

EMPREENDEDORISMO E O MEDO DO FRACASSO: UM ESTUDO COMPARATIVO AMPARADO NO CONTEXTO DA PANDEMIA DA COVID-19

Alex Ribeiro Maia Baroni

Universidade FUMEC
baroni.alex@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0002-1700-760X>

Renata de Sousa da Silva Tolentino

Universidade FUMEC
rsousa@fumec.br

<https://orcid.org/0000-0002-8284-7509>

RESUMO

O artigo buscou estabelecer, dentro do período pré e pós pandemia, a relação entre a aversão ao fracasso, habilidades, conhecimentos e nível de escolaridade. Foram utilizados dados públicos constantes na base do GEM - Global Entrepreneurship Monitor, para o desenvolvimento de uma pesquisa quantitativa. Objetivou-se comparar nos anos de 2019 e 2020 a relação das intenções de iniciar um novo negócio frente ao medo do fracasso entre os cidadãos brasileiros. Seguindo o método hipotético-dedutivo, foram construídas quatro hipóteses de pesquisa. Para corroborar ou refutar as hipóteses, utilizou-se métodos estatísticos de correlação de Spearman e ANOVA. Os achados indicaram que os indivíduos ao deterem mais habilidades e conhecimentos sofriam menor influência do medo de fracassar na constituição de um negócio e vice-versa. Assim, um menor medo de fracassar está correlacionado com maiores conhecimentos e habilidades. Nesse sentido foi constatado que quanto maior era o nível de escolaridade, menor era o medo do fracasso de empreender. Os dados permitiram a comparação entre os anos de 2019 e 2020, este último, o qual foi o primeiro ano da pandemia da COVID-19.

PALAVRAS-CHAVE

Conhecimento; Comportamento Empreendedor; Crise Sanitária, Percepção de Risco.

ENTREPRENEURSHIP AND THE FEAR OF FAILURE: A COMPARATIVE STUDY SUPPORTED IN THE CONTEXT OF THE COVID-19 PANDEMIC

ABSTRACT

The article sought to establish, in the pre- and post-pandemic period, the relationship between aversion to failure, skills, knowledge and level of education. Public data from the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) was used to develop a quantitative survey. The aim was to compare the relationship between intentions to start a new business and fear of failure among Brazilian citizens in 2019 and 2020. Following the hypothetical-deductive method, four research hypotheses were constructed. Spearman correlation and ANOVA statistical methods were used to corroborate or refute the hypotheses. The findings indicated that individuals with more skills and knowledge were less influenced by the fear of failure when setting up a business, and vice versa. Thus, a lower fear of failure is correlated with greater knowledge and skills. In this sense, it was found that the higher the level of education, the lower the fear of failure in entrepreneurship. The data allowed for a comparison between 2019 and 2020, the latter being the first year of the COVID-19 pandemic.

KEYWORDS

Knowledge; Entrepreneurial Behavior; Health Crisis; Risk Perception.

INTRODUÇÃO

A pandemia de COVID-19 trouxe muitos percalços para aqueles que empreendiam ou desejavam empreender àquele período do ano de 2020. Desse panorama, expõe-se o interesse em compreender os impactos relacionados com o conhecimento dos empreendedores para iniciar um negócio, relacionando-o com a aversão ao fracasso. Ao traduzir os possíveis impactos no empreendedorismo durante o período pandêmico, esta pesquisa coopera no sentido de munir de forma mais apropriada os empreendedores para quaisquer outras situações de calamidade pública que venham a ocorrer. Desta forma, o estudo busca lançar luz ao ocorrido entre os anos de 2019 e 2020, visando identificar algumas das barreiras que os empreendedores e potenciais empreendedores encontraram dentro do empreendedorismo.

Desta colocação, se estabelece o seguinte problema de pesquisa: Em que medida a pandemia de COVID-19 pode ter influenciado as intenções de iniciar um novo negócio frente ao medo do fracasso, conhecimentos e escolaridade, entre os cidadãos do Brasil nos anos 2019 e 2020?

Assim, objetivando comparar entre os anos de 2019 e 2020 a relação para com as intenções de iniciar um novo negócio frente ao medo do fracasso entre os cidadãos brasileiros.

O percurso metodológico desenvolveu-se à luz do método hipotético-dedutivo (Popper, 2013). Assim, foi desenvolvida uma pesquisa quantitativa, a qual buscou corroborar ou refutar as hipóteses de pesquisa (Popper, 2013).

O artigo está dividido em introdução, referencial teórico, metodologia, resultados, discussão e considerações finais.

REFERENCIAL TEÓRICO

Conhecimento para iniciar um negócio

Em 2021, atuar como empreendedor no Brasil era a principal atividade remunerada para 7,3 milhões de pessoas (IBGE, 2023a). E nesse mesmo ano de 2021, além desses números, destaca-se que outros 13,2 milhões de indivíduos atuavam como microempreendedores individuais – MEIs (IBGE, 2023b). No entanto, diversas são as dificuldades que podem surgir no dia a dia de um empreendedor (Cusin & Loubaresse, 2017). Colocando-o em uma posição, que em muitos momentos, depende unicamente do próprio tomar decisões que impactam o crescimento da empresa (Harmancioglu & Tellis, 2018). Algumas das vezes tendo até mesmo que lidar com o encerramento das atividades (Harmancioglu & Tellis, 2018).

A literatura especializada expressa a importância de se conhecer sobre o aprendizado relacionado com o tema do empreendedorismo, assim como a formação acadêmica formal (Martin, McNally, & Kay, 2013). Desta forma, poder tomar decisões quando se possui informações, assim como a capacidade de analisar as mesmas, visa permitir ao empreendedor se colocar em melhor posição perante os seus concorrentes (Baptista, Karaöz, & Mendonça, 2013).

