



**MIRIAN DE SIQUEIRA GONÇALVES**

**O RISCO DE EMPREENDER:  
ESTUDO DAS BIBLIOGRAFIAS UTILIZADAS PARA  
FORMAÇÃO DE MESTRES E DOUTORES EM  
ADMINISTRAÇÃO**

**CAMPO LIMPO PAULISTA**

**2020**

**CENTRO UNIVERSITÁRIO CAMPO LIMPO PAULISTA**

**MESTRADO PROFISSIONAL EM ADMINISTRAÇÃO DAS MICRO E  
PEQUENAS EMPRESAS**

**MIRIAN DE SIQUEIRA GONÇALVES**

**O risco de empreender:  
Estudo das bibliografias utilizadas para formação de mestres e  
doutores em Administração**

Dissertação de mestrado apresentada ao Programa de Mestrado em Administração das Micro e Pequenas Empresas do Centro Universitário Campo Limpo Paulista para obtenção do título de Mestre em Administração.

Orientador: Prof. Dr. José Osvaldo De Sordi

Linha de Pesquisa: Empreendedorismo e Desenvolvimento

**CAMPO LIMPO PAULISTA**  
**2020**

**Ficha catalográfica**  
**Biblioteca Central da Unifaccamp**

GONÇALVES, Mirian Siqueira.

O risco de empreender: Estudo das bibliografias utilizadas para formação de mestres e doutores em administração / Mirian de Siqueira Gonçalves. Campo Limpo Paulista - SP: UNIFACCAMP, 2010 (Projeto de Pesquisa para obtenção do título de Mestre em Administração)

Orientador: Prof. Dr. José Osvaldo De Sordi

Dissertação (Programa de Mestrado Profissional em Administração) – Centro Universitário Campo Limpo Paulista – Unifaccamp.

1-Empreendedorismo; 2- risco; 3 -ensino de Empreendedorismo; 4 - *stricto sensu*. I. De Sordi, José Osvaldo. II. Centro Universitário Campo Limpo Paulista. III. Título.

CDD: 658-42

Catálogo na publicação: Shill Pettian – CRB-8/6707

**CAMPO LIMPO PAULISTA**

**MIRIAN DE SIQUEIRA GONÇALVES**

O risco de empreender:  
Estudo das bibliografias utilizadas para formação de mestres e doutores em  
Administração

Dissertação de Mestrado aprovada em \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

**BANCA EXAMINADORA**

---

Prof. Dr. José Osvaldo De Sordi  
UNIFACCAMP

---

Prof. Dr. Manuel Antônio Meireles da Costa  
UNIFACCAMP

---

Profa. Dra. Marta Lígia Pomim Valentim  
Universidade Estadual Paulista (UNESP) – campus Marília/SP

---

Profa. Dra. Márcia Carvalho de Azevedo  
Universidade Federal de São Paulo (UNIFESP) – campus Osasco/SP

---

Prof. Dr. Roberto Coda  
UNIFACCAMP

## DEDICATÓRIA

Dedico esta aos meus amados pais, Maurício e Neuza, à minha família, por sua capacidade de acreditar e investir em mim. À minha filha, Vitoria, e à minha segunda família, Flávio e Ana que, com muito carinho e apoio, não mediram esforços para que eu chegasse até esta etapa da minha vida.

## AGRADECIMENTOS

A Deus, por proporcionar que esta caminhada fosse concluída, mesmo com todas as adversidades encontradas, sendo Ele o meu refúgio nos momentos de fraqueza.

Ao casal de amigos Flávio e Ana, que me hospedaram durante o período de aulas para cumprimento dos créditos, tornando-se uma segunda família. Todas as palavras seriam poucas para expressar minha gratidão. Aos meus queridos amigos que me deram suporte nos momentos de insegurança.

À minha filha, Vitoria, que sempre me incentivou a permanecer e, mesmo nos momentos em que pensava em desistir, ela com seus poucos dez anos me dava força para continuar. À minha companheira de trabalho, Meire Elem, que com toda sua paciência e profissionalismo pôde suprir meus compromissos nos momentos de ausência.

Ao meu orientador, Prof. Dr. José Osvaldo De Sordi, que com seu vasto conhecimento e com muita paciência conduziu-me na construção deste trabalho. Agradeço aos demais membros da banca, Profa. Dra. Marta e Prof. Dr. Manoel Meireles, pelas contribuições na qualificação, sendo crucial para a melhoria desta dissertação.

À Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) pelo eficaz acompanhamento e desenvolvimento dos programas *stricto sensu* brasileiros. O processo de avaliação contínua mantido pela entidade é peça fundamental ao desenvolvimento dos grupos de pesquisa, bem como dos conhecimentos especializados no que se refere à Gestão das Micro e Pequenas Empresas, disponíveis nos programas de mestrado e doutorado em Administração da UNIFACCAMP.

A todos os professores do Centro Universitário Campo Limpo Paulista, que ajudaram de alguma forma a finalização deste trabalho, sempre com o apoio ao discente da Secretaria, e a todos os meus colegas de curso que direta ou indiretamente contribuíram para tornar a minha jornada mais leve e prazerosa, o meu muito obrigada.

## EPÍGRAFE

“Que os nossos esforços desafiem as impossibilidades”

Charles Spenceler Chaplin.

## RESUMO

**Contextualização:** O ensino do empreendedorismo ainda levanta muitas discussões, parte da literatura demonstra um falso conjunto de suposições positivas, que algumas vezes não são identificadas na realidade da atividade. Tendo em vista que o empreendedorismo é considerado de grande risco, esta pesquisa visa caracterizar os estudos sobre o risco de empreender, investigando o seus conteúdos expostos nas bibliografias dos principais programas de mestrado e doutorado no Brasil.

**Objetivo:** Analisar como o tema risco associado ao ato de empreender é abordado na literatura empregada pelos principais programas *stricto sensu* para formação de mestres e doutores em Administração.

**Abordagem metodológica:** Adotou-se a abordagem quali-quantitativa para análise de 46 textos mais referenciados nas disciplinas dos programas de mestrado e doutorado em Administração do Brasil. Utilizou-se a técnica de análise de conteúdo em conjunto com as técnicas analíticas da metodologia Gioia (primeira ordem e segunda ordem), para a identificação de seis práticas retóricas existentes nos artigos e livros que tratam do tema risco de empreender.

**Resultados alcançados:** Do total de 26 artigos, 10 deles não apresentam mensagem de risco associado ao ato de empreender; quanto aos 20 livros, 14 não abordam o tema. Dos 1.339 parágrafos presentes nos 26 artigos, apenas 45 deles (3,4%) fazem menção ao risco do ato de empreender. Apenas 2 artigos apresentam mensagem clara sobre o risco, inferindo-se que o professor tenha poucas informações para abordar o tema risco associado ao ato de empreender em seu plano de aula.

**Implicações práticas:** Os resultados desta pesquisa auxiliam na discussão da prática do ensino do Empreendedorismo no Brasil, apontando para a carência do tema risco associado ao ato de empreender na literatura empregada para a formação de docentes em Empreendedorismo, havendo a necessidade da revisão da literatura empregada no tocante a este tema.

**Contribuições teóricas:** Embora seja uma pesquisa mais pragmática, direcionada ao ensino do Empreendedorismo, as dimensões identificadas como práticas retóricas podem ser um ponto de partida para compreensão e discussão de como a Academia percebe o Empreendedorismo.

**Palavras-Chave:** Empreendedorismo; risco; ensino de Empreendedorismo; *stricto sensu*.

## **The risk of entrepreneurs used to the bibliographies used to train masters and doctors in administration**

### **ABSTRACT**

**Contextualization:** The teaching of entrepreneurship still raises many discussions, part of the literature demonstrates a false set of positive assumptions, which are sometimes not identified in the reality of the activity. Bearing in mind that entrepreneurship is considered to be of great risk, this research aims to characterize studies on the risk of entrepreneurship, investigating its contents exposed in the bibliographies of the main master's and doctoral programs in Brazil..

**Purpose:** Analyze how the theme of risk associated with the act of undertaking is addressed in the literature used by the main programs *stricto sensu* for training masters and doctors in Administration.

**Methodological approach:** The qualiquantitative approach was adopted for the analysis of twenty-six articles and twenty most referenced books in the disciplines of the Master's and Doctorate programmes in Administration in Brazil. The technique of content analysis was used together with the analytical techniques of the Gioia methodology (first and second order), to identify six rhetorical practices existing in the articles and books dealing with the risk of undertaking

**Results achieved:** Of the total of 26 articles, 10 of them do not present a risk message associated with the act of undertaking; as for the 20 books, 14 do not address the subject. Of the 1,339 paragraphs present in the 26 articles, only 45 of them (3.4%) mention the risk of the act of undertaking. Only 2 articles present a clear message about the risk of undertaking, inferring that the teacher has little information to address the topic of risk associated with the act of undertaking in his lesson plan.

**Practical implications:** the result of this research helps in the discussion of the practice of teaching entrepreneurship in Brazil, pointing out the lack of the risk theme associated with the act of entrepreneurship in the literature used for the training of teachers in entrepreneurship, with the need to review the literature used in relation to the risk theme.

**Theoretical contributions:** Although it is a more pragmatic research, focused on teaching Entrepreneurship, the research identified as rhetorical practices can be a starting point for understanding and discussing how the academy spots Entrepreneurship.

**Key words:** entrepreneurship; risk; entrepreneurship teaching; *stricto sensu*.

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1.	Sequência da análise de dados .....	37
-----------	-------------------------------------	----

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1	Total de programas de pós-graduação em Administração no Brasil...	25
Quadro 2	Total de programas <i>stricto sensu</i> em Administração no Brasil por nota .....	26
Quadro 3	Total de programas <i>stricto sensu</i> em Administração no Brasil que demandem disciplinas com a radical <i>Empree</i> .....	27
Quadro 4	Disciplinas dos programas <i>stricto sensu</i> que tiveram suas listas de referências analisadas .....	28
Quadro 5	Protocolo para coleta de dados .....	31
Quadro 6	Palavras utilizadas como unidade de registro.....	33
Quadro 7	Protocolo de análise de dados .....	33
Quadro 8	Categorias do programa LIWC utilizadas na pesquisa.....	39
Quadro 9	Total de referências por tipo de documento.....	41
Quadro 10	Artigos mais referenciados por ordem decrescente.....	42
Quadro 11	Livros mais referenciados por ordem decrescente.....	43
Quadro 12	Resumo das categorias .....	45
Quadro 13	Consequências negativas do fracasso do empreendimento ("efeitos do fracasso") .....	47
Quadro 14	Motivos que levam ao fracasso ("causas do fracasso") .....	49
Quadro 15	Ambiguidade da Oportunidade da oportunidade ("cara ou coroa").....	51
Quadro 16	Dificuldades encontradas ("caminho árduo").....	54
Quadro 17	Estudo sobre incidência de fracasso ("quantifica o fracasso") .....	56
Quadro 18	Aceitação ao Risco – ("Parte do jogo") .....	59
Quadro 19	Resumo dos achados de Risco por artigo .....	60
Quadro 20	Resultado da análise dos índices dos livros por categoria.....	62
Quadro 21	Resultado da análise dos índices dos livros .....	64
Quadro 22	Resultado da análise dos índices dos livros .....	64

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1	Resultados LIWC .....	64
Gráfico 2	Resultados LIWC x Grau de Risco artigos em inglês .....	65
Gráfico 3	Resultados LIWC Positivo x Negativo.....	66

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CAPES	Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior
ESALQ USP	Universidade de São Paulo - Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz
ESPM	Escola Superior de Propaganda e Marketing
FGV RIO	Fundação Getúlio Vargas Rio de Janeiro
FGV SP	Fundação Getúlio Vargas São Paulo
FUMEC	Fundação Mineira de Educação e Cultura
GEM	<i>Global Entrepreneurship Monitor</i>
GR	Grau de Risco
IBGC	Instituto Brasileiro de Governança
IBMEC	Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais
INSPER SP	Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais de São Paulo
JEPP	Jovens Empreendedores Primeiros Passos
MEC	Ministério da Educação e Cultura
NFTE	<i>Foundation for Teaching Entrepreneurship</i>
PDF	<i>Portable Document Format</i> (Formato Portátil de Documento)
PUC MG	Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais
PUC PR	Pontifícia Universidade Católica do Paraná
PUC RIO	Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro
PUC RS	Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e Pequena Empresa
SNPG	Sistema Nacional de Pós-Graduação
UCS RS	Universidade de Caxias do Sul – Rio Grande do Sul
UDESC	Universidade do Estado de Santa Catarina
UEM	Universidade Estadual de Maringá
UEN	Unidade estratégica de Negócio
UFG	Universidade Federal de Goiás
UFLA	Universidade Federal de Lavras
UFMG	Universidade Federal de Minas gerais
UFPE	Universidade Federal de Pernambuco
UFPR	Universidade Federal do Paraná
UFRGS	Universidade Federal do Rio Grande do Sul
UFRJ	Universidade Federal do Rio de Janeiro
UFSM	Universidade Federal de Santa Maria – Rio Grande do Sul
UFU	Universidade Federal de Uberlândia
UNICAMP	Universidade de Campinas
UNIFACCAMP	Centro Universitário Campo Limpo Paulista
UNIFACS	Universidade de Salvador

UNIFOR	Universidade de Fortaleza
UNIGRANRIO	Universidade do Grande Rio
UNIMEP	Universidade Metodista de Piracicaba
UNINOVE	Universidade Nove de Julho
UNIVALI	Universidade do Vale do Itajaí
UNP	Universidade Potiguar
UP	Universidade Positivo
USP	Universidade de São Paulo

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO .....</b>	<b>10</b>
1.1 Problema de pesquisa .....	12
1.1 Objetivos .....	13
1.2.1 Objetivo geral .....	13
1.2.2 Objetivos específicos .....	13
1.3 Justificativa .....	14
1.4 Limitações da Pesquisa .....	15
<b>2. REFERENCIAL TEÓRICO .....</b>	<b>16</b>
2.1 Empreendedorismo .....	16
2.2.1 Risco no Âmbito do Empreendedorismo .....	18
2.2 Pós-Graduação <i>Stricto Sensu</i> em administração no Brasil e o ensino do risco. ....	20
2.2.1 Formação Superior em Empreendedorismo .....	21
<b>3. PROCEDIMENTOS MÉTODOLÓGICOS .....</b>	<b>24</b>
3.1 Coleta de dados .....	24
3.2 Códigos de análise .....	32
3.3 Técnica de análise de intensidade .....	34
3.4 Ferramenta para análise dos componentes emocionais dos textos .....	38
<b>4. RESULTADOS .....</b>	<b>41</b>
4.1 Codificações Empregadas .....	44
4.1.1 Categoria “Consequências negativas do fracasso do empreendimento” (ou “Efeitos do fracasso”) .....	45
4.1.2 Categoria “Motivos que Levam ao Fracasso” (ou “Causas do fracasso”) .....	47
4.1.3 Categoria “Ambiguidade da Oportunidade da oportunidade” (ou “Cara ou coroa”) 50	
4.1.4 Categoria “Dificuldades encontradas” (ou “Caminho árduo”) .....	52
4.1.5 Categoria “Estudo sobre incidência de fracasso” (ou “Quantifica o fracasso”) ....	54
4.1.6 Categoria “Aceitação aos Riscos” (ou “Parte de jogo”) .....	56
4.2 Intensidade atribuída ao risco nos Artigos .....	57
4.3 Intensidade atribuída ao risco nos Livros .....	58
4.4 Resultados das análises dos componentes emocionais dos textos .....	61
<b>5. DISCUSSÕES .....</b>	<b>66</b>
<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>71</b>
<b>APÊNDICES .....</b>	<b>78</b>

## 1. INTRODUÇÃO

Observou-se nos últimos anos interesse crescente pelas pesquisas em Empreendedorismo, (AUDRESTSCH, 2012, SHANE, 2008, LANDSTROM 2018, LANDSTROM; HARIRCH, 2018), já que há um entendimento que o Empreendedorismo possui grande participação sobre o crescimento e desenvolvimento da economia na maioria das nações (ALBERTI et al, 2004). A maior parte dos chefes de estado considera o Empreendedorismo como uma solução para diversos problemas sociais, enquanto pesquisas sobre Empreendedorismo crescem no mesmo sentido, sendo seu estudo considerado próspero (LADSTROM; GARIRCHI ,2018).

É importante destacar que sem a figura do empreendedor, ideias novas não seriam implementadas, o *status quo* seria permanente, e as oportunidades sobre inovação não seriam aproveitadas, resultando no baixo desenvolvimento e crescimento econômico (AUDRESTSCH, 2012).

Segundo GEM (2016) empreender é o quarto maior sonho do brasileiro, perdendo apenas para viajar, comprar a casa própria e comprar o automóvel. Segundo essa pesquisa, 36% dos brasileiros estão realizando alguma ação visando a abrir o próprio negócio. Em 2017 observou-se um aumento de 2,3% de empreendedores iniciais em relação a 2016 e, desses, cerca de 66% optaram pelo segmento de serviços ao consumidor (GEM, 2017).

Por outro lado, nem todos que exploram uma oportunidade empreendedora conseguem obter sucesso: segundo a associação nacional de capital de risco a taxa de sucesso de novos negócios no mundo é muito baixa, estimada em menos de dois para dez. Por conta deste indicador, a busca por reduzir a taxa de insucesso é um dos maiores objetivos da pesquisa em Empreendedorismo. (SARASVATHY, 2001)

Resultados de pesquisas apresentadas sobre o tema oferecem a ideia e foco predominante no sucesso empresarial, no comportamento empreendedor, na capitalização adequada e atitudes empreendedoras frente ao cenário de risco (MINELLO; SHERER,2014). Dessa abordagem, implicitamente, infere-se uma questão intrigante entre a relação sucesso e fracasso visto que o Empreendedorismo é marcado por altas taxas de fracasso em novos negócios (GEM, 2016).

Dada a sua importância, outro ponto em destaque é o ensino do Empreendedorismo, segundo dados do SEBRAE (2016), universidades de todo o mundo reconheceram a importância de inserir o Empreendedorismo nas práticas educacionais, na criação

de novos negócios, e espaços que estimulem o Empreendedorismo. Nos Estados Unidos a *National Foundation for Teaching Entrepreneurship* (NFTE), fundada em 1982, fornece aulas de Empreendedorismo para alunos do ensino médio (PERMAN, 2007); similar ao NFTE, no Brasil, o Programa Jovens Empreendedores Primeiros Passos (JEPP) promovido pelo SEBRAE, capacita os professores para o ensino de Empreendedorismo nos primeiros anos do ensino fundamental. (MATIJEWITSCH, 2016).

