Tanto a idade quanto o tempo de atividade como empreendedor e número de empreendimentos criados contribuíram para a reavaliação dos conceitos, como mostra a figura 02.

Figura 02 – Ciclo de desenvolvimento dos conceitos.



Fonte: Elaborada pelos autores com bases nos resultados encontrados com a pesquisa.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa buscou identificar diferenças de concepções de sucesso e de fracasso entre empreendedores iniciantes e habituais. Para isso, partiu-se da premissa de que a formação de tais concepções constituem um processo subjetivo, influenciado pelo contexto. Dessa maneira, por meio de entrevistas com dez empreendedores iniciantes e habituais, foram encontradas diferenças significativas entre os dois grupos

Enquanto estudos anteriores (MACHADO, 2009; SUNG et. al., 1998) mostraram a influência da idade nas concepções de sucesso e de fracasso, este mostrou a influência da ação empreendedora e da experiência, configurada por meio de empreendedores habituais e iniciantes. Mas, é preciso considerar que a condição de habituais, por meio do acúmulo de experiências, como salientado anteriormente por Spivack, Mckelvie e Haynie (2014), contribui para a construção dos significados, e que estes abrangem dimensões múltiplas, incluindo a psicológica, a social e a econômica, como manifestaram os empreendedores habituais desta pesquisa. Os resultados mostraram ainda que o sucesso para esses empreendedores não é transiente, mas construído ao longo da trajetória, diferente do que Spivack, Mckelvie e Haynie (2014) apontaram.

A principal limitação desta pesquisa foi a de obter concepções de sucesso e de fracasso por empreendedores que continuam em atividade, sendo que pesquisas futuras podem revelar significados de sucesso e de fracasso por empreendedores que tiveram empresas e que não continuaram no mercado, podendo revelar concepções diferentes, mesmo entre habituais e os que desistiram no início do negócio.

Além disso sugere-se que pesquisas sobre concepções de sucesso e de fracasso sejam realizadas com empreendedores de grandes empresas, de setores e contextos diversos, como por exemplo por franqueados, como sugere Khan (2013). Pesquisas adicionais com empreendedores habituais com pouco tempo de atuação também poderão identificar a influência da condição de habituais e do tempo de atuação empreendedora.

REFERÊNCIAS

- BARON, Robert A.; SHANE, Scott A. *Entrepreneurship: a process perspective*. 1. ed. Mason: Thomson South – Western, 2005.
- CRUBELLATE, J. M. Prefácio. In: MACHADO H. V. (Org.). *Causas de mortalidade em pequenas empresas*. Maringá: EDUEM, 2007.
- DOBBINS, R.; PETTMAN, B. O. Self-development: the nine basic skills for business success. *Journal of Management Development*, Vol. 16, no. 8, p. 521-667, 1997.
- FISHER, R., MARITZ, A. LOBO, A. Evaluating Entrepreneurs perception of success. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 20, 5, p. 478-492, 2014.
- FRESE, M. *Success and failure of microbusiness owners in Africa: A psychological approach*. Westport, Conn.: Quorum Books, 2000.
- FRESE, M.; De KRUIF, M. Psychological success factors of entrepreneurship in Africa: A selective literature review. In: *Success and Failure of Microbusiness Owners in Africa: A Psychological Approach*. Ed. M. Frese. Westport, Conn.: Quorum Books, 1-30. 2000
- GREENBANK, P. Objective settings in the micro-business. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*. Vol. 7, no. 3, p. 108-127, 2001.
- HALL, G.; FULSHAW, S. Factors Associated with the Relative Performance Amongst Small Firms in the British Instrumentation Sector. In: H. Klandt (ed.) *Entrepreneurship and Business Development*, p. 227–237. Aldershot: Avebury, 1993.
- HANNAN, Michel T.; FREEMAN, John. The Population Ecology of Organizations. *Chicago Journals*, v. 82, n. 5, p. 929-964, 1977.
- HIEMSTRA, M. F.; KOOY, K. G.; FRESE, M. Entrepreneurship in the street food sector of Vietnam – Assessment of psychological success and failure factors. *Journal of Small Business Management*, v. 44, n. 3, p. 474-481. 2006
- KHAN, M. R. The Franchise Perception of Achieving Success in Entrepreneurial Business. *Entrepreneurship Research Journal*. 3, 4, p. 505-525, 2013.
- LIN, C. Y. Success factors of small and medium sized enterprises in Taiwan: an analysis of cases. *Journal of Small Business Management*. v. 36, n. 4, p. 43–56, 1998.
- LUSSIER, R.N., PFEIFER, S. A Crossnational Prediction Model for Business Success. *Journal of Small Business Management* v. 39, n.3, p. 228-239, 2001.
- MACCARTAN-QUINN, D.; CARSON, D. Issues which impact upon marketing in the small firm. *Small Business Economics*, v. 21, no. 2, p. 201-213, 2003.
- MACHADO, H. V.; SILVEIRA, A.; HOELTGEBAUM, M.; GOUVEA, A. B. C. T. Significados de Sucesso e Fracasso nos Negócios: o que Dizem Mulheres Empreendedoras. In: XXXII Encontro da ANPAD, 32, Rio de Janeiro. Anais... Rio de Janeiro, 2008. 1 CD-ROM.
- MARTINS, G. de A.; THEÓPHILO, C. R. *Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.
- MATTOS, P. L. C. L. Análise de entrevistas não estruturadas: da formalização à pragmática da linguagem. In: SILVA, A. B.; GODOY, A. S.; ANDION, C. *Pesquisa qualitativa em estudos organizacionais: paradigmas, estratégias e métodos*. São Paulo: Saraiva, 2006.
- MIDDLETON, K.L.W. Becoming entrepreneurial: gaining legitimacy in the nascent phase. *International Journal of Entrepreneurship Behaviour Research*, 19, 4, p. 404-424, 2013.
- MINELLO, I. F.; SCHERER, L. A. Mudança de comportamento de empreendedores: uma análise dos tipos de empreendedor antes, durante e depois do insucesso empresarial. *Revista Pensamento Contemporâneo em Administração*. Rio de Janeiro, v. 6, n. 4, p. 144-165, 2012.
- OLAISON, L., SORENSEN, B, M. The abject of entrepreneurship: failure, fiasco e fraude. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 20, 2, p. 193-211, 2014.
- PAIGE, R. C.; LITTRELL, M. A. Craft retailers criteria for success and associated business strategies. *Journal of Small Business Management*. Vol. 40, n. 2, p. 314-31, 2002.
- PERRON, J. La représentation du success chez les entrepreneurs québécois. *Memorial de Maîtrise*. Université du Québec à Trois Rivières, Mars 2013, 88p.
- READ, S.; WILTBANK, R.; SARASVATHY, S. D. What do entrepreneurs really learn from experience? The difference between expert and novice entrepreneurs. *Proceedings of the Frontiers of Entrepreneurship Research*, 2003. Disponível em: <http://fusionmx.babson.edu/entrep/fer/BABSON2003/VII/VII-P4/VII-P4.html>. Acesso em: 03 jun. 2013.