Além da educação acadêmica formal, esse conhecimento pode ser adquirido por meio de diferentes fontes (Martin, McNally, & Kay, 2013). Até mesmo as redes de contato, mentorias e experiências de trabalho podem agregar informações valiosas (Stam, 2010). Desta forma, as redes de contato atuam em habilidades interpessoais que constroem uma rede de apoio, que pode ser útil para a tomada de decisões (Stam, 2010). A troca de experiências nessas redes de apoio pode agregar ao aprendizado do empreendedor (Sullivan, 2000). Pois as redes sociais permitem ao empreendedor poder acessar outros recursos, nos quais estão presentes oportunidades e informações, além daquilo que uma

educação formal pode oferecer (Burt, 1992). E as orientações por meio das mentorias complementam a educação formal, trazendo uma visão prática e direta do ambiente de negócios (Stam, 2010).

Como exemplo, os autores pesquisaram uma empresa de tecnologia, que detinha um produto inovador mas que não conseguiu escalar a venda do mesmo devido à ausência de um plano de negócios adequado (Cusin & Loubaresse, 2017). Destacando desta forma, o quão as pesquisas de mercado são importantes, proporcionando conhecimento sobre o negócio (Harmancioglu & Tellis, 2018). Essas pesquisas de mercado podem elevar a taxa de sucesso para 65%, quando comparadas com as taxas de sucesso daqueles que não as utilizam, que alcançam somente 35% (Harmancioglu & Tellis, 2018).

Indicando desta forma, que combinar entre uma educação formal e informal pode produzir uma base mais consistente para lidar com os desafios ao longo do empreendedorismo (Honig, 2001).

Aversão ao fracasso

Aversão ao fracasso pode ser compreendida como evitar situações nas quais existe a possibilidade de haver algum tipo de falha (Cacciotti & Hayton, 2015). As suas causas podem ser variadas (Stam, 2010), sendo possível relacionar aspectos culturais, baixa autoestima e até mesmo, associadas com experiências passadas (Conroy, Kaye & Fifer, 2007). Como consequência desse medo, os indivíduos podem reduzir a capacidade de inovar e assim limitando o seu desempenho no papel de empreendedor (Cacciotti *et al.*, 2016).

Sob essa ótica, o medo de fracassar pode levar as pessoas a sentirem-se intimidadas a ponto de não tomar decisões em face do risco do fracasso (McGrath, 1999). Em contextos econômicos mais extremos, como, por exemplo, ocorreu durante a pandemia da COVID-19, o medo de fracassar pode ser aumentado (Brown & Rocha, 2020).

Investir no capital humano intelectual, como a educação formal, pode contribuir para reduzir o medo de empreender (Martin, McNally, & Kay, 2013). Sob esse contexto, o sistema educacional está diretamente relacionado com o preparo para aqueles que desejam empreender em novos negócios (Dinis *et al.*, 2013).

No entanto, mesmo que o empreendedor possua um vasto conhecimento sobre o tema, inclusive níveis de escolaridade formais elevados, ainda assim pode encontrar-se em uma situação de medo ao empreender (Sarasvathy, 2001). Como consequência, independentemente de toda a bagagem que o empreendedor possua, de forma irônica, suas chances de obter maior sucesso podem acabar reprimidas (Talbert, 2017). Até mesmo a geração de novas ideias, com as quais poderia projetar novos negócios, podem vir a se estagnarem (Talbert, 2017).

Esses indivíduos acabam por sofrer da chamada “paralisia pela análise”, ou seja, têm hesitação em tomar decisões, devido ao excesso de informações (Talbert, 2017, p. 1, tradução nossa). Além do fato de muitas vezes desejarem se munir de todos os dados possíveis, por acreditarem que desta

forma poderão tomar as melhores decisões (McGrath, 1999). No entanto, acabam por procrastinar e não implementam suas ideias de negócio (McGrath, 1999).

Em contrapartida, encontra-se o conceito de *effectuation* (efetivação), a partir do qual o empreendedor deveria buscar controlar aquilo que é possível influenciá-lo de forma direta (Saravathy, 2001). Sendo nesse sentido, uma visão contrária à “paralisia pela análise”, quando o empreendedor busca se munir da maior parte possível de informações para a sua tomada de decisão (Saravathy, 2001).

O medo associado com o ato de empreender também pode estar associado com fatores emocionais (McGee et al., 2009). Sob essa percepção, a confiança emocional pode mostrar-se relacionada com uma baixa autoeficácia, acarretando a desistência de empreender (McGee et al., 2009).

Ainda assim, também é preciso considerar a existência de fatores culturais e sociais no aumento ou diminuição desse medo do empreendedor (Cacciotti et al., 2016). Nos quais, alguns países podem divergir sobre a forma como a importância de uma rede de apoio de família e amigos são importantes para aquele que empreende (McGee et al., 2009). Da mesma forma, que no sentido contrário, quando para outras culturas o ato de empreender muitas vezes é desencorajado, expondo que é um caminho de incertezas (Liñán & Chen, 2009).

Embora os erros cometidos possam ajudar com muitos ensinamentos, é uma forma mais dolorida para adquirir conhecimentos (Politis, 2005). Por outro lado, ao passo que o empreendedor agregue conhecimentos e compreenda as razões do medo ao fracasso, torna-se possível até mesmo perceber mais facilmente outras abordagens que visem a favorecer o surgimento de um novo negócio (McGrath, 1999). Nesse sentido, compreender as razões relacionadas com a aversão ao medo, permite mitigar os motivos, agregando uma maior resiliência ao empreendedor (McGrath, 1999).

Sob essa análise, buscando relacionar aspectos necessários para empreender um negócio e a aversão ao risco do fracasso, essa pesquisa apresenta o seguinte problema de pesquisa: Em que medida a pandemia de COVID-19 pode ter influenciado as intenções de iniciar um novo negócio frente ao medo do fracasso, conhecimentos e escolaridade, entre os cidadãos do Brasil nos anos 2019 e 2020?

E com a intenção de responder esse problema de pesquisa, por meio da evidência dos achados na literatura, enumerou-se as seguintes hipóteses:

H1 – *Ceteris Paribus* – Ao comparar 2019 com 2020, quanto maior é a percepção de facilidade para iniciar um negócio, menor é a possibilidade de não iniciar um negócio por aversão ao fracasso e vice-versa.