Além das iniciativas privadas, os órgãos públicos têm voltado o seu interesse para o ensino do Empreendedorismo no Brasil. A Lei das Diretrizes Básicas da Educação n° 9.394 divide o ensino em educação básica e educação superior, dentro da esfera a educação básica é regida em parte pelos estados e municípios, dentre eles algumas iniciativas, como projetos de lei incluem dentro destes ensinamentos o Empreendedorismo, como no caso da Lei 16.944 de 2018 que determina o ensino de Empreendedorismo na rede de ensino das escolas do município de São Paulo. A Lei 15.693 de 2015 cria o Plano Estadual de Educação Empreendedora, para inserção do Empreendedorismo nas escolas de ensino médio e escolas técnicas. Há ainda a resolução 67/2018, que institui o Programa Pré-Iniciação Científica e Empreendedorismo, no âmbito da Secretaria da Educação, partindo do êxito alcançado pelas Feiras de Ciências das escolas estaduais de São Paulo, determinou o ensino de educação empreendedora no ensino fundamental e médio.

Segundo Jack e Anderson (1998) o ensino do Empreendedorismo é tanto uma ciência que se relaciona com habilidades funcionais requeridas para abertura de negócios, quanto uma arte que se refere aos aspectos criativos e inovadores e que não são explicitamente ensináveis.

Shepherd e Douglas (1997) e Rae e Carswel (2001) questionaram que há uma diferença entre os elementos ensináveis e não ensináveis do Empreendedorismo. A questão crucial para uma educação empreendedora de sucesso é a maneira de saber gerenciar as habilidades ensináveis e identificar a melhor correspondência entre as necessidades do aluno e as técnicas de ensino. (LEE *et al*, 2007).

Ressalta-se a importância do ensino do Empreendedorismo, de suas práticas ensináveis, do estudo do comportamento empreendedor e outras temáticas relacionadas. A chave nesta pesquisa é, contudo, a discussão sobre o risco de empreender, pois segundo McGrath (1999), a atividade empreendedora está relacionada ao reconhecimento de todos os aspectos importantes, especialmente em identificar e entender o cenário de incerteza e consequente risco, pois o não reconhecimento do mesmo poderá representar possível fracasso.

O conhecimento derivado deste estudo possibilitará uma reflexão sobre a questão do risco de empreender e suas discussões no sentido dos trabalhos acadêmicos que explorarem esta temática.

### **1.1 Problema de pesquisa**

Alguns pesquisadores como Shane (2008), Mcgrath (1999), Limpkin e Dress (1996), investigam o risco de empreender, porém, no sentido comportamental e não por compreender uma atividade de risco.

Sobretudo o início de um novo empreendimento é uma ação complexa, acarretando a combinação de ações para responder ao ambiente instável, o que tornam os empreendedores únicos, sendo que todos esses elementos propõem combinações únicas e complexas em sua criação. (GARTNER,1985). Sitkin (1992) argumenta que o fracasso é mais importante que o sucesso para aprender. Uma limitação dessa literatura, no entanto, é que o processo de aprender com o fracasso não é claramente explicado ou entendido (CANNON; EDMONSON, 2001), é explicável pelo fato de ser uma marcante “lição da vida”, mas o método tende a ser “muito caro” (SHEPHERD, *et all* p.598).

Minello e Scherer (2014) assinalam que está entre as variáveis do estudo sobre Empreendedorismo, a sensação de onipotência do empreendedor (sentimento de que irá alcançar tudo que deseja, com o medo abaixo do nível seguro para tomada de decisões), é uma das características únicas entre os empreendedores que já falharam. A ausência de medo do ato de empreender pode ser interpretada como um fator de risco e contribui para a mortalidade da empresa. (MOTA *et all*, 2016).

Segundo McGrath (1999) muito embora o Empreendedorismo possua grandes chances de fracasso, as pesquisas levam a um entendimento de sucesso generalizado. As abordagens pertinentes ao risco, Gasse (1982), Covin (2011), Minello e Scherer (2014) e Sarasvathy (2001) por exemplo classificam a propensão individual para Reconhecimento do risco, voltada para a abordagem comportamental e características pessoais, porém um levantamento sobre o caracterização do risco em suas várias vertentes ainda é pouco discutido.

Simultaneamente à evolução das pesquisas sobre o Empreendedorismo, nota-se um interesse crescente no desenvolvimento de programas educacionais para fomentar e incentivar o Empreendedorismo (SOLOMON et al., 2002). Segundo Flinkle e Deeds

(2001), estudos recentes mostram um aumento na demanda por professores de Empreendedorismo na última década. O despertar do interesse acadêmico em apoiar essa ênfase na cultura empresarial (FINKLE; DEEDS 2001) gerou um debate internacional sobre educação para o Empreendedorismo focado em várias questões, principalmente sobre como as características do empreendedor podem ser melhor transmitidas. (ALBERTI et al., 2004).

Com base no exposto, surge a seguinte questão: de que maneira o tema ‘risco’ é abordado nas disciplinas sobre Empreendedorismo utilizadas para a formação de doutores e mestres em Administração?

## **1.1 Objetivos**

### **1.2.1 Objetivo geral**

Analisar como o tema risco associado ao ato de empreender é abordado na literatura empregada pelos principais programas *stricto sensu* para formação de mestres e doutores em Administração

### **1.2.2 Objetivos específicos**

- a) Identificar na grade curricular dos principais programas *stricto sensu* em Administração do Brasil disciplinas relacionadas ao tema Empreendedorismo;
- b) Identificar e classificar os artigos e livros sobre Empreendedorismo mais referenciados nos conteúdos programáticos das disciplinas desses programas;
- c) Identificar os extratos de textos dos artigos, bem como dos sumários dos livros, que façam menção a risco associado ao ato de empreender;
- d) Analisar a forma que o tema risco de empreender é abordado nessa literatura, objetivando definir categorias de práticas retóricas com as suas respectivas intensidades;
- e) Calcular a intensidade de risco para os artigos a partir dos vínculos dos extratos de textos às diversas categorias de práticas retóricas;
- f) Comparar os resultados sobre análise de risco identificada para cada literatura com resultado do programa de análise semântica *Linguistic Inquiry and Word Count (LIWC)*;

Com o desenvolvimento das atividades de pesquisa e, conseqüentemente, atendendo a esses objetivos específicos, espera-se responder a seguinte pergunta de pesquisa:

A formação de mestres e doutores em Administração, segundo a literatura empregada para tal, aborda o tema riscos do ato de empreender, de forma que possa ser transmitidos aos discentes de graduação para os quais eles lecionarão?

### **1.3 Justificativa**

O estudo do Empreendedorismo ainda levanta muitas discussões, afinal não é de se estranhar que ainda não exista uma definição absoluta sobre sua definição, bem como da área de estudo, ou como uma atividade pessoal. (BARON; SHANE, 2007).

Parte da literatura acerca da temática Empreendedorismo demonstra um falso conjunto de suposições positivas, não identificadas a partir da análise da realidade (SHANE, 2008). Se empreender é tão arriscado por que não há pesquisas exclusivas sobre os riscos?

O fenômeno do Empreendedorismo definido por Schumpeter (1911) em sua teoria sobre a destruição criativa destaca que o contexto de incerteza e desestabilidade, leva o empreendedor à atividade inovadora vigorosa que, por sua vez, gera um elevado crescimento econômico.

Assim, fornece um estudo sobre o risco que possibilitará uma melhor análise no processo de decisão, "se os tomadores de decisão acreditam que estão lidando com um futuro mensurável ou relativamente previsível, eles tendem a fazer alguma coleta sistemática de informações e análise dentro de certos limites". (SARASVATHY, 2001, p. 252). Os empreendedores, tendo reconhecimento do risco de tal atividade estarão cientes e preparados para as variáveis macro ambientais e para os impactos do insucesso mais pertinentes ao próprio negócio a ser pretendido. (BEGLEY, TAN e SCHOCH, 2005).

Observa-se que o ensino do Empreendedorismo aborda suas qualidades, estimula as características positivas, elabora técnicas e meios de aplicabilidade das mesmas, mas não aprofunda os conceitos do Risco de Empreender como, por exemplo, o aumento da carga horária de trabalho, do desgaste físico e psicológico, dos prejuízos financeiros da perda nos primeiros anos da vida da empresa (GASSE, 1982), e da possibilidade de falência e extinção do negócio.

#### **1.4 Limitações da Pesquisa**

Esta pesquisa limita-se quanto à discussão do tema risco, sua confiabilidade está sujeita às naturais incertezas que os métodos qualitativos geram, pois estabelece a suposição de que o ensino superior seja influenciado pelas literaturas expostas nos programas *stricto sensu*.

Outra limitação leva em consideração que a base de dados investigada contempla apenas a formação de mestres e doutores no Brasil, não atingindo o ensino do Empreendedorismo nos níveis de graduação. Quanto aos resultados, sua confiabilidade está sujeita às naturais incertezas que os métodos qualitativos geram.

## 2. REFERENCIAL TEÓRICO

A finalidade do referencial teórico é um diálogo com diversos autores que abordam o tema da pesquisa, uma revisão da literatura existente que fundamentam o presente estudo. Neste capítulo serão abordados: (I) Empreendedorismo (II) Risco no Âmbito do Empreendedorismo (III) Pós-Graduação *Stricto Sensu* em Administração no Brasil (IV) Formação Superior em Empreendedorismo.

### 2.1 Empreendedorismo

O Empreendedorismo tem sido discutido sobre diversas vertentes: Baptiste Say (1816) conceituou Empreendedorismo como a criação de novos empreendimentos que corroboram para o desenvolvimento econômico; Schumpeter (1928) conceitua como a percepção de novas oportunidades, por meio dos recursos disponíveis, de maneira inovadora, e de suma importância para o desenvolvimento econômico.

Na década de noventa, os estudos de Gatner (1985) explicam o Empreendedorismo mediante quatro dimensões que determinam a criação de novos negócios como: a organização, o ambiente, o processo e o indivíduo; já Degen (1989), explica o Empreendedorismo como o processo de desenvolvimento da capacidade de um país produzir em quantidade suficiente, a preços acessíveis, os serviços e bens inerentes ao bem-estar da população. Fillion (1999) considera Empreendedorismo como o ato de transformar matéria prima em produtos e serviços com maior valor econômico. No início dos anos 2000, Shane e Venkataraman (2000) iniciam uma nova linha de estudos sobre o Empreendedorismo, cujo objetivo era estudar e entender como surgem as oportunidades, novos mercados, processos, e novas formas de organizar as tecnologias existentes.

Nos anos seguintes prevaleceram os estudos baseados na criação de valor (HISRICH E PETERS, 2004) e inovação (BARON E SHANE, 2007). Para Zarpellon (2010) o Empreendedorismo pode ser conceituado como um fenômeno individual, ligado à criação de novos negócios, mediante a identificação e aproveitamento de oportunidades, seja simplesmente por necessidade de sobrevivência, ou até a capacidade de solucionar problemas e buscar a construção de um futuro próprio, e de gerar capital.

Para alguns estudiosos contemporâneos, o conceito de Empreendedorismo tem sido relacionado à inovação (Schumpeter, 1934), com a identificação de oportunidade e

alerta do empreendedor (Kizner, 1979), ou até mesmo a destruição criativa introduzida por Schumpeter (1942).

Segundo Schumpeter (1934), o empreendedor é a força capaz de produzir a inovação, e que por isso impulsiona o desenvolvimento e crescimento econômico e do progresso das nações. (SCHUMPETER, 1942). Braunerhjelm et al (2010) corrobora com esse conceito pois em seus estudos considera o Empreendedorismo diretamente ligado à inovação e capaz de criar crescimento e renovação industrial na sociedade (BRAUNERHJELM et al., 2010)

Além de ser uma força motriz que impulsiona o desenvolvimento, o Empreendedorismo em sua literatura inicial associa o empreender ao ato de trabalhar para si mesmo, como um trabalho autônomo, ao invés de trabalhar para outra pessoa. (CANTILLON, 1734; SHANE, 1994).

Sendo assim, percebem-se diferentes visões do que constitui o Empreendedorismo, destacando a importância do indivíduo empreendedor para a economia como destacam Schumpeter (1934) e Fillion (1999).

A identificação inicial do termo Empreendedorismo foi feita por meio dos registros de Cantillon (1755), a fim de demonstrar a tomada ao risco de comprar por um determinado preço e vendê-lo em um cenário de incerteza. Nos anos seguintes, Say (1803), incorporou a este conceito a figura do empreendedor como aquele que migra de um setor improdutivo para um setor produtivo considerando o empreendedor como aquele que abre um negócio. (HASHIMOTO, 2010).

Segundo Fillion (1999), os empreendedores estão transpondo barreiras não apenas comerciais, mas também culturais, diminuindo distância, por meio da globalização e renovação de conceitos econômicos, gerando riqueza para a sociedade, quebrando velhos conceitos e paradigmas.

Dada a sua importância para os contextos sociais e econômico, a pesquisa sobre Empreendedorismo é um dos temas classificados nas maiores divisões da *Academy of Management*, sendo um dos mais relevantes da gestão e nas ciências sociais. Segundo Wiklund et al. (2011), a divisão de Empreendedorismo aumentou em 130%, mais do que qualquer outra área, e está entre os maiores temas, tendo um destaque considerável nas principais revistas de administração e gerenciamento.

Ainda assim, o que essas diferentes visões do que constitui Empreendedorismo têm em comum é um critério baseado em um *status* organizacional. Embora o tipo de *status* organizacional seja bem diferente e, em muitos casos, contraditório com os demais,

todos eles classificam o que constitui o Empreendedorismo com base no *status* organizacional. (AUDRETSCH,2012).

É sabido que a formação de novas empresas é crucial para o dinamismo econômico. Infere-se que as atividades empresariais possuíam inúmeros efeitos benéficos à economia, pois está diretamente ligado à geração de empregos (AUTIO; PARHANKANGAS, 1998; BIRCH, 1981; FÖLSTER, 2000). Este movimento constante de novos negócios garante vitalidade à economia e aumenta sua eficiência e produtividade (BAUMOL, 1990). Novos negócios ainda atuam como uma ferramenta importante para promover a inovação, concretizar ideias de negócios e impulsionar economias (ACS, 1996; AUDRETSCH, 2002; FRITSCH, 2008).

Nesse sentido, o ensino do Empreendedorismo exerce um papel crucial, mantendo uma constante regeneração de conhecimento empreendedor entre estudantes e cientistas, que pode trazer ideias e competências com a base ideal para criação de novos negócios. É importante destacar que empreendimentos comerciais criados em um ambiente acadêmico tem um potencial singular de crescimento e inovação. (ROBERTS, 1991).

Segundo Fritsch (2008), os principais problemas em ofertar o ensino do Empreendedorismo são a não garantia de eficiência, produtividade, inovação, solução de problemas e seu possível fracasso. Assim, faz-se necessário compreender as principais características do ensino de Empreendedorismo, e se há indícios sobre o ensino do risco de empreender. Tais aspectos serão abordados a seguir.

### **2.2.1 Risco no Âmbito do Empreendedorismo**

Inicialmente faz-se necessário o entendimento do conceito “risco”: para o Instituto Brasileiro de Governança Corporativa IBGC (2007, p.11),[...] “risco é proveniente da palavra *risicu ou riscu*, em latim, que significa ousar (*to dare, em inglês*)”. Entende-se “risco” como probabilidade “de algo dar errado”, porém o conceito atual envolve a avaliação e mensuração de incertezas, no que diz respeito a “perdas” e “ganhos”, relacionados com o planejamento dos acontecimentos, seja por indivíduos ou organizações.

No âmbito empresarial, risco é tudo aquilo que foge ao planejado pela empresa. (COSO 2007). Autores como Mitchel (1995) e Macdonals (2017) entendem risco como a probabilidade de um evento negativo ocorrer causando a possibilidade de perda e seu impacto sobre a permanência da empresa.

Risco é a exposição à mudança e à probabilidade de que algum evento futuro ou um conjunto de eventos imprevistos possam ocorrer. (PAXSON e WOOD 1998, p. 159). Uma das abordagens recorrente sobre a questão “risco da atividade empreendedora” está voltada ao comportamento de risco, ou aceitação do risco.

Alguns motivos podem causar fracasso em pequenos negócios, sendo eles segundo Zacharakis *et all* (1999) causas internas e externas. As principais causas externas são consideradas políticas governamentais, competição entre empresas, guerras, desastres e as internas são: gestão ineficaz, falta de planejamento e principalmente a gestão do risco. Identificou-se ainda que o excesso de confiança pode levar a empresa a não se atentar ao risco específico do negócio e gerar problemas em sua permanência. A insuficiência de receitas e o aumento das despesas tornam a empresa financeiramente incapaz de saldar suas dívidas e não conseguir contrair financiamentos, ocorrendo novas dívidas, o que conseqüentemente gera o insucesso empresarial. (SHEPHERD, 2003). Em vista disso a falta de planejamento financeiro torna os empreendedores como os principais responsáveis pelo fracasso empresarial. (FINKELSTEIN, 2007;)

Existe um efeito inversamente proporcional sobre a possibilidade de ganho e a probabilidade de risco, desta forma quanto maior o risco do capital investido maiores as chances da possibilidade de ganho. Há uma suposição implícita e explícita de que quanto maior o risco maior as chances de a empresa gerar altas taxas de crescimento. (AUDRETSCH,2012).

Uma das principais razões para o fechamento de pequenos negócios, de acordo com a literatura acadêmica, é a falta de planejamento e o gerenciamento inadequado das finanças. O início da atividade empresarial por meio da subcapitalização de recursos com ênfase na incapacidade de antecipar a necessidade de caixa e atingir um ponto de equilíbrio e fluxo de caixa. Assim, o planejamento dos negócios reduz a probabilidade de dissolução do empreendimento e acelera o desenvolvimento de produtos e a atividade da organização em permanecer em atividade. (DELMAR; SHANE, 2003, p. 1165).

O “risco de empreender”, no ensino de Empreendedorismo, podem ser classificados segundo a disposição para assumir riscos, ou a capacidade de gerenciar tais riscos. Autores como Gartner, (1985), Zahra (1993), Shane e Venkataramam (2000), elencam tais riscos em suas obras.

Risco pode estar relacionado ainda a negócios inovadores: Covin e Lunpkin (2011), classificam o risco segundo a inovação de novos negócios, tendo uma relação inversamente proporcional à possibilidade de ganhos. Há ainda a avaliação de risco

estratégico: Shane e Venkataramam (2000), em sua obra, colocam que o empreendedor aventura-se ao desconhecido, comprometendo uma parcela relativamente grande de ativos, tomando créditos de altos valores o que remete à possibilidade de endividamento. Há também o risco pessoal do fracasso nos negócios: Sarasvathy (2001) e Shepherd (2003), entendem que o empreendedor disposto a assumir compromissos de grandes recursos, possuem uma chance considerável de perdas dispendiosas. Shepherd (2003) afirma que a dor do fracasso causa no empreendedor um sentimento semelhante à perda de um ente querido, ou seja, a empresa é considerada uma extensão de si mesmo ou até mesmo um filho. Shepherd (2009) cita que uma resposta emocional negativa como tristeza incorre do fechamento de novos negócios.