REIJONEN, H.; KOMPPULA, R. Perception of success and its effect in small firm performance, *Journal of Small Business and Enterprise Development*. Finland, v. 14, n. 4, 2007.

RICHARDSON, Roberto Jarry. *Pesquisa social: métodos e técnicas*. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2008.

RIMOLI, C.; ANDREASSI, T.; GOUVEA, R. e BRITO, J. Reflexões sobre empreendedorismo: estudo de casos de empresas de sucesso e insucesso. *Revista de Práticas Administrativas*, v. 1, n. 3, p. 17-30, nov. /dez. 2004.

RIQUELME, H. e WATSON, J. Do Venture capitalists' implicit theories on new business success/failure have empirical validity? *International Small Business Journal*, v. 20, n. 4, p.395-420, 2002.

SCHAPER, M., MANKELOW, G., GIBSON, B. Are Serial Entrepreneurs Different? An Examination of Australian Microfirms. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 20, 1, p. 15-24, 2007.

SIMPSON, M.; TUCK, N.; BELLAMY, S. Small business success factors: the role of education and training. *Education + Training*, v. 46, n.8/9, p. 481-491, 2004.

SPIVACK, A.J., MCKELVIE, A., HAYNIE, J.M. Habitual entrepreneurs: possible cases of entrepreneurship addiction? *Journal of Business Venturing*, 29, p. 651-667, 2014.

SUNG, J.; SULLIVAN, P.; HALBRENDT, C.; WANG, Q. An exploratory study of how rural female entrepreneurs view success. In: ICSB WORLD CONFERENCE, 1998, Singapore. *Proceedings...* Singapore: ICSB, 1998.

VASCONCELOS, A. M.; LEZANA, A. G. R.; ANDRADE, D. F. Escala para medição do sucesso de micro e pequenas empresas de Santa Catarina com apoio da teoria da resposta ao item. *Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional*. v. 9, p. 91-119, 2013.

VERARDI, L. S. *Empreendedorismo - Revisitando Conceitos e Contextos*. 2012. 22 f. Monografia (Especialização em Psicologia) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2012.

VIAPIANA, C. Fatores de sucesso e fracasso da micro e pequena empresa. In: II Encontro de estudos sobre empreendedorismo e gestão de pequenas empresas. 2, 2001, Londrina/PR. *Anais...* p. 505-526, Londrina/PR, 2001.

WALKER, E.; BROWN, A. What success factors are important to small business owners? *International Small Business Journal*, v. 22, n. 6, p. 577-594, 2004.

WESTHEAD, P.; UCBASARAN, D.; WRIGHT, M. Decisions, Actions, and Performance: Do Novice, Serial, and Portfolio Entrepreneurs Differ? *Journal of Small Business Management*, v. 43, n. 4, p. 393-417, 2005.

WESTHEAD, P.; WRIGHT, M. Novice, Serial and Portfolio Founders: Are They Different? *Journal of Business Venturing*. v.13, n. 3. p. 173-256, 1998.