H2 – *Ceteris Paribus* – Ao comparar 2019 com 2020, quanto maior é o conhecimento para iniciar um negócio menor é a aversão ao fracasso e vice-versa.

H3 – *Ceteris Paribus* – Ao comparar 2019 com 2020 e considerando o nível de escolaridade, quanto menor esse for, maiores são os impactos para com as decisões de não empreender em função de maior aversão ao fracasso e vice-versa.

H4 – *Ceteris Paribus* – Durante o ano de 2020, os impactos da pandemia em relação à aversão ao fracasso, foram maiores do que em 2019, considerando o nível de escolaridade dos cidadãos.

METODOLOGIA

O percurso metodológico foi dividido em três partes, as quais em sua totalidade exprimem: caracterização do campo, coleta de dados e análise de dados.

Caracterização do campo

Esta pesquisa está orientada a compreender entre os cidadãos, as relações que a pandemia de COVID-19 pode ter refletido no empreendedorismo. Sob esta colocação, foi utilizada a base de dados do GEM - Global Entrepreneurship Monitor.

O GEM - Global Entrepreneurship Monitor é uma instituição que possui 25 anos de existência na busca por “fomentar o empreendedorismo” (Global Entrepreneurship Monitor, 2024c, p. 1, tradução nossa). O GEM realiza anualmente pesquisas quantitativas na área de empreendedorismo (Global Entrepreneurship Monitor, 2024b). Com o resultado dessas pesquisas, são organizadas bases de dados as quais o GEM disponibiliza para o público geral (Global Entrepreneurship Monitor, 2024b) e que foram utilizadas neste artigo.

Os dados da base do GEM englobam informações relacionadas com indicadores, comportamento e atitudes empreendedoras, como: medo do fracasso, índice motivacional e intenções empreendedoras (Global Entrepreneurship Monitor, 2024e). Também existem indicadores associados com finanças, políticas governamentais, aspectos culturais e sociais de cada país envolvido na pesquisa (Global Entrepreneurship Monitor, 2024e).

Coleta de dados

Entre os dados coletados na base do GEM - Global Entrepreneurship Monitor (Global Entrepreneurship Monitor, 2024a), foi consultado o período correspondente aos dados dos anos 2019 e 2020. Respalhando a escolha desse período, ele mostra-se em função de incidir sobre o ano 2019, no qual a COVID-19 ainda não havia sido declarada como pandemia, enquanto isso, em 2020 a pandemia já havia sido declarada pela OMS (Organização Mundial da Saúde, 2020).

Para a construção da base de dados do GEM, há uma estrutura de trabalho em colaboração com os países que têm seus dados coletados, como o Brasil, por exemplo (Global Entrepreneurship Monitor, 2024b). Assim, são pesquisados no mínimo 2000 adultos por país (Global Entrepreneurship Monitor, 2024b). Desta forma, originalmente a base de dados que foi utilizada nesta pesquisa possui 2000 linhas, correspondendo a 2000 respondentes, sendo todos cidadãos residentes no Brasil. A coleta é estratificada, realizada em todas as regiões do Brasil, buscando refletir as diferenças regionais do empreendedorismo (Global Entrepreneurship Monitor, 2024b). Os dados podem ser coletados via telefone ou mesmo face a face de modo presencial (Global Entrepreneurship Monitor, 2024d).

Expressa-se também que a plataforma GEM só libera o acesso público às bases de dados após três anos da coleta pelo GEM (Global Entrepreneurship Monitor, 2024a). No presente momento, na plataforma do GEM somente é possível encontrar dados até o ano de 2020 (Global Entrepreneurship Monitor, 2024a).

Embora a base de dados do GEM possua literalmente centenas de informações, dentre esses dados, fazem parte do interesse desta pesquisa: I) sexo; II) idade; III) escolaridade; IV) conhecimento para iniciar um negócio; V) aversão ao fracasso e VI) percepção de facilidade para iniciar um negócio.

Com exceção do sexo, idade e escolaridade, os outros campos de interesse para a aplicação da estatística inferencial são constituídos de escalas Likert. As quais variam de 1 até 5 pontos, que representam respectivamente “discordo fortemente” até “concordo fortemente”. No entanto, dentro das células dos dados coletados, ainda podem existir valores com conteúdos: -1 e -2, os quais correspondem respectivamente a “não sei” e “recusado” (quando o respondente não deseja informar). Assim, a base de dados para o Brasil, que originalmente possuía 2000 registros, foi analisada e ajustada. Na qual, ao localizar registros com os valores -1 e -2, estes foram eliminados. Assim, para o ano de 2019 a base ficou com 27 registros a menos, totalizando 1973 registros. E para o ano de 2020, restaram 1966 registros, ou seja, 34 registros foram eliminados.

Análise de dados

Destaca-se que os dados do GEM não fazem parte de uma coleta de dados longitudinal, mas transversal. Ainda assim, os resultados obtidos entre diferentes anos de análise, mostram-se como uma quantidade amostral suficiente para extrapolar os achados para a população (Global Entrepreneurship Monitor, 2024b). Segundo o GEM, há garantias que a coleta de dados é “nacionalmente representativa” (Global Entrepreneurship Monitor, 2024b, p. 1, tradução nossa). Assim, independente da pesquisa ser longitudinal, é possível a comparação entre os anos de 2019 e 2020.

Por meio do método hipotético-dedutivo (Popper, 2013) foram formuladas hipóteses para testar as relações entre os constructos de interesse. O software SPSS (IBM Corp, 2023) foi utilizado para a construção da parte referente à estatística descritiva e inferencial.

Inicialmente foi desenvolvida uma correlação estatística com a intenção de verificar a relação entre três diferentes constructos de interesse desta pesquisa, que são: I) conhecimento para iniciar um negócio; II) não iniciar um negócio por aversão ao fracasso e a III) percepção de facilidade para iniciar um negócio.