O risco de empreender também apresenta a possibilidade de risco social, perda de influência social após o fracasso nos negócios, o risco financeiro na contratação de grandes recursos acarretando dívidas e risco psicológico no sentido de o empreendedor fracassado entrar em um processo de depressão ou de emoções negativas. (GASSE,1982).

O fracasso de novos negócios pode ainda apresentar o risco econômico e financeiro no sentido macroeconômico como colocam os autores Schumpeter (1939) e Shane e Venkataramam (2000), pois a falta de novos negócios pode consequentemente afetar a economia, o fornecimento de empregos e o crescimento econômico e financeiro. Nesse contexto é importante destacar que no momento atual das economias, por isso há um esforço enorme em explorar novos mercados inovadores, pode levar o empreendedor a assumir financiamentos de alto valor.

Percebe-se nesta conjuntura que alguns autores abordam a temática risco. A pesquisa acadêmica tem se esforçado para apresentar ao futuro empreendedor as possibilidades de risco e sua gestão inseridas na atividade econômica.

## **2.2 Pós-Graduação *Stricto Sensu* em administração no Brasil e o ensino do risco.**

Nesta seção o objetivo é elencar dentro de pesquisas científicas as práticas de ensino de risco de empreender. No entanto, após criteriosa pesquisa nos principais repositórios de conteúdo acadêmico, pouco deste material foi localizado; logo, aspectos do ensino de Empreendedorismo serão apresentados.

O primeiro aspecto abordado está relacionado à importância do ensino de Empreendedorismo e seus diversos resultados. A educação para o Empreendedorismo mostra diferentes resultados a curto, médio e longo prazos e seus reflexos sobre a

sociedade como um todo; a maioria dos programas de educação empreendedora apresenta objetivos diferentes. (HANNON et al. 2006). Assim, a educação para o Empreendedorismo engloba diversas atividades para fomentar o pensamento, atitudes e habilidades empresariais, apresentando uma série de aspectos como, por exemplo, a geração de ideias, crescimento e inovação (FAYOLLE, 2007).

No geral, a educação para o Empreendedorismo aborda o aumento da consciência do Empreendedorismo como opção de carreira, visando a melhorar a compreensão do processo envolvido no início de novos negócios. (LEE et al, 2007). Os resultados alcançados de curto prazo são: a conscientização, aumento e compreensão da prática empresarial, desenvolvendo a habilidade empreendedora por meio do estímulo de comportamento e atitudes que busquem a autoconfiança individual mediante comportamentos e atitudes que abordem a autoconfiança pessoal e a capacidade de desenvolver uma empatia com a vida empresarial, motivando e inspirando estudantes para uma carreira empreendedora, mediante um processo de compreensão e controle do risco com o desenvolvimento de competências genéricas para explorar e iniciar novos negócios.(HANNON et al, 2006).

### **2.2.1 Formação Superior em Empreendedorismo**

O período de maior expansão do ensino do Empreendedorismo se deu na década de 90, impulsionada com o aumento de publicações e aumento da demanda do mercado por profissionais capacitados na área de Empreendedorismo. O primeiro curso de Empreendedorismo no ensino superior foi oferecido pela *Harvard's Business School*, nos Estados Unidos, em 1947, por Myles Mace, a partir daí a educação empreendedora tem crescido em todos os países (KATZ, 2003).

A Fundação Getúlio Vargas, em 1981, foi a primeira instituição de ensino superior a oferecer uma disciplina sobre Empreendedorismo; em seguida, em 1984, houve o desenvolvimento do curso de Empreendedorismo para a turma de graduação da Universidade de São Paulo (USP). Atualmente, diversos cursos na área de Administração, Contabilidade e Economia ofertam disciplinas de Empreendedorismo tanto na área de graduação como na área de pós-graduação. (KRAKAUER; SANTOS; ALMEIDA, 2017).

A partir do ensino de Empreendedorismo, é possível desenvolver e incentivar futuros empreendedores para que possam melhor desenvolver suas atividades, com determinação, dedicação e responsabilidade. (MACHADO; LENZI; MANTHEY, 2017).

Dentre os programas *stricto sensu*, o ensino de Empreendedorismo oferecido pelas instituições de ensino superior, devem desenvolver conhecimentos que ampliem a formação básica e visam a suprir as demandas da sociedade através da geração de conhecimento e elaboração de pesquisas científicas. A contribuição maior é melhorar a qualidade de vida e reduzir desigualdades sociais criando oportunidades de emprego e renda. (FLORES; HOELTGEBAUM; SILVEIRA, 2008).

Alguns autores como Neck e Greene (2011) consideram o ensino de Empreendedorismo como um método que proporciona o pensar e agir além da compreensão da fala, seu uso, atuação e aplicação. Neste contexto, o ensino do Empreendedorismo desenvolve uma interação entre o ser, o fazer e a atitude proativa, assim transformando os indivíduos em pessoas aptas a atuarem como propulsores do desenvolvimento social e econômico. (FERREIRA; RAMOS; GIMENEZ, 2006). Contudo, não se deve perder o objetivo principal do ensino de Empreendedorismo que é a geração de novos negócios, emprego e renda. (SALUSSE; ANDREASSI, 2016).

Os educadores usam três abordagens distintas para o ensino de Empreendedorismo que podem ser utilizadas de forma combinada ou individual, podendo ser combinadas ao processo de cognição e a características individuais. Na abordagem cognitiva é avaliado o perfil de personalidade e natureza do empreendedor. (NECK; GREENE 2011). Programas educacionais tendem a deixar os participantes com um conjunto abstrato e desconectado que tem pouca relevância para a complexa prática real de ser empreendedor (COPE, 2005; CORBETT, 2005; POLITIS, 2005; ZHANG E HAMILTON, 2010). De acordo com Solomon et al (2002) os estudantes de Empreendedorismo necessitam de um aprendizado que vai além do ensino convencional em sala de aula, não sendo uma educação típica dos negócios. A educação empreendedora tem sido muito criticada com relação à prática experiencial, ou seja, o aprender fazendo. (PFEFFER; FONG, 2002).

Dentre as pesquisas sobre educação empreendedora, em estudos anteriores observam-se abordagens ligadas à aquisição de conhecimento sobre Empreendedorismo, técnicas e competências para sua utilização, análise de situações de negócios e possíveis planos de ação, a maior parte das instituições de ensino de Administração busca identificar e estimular o impulso empreendedor visando a desenvolver o talento e habilidades para tentar diminuir o viés de risco, mediante técnicas analíticas que visam a desenvolver a empatia e aspectos únicos do Empreendedorismo para incentivar a ação empreendedora e um ambiente de mudança constante. (ALBERTI et al, 2004)

A avaliação de resultados da educação empreendedora não possui métricas bem definidas, nem existem meios padronizados para medir tais resultados (ALBERTI et al, 2004).

Um dos objetivos de programas de educação empreendedora tem sido desfazer a ideia de que há uma proposta pronta para o Empreendedorismo, estimulando a aceitação e encorajando a aceitação ao risco. Abordando em sua maioria afastar, apresentando uma tendência das abordagens de técnicas não tradicionais de ensino. (ALBERTI et al 2004).

Por meio de pesquisas sobre a educação empreendedora no Brasil, Lima et. al. (2014), elencam recomendações para instituições de ensino superior sendo elas: limitar ensino de Administração ou gestão dos negócios, desenvolvendo competências empreendedoras sem estarem ligadas diretamente à abertura de novos negócios, técnicas que permitam que o aluno possa colocar em prática seu aprendizado, explorar a interdisciplinaridade, e transversalidade e a diversidade do ambiente acadêmico e entendimento do ecossistema de negócios. Buscar o estímulo para formação de professores que conciliam a formação acadêmica com a prática empreendedora. Conhecer o ambiente e a situação da localidade buscando parcerias que visam a estimular e melhorar a formação empreendedora de estudantes. Conciliar teorias e definições acadêmicas tradicionais por meio de atividades extracurriculares e laboratórios de experimentação.

Existem aspectos sobre o ensino do empreendedorismo que não encontram um método adequado de ensino, sendo eles a criatividade, pro atividade, tomada de decisão e propensão ao risco. (LAUTENSCHLÄGER e HAASE 2011)

As abordagens tradicionais de métodos pedagógicos de aprendizagem são insuficientes para desenvolver habilidades para lidar com a complexidade de administrar um negócio e tendem a ignorar e não abordar as ambiguidades e incertezas que cercam o processo empreendedor. (HIGGINS *et all*, 2013)

### 3. PROCEDIMENTOS MÉTODOLÓGICOS

Neste capítulo são apresentados os procedimentos de pesquisa utilizados para alcançar os objetivos específicos propostos. Para isso, desenvolveu-se pesquisa qualitativa, documental e exploratória, que ocorreu em cinco etapas: coleta de dados, análise das dimensões de interesse (codificação), análise do conteúdo (classificação), comparação com o programa de análise textual e reflexão dos achados da pesquisa.

A pesquisa teve início em janeiro de 2019, pela revisão bibliográfica e definição do problema. Optou-se em utilizar as bibliografias das disciplinas ofertadas em mestrados e doutorados no Brasil. Logo, foi realizada a busca por programas *stricto sensu* de maior relevância e selecionadas as disciplinas que possuísem a temática Empreendedorismo.

Os ementários de tais disciplinas foram coletados, conseqüentemente, as bibliografias listadas e ordenadas para identificação de quais os artigos e livros são recorrentes. A partir daí os vinte artigos e livros mais referenciados foram identificados e listados em ordem decrescente.

Para a análise piloto, realizada durante os meses de julho e agosto de 2019, foi feito o *download* dos dois artigos mais referenciados e realizada a leitura integral dos mesmos para identificação do risco do ato de empreender. Identificou-se que a linguagem sobre risco de empreender é apresentada, porém de forma superficial, e que algumas palavras permaneciam sempre presentes no contexto de risco. Utilizaram-se, então, tais palavras e seus sinônimos como unidade de registro (busca), para então coletar os contextos (parágrafos) a fim de proporcionar a análise nos demais artigos e livros.

Em posse dos elementos textuais, realizou-se a leitura para classificá-los com relação à sua mensagem de risco ao ato de empreender. Sendo assim, os parágrafos que não apresentavam mensagem de risco foram excluídos da análise. Finalizada a análise contextual, os TI (trechos de interesse) foram classificados segundo a mensagem passada ao leitor e a definiu-se seu grau de intensidade.

#### 3.1 Coleta de dados

A identificação das fontes para a coleta de dados deu-se através da busca pelas referências das disciplinas de Empreendedorismo ofertadas nos programas *stricto sensu* brasileiros de maior relevância da área de Administração. O quadro 1, apresenta o

protocolo para coleta de dados, abordando os procedimentos de coleta, bem como a descrição de cada uma delas.

A identificação dessas fontes ocorreu em fevereiro de 2019, utilizando como fonte os relatórios gerados pela Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES, 2018), mais especificamente os relatórios da avaliação quadrienal 2013 a 2016<sup>1</sup>.

O sistema de Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES), fundado pelo Ministério da Educação (MEC), disponibiliza de forma pública as informações sobre os cursos *stricto sensu* disponíveis no Brasil já que é o órgão responsável pela expansão e consolidação dos programas de pós-graduação (mestrado e doutorado) em todos os estados da Federação.

Dentro do sistema CAPES há uma plataforma, base de referência do Sistema Nacional de Pós-Graduação (SNPG), atualmente denominada Sucupira. A plataforma disponibiliza em tempo real e com mais transparência informações, processos e procedimentos de todos os programas de mestrado e doutorado no Brasil, incluindo os programas disponíveis, as universidades ofertantes, as disciplinas por programas e a ementa de cada disciplina.

De acordo com a base de dados, há no Brasil 182 (cento e oitenta e dois) programas de pós-graduação aprovados e classificados pela CAPES, desses programas há a oferta de 248 (duzentos e quarenta e oito) cursos de pós-graduação *stricto sensu*. Para que se tenha uma maior compreensão acerca dos programas *stricto sensu* em Administração disponíveis do Brasil e o potencial a ser pesquisado o quadro 03 apresenta a distribuição de programas em mestrado e doutorado da avaliação 2013/2016 extraídos da plataforma Sucupira.

Quadro 1 – Total de programas de pós-graduação em Administração no Brasil

<b>Total de Cursos de Pós-Graduação Avaliação 2013/2016</b>					
	ME	DO	MP	DP	Total
<b>ADMINISTRAÇÃO</b>	103	64	77	4	248
ME: Mestrado Acadêmico - DO: Doutorado Acadêmico MP: Mestrado Profissional - DP: Doutorado Profissional					

Fonte: Plataforma Sucupira (Adaptada pelo autor)

Segundo o Ministério da Educação 2018, todos os programas de *stricto sensu* periodicamente passam por uma avaliação criteriosa, sendo seus resultados publicamente

<sup>1</sup>Disponível

em: <https://Sucupira.capes.gov.br/Sucupira/public/consultas/coleta/programa/quantitativos/quantitativoIes.jsf?areaAvaliacao=27&areaConhecimento=60200006>.

divulgados. Esta avaliação foi criada em 1976, e é utilizada para a concessão de auxílios, tanto de agentes governamentais, como de instituições internacionais. A avaliação é realizada a cada 4 (quatro) anos e divulgada de forma pública na plataforma Sucupira.

O Sistema de avaliação utiliza a escala *Likert*<sup>2</sup> da seguinte forma: 1 (um) e 2 (dois), tem canceladas as autorizações de funcionamento e o reconhecimento dos cursos de mestrado e/ou doutorado por ele oferecidos; 3 (três) significa desempenho regular, atendendo ao padrão mínimo de qualidade; 4 (quatro) é considerado um bom desempenho e 5 (cinco) é a nota máxima para programas com apenas mestrado. Notas 6 (seis) e 7 (sete) indicam desempenho equivalente ao alto padrão internacional. (CAPES, 2019)

As informações contidas na plataforma Sucupira incluem desde a nota dos respectivos programas, bem como os ementários das disciplinas oferecidas. Para a coleta de dados foram levantados os programas de mestrado em Administração acadêmico e profissional com notas igual ou superior a 4, e doutorados com notas iguais ou superiores a 6. Dentre 248 (duzentos e quarenta e oito) cursos de pós-graduação disponíveis, foi realizada a consulta individual de suas respectivas notas e respectivos programas e selecionados os que possuem a pontuação da amostra.

O quadro 4 apresenta todos os programas e o total analisado, levando em consideração os critérios de notas resultando em um total de 102 programas para as próximas análises.

Quadro 2 – Total de programas *stricto sensu* em Administração no Brasil por nota.

<b>Total de Programas Analisados</b>				
	MP	ME	DO	Programas
Total de Programas	77	103	68	248
<b>Total Analisado*</b>	<b>26</b>	<b>69</b>	<b>7</b>	<b>102</b>
ME: Mestrado Acadêmico DO: Doutorado MP: Mestrado Profissional * Para Doutorado notas 6 e 7, para mestrado notas 4 e 5				

Fonte: Plataforma Sucupira (Adaptada pelo autor)

Após seleção mediante a avaliação da CAPES, realizou-se busca na base de dados Sucupira das disciplinas ofertadas e disponíveis na plataforma. Após levantamento dos programas, buscaram-se dentro do conteúdo programático disciplinas que abordem o tema empreendedorismo, empreendedor, empreender.

<sup>2</sup>Escala de intensidade descrita por Rensis Likert (1932), A technique for the measurement of attitudes.

Para isto usou-se a consulta por disciplina ofertada dentro de cada programa da radical da palavra empreendedorismo “*Empree*”, o resultado foi a oferta de 26 (vinte e seis) programas de doutorado que ofertam disciplinas com tal temática e 29 (vinte e nove) programas de mestrado totalizando 55 (cinquenta e cinco) classificados como mestrado e doutorado, apresentados no quadro 05.

Quadro 3 – Total de programas *stricto sensu* em Administração no Brasil que demandem disciplinas com a radical *Empree*

<b>Programas</b>		
	<b>DOCTORADO</b>	<b>MESTRADO</b>
1	ESPM	ESALQ USP
2	UNIFACCAMP	UNIFACCAMP
3	FGV SP	FGV RIO
4	FUMEC	FGV SP
5	PUC RIO	FUMEC
6	PUC RS	IBEMEC
7	PUC MG	INSPER SP
8	UCS RS	PUC MG
9	UEM	UCS
10	UFG	UDESCC
11	UFLA	UEM
12	UFMG	UFG
13	UFPE	UFLA
14	UFPE	UFMG
15	UFRGS	UFPE
16	UFRJ	UFPR
17	UFSM	UFRGS
18	UNICAMP	UFRJ
19	UNIFOR	UFSM
20	UNIGRANRIO	UFU
21	UNIMEP	UNICAMP
22	NINOVE	UNIFACS
23	UNIVALI	UNIGRANRIO
24	UNP	UNIMEP
25	UP	UNINOVE
26	PUC PR	UNIVALI
27		UNP
28		UP
29		USP

Fonte: Plataforma Sucupira (Adaptada pelo autor)

Ao total foram identificadas noventa e seis disciplinas que abordam a temática Empreendedorismo e encontrados um total de 2.357 bibliografias, contando as repetições.

Do total de disciplinas apenas dez não apresentavam na ementa as referências bibliográficas, alegando que de acordo com o período de oferta as bibliografias serão atribuídas. O quadro 06 apresenta um descritivo do total de programas e suas referidas disciplinas, bem como o total de referências por disciplinas, neste momento contando as replicações.

Em média, cada disciplina apresentou vinte e cinco bibliografias, apenas duas disciplinas continham mais de cem referências.