Em seguida, foi desenvolvida uma ANOVA (*One Way*) com a intenção de avaliar e identificar a existência significativa de diferenças entre os cidadãos brasileiros no tocante ao empreendedorismo. Com a proposta de verificar a relação entre as variáveis “NÃO INICIAR UM NEGÓCIO POR AVERSÃO AO FRACASSO” E O GRAU DE ESCOLARIDADE DOS RESPONDENTES.

Para todos os testes estatísticos inferenciais foi adotado um intervalo de confiança de 95%.

RESULTADOS

Por meio de estatística descritiva, para o ano de 2019, constatou-se que a base total possui 1973 registros, dos quais 967 são homens (49%). Apresentando idades entre 18 e 64 anos ($M = 38,52$; $DP = 13,1$). Enquanto isso, para o ano de 2020, a base total possui 1966 registros. Destes, 971 são homens ($N = 49,2\%$). Com idades dos respondentes variando entre 18 e 64 anos ($M = 38,24$; $DP = 12,7$).

Em respeito ao grau de escolaridade dos respondentes, a tabela I destaca que tanto para o ano de 2019, quanto para 2020, a maior parte possui Ensino Fundamental completo. No entanto, para o ano de 2019, 21,74% ($N = 429$) não possuem nenhum tipo de escolaridade, ou somente educação primária básica concluída. Enquanto para o ano de 2020, os respondentes que também possuem esse nível de escolaridade são 12,25% ($N = 241$).

Tabela I. Nível de escolaridade dos respondentes.

Escolaridade	Ano 2019	Ano 2020
Educação primária ou nenhuma escolaridade	429	241
Não concluíram o ensino médio	402	271
Ensino médio completo	879	948
Ensino técnico ou especialização completo	257	478
Ensino superior completo	6	28

Nota. Desenvolvida pelos autores.

Na sequência, os dados de interesse da pesquisa foram submetidos a uma correlação estatística. Desta forma, destaca-se que tanto para o ano de 2019, quanto para 2020, os dados não se apresentaram como paramétricos. Assim, devido à ausência de normalidade foi utilizada a correlação não

paramétrica – Spearman (Triola, 2017). A normalidade dos dados foi atestada por meio do teste de Shapiro-Wilk ($p < 0,05$) (Malhotra, 2006; Triola, 2017).

A tabela 2 apresenta as correlações estatísticas entre as três variáveis correspondentes ao ano de 2019, as quais serão utilizadas adiante na seção de discussão.

**TABELA 2. MATRIZ DE CORRELAÇÕES
DADOS GEM – ANO 2019.**

2019		Conhecimento para iniciar um negócio		Não iniciar um negócio por aversão ao fracasso		Percepção de facilidade para iniciar um negócio
Conhecimento para iniciar um negócio		—				
Não iniciar um negócio por aversão ao fracasso	Rho de Spearman (ρ)	- 0,333	***	—		
	p valor	<0,001				
Percepção de facilidade para iniciar um negócio	Rho de Spearman (ρ)	0,079	***	- 0,096	***	—
	p valor	<0,001		<0,001		

Nota. * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$

Devido à ausência de normalidade, nas tabelas 2 e 3 estão expressos o Rho de Spearman (ρ). Também consta o valor de p , expondo a significância ou não dos resultados encontrados.

A tabela 3 apresenta as correlações estatísticas semelhantes à tabela 2, no entanto, correspondendo aos dados do ano de 2020.

**TABELA 3. MATRIZ DE CORRELAÇÕES
DADOS GEM – ANO 2020.**

2020		Conhecimento para iniciar um negócio		Não iniciar um negócio por aversão ao fracasso		Percepção de facilidade para iniciar um negócio
Conhecimento para iniciar um negócio		—				
Não iniciar um negócio por aversão ao fracasso	Rho de Spearman (ρ)	- 0,200	***	—		
	p valor	<0,001				
Percepção de facilidade para iniciar um negócio	Rho de Spearman (ρ)	0,160	***	- 0,015		—
	p valor	<0,001		0,507		

Nota. * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$

Em seguida, foi desenvolvida uma análise de variância de uma via (ANOVA – *One Way*), objetivando avaliar e identificar diferenças entre as respostas relacionadas com “Não iniciar um negócio por aversão ao fracasso” e o nível de escolaridade dos respondentes.

Os testes de normalidade dos dados expuseram que a variável “Não iniciar um negócio por aversão ao fracasso” não apresentou distribuição normal para quase a totalidade dos grupos referentes aos anos de 2019 e 2020. Esta afirmação sobre a normalidade dos dados para o ano de 2019 foi verificada por meio dos testes Shapiro-Wilk (S-W) e Kolmogorov-Smirnov (K-S) – (Educação primária ou nenhuma escolaridade, S-W (429) = 0,22; K-S (429) = 0,79; $p < 0,001$; Não concluíram o ensino médio, S-W (402) = 0,80; K-S (402) = 0,22; $p < 0,001$; Ensino médio completo, S-W (879) =

0,79; K-S (879) = 0,23; $p < 0,001$; Ensino técnico ou especialização completo, S-W (257) = 0,79; K-S (257) = 0,23; $p < 0,001$; Ensino superior completo, S-W (6) = 0,86, $p = 0,23$; K-S (6) = 0,25; $p = 0,20$

Para o ano de 2020, procedimento semelhante foi desenvolvido com os **TESTES SHAPIRO-WILK (S-W) E KOLMOGOROV-SMIRNOV (K-S)**, cujos resultados encontrados foram: (Educação primária ou nenhuma escolaridade, S-W (241) = 0,75; K-S (241) = 0,26; $p < 0,001$; Não concluíram o ensino médio, S-W (271) = 0,80; K-S (271) = 0,21; $p < 0,001$; Ensino médio completo, S-W (948) = 0,80; K-S (948) = 0,22; $p < 0,001$; Ensino técnico ou especialização completo, S-W (478) = 0,78; K-S (478) = 0,25; $p < 0,001$; Ensino superior completo, S-W (28) = 0,79; K-S (28) = 0,24; $p < 0,001$).

Para o ano de 2019, o teste de homogeneidade de variância de Levene expôs que os grupos apresentaram homogeneidade de variância (Levene (4, 1968) = 1,909, $p = 0,10$). Para o ano de 2020, o teste de homogeneidade de variância de Levene também indicou que os grupos apresentavam homogeneidade de variância (Levene (4, 1961) = 0,145, $p = 0,965$).

Com a intenção de obter uma maior confiabilidade dos resultados e para corrigir diferenças estatísticas em função do tamanho dos grupos, foram realizados procedimentos de *bootstrapping* (500 reamostragens; 95% IC Bca). Esse procedimento também atuou no sentido de reforçar um intervalo de confiança de 95% para as diferenças entre as médias (Haukoos & Lewis, 2005).

O *bootstrapping* (reamostragem) permitiu adotar o teste da ANOVA no lugar do teste de Kruskal Wallis que é normalmente utilizado para dados não paramétricos (Triola, 2017). O teste Post Hoc usado foi o Hochberg's GT2, o qual mostrou-se adequado em função do número de participantes por grupo ser muito discrepante (Field, 2018).

A tabela 4 apresenta os dados de estatísticas descritivas e intervalo de confiança para o ano 2019.

TABELA 4. ESTATÍSTICAS DESCRITIVAS E INTERVALO DE CONFIANÇA – 2019.

2019		Estatísticas Descritivas média e desvio-padrão)	Estimativas de Bootstrapping		
			Intervalo de Confiança da Média (95% IC Bca)		
		Erro Padrão	Limite Inferior	Limite Superior	
Educação primária ou nenhuma escolaridade	Média	3,07	0,08	2,92	3,22
	Desvio-padrão	1,69	0,02	1,65	1,73
Não concluíram o ensino médio	Média	2,78	0,09	2,61	2,96
	Desvio-padrão	1,64	0,02	1,59	1,68
Ensino médio completo	Média	2,66	0,06	2,55	2,77
	Desvio-padrão	1,65	0,02	1,61	1,68
Ensino técnico ou especialização completo	Média	2,56	0,10	2,35	2,76
	Desvio-padrão	1,60	0,04	1,52	1,67
Ensino superior completo	Média	2,83	0,71	1,54	4,33
	Desvio-padrão	1,72	0,42	0,42	2,12
Amostra total	Média	2,76	0,04	2,68	2,83
	Desvio-padrão	1,66	0,01	1,64	1,68

Nota. Desenvolvida pelos autores

Enquanto isso, a tabela 5 contém os dados de estatísticas descritivas e intervalo de confiança para o ano 2020.

TABELA 5. ESTATÍSTICAS DESCRITIVAS E INTERVALO DE CONFIANÇA – 2020.

2020		Estatísticas Descritivas (média e desvio-padrão)	Estimativas de Bootstrapping		
			Intervalo de Confiança da Média (95% IC Bca)		
		Erro Padrão	Limite Inferior	Limite Superior	
Educação primária ou nenhuma escolaridade	Média	3,39	0,11	3,16	3,63
	Desvio-padrão	1,70	0,04	1,62	1,79
Não concluíram o ensino médio	Média	3,06	0,11	2,87	3,29
	Desvio-padrão	1,69	0,03	1,64	1,73
Ensino médio completo	Média	2,87	0,05	2,78	2,98
	Desvio-padrão	1,66	0,02	1,63	1,69
Ensino técnico ou especialização completo	Média	2,68	0,08	2,51	2,85
	Desvio-padrão	1,68	0,02	1,62	1,73
Ensino superior completo	Média	2,89	0,31	0,31	2,35
	Desvio-padrão	1,71	0,09	0,09	3,43
Amostra total	Média	2,91	0,04	2,84	2,99
	Desvio-padrão	1,69	0,01	1,66	1,71

Nota. Desenvolvida pelos autores

Os dados de média, desvio-padrão e intervalo de confiança que foram apresentados para cada um dos grupos nos anos de 2019 e 2020, permitem uma compreensão detalhada dos resultados da aplicação estatística da ANOVA. Podendo-se desta forma avaliar as diferenças entre os grupos. Além de demonstrar o rigor científico desta pesquisa.

DISCUSSÃO

Os testes de correlação referentes aos anos de 2019 e 2020 foram desenvolvidos para as seguintes variáveis: I) conhecimento para iniciar um negócio; II) não iniciar um negócio por aversão ao fracasso e a III) percepção de facilidade para iniciar um negócio.

Para o ano de 2019, a “Percepção de facilidade para iniciar um negócio” e “Não iniciar um negócio por aversão ao fracasso” apresentou uma correlação inversa (ou seja, negativa) para um p valor significativo ($p < 0,001$). Embora o valor desta correlação seja tão pequeno que pode ser considerado desprezível (Coeficiente de determinação - $R^2 = 0,009$). No entanto, a mesma correlação para o ano de 2020 não foi significativa ($p = 0,507$). Assim, destacando que a probabilidade das incertezas do período da COVID-19 talvez possa apresentar relação com esse achado.

Comparando-se os anos de 2019 e 2020, esse resultado expõe que a hipótese H1 não foi corroborada. Assim, embora para o ano de 2019 tenha sido identificada uma correlação inversa e significativa para a “percepção de facilidade para iniciar um negócio” com “não iniciar um negócio por aversão ao fracasso”, o mesmo não ocorreu em 2020. Já que para 2020, a correlação não se apresentou como estatisticamente significativa.