Quadro 4 – Disciplinas dos programas *stricto sensu* que tiveram suas listas de referências analisadas

Instituição	Tipo Programa (1)	D (2)	Nome Disciplina	Total Referências	
ESPM	DO	1	EMPREENDEDORISMO NTERNACIONAL	15	
ESALQ USP	ME	2	EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO	24	
UNIFACC AMP	MP	3	EMPREENDEDORISMO CORPORATIVO	34	
		4	EMPREENDEDORISMO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO	38	
		5	GESTÃO DE NEGÓCIOS E EMPREENDEDORISMO	31	
		6	LABORATÓRIO DE PRÁTICAS DE ENSINO DE EMPREENDEDORISMO	33	
	DO	7	AVALIAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DA CAPACIDADE EMPREENDEDORA	33	
		8	EMPREENDEDORISMO CORPORATIVO	33	
		9	EMPREENDEDORISMO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO	22	
		10	GESTAO DE NEGÓCIOS E EMPREENDEDORISMO	22	
	FGV RIO	ME	11	EMPREENDEDORISMO, CRIATIVIDADE E INOVAÇÃO	14
	FGV SP	DO	12	EMPREENDEDORISMO	21
ME		13	EMPREENDEDORISMO	8	
FUMEC	DO	14	PESQUISA EM EMPREENDEDORISMO	45	
		15	TÓPICOS ESPECIAIS II COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR	7	
		16	TÓPICOS ESPECIAIS II EMPREENDEDORISMO	16	
	ME	17	PESQUISA EM EMPREENDEDORISMO	45	
		18	TÓPICOS ESPECIAIS II EMPREENDEDORISMO	16	
		19	TÓPICOS ESPECIAIS II COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR	7	
IBMEC	ME	20	EMPREENDEDORISMO E PLANO DE NEGÓCIOS	6	
INSPER SP	ME	21	EMPREENDEDORISMO E CRIAÇÃO DE NOVOS NEGÓCIOS	2	
PUC MG	DO	22	INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO	27	
	ME	23	INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO	27	
PUC PR	DO	24	EMPREENDEDORISMO	38	
PUC RIO	DO	25	TÓP. ESP. EM ESTRATÉGIA (EMPREENDEDORISMO INTERNACIONAL)	11	
PUC RS	DO	26	INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO	15	
UCS RS	ME	27	INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO	19	
	DO	28	ESTUDOS AVANÇADOS EM INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO	25	

UDESC	ME	29	EMPREENDEDORISMO E NEGÓCIOS INOVADORES	17
		30	EMPREENDEDORISMO, INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO	50
		31	TÓPICOS ESPECIAIS EM GESTÃO, INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO	0
UEM	DO	32	EMPREENDEDORISMO SOCIAL E POLÍTICAS PÚBLICAS	82
		33	ESTUDOS AVANÇADOS EM INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO	25
		34	TÓPICOS ESPECIAIS EM EMPREENDEDORISMO E MERCADO	0
	ME	35	EMPREENDEDORISMO	19
		36	EMPREENDEDORISMO SOCIAL E POLÍTICAS PÚBLICAS	80
		37	SEM. DISSERT. EMPREEND. INOVAÇÃO E MERCADO I	36
		38	TÓPICOS ESPECIAIS EM EMPREENDEDORISMO E MERCADO	0
UFG	DO	39	EMPREENDEDORISMO	23
		40	TÓPICOS ESPECIAIS EM ESTRATÉGIA, EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO	0
	ME	41	EMPREENDEDORISMO	25
		42	TÓPICOS ESPECIAIS EM ESTRATÉGIA, EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO	0
UFLA	DO	43	TÓP. ESP. MÉT. DE ENS. BASEADOS NO CONCEITO DO EMPREENDEDORISMO	70
	ME	44	TÓPICOS ESPECIAIS EM ESTRATÉGIA, EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO	0
UFMG	DO	45	EMPREENDEDORISMO EM FINANÇAS	39
	ME	46	EMPREENDEDORISMO EM FINANÇAS	41
UFPE	DO	47	EMPREENDEDORISMO E NEGÓCIOS INOVADORES	38
		48	EMPREENDEDORISMO, INOVAÇÃO E CRESCIMENTO DE EMPRESA (1)	30
		49	TE-EM MARKETING, EMPREENDEDORISMO E TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO	0
	ME	50	EMPREENDEDORISMO E NEGÓCIOS INOVADORES	41
		51	EMPREENDEDORISMO, INOVAÇÃO E CRESCIMENTO DE EMPRESA	31
		52	TE-EM MKT, EMPREENDEDORISMO E TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO (1)	0
UFPR	ME	53	SEM. EM IT EMPREENDEDORISMO DE BASE TECN. E INOV. SUSTENTÁVEL	18
UFRGS	DO	54	EMPREENDEDORISMO E INTERNACIONALIZAÇÃO	0
	ME	55	EMPREENDEDORISMO E INTERNACIONALIZAÇÃO	0
UFRJ	DO	56	INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO SOCIAL	19
	ME	57	EMPREENDEDORISMO INTERNACIONAL	4
UFSM	DO	58	COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR	150
	ME	59	COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR	133
UFU	ME	60	EMPREENDEDORISMO	38
UNICAMP	DO	61	EMPREENDEDORISMO E DESENVOLVIMENTO SOCIOECONÔMICO	22
		62	TÓPICOS AVANÇADOS EM EMPREENDEDORISMO	7

	MP	63	EMPREENDEDORISMO, TECNOLOGIA E SOCIEDADE (1)	12
		64	EMPREENDEDORISMO E DESENVOLVIMENTO SOCIOECONÔMICO	22
UNIFOR	DO	65	EMPREENDEDORISMO E DESENVOLVIMENTO SOCIAL	9
		66	EMPREENDEDORISMO	12
UNIGRANRIO	DO	67	SOCIEDADE, INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO	7
	ME	68	SOCIEDADE, INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO	7
UNIMEP	DO	69	EMPREENDEDORISMO E MUDANÇA NA ADMINISTRAÇÃO BRASILEIRA	9
	ME	70	EMPREENDEDORISMO	23
UNINOVE	DO	71	EMPREENDEDORISMO E GESTÃO ESTRATÉGICA EM PEQUENAS ORGANIZAÇÕES	15
		72	EMPREENDEDORISMO E ORIENTAÇÃO EMPREENDEDORA	14
		73	FRONTEIRAS EM EMPREENDEDORISMO E PEQUENAS ORGANIZAÇÕES	26
		74	GESTÃO E INTERNACIONALIZAÇÃO DO EMPREENDEDORISMO INOVADOR	15
	ME	75	EMPREENDEDORISMO E GES. ESTRAT. EM PEQ. ORGANIZAÇÕES	14
		76	EMPREENDEDORISMO E ORIENTAÇÃO EMPREENDEDORA	14
		77	GESTÃO E INTERNACIONALIZAÇÃO DO EMPREENDEDORISMO INOVADOR	14
UNIVALI	DO	78	EMPREENDEDORISMO E ESTRATÉGIAS EMPREENDEDORAS	23
		79	TÓPICO ESPECIAL LIDERANÇA E COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR	21
	ME	80	EMPREENDEDORISMO E ESTRATÉGIAS EMPREENDEDORAS - MINTER	7
		81	TÓPICO ESPECIAL LIDERANÇA E COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR	23
UNP	DO	82	EMPREENDEDORISMO, SUSTENTABILIDADE E MARKETING AMBIENTAL	23
		83	ESTRATÉGIAS EMPREENDEDORAS E INOVADORAS	21
		84	TÓPICOS ESPECIAIS EM EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO	0
	ME	85	EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PMES	23
UP	DO	89	EMPREENDEDORISMO DE MODELOS DE NEGÓCIOS INOVADORES	20
	ME	90	COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR	174
		91	EMPREENDEDORISMO DE MODELOS DE NEGÓCIOS INOVADORES	16
		92	EMPREENDEDORISMO E ORGANIZAÇÕES EMPREENDEDORAS	64
		93	INTRAEMPREENDEDORISMO	18
USP	ME	94	EMPREENDEDORISMO DIGITAL E TERRITÓRIOS CRIATIVOS INTELIGENTES	11
		95	EMPREENDEDORISMO SOCIAL E NEGÓCIOS SOCIOAMBIENTAIS	25
UNIFACS	ME	96	EMPREENDEDORISMO	3
Total de referências com repetições:				<b>2357</b>
Total de referências excluindo repetições:				<b>1590</b>

Legenda:

- (1) DO-Doutorado, ME-Mestrado Acadêmico, MP- Mestrado profissional.  
 (2) D-Contagem de disciplinas

Fonte: Elaboração própria (2020)

Após levantamento das disciplinas, buscaram-se suas fichas descritivas disponíveis na plataforma Sucupira. Nessas fichas há a relação das bibliografias utilizadas para o andamento da disciplina. Feito o *download* das ementas listou-se todas as bibliografias de cada programa e após este levantamento identificou-se um total de 2.357 bibliografias; excluindo as repetições, identificou-se um total de 1.590 bibliografias distintas sendo em sua maioria livros e artigos. O quadro apresenta os processos metodológicos e os resultados obtidos mediante o protocolo de coleta de dados apresentado a seguir:

Quadro 5 - Protocolo para coleta de dados

Protocolo para coleta de dados.	Descrição
<b>Objetivo</b>	Identificar e classificar, os artigos e livros sobre Empreendedorismo mais referenciados, nos conteúdos programáticos das disciplinas dos principais programas <i>stricto sensu</i> brasileiros em Administração.
<b>Fontes de Informação Pesquisadas</b>	- Plataforma Sucupira da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - CAPES período de avaliação 2013/2016. Disponível em: <a href="http://sucupira.capes.gov.br">sucupira.capes.gov.br</a>  Acesso dentro da plataforma: 1 - Cursos avaliados e reconhecidos para área de Administração e que apresentavam conceito 4 e 5 para mestrado e conceito igual ou superior a 6 para os cursos de doutorado. 2 - Para esses programas analisamos a grade curricular com o objetivo de identificar as disciplinas que apresentassem a temática Empreendedorismo. 3 - <i>Downloading</i> dos ementários com os respectivos referenciais.
<b>Universo e População Alvo</b>	- Programas de pós-graduação <i>stricto sensu</i> em Administração (248) (D/M/DP/MP) recomendados pela CAPES em janeiro de 2019
<b>Critérios de Inclusão e de Exclusão</b>	<b>Inclusão:</b> - Programas de pós-graduação <i>stricto sensu</i> em Administração com conceito para os cursos de mestrado acadêmico/profissional e com conceito igual ou superior a 6 para cursos de doutorado acadêmico/profissional = 102 - Disciplinas em que o radical 'empree' do termo 'empreendedorismo' aparece: ✓ 26 cursos de doutorado ✓ 29 cursos de mestrado ✓ Total: 55 cursos (Doutorado e Mestrado) - Analisar as 20 referências mais citadas nas bibliografias <b>Exclusão:</b> - Programas de pós-graduação <i>stricto sensu</i> em Administração que apresentam os conceitos supracitados e que não abordam empreendedorismo (146)
<b>Campos Pesquisados</b>	- Título das disciplinas através da radical "empree" - Ementa das Disciplinas - Bibliografia das Disciplinas
<b>Critérios de Análise</b>	- Estabelecimento de categorias de análise <i>a posteriori</i> , a partir da leitura das disciplinas selecionadas

<b>Resultados</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Disciplinas analisadas – 96, destas, 10 não apresentaram suas referências totalizando 86 disciplinas. (ver quadro 6)</li> <li>- Referências bibliográficas – 2.357 (excluindo as duplicatas = 1.590)</li> </ul>
-------------------	--

**Fonte: Elaboração própria (2020).**

Com os ementários das disciplinas disponíveis em PDF, dos programas de mestrado e doutorado de maior relevância, e após o levantamento dos referenciais bibliográficos classificou-se as referências que possuíam frequência superior a uma citação e, por ordem decrescente, analisaram-se todas as referências com repetições classificando-as em: artigos, livros e outros (teses de doutorado, mestrado, etc.). Para o presente estudo considerou-se, para análise, as vinte referências mais citadas, tanto de artigos quanto de livros.

### 3.2 Códigos de análise

Em uma pesquisa qualitativa o pesquisador apresenta um papel fundamental, pois compete a ele, de forma intuitiva, buscar a coleta de dados e ter uma visão mais ampla, respeitando os fenômenos sociais. (GODOY, 1995; TRIVINÕS, 2007).

A partir dos termos coletados, foram realizadas varreduras nos dez primeiros artigos, pois a existência da palavra não garante que o sentido aplicado (semântica) represente o objetivo desta pesquisa.

Em posse de todos os arquivos em mídia (PDF) conforme critérios estabelecidos no presente trabalho, o próximo procedimento foi a análise de conteúdos contidos nos textos que apresentem a temática risco. Tendo em vista que a maior parte dos artigos está em língua inglesa, a busca se deu por termos desta que apresentem o sentido Risco. A seleção de palavras se deu mediante os sinônimos da palavra *Risk* (Risco em inglês), extraídas a partir da consulta aos dicionários físicos: Michaelis e Oxford e pesquisas *on-line* nos dicionários Thesaurus<sup>3</sup> e Collins<sup>4</sup>. Os sinônimos de *Risk* encontrados e que possuem sentido ao estudo do Empreendedorismo foram: *danger* (perigo), *opportunity* (oportunidade), *prospect* (prospectar), *uncertainty* (incerteza), *venture* (risco) e *chance* (chance), *failure* (falência), *bankrupt* (quebra), *failed* (falido) e *loss* (perda).

O quadro 7 (sete) apresenta o total de palavras utilizadas como unidade de registro em inglês e português, ao todo 11 (onze) palavras foram atribuídas como unidades.

<sup>3</sup>Disponível em : <https://www.thesaurus.com/browse/risk>

<sup>4</sup> Disponível em : <https://www.collinsdictionary.com/dictionary/english-thesaurus/risk>

Quadro 06 – Palavras utilizadas como unidade de registro

### Lista de palavras buscadas

Inglês	Português
1 - <i>Risk</i>	Risco – Arriscado
2 - <i>Danger</i>	Perigo – Alerta
3 - <i>Opportunity</i>	Oportunidade
4 - <i>Chance</i>	Chance
5 - <i>Bankrupt</i>	Quebra
6 - <i>Prospect</i>	Prospectar – Captar
7 - <i>Failed</i>	Falência
8 - <i>Loss</i>	Perda
9 - <i>Failure</i>	Falido
10 - <i>Uncertainty</i>	Incerteza
11 - <i>Venture</i>	Risco - Capital de Risco

Fonte: Elaboração própria (2020)

A partir das técnicas apresentadas e com o objetivo de identificar a temática risco, o quadro 07 apresentou o total de palavras utilizadas como unidade de registro, que foram contabilizadas a partir da busca simples por meio do *software* de leitura de PDF - *Portable Document Format* (Formato Portátil de Documento) disponível no sistema operacional Windows sistema *acrobat*. O quadro 2 apresenta os protocolos utilizados para análise e seleção dos dados utilizados na pesquisa, bem como um descritivo de cada etapa.

Quadro 7 - Protocolo para análise dos dados

Protocolo para análises de dados	Descrição
<b>Objetivo Geral</b>	Identificar, extrair e classificar os trechos dos textos dos artigos, tais como dos sumários dos livros que abordem a temática risco de empreender.
<b>Fontes de Informação Pesquisadas</b>	Artigos: Coletados via internet em sites de busca: - Ebsco: <a href="https://www.ebsco.com">https://www.ebsco.com</a> - Google Acadêmico: <a href="https://scholar.google.com.br/">https://scholar.google.com.br/</a> Livros: Sites de compra de livro online. - Saraiva: <a href="http://www.saraiva.com.br">www.saraiva.com.br</a> - Amazon: <a href="http://www.amazon.com">www.amazon.com</a> - Submarino: <a href="http://www.submarino.com">www.submarino.com</a>
<b>Universo e População Alvo</b>	26 Artigos mais referenciados 20 Livros (apenas os índices) mais referenciados
<b>Campos Pesquisados</b>	- <i>Palavras de Busca</i> : <i>Risk</i> / <i>danger</i> (perigo) / <i>opportunity</i> (oportunidade) / <i>prospect</i> (prospectar) / <i>uncertainty</i> (incerteza) / <i>venture</i> (risco) / <i>chance</i> (chance).
<b>CrITÉRIOS de Inclusão e de Exclusão</b>	<b>Inclusão</b> Livros: Capítulos e subcapítulos que apresentem os termos pesquisados. Artigo: Parágrafos que possuam as palavras de busca. <b>Exclusão:</b> -Referências bibliográficas, apêndices, anexos e elementos não textuais (figuras e gráficos) e [0] - ausência de risco

<b>Crítérios de Análise</b>	- Mensagem que apresente alguma referência ao risco de empreender classificadas em: [1] Fraca - Indica risco, porém minimizando-o, seja em função de efeito negativo reduzido e/ou em função de facilidades para sua superação; [2] Regular - Indica a possibilidade de exposição do empreendedor, ou seja, incorrer em risco; [3] Forte - Alerta de forma clara e deliberada para o risco de se empreender evidenciando a possibilidade de efeitos negativos.
<b>Total de análises:</b>	Livros: 1.146 (títulos e subtítulos extraídos dos 20 livros mais referenciados) Artigos: 1.339 (parágrafos extraídos dos 26 artigos mais referenciados)
<b>Resultados</b>	Identificados com mensagens sobre risco: Livros: 16 títulos e subtítulos Artigos: 45 parágrafos.

**Fonte: Elaboração própria (2020)**

A partir da coleta pelas palavras (unidade de registro) foram extraídos os parágrafos (unidade de contexto), cada unidade de contexto foi analisado e àqueles que não apresentavam mensagem de risco foi atribuído nível zero, sendo descartados da análise. No primeiro momento foram identificados 598 parágrafos unidades de contexto que após uma análise mais detalhada foram reduzidas para 45. Dentro destes parágrafos, a mensagem principal de risco foi identificada e atribuiu-se posterior classificação apresentada no tópico a seguir.

### 3.3 Técnica de análise de intensidade

Extraídos do objeto da pesquisa os contextos que indicavam o risco ao empreender, o próximo passo foi estabelecer um critério de intensidade para a análise, a fim de determinar as intensidades de alertas ao risco de empreender.

Segundo Bardin (1995 p.104) a organização da codificação, compreende três escolhas:

- O recorte: descrita na sessão coleta de dados
- A enumeração: descrita no tópico código de análise
- A classificação e a agregação: codificação e intensidade

A fim de determinar critérios de análise qualitativa faz-se necessário a organização dos materiais coletados no sentido de codificar os materiais coletados e gerar intensidade sobre tais unidades de contexto. Tendo em vista que o objeto da pesquisa é a análise do risco contido, o objetivo é definir quantidade e intensidade sobre tais riscos.

Em posse do material de estudo, e após codificar e categorizar os conteúdos, a análise semântica (categorias temáticas) utilizada foi a análise categorial que segundo Bardin (2009) é a análise de conteúdo por meio da inferência, ou seja, da “operação

lógica” pela qual se admite uma preposição em virtude das ligações com as outras preposições já atribuídas como verdadeiras.