Também foram calculadas as correlações entre “Conhecimento para iniciar um negócio” e “Não iniciar um negócio por aversão ao fracasso”. Tanto para o ano de 2019, quanto para 2020, foram estatisticamente significativas ($p < 0,001$, para ambos os anos). A direção da correlação é negativa. Ou seja, à medida que aumenta o conhecimento, como as habilidades e a experiência necessárias para iniciar um novo negócio, a probabilidade do indivíduo não começar um negócio por medo de falhar tende a diminuir. E em razão da correlação não apresentar causalidade e assim se expressar em ambos os sentidos (Triola, 2017), ao reduzir o conhecimento e as habilidades necessárias para iniciar um novo negócio, a probabilidade de um cidadão não começar um negócio por medo de falhar tende a aumentar.

Isso sugere, corroborado pela literatura, que os cidadãos que se sentem mais confiantes em suas habilidades e conhecimentos, são menos propensos a serem impedidos pelo medo do fracasso (McGrath, 1999). Em outras palavras, a autoconfiança e a competência percebida estão associadas a uma menor aversão ao risco e a uma menor influência do medo do fracasso no processo decisório por empreender (Cacciotti *et al.*, 2016).

Esse achado faz sentido dentro do empreendedorismo, no qual a autoconfiança nas próprias habilidades é um fator de relevância para superar medos e incertezas relacionados com o ato de empreender (McGee *et al.*, 2009). Empreendedores e potenciais empreendedores que acreditam terem as habilidades necessárias, tendem a avaliar os riscos de maneira mais equilibrada (Politis, 2005).

Sendo possível corroborar a hipótese H2, ou seja, há uma relação inversa entre o “conhecimento para iniciar um negócio” e “não iniciar um negócio por aversão ao fracasso”. Os valores encontrados do Coeficiente de Determinação para a correlação estatística entre 2019 e 2020 também foram diferentes. Desta forma, para 2019, 11% (R^2) da variância de uma variável pode ser explicada pela variância da outra. Enquanto para o ano 2020, esse valor é de 4% (R^2). Expondo que a variância foi muito menor em 2020, ano da pandemia da COVID-19.

Esta constatação pode sugerir relação com os impactos da pandemia até mesmo entre indivíduos com conhecimento para iniciar um negócio. Os quais podem ter sido influenciados pelas consequências da COVID-19, diante do medo de fracassar ao empreender. Esse achado é reforçado pela comparação das médias de ambas as variáveis para os anos de 2019 e 2020. Desta forma, a tabela 6 exprime a média e desvio padrão para “conhecimento para iniciar um negócio” e “não iniciar um negócio por aversão ao fracasso”. Esse resultado sugere que apesar do aumento do “conhecimento para iniciar um negócio” de 2019 para 2020, o ambiente de incertezas e riscos da pandemia pode ter aumentado o medo do fracasso.

TABELA 6. COMPARAÇÃO ENTRE 2019 E 2020.

	Estatísticas Descritivas	2019	2020
Conhecimento para iniciar um negócio	Média	3,40	3,59
	Desvio Padrão	1,62	1,49
Não iniciar um negócio por aversão ao fracasso	Média	2,76	2,91
	Desvio Padrão	1,66	1,69

Nota. Desenvolvida pelos autores

O teste da ANOVA demonstrou a existência de diferenças entre os grupos, tanto para o ano de 2019, quanto para 2020 [Ano 2019: Levene $F(4, 1968) = 5,580, p < 0,001$ e Ano 2020: Levene $F(4, 1961) = 8,057, p < 0,001$].

O teste Post Hoc de Hochberg's GT2, com uso do bootstrapping, expôs que para o ano de 2019 existem diferenças significativas ($p < 0,01$) entre os grupos “Educação primária ou nenhuma escolaridade” e “Ensino médio completo” (tamanho do efeito pequeno, Hedge's $G = 0,25$) e também

para os grupos “Educação primária ou nenhuma escolaridade” e “Ensino técnico ou especialização completo” (tamanho do efeito pequeno, Hedge’s $G = 0,31$).

Para o ano de 2020, também utilizando Post Hoc de Hochberg’s GT2, com bootstrapping, foram encontradas diferenças significativas ($p < 0,001$) entre os grupos. Assim, entre os grupos “Educação primária ou nenhuma escolaridade” e “Ensino médio completo” (tamanho do efeito pequeno, Hedge’s $G = 0,31$) e para os grupos “Educação primária ou nenhuma escolaridade” e “Ensino técnico ou especialização completo” (tamanho do efeito médio, Hedge’s $G = 0,42$). E para os grupos “Não concluíram o ensino médio” e “Ensino técnico ou especialização completo” (tamanho do efeito pequeno, Hedge’s $G = 0,22$).

A decisão pela adoção do teste Hedge’s G para calcular o tamanho de efeito, se deu em função da existência de diferentes tamanhos amostrais nos dados do GEM (Lakens, 2013). O teste Hedge’s G foi calculado com base no número de respondentes em cada grupo, média e desvio-padrão.

Assim, tanto no ano de 2019, quanto 2020, parcela significativa dos cidadãos sem educação formal não começariam um negócio com medo de falhar, quando comparados com aqueles que possuem algum tipo de educação formal. Ou seja, desta forma mostrando-se que no empreendedorismo, a relação de educação formal e o medo de falhar é um problema longínquo e estrutural associado com os níveis de educação do Brasil (Weller & Neto, 2020) e não necessariamente uma consequência da pandemia de COVID-19. Pois a ausência de educação está relacionada com o medo de iniciar um negócio (Martin, McNally, & Kay, 2013), ainda que estatisticamente esse achado corresponda a um tamanho de efeito pequeno. Este pequeno tamanho de efeito pode ser explicado em função de outros fatores que também são determinantes para reduzir o medo de falhar, como: “paralisia pela análise” (Talbert, 2017, p. 1), fatores emocionais (McGee et al., 2009), fatores culturais e sociais (Liñán & Chen, 2009).

Os achados permitem corroborar a hipótese H3, pois ao considerar o nível de escolaridade, quanto menor este é, maiores são os impactos para com as decisões de não empreender em função de maior aversão ao fracasso e vice-versa.

No entanto, uma ressalva necessita ser destacada, pois para o ano de 2020 durante a pandemia de COVID-19, aqueles cidadãos do grupo “Educação primária ou nenhuma escolaridade”, quando comparados com o grupo “Ensino técnico ou especialização completo”, apresentaram um tamanho de efeito que fora calculado como médio. O que pode ser traduzido como maior impacto da pandemia sobre o medo de iniciar um negócio e um menor nível educacional.

Achado em concordância com pesquisa que expõe que a COVID-19 impactou com mais intensidade os empreendedores com menores níveis de escolaridade (Otrachshenko et al., 2022) Entre outras razões, podendo ser explicada pelas deficiências digitais por parte daqueles com menor nível educacional, e assim se mostrando como entrave para até mesmo encontrarem novas oportunidades de negócio (Otrachshenko et al., 2022).

Esse achado permite corroborar H4, em função que durante o período da pandemia, os impactos sentidos pelos cidadãos com menor escolaridade, mostraram-se mais evidenciados em relação à aversão ao fracasso, quando comparados com o ano de 2019.

Expondo que mesmo a ANOVA não implicando causalidade, mas tão somente na comparação das médias entre os grupos, a literatura coopera para sugerir que o ano da pandemia apresentou implicações diretas para com o empreendedorismo (Brown & Rocha, 2020; Otrachshenko *et al.*, 2022). Indicando que as diferenças significativas apresentadas no contexto pré e pós pandemia, foram analisadas em conjunto com os achados presentes na literatura.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Fazendo uso dos dados disponibilizados na base do GEM - Global Entrepreneurship Monitor, mostrou-se nesta pesquisa a correlação entre três das variáveis de interesse, que foram: I) conhecimento para iniciar um negócio; II) não iniciar um negócio por aversão ao fracasso e a III) percepção de facilidade para iniciar um negócio. Além do que, uma comparação entre grupos sobre a resposta associada com “**NÃO INICIAR UM NEGÓCIO POR AVERSÃO AO FRACASSO**” E O NÍVEL DE ESCOLARIDADE DOS EMPREENDEDORES E POTENCIAIS EMPREENDEDORES.

OS RESULTADOS INDICAM QUE OS CIDADÃOS que se sentem mais confiantes em suas habilidades e conhecimentos, são menos propensos a serem impedidos pelo medo do fracasso. E a correlação também exprime o inverso, pois o medo do fracasso é reduzido com novas habilidades e conhecimentos. Em correspondência com esse achado, pela comparação dos grupos, foi possível expressar que o nível de escolaridade apresenta relação direta com o medo do fracasso ao empreender e vice-versa.

Portanto, o artigo comparou os anos de 2019 e 2020, considerando as intenções de iniciar um novo negócio frente ao medo do fracasso ao empreender. Compreendendo esta análise o ano de 2019 (antes a pandemia da COVID-19) e o ano em que a mesma se manifestou - 2020. E no sentido que foi analisada esta perspectiva, pode-se afirmar que o problema de pesquisa foi respondido. Assim, foi possível analisar em que medida a pandemia de COVID-19 pode ter influenciado as intenções de iniciar um novo negócio frente ao medo do fracasso, conhecimentos e escolaridade, entre os cidadãos do Brasil nos anos 2019 e 2020.

Os achados implicam contribuições para a academia, empreendedores e até mesmo instituições de ensino. Denotando desta forma, a relevância que a educação tem para com os aspirantes a empreendedores. Além do que, embora a pesquisa tenha sido desenvolvida no entorno da pandemia da COVID-19, os achados são pertinentes para qualquer crise sanitária ou outros eventos extremos.

Considerou-se, conforme pontuado pelo GEM, que as amostras são representativas da população. Assim, mesmo considerando uma coleta de dados transversal, foi utilizada a comparação entre os anos de 2019 e 2020. No entanto, caso a coleta dos dados pelo GEM apresente algum tipo de viés, é possível afetar a validade externa dos resultados. No caso, esta constatação poderia limitar as generalizações do estudo.

Pesquisas futuras podem ser realizadas no intuito de agregar mais detalhes para com outras variáveis sociodemográficas além daquelas que foram utilizadas. Oferecendo mais informações sobre grupos, como, por exemplo, a idade.

REFERÊNCIAS

Baptista, R., Karaöz, M., & Mendonça, J. (2013). The impact of human capital on the early success of necessity versus opportunity-based entrepreneurs. *Small Business Economics*, 42(4), 831–847. DOI: 10.1007/s11187-013-9502-z

Brown, R., & Rocha, A. (2020). Entrepreneurial uncertainty during the Covid-19 crisis: Mapping the temporal dynamics of entrepreneurial finance. *Journal of Business Venturing Insights*, 14. DOI: 10.1016/j.jbvi.2020.e00174

Burt, R. S. (1992). *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge, Harvard University Press.

Cacciotti, G., & Hayton, J. C. (2015). Fear and Entrepreneurship: A Review and Research Agenda. *International Journal of Management Reviews*, 17(2), 165–190. DOI: 10.1111/ijmr.12052

Cacciotti, G., Hayton, J. C., Mitchell, J. R., & Giazitoglu, A. (2016). A reconceptualization of fear of failure in entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 31(3), 302–325. DOI: 10.1016/j.jbusvent.2016.02.002

Conroy, D. E., Kaye, M. P., & Fifer, A. M. (2007). Cognitive links between fear of failure and perfectionism. *Journal of Rational-Emotive & Cognitive-Behavior Therapy*, 25, 237-253. DOI: 10.1007/s10942-007-0053-8

Cusin, J., & Loubaresse, E. (2017). Inter-cluster relations in a coopetition context: the case of Inno'vin. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 30(1), 27–52. DOI: 10.1080/08276331.2017.1356158

Dinis, A., do Paço, A., Ferreira, J., Raposo, M., & Gouveia Rodrigues, R. (2013). Psychological characteristics and entrepreneurial intentions among secondary students. *Education + Training*, 55(8/9), 763–780. DOI: 10.1108/et-06-2013-0085

Field, A. (2018). *Discovering Statistics Using SPSS* (5^a Ed.), SAGE: London.