Verificada a quantidade de palavras e sua localização, realizou-se a análise semântica dos contextos, a fim de identificar quais parágrafos apresentam um risco/alerta do ato de empreender, com o objetivo de listar quais são estes riscos, e quais literaturas abordam a temática em questão. Concretizada a extração dos achados, realizou-se a apreciação de cada parágrafo pertinente ao risco para então encontrar mensagens que se repetem. Para isso utilizou-se das técnicas de codificação.

Segundo Corbin e Strauss (1990, p. 12), a codificação é o processo analítico fundamental usado pelo pesquisador que desenvolve uma pesquisa qualitativa. Utilizou-se a técnica de análise de conteúdo em conjunto com as técnicas analíticas do método Gioia (primeira ordem e segunda ordem) empregadas para a definição de conceitos. (GIOIA et al. 2013). Para Bandeira-de-Mello e Cunha (2006, p. 252), codificar não significa meramente associar trechos do texto a códigos ou categorias. Como ressalta Douglas (2003, p.47), “a codificação é o resultado de fazer questionamentos e dar respostas provisórias sobre categorias e suas relações”. Gioia et al. (2013),

A partir da identificação das unidades de contexto presentes nos artigos associadas aos termos de interesse pesquisados, analisou-se a mensagem principal de cada unidade (parágrafo) pertinente ao risco com o objetivo de identificar as ideias que se articulam como práticas retóricas. Para isso, utilizaram-se as técnicas iniciais do método Gioia (2013), associadas ao que se denomina de codificação de primeira ordem:

a) Identificação da mensagem principal sobre risco com a análise da mensagem e a definição inicial da forma como o autor abordar o tema risco associado ao ato de empreender;

b) Elaboração de conexões entre as unidades de contexto analisadas com objetivo de averiguar práticas retóricas para abordar o tema risco associado ao ato de empreender;

Na sequência, desenvolveram-se as técnicas associadas a procedimentos para codificação em segunda ordem:

a) Releitura da análise inicial para todas as unidades de contexto com o objetivo de identificar agrupamentos de mensagens comuns que possam ser agrupadas em práticas retóricas

b) Validação dos grupos de práticas retóricas inicialmente definidas, usando o seguinte questionamento: qual o alerta/risco de empreender inferido através da mensagem associada à prática retórica?

c) Definição de categorias de prática retórica de acordo com a mensagem apresentada, diferenciando-as em relação à intensidade de alerta em relação ao risco do ato de empreender.

Após a identificação dos termos sobre o risco, adotou-se a metodologia de frequência ponderada. Segundo Bardin (2009), se propusermos que a aparição de determinado elemento tem maior importância do que outro, pode-se recorrer a um sistema de ponderação. A seguir uma representação da escala *Likert* em 4 pontos, variando de: 0 (zero), correspondendo à ausência de risco, a 3 (três), alerta claro sobre risco.

Para a análise semântica utilizou-se do grau de intensidade mediante quatro níveis, sendo eles:

[0] Nulo – Ausência de risco;

[1] Fraca - Indica risco, porém minimizando-o, seja em função de efeito negativo reduzido e/ou em função de facilidades para sua superação;

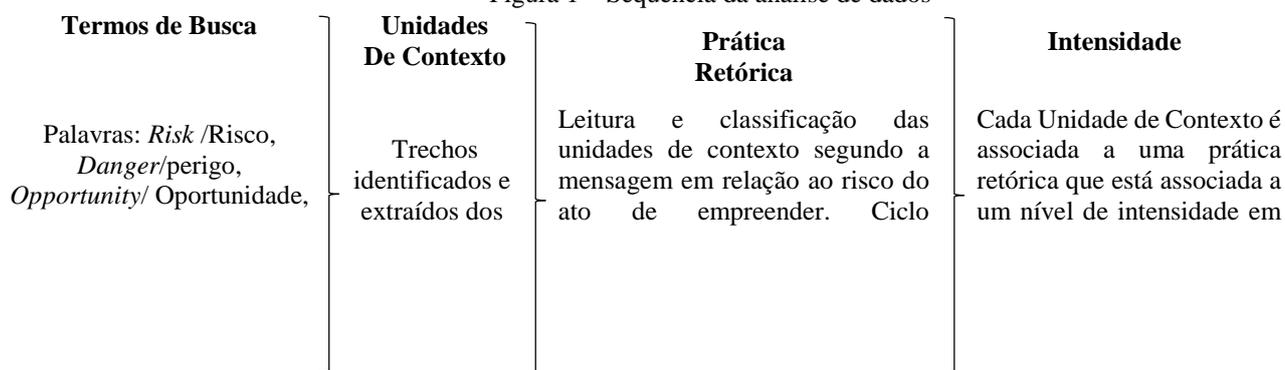
[2] Regular - Indica a possibilidade de exposição do empreendedor, ou seja, incorrer em risco;

[3] Forte - Alerta de forma clara e deliberada para o risco de se empreender evidenciando a possibilidade de efeitos negativos, ou seja, risco evidente.

As análises foram realizadas frase por frase, entretanto as classificações ocorreram por parágrafos. Atribuiu-se a cada parágrafo um grau de risco, igual ao da frase de maior risco identificado no parágrafo, sendo assim a análise de risco será feita considerando o valor semântico das palavras e trechos do texto identificado como possíveis pontos de alusão a risco, denominados aqui de unidade de contexto.

A figura a seguir apresenta a sequência de análises dos conteúdos, inicialmente as unidades de registro (palavras), posteriormente selecionados as unidades de contexto, em sequência realizada a classificação de prática retórica, codificação axial e seletiva e, ao final, aplicação da intensidade.

Figura 1 – Sequência da análise de dados



<i>Chance/Chance,</i> <i>Bankrupt/Quebra,</i> <i>Prospect/ Captar,</i> <i>Failed/Falência,</i> <i>Loss/Perda,</i> <i>Failure/Falido</i>	artigos/livros por meio da busca pelos termos	interativo de análise e classificação em Práticas Retóricas empregadas utilizando-se análises de primeira e segunda ordem segundo o método Gioia (2013)	termos de Risco do ato de empreender: [0] Nulo [1] Fraca [2] Regular [3] Forte
--	---	---	--

Fonte: Elaboração própria (2020)

Para cada unidade de registro (palavra) ocorrerá a avaliação e seleção de trechos de interesse e tais TI's serão avaliados semanticamente e atribuído um grau de risco (GR) posteriormente somados e representados na formula onde cada TI é apresentado pela letra Q sendo:

$Q_0$  = total dos trechos de interesse com valor 0

$Q_1$  = total dos trechos de interesse com valor 1

$Q_2$  = total dos trechos de interesse com valor 2

$Q_3$  = total dos trechos de interesse com valor 3

Grau de risco é dado pela fórmula:

$$GR = \frac{\sum_{i=0}^3 Q_i i}{3 \sum_{i=0}^3 Q_i}$$

Por exemplo, ocorrendo:

$Q_0$  = 4 trechos de interesse com valor 0

$Q_1$  = 2 trechos de interesse com valor 1

$Q_2$  = 5 trechos de interesse com valor 2

$Q_3$  = 3 trechos de interesse com valor 3

O GR seria assim determinado:

$$GR = \frac{\sum_{i=0}^3 Q_i i}{3 \sum_{i=0}^3 Q_i} = \frac{(4 * 0) + (2 * 1) + (5 * 2) + (3 * 3)}{(3 * 14)} =$$

$$= \frac{0 + 2 + 10 + 9}{42} = \frac{21}{42} = 0,50$$

O Grau de Risco que os autores atribuem ao ato de empreender é expresso no intervalo [0; 1] sendo GR=0 risco nulo de empreender e GR=1 risco máximo.

Assim, ao final da análise apresentar-se-á o fechamento com o total de achados, isto é o indicador de cada artigo.

### 3.4 Ferramenta para análise dos componentes emocionais dos textos

O *software Linguistic Inquiry and Word Count (LIWC)* é um programa que realiza análise de textos, utilizado para estudar os componentes emocionais, cognitivos e estruturais contidos na linguagem, palavra por palavra. O LIWC foi desenvolvido para fornecer um método eficiente para estudo da estrutura de formações textuais baseadas em uma combinação de palavras que possam expressar sentimentos psicológicos. (ZÁRATE et al 2014).

O *software* possui diversas categorias de palavras, como emoção positiva, emoção negativa, raiva, ansiedade e tristeza, abrangendo um total de 6.400 palavras em língua inglesa. De acordo com o manual do sistema LIWC, há 620 palavras no dicionário que representam afirmações positivas, 744 palavras que indicam afirmações negativas e 103 palavras relacionadas à categoria de risco. (PENNEBAKER *et all*, 2015). Embora o conceito de análise de texto possa parecer complicado em um primeiro momento, a lógica e a funcionalidade da análise de texto LIWC é simples: contagem de palavras e cálculo de frequência de palavras (WANG *et all*,2016). A frequência das palavras é calculada em relação a um dicionário de contagem de palavras em termos de porcentagens, usando a seguinte fórmula:

$$\text{LIWC Frequência de palavras} = \frac{\text{Palavras do dicionário [de determina categoria]}}{\text{Contagem total de palavras de um texto}} \times 100\%$$

O LIWC pode ser gerado para diferentes contextos, ou melhor, diferentes categorias de palavras: *summary dimencions* (contagem total de palavras, analítica,) (percepção,) *percept*, (ver, ouvir, sentir), *function*(pronome,), *drives* (aflição, realização, poder, risco), *biological* (corpo, saúde, sexual), *affect* (emoções positivas, emoções negativas,), *social* (família, amigo, feminino), *relativity* (movimento, espaço e tempo) entre outras. Nessa pesquisa utilizaremos os seguintes indicadores: *posemo* (análise

positiva), *negemo* (análise negativa), *tentat* (incerteza), *certain* (certeza), *risk* (risco/perigo).

Segundo o manual do *software*, o LIWC 2015 conta com um dicionário padrão interno que define quais palavras devem ser contadas nos arquivos de texto de destino, onde há um dicionário que refere-se a uma seleção de palavras e conjuntos de palavras (às vezes até frases) que refletem ou medem características linguísticas específicas que expressam as características de interesse para determinadas pesquisas (WANG et al 2016), neste caso a expressão ou identificação de riscos ou mensagem negativa, processos afetivos (por exemplo, emoção positiva, emoção negativa, ansiedade, raiva e tristeza), processos biológicos (por exemplo, corpo, saúde, sexual e ingestão) e preocupações pessoais (por exemplo, trabalho, realização, lazer, casa, dinheiro, religião e morte).(WANG et al, 2016)

A categoria "emoção negativa", por exemplo, o programa utiliza em seu dicionário o radical *hungr.*, que permite que qualquer palavra alvo que corresponda às cinco primeiras letras seja contada como palavra de ingestão (incluindo fome, mais fome, mais fome). O asterisco, então, denota a aceitação de todas as letras, hifens ou números após o seu aparecimento. (PENNEBAKER *et all*, 2015)

O quadro 8 a seguir representa as categorias disponíveis no programa LIWC que serão utilizadas no decorrer desta pesquisa, usando como base o objetivo principal de análise do risco contido nas obras indicadas.

Quadro 8 – Categorias do programa LIWC utilizadas na pesquisa

	<b>Categorias</b>	<b>Abreviação</b>	<b>Exemplos</b>	<b>Palavras na Categoria</b>
1	Emoções positivas	<i>posemo</i>	<i>love, nice, sweet</i>	744
2	Emoções negativas	<i>negemo</i>	<i>hurt, ugly, nasty</i>	116
3	Incerteza	<i>tentat</i>	<i>maybe, perhaps</i>	178
4	Certeza	<i>certain</i>	<i>always, never</i>	113
5	Risco	<i>risk</i>	<i>Danger, doubt</i>	103

Fonte: Manual LIWC 2015) adaptada pelo autor

Para a referida pesquisa utilizou-se a versão do *software* LIWC2015, a versão mais recente do programa de análise de texto computadorizada, que possui o objetivo de revelar nos contextos os pensamentos, sentimentos, personalidade e motivações. Todas as transcrições foram processadas através da versão de 2015 do programa de análise de texto LIWC juntamente com as categorias de afeto (emoção positiva, emoção negativa, raiva, ansiedade e tristeza), selecionamos 05 categorias LIWC psicologicamente

interessantes (consulte o quadro 8), e ao final os dados do Grau de Risco serão incluídos na análise dos resultados do programa para discussão dos achados e conclusão da pesquisa.

## 4. RESULTADOS

Neste capítulo apresentam-se as descrições dos dados coletados, analisados e classificados por intensidade de risco segundo o método proposto. O procedimento de coleta, insumos e tratamento dos dados, ocorreu entre os meses de junho a novembro de 2019. A partir dos programas das disciplinas identificadas como de interesse da pesquisa realizou-se a contagem simples da frequência da aparição das bibliografias declaradas.

Em seguida, obteve-se os arquivos de texto (PDF) dos vinte e seis artigos, bem como dos índices dos vinte livros. Nesse *corpus* de textos, efetivou-se a busca pelos termos para extração dos parágrafos para análise, classificação e definição da intensidade de risco. Utilizou-se ainda do programa de análise de conteúdos emocionais, o LIWC, para intensificação dos achados.

A partir das listas de referências declaradas nos programas de cada disciplina, realizou-se a separação por tipo de bibliografia, classificando-as em artigos, livros e outros (leis e literatura cinzenta) e, ao listar todas as bibliografias coletadas, identificou-se que a quantidade de artigos e livros empregados como referência nos programas das disciplinas totaliza 2.357 (dois mil trezentos e cinquenta e sete) documentos, incluindo as repetições, e que a quantidade de artigos utilizados é maior do que a quantidade de livros e outros documentos. As referências foram então classificadas por tipos livros, artigos e outros, conforme podemos observar no quadro nove a seguir.

Quadro 9 – Total de referências por tipo de documento

Total de obras analisadas		
Artigos	1.746	74%
Livros	549	23%
Outros (Leis e literatura cinzenta.)	62	3%
<b>Total</b>	<b>2.357</b>	<b>100%</b>

Fonte: Elaboração própria (2020)

Após a classificação e listagem das referências dos programas selecionados, e realizada a contagem simples da frequência de cada uma das referências bibliográficas, foram classificadas em ordem decrescente. O quadro 10 apresenta os artigos já classificados do maior para o menor, logo se percebe em sua maioria obras de Língua Inglesa com datas entre a década de 80 até 2011, nota-se ainda a repetição de alguns autores.

Quadro 10 – Artigos mais referenciados por ordem decrescente

ARTIGOS		
Id Artigo	Referência Artigo	Frequência
Art. 1	SARASVATHY, S.. <b>Causation and effectuation: toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency.</b> Academy of Management Review, v. 25 (2), pp. 243-263, 2001.	10
Art. 2	SHANE, S., Venkataraman, S.. <b>The promise of entrepreneurship as a field of research.</b> Academy of Management Review, 25(1), pp.217–226,2000.	9
Art 3	FILION, L. J. <b>Diferenças entre sistemas gerenciais de empreendedores e operadores de pequenos negócios.</b> RAE - Revista de Administração de Empresas, 1999, v.39, n.4, p.6-20.	8
Art 4	BRUYAT, C. P.A. JULIEN. <b>Defining the field of research in entrepreneurship.</b> Journal of Business Venturing, 16 (2): 17-27, 2001.	6
Art 5	BAUMOL, W.J.. <b>Entrepreneurship: Productive, unproductive and destructive.</b> Journal of Political Economy, 98 (5): 893-921, 1990.	5
Art 6	GARTNER, W.. <b>A conceptual framework for describing the phenomena of venture creation.</b> Academy of Management Review, 10 (4): 696-706, 1985.	5
Art 7	SHORT, J.C., D.J. Jr. KETCHEN, J.G. COMBS, R.D. IRELAND. <b>Research methods in entrepreneurship: Opportunities and challenges.</b> Organizational Research Methods, 13, 1: 6-15, 2010.	5
Art 8	VAGHELY, I.P. P.A. JULIEN (2010). <b>Are opportunities recognized or constructed? An information perspective on entrepreneurial opportunity recognition.</b> Journal of Business Venturing, 25 (1): 73-86.	5
Art 9	WIKLUND, J., DAVIDSON, P., AUDRETSCH, D.B., KARLSSON, C.. <b>The Future of Entrepreneurship Research.</b> Entrepreneurship Theory and Practice, 35 (1): 1-9, 2001.	5
Art 10	ZAHRA, S. A. <b>Contextualizing theory building in entrepreneurship research.</b> Journal of Business Venturing 22, 2007, pg.443– 452.	5
Art 11	COSTA, A. M.; BARROS, D. F.; CARVALHO, J. L. F. <b>A Dimensão Histórica dos Discursos acerca do Empreendedor e do Empreendedorismo.</b> RAC, Curitiba, v. 15, n. 2, art. 1, pp. 179-197, Mar./Abr. 2011.	4
Art 12	FISHER, G. . <b>Effectuation, causation, and bricolage: A behavioral comparison of emerging theories in entrepreneurship research.</b> Entrepreneurship theory and practice, 36(5), 1019-1051, 2012.	4
Art 13	KURATKO, D. F., MORRIS, M. H., SCHINDEHUTTE, M. <b>Understanding the Dynamics of Entrepreneurship through Framework Approache.</b> Small Business Economics, v. 45, p.1-13, 2015.	4
Art 14	MARKMAN, G., R. BARON et D. BAKIN, A. <b>Cognitive Approach to Explaining Technology-Based Venture Creation.</b> Frontiers of Entrepreneurship Research: 83:95. 2000.	4
Art 15°	SHANE, S.. <b>Reflections on the 2010 AMR decade award: Delivering on the promise of entrepreneurship as a field of research.</b> Academy of Management Review, 37(1), 10-20.	4
Art 16	SHEPHERD, D. A.; COVIN, J. G.; KURATKO, D. F. <b>Project failure from corporate entrepreneurship: Managing the grief process.</b> Journal of Business Venturing., 2009.	4
Art 17	YUNES, M. A. M. <b>Psicologia positiva e resiliência: o foco no indivíduo e na família.</b> Psicologia em estudo, Maringá, v. 8, 2003.	4
Art 18	ZHAO, H., S.E. SEIBERT , G.T. LUMPKIN. <b>The relationship of personality to entrepreneurial intentions and performance: A meta-analytic review.</b> Journal of Management, 36 (2): 381-404, 2010.	4
Art 19	ATSAN, N.. <b>Failure Experiences of Entrepreneurs: Causes and Learning Outcomes.</b> Procedia-Social and Behavioral Sciences, 235, 435-442, 2016.	4

Art 20	EMMENDOERFER, M. L.; LOPES, V., <b>Reflexões e Perspectivas acerca da Construção do Conhecimento sobre Empreendedorismo Interno</b> .Revista de Ciências da Administração, 2011, Vol.13(30), pp.88-117	3
Art 21	BARROS, A. A.; PEREIRA, C. M. M. A.. <b>Empreendedorismo e crescimento econômico: uma análise empírica</b> . Revista de Administração Contemporânea, v. 12, n. 4, p. 975 – 993, out. /dez. Curitiba 2008.	3
Art 22	COVIN, J. G. & MILES, M. P. <b>Strategic use of Corporate Venturing. Entrepreneurship Theory &amp; Practice</b> , USA, 2007	3
Art 23	BUSENITZ, Lowell W.; GOMEZ, Carolina; SPENCER, Jennifer W. <b>Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena</b> . Academy of Management Journal, 2000, (5): 994–1003.	3
Art 24	CAMPELLI, M. G. R.; CASAROTTO FILHO, N.; BARBEJAT, M. E. R. P.; MORITZ, G. O. <b>Empreendedorismo no Brasil: situação e tendências</b> . RCA, Florianópolis, v. 13, n. 29, p. 133-151, jan/abr 2011.	3
Art 25	CARAYANNIS, E. G.; CAMPBELL, D. F. J. <b>Mode 3 and Quadruple Helix: toward a 21st century factual innovation ecosystem</b> . International Journal of Technology Management, v. 46, n. 3/4, p. 201-234, 2009.	3
Art 26	COPE, J. <b>Entrepreneurial learning and critical reflection: Discontinuous events as triggers for 'higher-level' learning</b> . Management Learning, v. 34, n. 4, p. 429-450, 2003. ISSN 1350-5076	3

Fonte: Elaboração própria (2020)

Os resultados dos livros estão registrados no quadro onze. Identificou-se que os mais referenciados são obras em Língua Portuguesa e que alguns clássicos e autores renomados como Drucker e Schumpeter são utilizados como referências, bem como os autores brasileiros Dornelas e Dolabela. Nota-se ainda que a quantidade frequência (quantidade de programas que utilizam a mesma obra como bibliografia) dos livros é maior do que dos artigos.

Quadro 11 – Livros mais referenciados por ordem decrescente

LIVROS		
Id Livros	Referência Artigo	Frequência
Liv. 1	DORNELAS, J. C. A. <b>Empreendedorismo: transformando ideias em negócios</b> . Rio de Janeiro: Campus, 2001.	18
Liv.2	DRUCKER, P. F. <b>Inovação e espírito empreendedor: (entrepreneurship): prática e princípios</b> . São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2002.	11
Liv.3	MELILLO, A.. <b>Resiliência: descobrindo as próprias fortalezas</b> . Porto Alegre: Artmed Editora, 2005.	8
Liv.4	SCHUMPETER, J.. <b>The theory of Economic Development</b> . Oxford: Oxford University Press, 1934.	8
Liv.5	BARON, R. , SHANE,S. A.. <b>Empreendedorismo: uma visão de processo</b> . São Paulo: Thomson Learning, 2007.	7
Liv.6	BESSANT, J. TIDD, J. <b>Inovação e empreendedorismo</b> . Porto Alegre: Artmed/Bookman Ed., 2007;	7
Liv.7	HISRICH, R. D.; PETERS, M. P.; SHEPHERD, D. A. <b>Empreendedorismo</b> . 9 ed. Porto Alegre: AMGH Editora, 2014.	7
Liv.8	CASTELLS, M. <b>A sociedade em rede</b> , v.1, Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1999.	5

Liv.9	JULIEN, P. <b>Empreendedorismo regional</b> . São Paulo: Saraiva, 2010.	5
Liv.10	LUNDSTRÖM, A.; STEVENSON L. <b>Entrepreneurship Policy: Theory and Practice</b> , New York: Springer, 2005.	5
Liv.11	SEXTON, D. L ; KASARDA, J. D. <b>The State of the Art of Entrepreneurship</b> . Boston, PWS-Kent Publishing Company, 1992.	5
Liv.12	SEXTON, D. L.; LANDSTRÖM, H.. <b>The Blackwell handbook of entrepreneurship</b> . Oxford: Blackwell Publishers, 2000.	5
Liv.13	BIRLEY, S; MACMILLAN, I. C. . <b>Entrepreneurship research: global perspectives</b> . London, North-Holland, 1993.	4
Liv.14	DOLABELA F. <b>O segredo de Luísa</b> . São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.	4
Liv.15	DOLABELA, F. <b>Oficina do Empreendedor</b> . São Paulo: Cultura Editores e Associados, 1999.	4
Liv.16	HASHIMOTO, M. <b>Espírito empreendedor nas organizações : aumentando a competitividade através do intra-empresendedorismo</b> . São Paulo: Saraiva, 2006	4
Liv.17	BHIDÉ, A. V. <b>The Origin and Evolution of New Businesses</b> , Oxford, UK, Oxford University Press, 2000.	4
Liv.18	DORNELAS, J. C. A. <b>Empreendedorismo Corporativo: como ser empreendedor, inovar e se diferenciar na sua empresa</b> , Rio de Janeiro: Campus, 2003.	3
Liv.19	OSTERWALDER, Alexander; PIGNEUR, Yves. <b>Business Model Generation</b> . New Jersey: John Wiley , Sons, 2010.	3
Liv.20	KURATKO, D. <b>Entrepreneurship: Theory, process, and practice</b> . Cengage Learning, 2013.	3

Fonte: Elaboração própria (2020)

A seguir serão apresentados os resultados e discussões a partir do método proposto neste trabalho, bem como as classificações adotadas a partir dos achados da pesquisa.

#### 4.1 Codificações Empregadas

Em posse dos vinte e seis artigos em formato PDF, realizou-se inicialmente a leitura na íntegra dos mesmos e posteriormente a busca pelos termos, para identificação das unidades de contexto presentes. Nos vinte e seis artigos, identificou-se 1.339 (um mil, trezentos e trinta e nove) unidades de contexto iniciais. Mediante a aplicação das técnicas analíticas conforme a metodologia Gioia (2013), na primeira ordem das análises objetivou-se identificar as unidades de contextos que apresentassem algum nível de risco. A partir desta lógica, elencou-se um conjunto de 642 unidades de interesse (resultado da busca por palavras), que após avaliação das mensagens de risco, resultou em 45 (quarenta e cinco), que apresentavam algum nível/intensidade pertinente ao risco de empreender (ver apêndice A), representando apenas 3,51 % do total de parágrafos.

Partindo para o processo de técnicas analíticas de segunda ordem conforme a metodologia Gioia (2013), objetivou-se juntar as unidades de contexto por proximidade

de temas semelhantes (alguns contextos abordavam o que causaria o fracasso, outros o efeito negativo da perda de um negócio, outros as dificuldades encontradas e estimativas do fracasso das empresas). Mediante tais análises objetivou-se a criação de agrupamentos e, posteriormente, a sua definição.

Neste trabalho de agrupar e reagrupar, inicialmente identificou-se 16 (dezesseis) classes, levando em consideração a mensagem transmitida ao leitor, e partiu-se do princípio de decomposição e composição conforme maior entendimento dos textos, a partir das análises e reflexões, e concluiu com a definição de 6 (seis) categorias e suas respectivas intensidades. O quadro 12 apresenta a descrição das seis categorias identificadas, bem como a intensidade de risco atribuído a cada uma.

Quadro 12- Resumo das categorias

<b>Categoria</b>	<b>Descrição</b>	<b>Intensidade de Risco</b>
1- Consequências negativas do fracasso do empreendimento ("Efeitos do fracasso")	Implicações decorrentes do ato empreendedor, sejam eles financeiros, sociais, pessoais, etc.	3 - Forte
2- Ambiguidade da Oportunidade da oportunidade ("Cara ou coroa")	Expressões que indicam que todo empreendimento pode resultar em lucros ou perdas	2 -Moderado
3- Dificuldades encontradas ("Caminho árduo")	Dificuldades encontradas durante a gestão empreendedora que podem levam ao fracasso	2 -Moderado
4-Estudo sobre incidência de fracasso ("Quantifica o fracasso")	Pesquisas e indicadores sobre a falência de empreendimentos. Estimativas de encerramento de negócios.	2 -Moderado
5- Motivos que levam ao fracasso ("Causas do fracasso")	Motivos que levam o empreendedor ao encerramento de suas atividades, seja como empreendedor ou intraempreendedor.	2 -Moderado
6 – Reconhecimento dos riscos ("Parte de jogo")	Todo empreendedor está ciente da existência de riscos e, portanto, deve aceitá-lo com naturalidade por parte daquele que empreende.	1-Leve

Fonte: Elaboração própria 2020

Nos seis subcapítulos a seguir estão descritas as unidades de contextos associadas a cada uma das categorias de práticas retóricas identificadas, bem como a descrição da lógica empregada para a atribuição da intensidade de risco atribuído a cada uma delas.

#### **4.1.1 Categoria “Consequências negativas do fracasso do empreendimento” (ou "Efeitos do fracasso")**

A partir das análises das unidades de contexto, observou-se que parte dos autores declararam possíveis consequências negativas advindas do encerramento de um negócio.

Essa abordagem foi observada em oito unidades de contexto, para as quais se atribui denominação “Consequências negativas do fracasso do empreendimento” ou “efeitos do fracasso”. Os principais contextos encontrados foram:

a) Consequências emocionais: compara falência ao luto, o que resulta em emoções negativas semelhantes ao trauma. Considera devastador ao indivíduo. Considera o fracasso como processo de aprendizagem difícil.

b) Consequências sociais: investimento de tempo com resultado desconhecido, perda de lazer, consequências negativas à sociedade.

c) Consequências financeiras: perda de dinheiro e endividamento.

Como exemplo dessa prática retórica tem-se Shepherd, *et all* (2009 p.596), que compara o fracasso dos negócios, semelhante ao luto pela a perda de um membro, ou de um ente querido “*Grief is a negative emotional reaction to the loss of something important (Archer, 1999), such as the loss of a loved one (Stroebe and Schut, 2005), the loss of a leg from amputation (Wilson, 1977), divorce (Roach and Kitson, 1989) and the loss of a business*” e Zhao, Seibert e Lumpkin (2010, p.399) o fracasso pode ser oneroso para a sociedade “*Failure as an entrepreneur can be costly to society*” e devastador para o empreendedor em termos de seus impactos financeiros e psicológicos, “*and can be devastating to the individual entrepreneur in terms of its financial and psychological impacts*”.

Por esta categoria declarar explicitamente possíveis prejuízos decorrentes da falência da ação empresarial, atribuiu-se risco de intensidade forte ou três - Alerta de forma clara e deliberada para o risco de se empreender evidenciando a possibilidade de efeitos negativos.

Os contextos avaliados com grau de risco forte apresentam mensagens abertamente negativas sobre o fracasso nos negócios. Esta mensagem serve como um forte indicador de alerta para a abertura de um novo negócio. Ao todo, três artigos demonstraram claramente esta mensagem, presente em sete parágrafos. O quadro 13 apresenta um resumo dos achados.

Quadro 13 – Consequências negativas do fracasso do empreendimento ou "efeitos do fracasso"

<b>Consequências negativas do fracasso do empreendimento ou efeitos do fracasso</b>	
Descrição	Expressões que indicam que todo empreendimento pode resultar em lucros ou perdas

Nível de Risco	3 Forte - Alerta de forma clara e deliberada para o risco de se empreender evidenciando a possibilidade de efeitos negativo, ou seja, risco evidente
Artigos	Shepherd, <i>et al</i> (2009)[6], Zhao et al. (2009)
Quantidade	07
Textos	
<p><i>“However, these literatures have not adequately recognized that, just as positive emotions can emanate from project success, <b>grief can emanate from project failure</b>. By contrast, we focus on the under-explored phenomenon of grief in the context of project <b>failure</b>”.</i> (SHEPHERD, D. A.; COVIN, J. G.; KURATKO, D. F., p. 590).</p>	
<p><i>“However, entrepreneurial projects are essentially experiments with unknowable outcomes and frequent entrepreneurial project <b>failure</b> is inevitable among firms that practice corporate entrepreneurship. Although <b>failure</b> has been acknowledged in the corporate.”</i>(SHEPHERD, D. A.; COVIN, J. G.; KURATKO, D. F., p. 596)</p>	
<p><i>Grief is a negative emotional reaction to the loss of something important (Archer, 1999), such as the loss of a loved one (Stroebe and Schut, 2005), the <b>loss</b> of a leg from amputation (Wilson, 1977), divorce (Roach and Kitson, 1989) and the <b>loss</b> of a business (Shepherd, 2003). Although the death of a project is obviously not the same as the death of a loved one, the negative emotional response to that <b>loss</b> (grief) is likely similar. (SHEPHERD, D. A.; COVIN, J. G.; KURATKO, D. F., p. 596).</i></p>	
<p><i>“Like for doctors facing multiple deaths, organizational members facing multiple <b>failures</b> may become desensitized to failure, reducing commitment to subsequent projects. Given the limitations of the normalization approach, we turn next to another approach — regulation.”</i> (SHEPHERD, D. A.; COVIN, J. G.; KURATKO, D. F., p 593)</p>	
<p><i>Grief is a negative emotional response to the loss of something important triggering behavioral, psychological and physiological symptoms. Managing grief represents a particularly salient task in the context of corporate entrepreneurship practice because the commitment to a project essential for success also generates grief when it <b>fails</b>, project <b>failure</b> is a common occurrence, and organizational routines and rituals are likely to influence the grief recovery of those involved in the <b>failed</b> project. (SHEPHERD, D. A.; COVIN, J. G.; KURATKO, D. F., p 588)</i></p>	
<p><i>Coping involves thoughts and behaviors that people use to manage the internal and external demands of situations that are appraised as stressful (Lazarus and Folkman, 1984) and are initiated “in response to the individual's appraisal that important goals have been harmed, lost, or threatened [generating] negative emotions that are often intense” (Folkman and Moskowitz, 2004: 747). In the present context, it is the entrepreneurial project that is lost, generating grief that could be intense and internalized. Coping with project failure represents the thoughts and behaviors that organizational members use to recover from grief over project failure. (SHEPHERD, D. A.; COVIN, J. G.; KURATKO, D. F., p. 593)</i></p>	
<p><i>“Entrepreneurship plays an important role in a dynamic modern economy. <b>Failure as an entrepreneur can be costly to society in terms of missed opportunities and lost resources and can be devastating to the individual entrepreneur in terms of its financial and psychological impacts</b>”.</i>( ZHAO, H., S.E. SEIBERT, G.T. LUMPKIN.p.399)</p>	
Legenda:	<p><u>Palavra com grifo</u> = termo de busca que auxiliou na identificação inicial</p> <p><b>Trecho em negrito</b> = unidade de ideia com forte vínculo com a unidade de registro</p>

Fonte: Elaboração própria 2020

#### 4.1.2 Categoria “Motivos que Levam ao Fracasso” (ou “Causas do fracasso”)

Uma das mensagens observadas com frequência nas unidades de contexto são os motivos que levariam o processo de perda empresarial (falência), ou perda de um projeto, tendo em vista que parte dos artigos cita o intraempreendedor. Para este grupo de unidade de contexto atribuiu-se a unidade de registro “Motivos que levam ao fracasso ou causas

do fracasso”, ou seja, motivos que induzem o empreendedor ao encerramento de suas atividades. A partir das análises destaca-se como os principais motivos encontrados que induzem o empreendedor ao encerramento de suas atividades, seja como empreendedor ou intraempreendedor, estão apontados a seguir:

a) Fatores comportamentais: Excesso de otimismo, persistência com uma empresa com mau desempenho, erros decorrentes da tomada de decisões em ambientes de alta incerteza, falta de conhecimento prévio, problemas com parcerias, erro de *marketing*.

b) Fatores internos: incompetência gerencial ou má gestão, habilidades financeiras e a falta de informação.

c) Fatores externos: condições econômicas, as mudanças nas políticas governamentais e os acontecimentos azarados, perda resultante de credores.

d) Empresas novas: problemas de gestão operacional, gestão inexperiente e incompetente, diferentes falhas de gestão.

e) Empresas maduras: ambiente, concorrência, falta de demanda.

Nessa categoria apresentam-se as causas para o fracasso, não comparecendo o efeito resultante em si; contudo, se o fosse, estaria registrada na categoria anterior **“Consequências negativas do fracasso do empreendimento”** (ou **“Efeitos do fracasso”**). Assim, nessa categoria estão as mensagens que indicam apenas as causas do fracasso e não o seu efeito. Como exemplo de unidades de contexto classificadas nessa categoria temos Atsan, (2016 p.436) *“Poor management is referred to the failure of the management to be able to ensure that problems are identified promptly and the correct solutions applied.”* (O fracasso resulta da má gestão em conseguir garantir que os problemas são identificados prontamente e as soluções corretas aplicadas - tradução nossa), entendendo que o efeito possui um peso maior do que as causas do fracasso atribuiu-se a esta categoria intensidade moderada ou dois.

Dos vinte e seis artigos avaliados, quatro deles tiveram seus contextos classificados como **“Motivos que levam ao fracasso”**, ao todo, onze parágrafos foram selecionados para esta categoria. A seguir, no quadro 14, estão as frases principais de cada parágrafo.