Global Entrepreneurship Monitor. (2024a). *APS Global Data Set*. GEM Consortium. <https://www.gemconsortium.org/data/sets?id=aps>

Global Entrepreneurship Monitor. (2024b). *Fear of failure: GEM conceptual framework*. GEM Consortium. <https://www.gemconsortium.org/wiki/1599>

Global Entrepreneurship Monitor. (2024c). *About GEM*. Global Entrepreneurship Monitor. <https://www.gemconsortium.org/about/gem/5>

Global Entrepreneurship Monitor. (2024d). *About GEM*. Global Entrepreneurship Monitor. <http://gem-consortium.ns-client.xyz/wiki/1162>

Global Entrepreneurship Monitor. (2024e). *About GEM*. Global Entrepreneurship Monitor. <https://www.gemconsortium.org/wiki/1154>

Harmancioglu, N., & Tellis, G. J. (2018). Silicon envy: How global innovation clusters hurt or stimulate each other across developed and emerging markets. *Journal of International Business Studies*, 49(7), 902–918. DOI: 10.1057/s41267-018-0162-8

Haukoos, J. S. & Lewis, J. R. (2005). Advanced Statistics: Bootstrapping Confidence Intervals for Statistics with “Difficult” Distributions. *Academic Emergency Medicine*, 12(4), 360–365. DOI: 10.1197/j.aem.2004.11.018

Honig, B. (2001). Learning Strategies and Resources for Entrepreneurs and Intrapreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(1), 21–34. DOI: 10.1177/104225870102600102

IBGE (2023a). *Em 2021, saldo de empresas que entraram e saíram do mercado cresceu pelo terceiro ano seguido*. Agência de Notícias IBGE. <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/38171-em-2021-saldo-de-empresas-que-entraram-e-sairam-do-mercado-cresceu-pelo-terceiro-ano-seguido#:~:text=S%C3%A3o%20informa%C3%A7%C3%B5es%20da%20%E2%80%9CDemografia%20das,condi%C3%A7%C3%A3o%20de%20s%C3%B3cios%20ou%20propriet%C3%A1rios>

IBGE (2023b). *Em 2021, Brasil tinha 13,2 milhões de microempreendedores individuais (MEIs)*. Agência de Notícias IBGE. <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/38044-em-2021-brasil-tinha-13-2-milhoes-de-microempreendedores-individuais-meis>

IBM Corp. (2023). *IBM SPSS Statistics for Windows, Version 29.0* [Software]. Armonk, NY: IBM Corp.

Lakens, D. (2013). Calculating and reporting effect sizes to facilitate cumulative science: A practical primer for t-tests and ANOVAs. *Frontiers in Psychology*, 4, 863. DOI: 10.3389/fpsyg.2013.00863

Liñán, F., & Chen, Y.-W. (2009). Development and Cross-Cultural Application of a Specific Instrument to Measure Entrepreneurial Intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(3), 593–617. DOI: 10.1111/j.1540-6520.2009.00318.x

Malhotra, N. K. (2006). *Pesquisa de marketing. Uma orientação aplicada*. Porto Alegre: Editora Bookman.

Martin, B. C., McNally, J. J., & Kay, M. J. (2013). Examining the formation of human capital in entrepreneurship: A meta-analysis of entrepreneurship education outcomes. *Journal of Business Venturing*, 28(2), 211–224. DOI: 10.1016/j.jbusvent.2012.03.002

McGee, J. E., Peterson, M., Mueller, S. L., & Sequeira, J. M. (2009). Entrepreneurial Self-Efficacy: Refining the Measure. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(4), 965–988. DOI: 10.1111/j.1540-6520.2009.00304.x

McGrath, R. G. (1999). Falling Forward: Real Options Reasoning and Entrepreneurial Failure. *Academy of Management Review*, 24(1), 13–30. DOI: 10.5465/amr.1999.1580438

Organização Mundial da Saúde. (2020). WHO Director-General’s opening remarks at the media briefing on COVID-19 - 11 March 2020. Organização Mundial da Saúde. <https://www.who.int/director-general/speeches/detail/who-director-general-s-opening-remarks-at-the-media-briefing-on-covid-19---11-march-2020>

Otrachshenko, V., Popova, O., Nikolova, M., & Tyurina, E. (2022). COVID-19 and entrepreneurship entry and exit: Opportunity amidst adversity. *Technology in Society*, 71. DOI: 10.1016/j.techsoc.2022.102093

- Politis, D. (2005). The Process of Entrepreneurial Learning: A Conceptual Framework. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(4), 399–424. DOI: 10.1111/j.1540-6520.2005.00091.x
- Popper, K. (2013). *A lógica da pesquisa científica* (2ª ed.). São Paulo: Editora Cultrix.
- Sarasvathy, S. D. (2001). Causation and Effectuation: Toward a Theoretical Shift from Economic Inevitability to Entrepreneurial Contingency. *The Academy of Management Review*, 26(2), 243. DOI: 10.2307/259121
- Stam, W. (2010). Industry Event Participation and Network Brokerage among Entrepreneurial Ventures. *Journal of Management Studies*, 47(4), 625–653. DOI: 10.1111/j.1467-6486.2009.00909.x
- Sullivan, R. (2000). Entrepreneurial learning and mentoring. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 6(3), 160–175. DOI: 10.1108/13552550010346587
- Talbert, B. (2017). Overthinking and Other Minds: The Analysis Paralysis. *Social Epistemology*, 31(6), 545–556. DOI: 10.1080/02691728.2017.1346933
- Triola, M. F. (2017). *Introdução à estatística* (12ª ed.). Rio de Janeiro.
- Weller, W., & Horta Neto, J. L. H. (2020). The Brazilian education system: An overview of history and politics. In S. Jornitz & M. Parreira do Amaral (Eds.), *The education systems of the Americas* (pp. 1-25). Springer International Publishing. DOI: 10.1007/978-3-319-93443-3_3-1