Quadro 14– Motivos que levam ao fracasso ou causas do fracasso

<b>“Motivos que levam ao fracasso ou causas do fracasso”</b>	
Descrição	Motivos que levam o empreendedor ao encerramento de suas atividades, seja como empreendedor ou intraempreendedor.
Nível de Risco	<b>2 – Regular</b> - Indica a possibilidade de exposição do empreendedor, ou seja, incorrer em risco;

Artigos	SHANE e VENKATARAMAN (2000) [2], MARKMAN, BARON, BAKIN, (2000)[3] ATSAN, (2016) [5] e SHEPHERD, <i>et all</i> (2009)
Quantidade	11
<b>Textos</b>	
<p><i>This over <b>optimism</b> motivates the exploitation of opportunity by limiting information, stimulating rosy forecasts of the future (Kalhneman ; Lovallo, 1994), triggering the search for relatively small amounts of information (Kalish ; Gilad, 1991), and leading people to act first and analyze later (Busenitz ; Barney' 1997). Other individual differences may be important in explaining the willingness to exploit <b>opportunities</b>. Readers should note that the attributes that increase the probability of opportunity exploitation do not necessarily increase the probability of success. <b>For example, over optimism might be associated with a higher probability of both exploitation and failure.</b> (SHANE e VENKATARAMAN, p 224)</i></p>	
<p><i>Readers should note that the attributes that increase the probability of opportunity exploitation do not necessarily increase the probability of success. <b>For example, over optimism might be associated with a higher probability of both exploitation and failure.</b> Of the population of individuals who discover opportunities in a given industry, those who are pessimistic may choose not to exploit discovered opportunities because they more accurately estimate what it will talked to compete and how many other people will try to do similar things. <b>Overoptimistic individuals do not stop themselves from exploiting these opportunities, because their over optimism limits information and motivates rosy forecasts of the future.</b> (SHANE e VENKATARAMAN, p 223)</i></p>	
<p><i>Although errors stemming from overconfidence in entrepreneurial settings are not as consequential as in contexts such as air traffic control or nuclear plant operations, entrepreneurs who overestimate their own mastery of skill and knowledge and routinely make miscalibrated decisions pose a dreadful hazard to themselves and others who work with them. Despite that evolutionary theorists may suggest that overconfident agents—because of their overconfident decisions—are likely to have been selected out, offsetting factors suggest that overconfidence may have some short-term economic benefits. For instance, confident agents who seek funding appear more competent than unconfident individuals. As a result, individuals who process information in ways that add to their self-confidence may be, in theory, more successful than individuals who routinely interpret information rationally (Daniel &amp; Titman, 1999). While overconfidence may be multifaceted, it takes different magnitudes under different situations; it is stronger under <b>uncertain</b> situations for which feedback is slow (e.g., diagnosing illnesses, launching a new business, etc.) than for tasks that provide immediate outcome and conclusive feedback (e.g., mathematical modeling). MARKMAN, G., R. BARON et D. BAKIN, p.3).</i></p>	
<p><i><b>“Project failure occurs when a project's activities cease due to unsatisfactory or insufficient progress. More specifically, entrepreneurial project failure is the termination of a project due to the realization of unacceptably low performance as operationally defined by the project's key resource providers (as opposed to projects terminated for other strategic reasons)”.</b> (SHEPHERD, D. A.; COVIN, J. G.; KURATKO, D. F., p 589)</i></p>	
<p><i>Overconfidence may stymie or encumber entrepreneurs from adequately reacting to risks and opportunities. From an evolutionary perspective, overconfidence leads to decisional rigidity that is detrimental to emerging ventures. As venture failure is costly, success and <b>failure</b> depend on the effectiveness of entrepreneurs' decisions and actions taken to turn around or redirect such ventures and projects. (MARKMAN, G., R. BARON et D. BAKIN, A, p.8).</i></p>	
<p><i><b>Failure</b> has been defined differently by several studies. Some studies define failure as bankruptcy. <b>The bankruptcy criterion for failure states that failure occurs when the firm is legally bankrupt and ceases operations with a resulting loss to creditors.</b>( ATSAN, N, p.406)</i></p>	
<p><i>In terms of causes of <b>failure</b>, the research findings show that entrepreneurs attribute their failure both to internal and external factors. Entrepreneurs addressed mainly relationships with partners, financial skills and lack of critical information and mentoring as internal factors while they mentioned economic conditions, changes in governmental policies and unlucky happenings as for external factors. (ATSAN, N, p.441).</i></p>	
<p><i>It is evident that those partnerships that are formed with good faith get stuck at a certain point and leads to <b>failure</b> unless the disagreement between the partners is resolved on time. On the other hand, the fact that the partners were also family members hinders the flow of decision-making process and results in the adoption of emotional attitudes. (ATSAN, N, p.438).</i></p>	
<p><i>Success and failure of a business can be explained both by individual/organizational (internal) and environmental (external) factors (Zacharakis, Meyer &amp; DeCastro, 1999). <b>Internal causes are those decisions/actions that are under management's control while external causes are events that are</b></i></p>	

*outside of management's control. In most cases, a complex mixture of causes contribute to business failure. Among the internal factors, managerial incompetence or poor management comes first (Gaskill et al., 1993; Zacharakis et al, 1999). Poor management is referred to the failure of the management to be able to ensure that problems are identified promptly and the correct solutions applied, so as to give the company the best possible change of survival and growth. Overconfidence and excessive risk taking tendency also seen among the failure causes. (ATSAN, N, p.436).*

*There are also some studies in the literature that analyze the association between the age of the company and business failure (Honjo, 2000; Thornhill and Amit, 2003). Those studies have established that younger firms fail more often due to internal causes (e.g. operational management problems, inexperienced and incompetent management, different management failures) while mature firms fail largely due to external causes (environment, competition, demand) (Lukason and Hoffman, 2015). Immature firms fail due more to their lack of experience (Thornhill and Amit, 2003) or limited resources (Hall, 1992). More recently, Egelin et al. (2010) found that successful young firms often fail due to a lack of financial resources (cited in Lukason and Hoffman, 2015). They explained this situation by the mistakes made by the inexperienced managers rather than the managerial incompetence. On the other hand, mature firms are more likely to fail due to changes in their environment, which their rigid routines are unable to adjust to (Thornhill and Amit, 2003). Lukason and Hoffman (2015) underlined in their study that the likelihood of failure due to internal and external reasons is very high in all age groups of businesses. (ATSAN, N, p.436)*

Legenda: Palavra com grifo = termo de busca que auxiliou na identificação inicial  
**Trecho em negrito** = unidade de ideia com forte vínculo com a unidade de registro

Fonte: Elaboração própria 2020

#### 4.1.3 Categoria “Ambiguidade da Oportunidade da oportunidade” (ou “Cara ou coroa”)

Das onze palavras que foram utilizadas como termo de busca, tanto em Língua Inglesa como em Língua Portuguesa, a palavra com o maior número de achados foi “opportunity/oportunidade”, presente em todos os artigos. Dentro desta temática percebeu-se, ao analisar os contextos, que a busca pela oportunidade é um dos termos mais utilizados no estudo sobre empreendedorismo.

Como o objetivo desta pesquisa é selecionar apenas o risco, as unidades de contexto que indicam a oportunidade como possibilidade de fracasso receberam a denominação “Ambiguidade da Oportunidade da oportunidade” (ou “Cara ou coroa”), sendo expressões que indicam que toda avaliação de oportunidade possui a possibilidade de dar errado e resultar em perdas, e se der certo terá a possibilidade de ganhos. Desta categoria destaca-se como mensagens principais:

- a) Expressões que indicam que todo empreendimento pode resultar em lucros ou perdas;
- b) A oportunidade avaliada corretamente pode trazer lucro, e incorretamente pode resultar no fracasso;
- c) O resultado do Empreendedorismo está no nexos entre pessoas e oportunidades, podendo ser positiva (sucesso) ou negativa (fracasso).

Neste estudo tais unidades de contextos foram identificadas em três artigos diferentes, dois deles são do autor Shane (2000, 2010), cujo objetivo principal é investigar a avaliação da oportunidade.

Entendendo que esta categoria possui uma mensagem mais intensa com relação ao risco, comparada com a “aceitação a risco”, atribuiu-se intensidade de risco moderada ou dois, pois apresenta em seus contextos a possibilidade de sucesso ou fracasso, como evidenciado no Art. 2 de Shane e Venkataraman (2000, p.220 ), *If the conjecture is acted upon and is correct, the individual will earn an entrepreneurial profit. If the conjecture is acted upon and is incorrect, the individual will incur an entrepreneurial loss.* (Se a conjectura for posta em prática e estiver correta o indivíduo obterá um lucro empresarial. Se a conjectura for posta em prática e estiver incorreta o indivíduo incorrerá em uma perda empresarial- tradução nossa). O quadro 15 demonstra um resumo desta categoria:

Quadro 15 – Ambiguidade da Oportunidade da oportunidade ou "cara ou coroa”

<b>Ambiguidade da Oportunidade da oportunidade ou "cara ou coroa”</b>	
<b>Descrição</b>	Expressões que indicam que todo empreendimento pode resultar em lucros ou perdas
<b>Nível de Risco</b>	<b>2 – Regular</b> - Indica a possibilidade de exposição do empreendedor, ou seja, incorrer em risco;
<b>Artigos</b>	SHANE e VENKATARAMAN (2000) [3], FILION (1999) [2], SHANE, (2010)[2].
<b>Quantidade</b>	07
<b>Textos</b>	
<i>Because entrepreneurial <b>opportunities</b> depend on symmetries of information and beliefs, eventually, entrepreneurial opportunities become cost inefficient to pursue. <b>First, the opportunity to ear entrepreneurial profit will provide an incentive to many economic actors. As <b>opportunities</b> are exploited, information diffuses to other members of society who an imitate the innovator and appropriate some of the innovator's entrepreneurial profit' <b>Although the entry of imitating entrepreneurs initially mally validate.</b> (SHANE e VENKATARAMAN, p 221).</b></i>	
<i>Moreover, the approach does not provide an adequate test of entrepreneurship, since entrepreneurship is concerned with the discovery and exploitation of profitable <b>opportunities</b>. A performance advantage over other firms is not a sufficient measure of entrepreneurial performance, because a performance advantage may be insufficient to compensate for the opportunity cost of other alternatives, a liquidity premium for time and capital, and a premium for uncertainty bearing. <b>Therefore, although a conceptual framework to explain and predict relative performance between firms is useful to strategic management, it is not sufficient for entrepreneurship.</b> (SHANE e VENKATARAMAN, p.217)</i>	
<i>“An entrepreneurial discovery occurs when someone makes the conjecture that o set of resources is not put to its "best use" (i.e., the resources are priced "too low," given a belief about the price at which the output from their combination could be sold in another location, of another time, or in another form). <b>If the conjecture is acted upon and is correct, the individual will earn an entrepreneurial profit. If the conjecture is acted upon and is incorrect, the individual will incur an entrepreneurial loss.</b>(SHANE e VENKATARAMAN, p220)</i>	
<i>“Um número crescente de <b>oportunidades</b> parece advir do fator “tempo”, não apenas na escolha do momento certo, mas no oferecimento de um produto ou serviço num espaço de tempo mais curto. <b>Nossa pesquisa sugere que os empreendedores que obtiveram sucesso são aqueles que caminharam passo a</b></i>	

**passo, gradualmente.** *Eles aprenderam a concentrar, a estabelecer limites para sua atividade, a definir essa atividade e a escolher um alvo a ser atingido. A escolha do alvo inicial e os seus ajustes graduais e subsequentes fazem toda a diferença. Nesse aspecto, os empreendedores são um tanto quanto estrategistas. Será difícil, se não impossível, para os empreendedores concretizar suas visões se não aprenderem a focalizar um alvo. Alguns dos empreendedores tiveram, um número enorme de ideias brilhantes, mas jamais aprenderam a focalizar, a concentrar, e por isso seus negócios não prosperaram”.* (FILION,p.11)

*“Nenhum dos empreendedores entrevistados para a pesquisa havia detectado alguma oportunidade, começado um **negócio e obtido sucesso sem um profundo conhecimento prévio e uma compreensão do setor.** Como mostram os exemplos anteriores de Murray e Benedetti, entretanto, acontece frequentemente (em quase 50% dos casos) de o empreendedor perceber intuitivamente que um setor em particular oferece oportunidades interessantes. **Eles seguem em frente explorando e trabalhando nesse setor, mas poderão levar alguns anos para identificar o nicho que irão finalmente ocupar. Aqui, a ação de “detectar” tem mais em comum com consciência, sugestão ou intuição.**”.* (FILION,p 11)

*“If, as Klein explains, “opportunities for entrepreneurial gain are . . . inherently subjective—they do not exist until profits are realized (2008: 180)—then unsuccessful entrepreneurship is a logical impossibility. No entrepreneur can fail to generate an entrepreneurial profit. And if entrepreneurs always generate a profit, then we cannot have failed entrepreneurs. If, however, objective opportunities make it possible for entrepreneurs to formulate subjective new business ideas, which are uncertain, then unsuccessful entrepreneurship can exist”.* (SHANE, S, p.16)

*“This is an important point, because if people who identify opportunities are entrepreneurs and everyone who identifies an opportunity is successful, then entrepreneurial failure would not exist. Singh (2001: 10) claimed that our definition “requires that entrepreneurial opportunities generate profit,” challenging its validity.] While Singh is right to point out that entrepreneurial opportunities cannot always be profitable, I believe that he misunderstood the meaning of the word “can” in our definition. We used that word to indicate possibility. **Moreover, Venkat and I also argued that an entrepreneur’s conjecture about what will happen if resources are recombined and the output sold can turn out to be correct or incorrect. If it is correct, then the entrepreneur earns a profit. If it is incorrect, then the entrepreneur incurs a loss**”.* ( SHANE, S, p.15)

Legenda: Palavra com grifo = termo de busca que auxiliou na identificação inicial

**Trecho em negrito** = unidade de ideia com forte vínculo com a unidade de registro

Fonte: Elaboração própria 2020

#### 4.1.4 Categoria “Dificuldades encontradas” (ou “Caminho árduo”)

Observou-se que uma das discussões de maior frequência dentre os contextos avaliados diz respeito às dificuldades encontradas durante a atividade empreendedora, seja por influência do ambiente interno ou do externo. Para os contextos analisados, aos que continham esta temática foi atribuída a classificação “Dificuldades encontradas” ou “caminho árduo”, ou seja, problemas, dificuldades e eventos inesperados, deparados durante a gestão empreendedora. Ao todo onze unidades de contexto receberam esta classificação presente em oito artigos que estão apresentadas no quadro 16. As principais mensagens desta classificação estão apresentadas a seguir:

- a) Dificuldades encontradas durante a gestão empreendedora que podem levar ao fracasso;
- b) Fracasso depende de uma variedade inesgotável de fatores, não podendo ser reduzido;

- c) Ambiente penoso e ambíguo;
- d) Mercado com alto nível de incerteza;
- e) Processos externos além do controle do empreendedor;
- f) Falta de cliente e concorrência acirrada.

Entendendo que esta categoria está diretamente ligada à atividade empreendedora, uma vez que apresenta as dificuldades encontradas durante o processo de gestão, atribuiu-se a essa unidade de registro intensidade de risco Moderada (dois), pois identifica que o processo empreendedor enfrenta percalços, contudo não cita o efeito negativo, como será exemplificado na categoria 4 a seguir – Motivos que levam ao fracasso. A Unidade de contexto do artigo de Fisher (2012, p.1027) “*Because entrepreneurial environments are often highly dynamic, unpredictable*” (Porque os ambientes empresariais são muitas vezes altamente dinâmicos, imprevisíveis - tradução nossa), exemplifica os achados desta categoria, bem como a justificativa para sua intensidade.

Dos vinte e seis artigos, nove apresentaram pelo menos uma mensagem desta categoria, ao todo somam-se treze unidades de contexto. A seguir, no quadro 16, estão as frases de cada um dos artigos, bem como um resumo dos achados.

Quadro 16 – Dificuldades encontradas ou caminho árduo

<b>Dificuldades encontradas ou "caminho árduo"</b>	
Descrição	Dificuldades encontradas durante a gestão empreendedora que podem levar ao fracasso
Nível de Risco	<b>2 – Regular</b> - Indica a possibilidade de exposição do empreendedor, ou seja, incorrer em risco;
Artigos	SARASVATHY (2001), SHANE e VENKATARAMAN (2000), WIKLUND, <i>et all</i> (2001), FISHER (2012) [2], KURATKO <i>et all</i> (2015)[3], MARKMAN, BARON, BAKIN, (2000), ATSAN, ZHAO, SEIBERT e LUMPKIN(2010), EMMENDOERFER e LOPES (2011) e COPE (2003).
Quantidade	13
<b>Textos</b>	
	<i>“The theory of effectuation suggests another approach. While the probability of <b>failure</b> in new ventures may not be reducible because it depends on a seemingly inexhaustible variety of interacting factors— from the genes of the entrepreneur to changing weather patterns in the larger socioeconomic-political environment— the costs of <b>failure</b> are another matter altogether”.</i> (SARASVATHY, p.259)
	<i>The exploitation of an entrepreneurial <b>opportunity</b> requires the entrepreneur to believe that the expected value of the entrepreneurial profit will be large enough to <b>compensate for the opportunity cost of other alternatives (including the loss of leisure), the lack of liquidity of the investment of time and money, and a premium for bearing uncertainty</b> (SHANE e VENKATARAMAN, p.222)</i>
	<i>“Dado a autonomia para tomar decisões, o empreendedor corporativo incorre no risco de não conseguir gerar resultados na sua UEN, <b>podendo gerar um prejuízo grande para a empresa e, dessa maneira, perder seu próprio emprego. Assim, o empreendedor incorre em <u>riscos</u> empresariais e profissionais</b>”.</i> (EMMENDOERFER; LOPES p. 92)
	<i>“Autio <i>et al.</i> explore how future research in entrepreneurship might think about how new capabilities emerge and solidify in new <b>ventures</b> that are faced with fundamental uncertainty of their environment”.</i> (WIKLUND, <i>et all</i> , p.2)

<p><i>“Because entrepreneurial environments are often highly dynamic, unpredictable, and ambiguous, there is not always enough information for entrepreneurs to readily recognize and evaluate <u>opportunities</u> prior to exploitation”. (FISHER, p.1024)</i></p>
<p><i>“They proposed that when entrepreneurs are confronted with penurious environments—environments that present new challenges without providing new resources—they have three options: (1) to seek resources from domains external to the firm; (2) to avoid new challenges by remaining inert, downsizing, or disbanding; or (3) to enact bricolage by making do by applying combinations of the resources at hand to new problems and <u>opportunities</u>””. (FISHER, p.1027)</i></p>
<p><i>“Other examples included: attitudes toward the different errors arising from making decisions in environments of high uncertainty, as informed by regret theory (Zeelenberg 1999) and/or norm theory (Zeelenberg et al. 2002); the level of positive affect, negative affect, and the combination of the two, as informed by the psychology literature on emotion and cognition (Izard 2009); the intrinsic motivation to act, as informed by self-determination theory (Deci and Ryan 2000; Ryan and Deci 2000); the level of prior knowledge, as informed by the Austrian economics (Shane 2000), opportunity recognition (Baron and Ensley 2006; Gre ´goire et al. 2010), or entrepreneurial action (McMullen and Shepherd 2006) literatures””. (KURATKO et all..p.8)</i></p>
<p><i>“Here, one is focusing on the desire for and amount of growth being experienced by the business. There should be a relationship between the type of model the entrepreneur employs and the type of venture that is created, although this will not always be the case. <b>The entrepreneur may have a desire for growth, but lack the necessary capabilities to manage growth</b>””. (KURATKO et all, p.6)</i></p>
<p><i>“The macro-view of entrepreneurship presents a broad array of factors that relate to success or failure in contemporary entrepreneurial <u>ventures</u> that includes external processes that are sometimes beyond the control of individual entrepreneurs””. (KURATKO et all, p.4)</i></p>
<p><i>“As new <u>ventures</u>’ welfare is to a large extent a reflection of the quality of the opportunity, both capitalizing on poor <u>opportunities</u> (and the subsequent failure) and abandoning an opportunity (and observing how others reap the rewards) can evoke strong personal regrets. <b>Since the relationship between inventing and attaining financial success is tightly coupled among technical entrepreneurs, delaying or failing to secure a key patent could lead to prolonged financial hardship that serves to reactivate thoughts of “what might have been had I secured that patent”</b>”. (MARKMAN, G., R. BARON et D. BAKIN, A, p 4)</i></p>
<p><i>“They take on physical and emotional burdens, and they press ahead where others might be discouraged by obstacles, setbacks, or self-doubt these entrepreneurial traits and behaviors describe someone with a high level of emotional stability. People low on emotional stability (also referred to as high neuroticism), on the other hand, feel vulnerable to psychological stress and experience a range of negative emotions more frequently and intensely, including anxiety and worry, depression, and low self-esteem. They are sensitive to negative feedback and tend to become discouraged by small failures. <b>They may feel worried, hopeless, or panicked in response to difficult situations. Entrepreneurs take on a great deal of personal responsibility for the success or <u>failure</u> of their new venture</b>””. ( ZHAO, SEIBERT e LUMPKIN p.386)</i></p>
<p><i>“Cope (2011: 620) states that “<u>failure</u> represents one of the most difficult, complex and yet valuable learning experiences that entrepreneurs will ever have the (mis) fortune to engage in” Thus, <u>venture failure</u> is an important concept to understand in entrepreneurship, both in terms of its causes and consequences for the individual entrepreneur, organizations and society at large. ( ATSAN, N, p.436)</i></p>
<p><i>“Many entrepreneurs commit significant personal resources to creating and managing a small <u>venture</u> and in so doing expose both themselves and their families to the considerable financial, emotional and social risks associated with small business ownership””. (COPE p.430)</i></p>
<p>Legenda: <u>Palavra com grifo</u> = termo de busca que auxiliou na identificação inicial  <b>Trecho em negrito</b> = unidade de ideia com forte vínculo com a unidade de registro</p>

Fonte: Elaboração própria 2020

#### 4.1.5 Categoria “Estudo sobre incidência de fracasso” (ou “Quantifica o fracasso”)

Uma das preocupações do estudo sobre empreendedorismo é entender e analisar o fracasso dos negócios. Nos trabalhos científicos é comum localizar pesquisas e estatísticas sobre o fracasso, nas unidades de contexto observaram-se mensagens que

indicavam tais percentuais, para estes contextos atribui-se a denominação “Estudo sobre incidência de fracasso” ou “quantifica o fracasso”, são avaliações, dados estatísticos, quantitativos e percentuais, sobre a estimativa de fracasso. Esta lógica foi percebida em três unidades de contexto, de três artigos diferentes, os principais pontos encontrados foram:

- a) Pesquisas e indicadores sobre a falência de empreendimentos. Estimativas de encerramento de negócios;
- b) Taxa de sucesso de novos empreendimentos muito baixa segundo a associação Nacional de Capital de Risco;
- c) Processos empresariais são probabilísticos e, raramente, podem ser garantidos.

Dos três níveis de intensidade de risco, atribuiu-se a essa unidade de registro o nível de intensidade moderada, ou seja, nível dois. Isso, em função de explicitar ao leitor de forma estatística, ou de dissertar de forma bastante clara e direta as altas taxas de insucesso da atividade empreendedora, ou a possibilidade de encerramento da atividade empreendedora, deixando a mensagem principal negativa, como evidenciado no por Atsan (2016) “*revealed that 50% of the businesses that were newly established in European economies failed in the first 5 years*”( “Revelou que 50% das empresas que foram estabelecidas recentemente nas economias europeias faliram nos primeiros 5 anos” – tradução nossa), demonstrando que o fracasso pode ser identificado e quantificado ou como identifica Sarasvathy (2001, p.259), *estimated at less than two in ten* (estima-se que dois em dez), indica que a possibilidade de encerramento de negócios é de cerca de vinte por cento.

As unidades de contexto que apresentassem mensagens semelhantes, foram classificadas nesta categoria, o quadro 17 apresenta um resumo dos achados.

Quadro 17– Estudo sobre incidência de fracasso ou quantifica o fracasso

<b>Estudo sobre incidência de fracasso ou "quantifica o fracasso"</b>	
Descrição	Pesquisas e indicadores sobre a falência de empreendimentos. Estimativas de encerramento de negócios
Nível de Risco	<b>2 – Regular</b> - Indica a possibilidade de exposição do empreendedor, ou seja, incorrer em risco;
Artigos	SARASVATHY (2001), ATSAN (2016), COVIN e MILES (2007)
Quantidade	03
<b>Textos</b>	
<i>For instance, the report of a large-scale research conducted by European Commission across Europe titled “Business Dynamics: Start-ups, Business Transfers and Bankruptcy”(2011) revealed that 50% of</i>	

<i>the businesses that were newly established in European economies <b>failed</b> in the first 5 years..( ATSAN, N, p.435)</i>
<i>Entrepreneurial processes are inherently probabilistic, so successful entrepreneurial outcomes can seldom, if ever, be guaranteed. Nonetheless, firms that strategically <b>venture</b> often establish explicit innovation-related goals. 3M (Model 5), for example, reported during our interviews the objective of generating 35% of its revenues in any given year from products developed within the preceding 5 years. Moreover, discussions held during the field study revealed that 3M has a stretch goal of generating 10% of each year's revenues through new products introduced during that year. (COVIN, J. G. &amp; MILES, M. P. p. 194).</i>
<i>The theory is based on data, from the National <b>Venture</b> Capital association, that suggest that the expected success rate for new <b>ventures</b> is very low (estimated at less than two in ten). In light of this, the quest to reduce the <b>failure</b> rate is one of the holy grails of research in entrepreneurship. (SARASVATHY, p.259).</i>
Legenda: <b>Palavra com grifo</b> = termo de busca que auxiliou na identificação inicial <b>Trecho em negrito</b> = unidade de ideia com forte vínculo com a unidade de registro

Fonte: Elaboração própria 2020

#### 4.1.6 Categoria “Aceitação aos Riscos” (ou “Parte de jogo”)

Nas análises de dados a partir das unidades de contexto, observou-se conteúdo que se referia ao risco no sentido comportamental, ou seja, a mensagem principal é que o empreendedor deve estar ciente da existência do risco, e aceitá-lo como parte inerente ao ato de empreender. Neste sentido o empreendedor é considerado como um tomador de risco, sendo algo inerente ao seu comportamento. Percebe-se na seguinte unidade contexto do artigo Art. 6 de GARTNER (1985, p. 699) “*Whether an entrepreneur is viewed as a "captain of industry," a hard-headed risk bearer (Mill,1848), **risk taker** (Palmer, 1971) or a "rapacious risk avoider" (O empreendedor seja visto como um "capitão da indústria", um obstinado portador de risco (Mill, 1848), tomador de risco (Palmer, 1971) ou um "aviador voraz de riscos"- tradução nossa). Essa lógica foi observada em cinco unidades de contexto, descritas no quadro dezoito, para as quais atribuiu-se a denominação ou unidade de registro “Aceitação aos riscos”. Após análise dos conteúdos dos artigos identificou-se nesta categoria como pontos principais:*

- a) Todo empreendedor está ciente da existência de riscos e, portanto, deve aceitá-lo com naturalidade por parte daquele que empreende;
- b) Empreendedor como tomador de risco, consciente da cultura resignada ao risco, insegurança e incerteza;
- c) Consciente dos riscos potenciais;

Dos três níveis de intensidade, essa categoria recebeu como intensidade nota 1- Leve - por apenas informar mais um atributo do empreendedor: “*risk taker*” (tomador de riscos), “adaptada ao risco”, ou consciente de risco potenciais. Essa menção ao risco

entende-se que é um indicador ou presença de risco, mas não está diretamente ligado ao risco de empreender. A seguir, o quadro 18 apresenta os achados desta categoria.

Quadro 18 – Reconhecimento do risco – Parte do jogo

<b>Aceitação aos riscos ("parte de jogo")</b>	
Descrição	Todo empreendedor está ciente da existência de riscos e, portanto, deve aceitá-lo com naturalidade por parte daquele que empreende.
Nível de Risco	<b>1 – Leve:</b> Indica risco, porém minimizando-o, seja em função de efeito negativo reduzido e/ou em função de facilidades para sua superação.
Artigos	SHANE e VENKATARAMAN (2000), GARTNER, (1985), COSTA <i>et all</i> (2011) e FISHER (2012)
Quantidade	04
<b>Textos</b>	
	<i>[...] criteria for selecting between the effects (usually a predetermined level of affordable loss or acceptable risk related to the given means).</i> (SARASVATHY, p.249)
	<i>"Whether an entrepreneur is viewed as a "captain of industry," a hard-headed risk bearer (Mill,1848), risk taker (Palmer, 1971) or a "rapacious risk avoider" ( GARTNER, W. p.699)</i>
	<i>"Ou, dito de outra maneira, o empreendedorismo promove uma cultura do trabalho "resignada diante do desemprego e adaptada ao risco, à insegurança e à incerteza ... dissociada do paradigma do mercado de trabalho formal". (COSTA et all, p. 184)</i>
	<i>"Affordable loss • Commits only limited amounts of resources to the venture at a time: Seeks out ways of doing things in inexpensive ways" (FISHER, p.1030)</i>
Legenda:	Palavra com grifo = termo de busca que auxiliou na identificação inicial Trecho em negrito = unidade de ideia com forte vínculo com a unidade de registro

Fonte: Elaboração própria 2020

Dos vinte e seis artigos analisados, onze não apresentaram mensagens de risco em nenhum dos níveis. Dos quinze que foram atribuídos mensagem de risco, apenas três tiveram risco com grau 3 (forte). Dois artigos, o art.16 apresentou o maior número de mensagens com grau forte, já o art.19 apresentou seis mensagens com grau forte (3) e uma mensagem com grau moderado (2), ambos tiveram sete mensagens de risco o maior número entre os vinte e seis.

#### 4.2 Intensidade atribuída ao risco nos Artigos

Concluída esta etapa, as unidades de contexto resultantes do processo de análise foram agrupadas segundo as categorias de práticas retóricas às quais foram vinculadas. O Apêndice B apresenta o parágrafo de cada unidade de contexto na íntegra. Por questão de conveniência do leitor, os quadros das seções anteriores apresentavam apenas as frases que apresentam a mensagem principal de risco.

A partir da finalização da classificação e definição das intensidades, aplicou-se a fórmula para cálculo do grau de risco (GR) descrita na seção [3.2] para cada um dos vinte e seis artigos. O Quadro 19 apresenta em ordem decrescente os resultados obtidos e seguir

demonstra as classificações, os autores e os níveis de riscos atribuídos para cada uma das classificações.

Quadro 19 – Resumo dos achados de Risco por artigo.

Artigo		Total Parágrafos	Frequência de Intensidade			Total parágrafos com sentimentos negativos	Grau de Risco
			1	2	3		
Art .1	Sarasvathy (2001)	97	1	2	-	3	0,056
Art .2	Shane e Venkataraman (2000)	45	-	6	-	6	0,105
Art .3	Filion (1999)	58	-	2	-	2	0,167
Art .4	Bruyat e Julien (2001)	77	-	-	-	-	0,000
Art .5	Baumol (1990)	64	-	-	-	-	0,000
Art .6	Gartner, (1985)	34	1	-	-	1	0,015
Art .7	Short, <i>et all</i> (2010)	28	-	-	-	-	0,000
Art .8	Vaghely e Julien (2010)	75	-	-	-	-	0,000
Art .9	Wiklund, <i>et all</i> (2001)	20	-	1	-	1	0,051
Art .10	Zahra (2007)	31	-	-	-	-	0,000
Art .11	Costa, <i>et all</i> (2011)	66	1	-	-	1	0,022
Art .12	Fisher (2012)	68	1	2	-	3	0,026
Art .13	Kuratko, <i>et all</i> (2015)	53	-	4	-	4	0,072
Art .14	Markman, <i>et all</i> (2000)	28	-	3	-	3	0,095
Art .15	Shane (2010)	56	-	2	-	2	0,016
Art .16	Shepherd <i>et all</i> (2009)	64	-	1	6	7	<b>0,115</b>
Art .17	Yunes (2003)	26	-	-	-	-	0,000
Art .18	Zhao, Seibert e Lumpkin. (2010)	49	-	1	1	2	0,049
Art .19	Atsan (2016)	30	-	7	-	7	<b>0,203</b>
Art .20	Emmendoerfer e Lopes (2011)	64	-	1	-	1	0,033
Art .21	Barros e pereira (2008)	47	-	-	-	-	0,000
Art .22	Covin & Miles (2007)	63	-	1	-	1	0,011
Art .23	Busenitz, <i>et all</i> (2000)	32	-	-	-	-	0,000
Art .24	Campelli, <i>et all</i> (2011)	48	-	-	-	-	0,000
Art .25	Carayannis, <i>et all</i> (2009)	51	-	-	-	-	0,000
Art .26	Cope (2003)	65	-	1	-	1	0,051
<b>Total</b>		<b>1339</b>	<b>4</b>	<b>33</b>	<b>8</b>	<b>45</b>	<b>0,042</b>

Elaboração própria (2020)

### 4.3 Intensidade atribuída ao risco nos Livros

Para a análise dos livros foi realizado a busca via internet dos índices dos mesmos, tendo em vista que os principais *sites* de venda de livros *on-line* disponibilizam os índices dos livros de forma aberta e gratuita. Coletado este material, foram usadas as palavras como termo de busca para extrair os capítulos e subcapítulos que poderiam apresentar mensagem de risco (ver apêndice C). Ao todo entre capítulos e subcapítulos foram identificados 1.146 (mil cento e quarenta e seis) tópicos, que após a análise, resumiu-se

em dezesseis, que apontam que naquele conteúdo há alguma mensagem referente a risco associado ao ato de empreender.

Os capítulos e subcapítulos que apresentaram mensagem de risco foram classificados segundo as seis categorias criadas, duas categorias sendo: 2- Motivos que levam ao fracasso ("Causas do fracasso") e 3-Estudo sobre incidência de fracasso ("Quantifica o fracasso"), não foram identificados contextos nos livros.

Foram identificados em dois livros, a categoria 6 "Consequências negativas do fracasso do empreendimento ou "Efeitos do fracasso", ao todo são quatro unidades de contexto dos livros atribuídos a esta categoria. O Liv. 05 - Baron e Shane (2007) possui um dos seus subcapítulos com denominação: Atenção! Perigo Adiante! termo que já faz menção a risco, três deles foram selecionados para esta categoria, os temas em destaque são: Investimento, levantamento de recursos e os custos por ignorar as regras. Já o livro 7 Hisrich, *et all* (2014) apresenta nesta categoria o tópico que fala sobre a realidade da falência.

Na categoria 5- Ambiguidade da Oportunidade da oportunidade ("Cara ou coroa") apenas o livro 1 apresentou a mensagem: Ideia certa no momento errado, o que infere-se que trata da avaliação da oportunidade.

Igualmente à análise dos artigos a categoria com maior número de achados foi a 4- Dificuldades encontradas ("Caminho árduo, apresentando sete contextos em três artigos diferentes"). Suas principais mensagens são: Desafios legais, problemas com sociedade, dificuldade em conseguir investimentos, motivos de fracasso do plano de negócio e alerta sobre falência.

Na categoria 1 - Aceitação aos riscos ("Parte de jogo"), quatro livros apresentaram em seus índices mensagem sobre esta temática, destaca-se entre elas: avaliação do risco, o mito do empreendedor herói e a descrição do que pode dar errado. O quadro 20 demonstra tais achados classificados pelas categorias:

Quadro 20 – Resultado da análise dos índices dos livros por categoria

<b>Categorias</b>	<b>Id Livros</b>	<b>Achados</b>	<b>Intensidade</b>
6- Consequências negativas do fracasso do empreendimento ("Efeitos do fracasso")	Liv.5	<b>Atenção! Perigo Adiante!</b> "Investi Demais para Desistir": Os Efeitos Potencialmente Devastadores dos Custos Passados	3 - Forte
	Liv.5	<b>Atenção! Perigo Adiante!</b> Quando as Boas Ideias Não Dão Certo: O Custo de Ignorar as Regras	

	Liv.5	<b>Atenção! Perigo Adiante!</b> Os Riscos de Levantar Recursos Insuficientes 165	
	Liv.7	A realidade da falência 380	
5- Ambiguidade da Oportunidade da oportunidade ("Cara ou coroa")	Liv. 1	Ideia certa no momento errado, 50	2 -Moderado
4- Dificuldades encontradas ("Caminho árduo")	Liv.20	9. Legal challenges for entrepreneurial ventures 198	2 -Moderado
	Liv.5	<b>Atenção! Perigo Adiante!</b> O Sócio que Não Era quem Dizia Ser: Quando a Percepção Social Falha 131	
	Liv.5	Por que é Tão Difícil Levantar Fundos? Os Problemas da Incerteza e da Assimetria de Informações 152	
	Liv.5	Problemas de Incerteza 153	
	Liv.7	Por que alguns planos de negócio fracassam 177	
	Liv.7	Falência – uma visão geral 372	
	Liv.7	Sinais de alerta de falência 379	
1 - Aceitação aos riscos ("Parte de jogo")	Liv.16	O mito do empreendedor herói	1 - Leve
	Liv.5	Riscos Críticos: Descrevendo o que Pode Dar Errado 197	
	Liv.6	Avaliação de Riscos e reconhecimento de incerteza 238	
	Liv.7	Avaliação de risco 173	

Elaboração própria (2020)

Ao finalizar a classificação das unidades de contexto dos livros, aplicou-se a metodologia de identificação de Grau de Risco. Os resultados obtidos são próximos de zero, apenas o Liv 5 Baron e Shane. (2007), obteve um grau de risco maior que os demais. Dos vinte índices de livros, apenas cinco apresentaram em seu conteúdo alguma mensagem sobre o risco. Os resultados obtidos estão apresentados no quadro 21, a seguir.

Quadro 21 – Resultado da análise dos índices dos livros

Id Livros	Livro	Capítulos e subcapítulos	Frequência de intensidade			Total capítulos com sentimentos negativos	Grau de Risco
			1	2	3		
Liv. 1	Dornelas (2001)	155	-	2	-	1	0,004
Liv.2	Drucker (2002)	22	-	-	-	0	-
Liv.3	Melillo, (2005)	12	-	-	-	0	-
Liv.4	Schumpeter (1934)	6	-	-	-	0	-
Liv.5	Baron e Shane (2007)	35	1	3	3	7	0,127

Liv.6	Bessant e Tidd (2007)	42	1	-	-	<b>1</b>	<b>0,008</b>
Liv.7	Hisrich, <i>et all.</i> (2014)	426	1	3	1	<b>5</b>	<b>0,008</b>
Liv.8	Castells (1999).	121	-	-	-	0	-
Liv.9	Julien, (2010).	71	-	-	-	0	-
Liv.10	Lundström, (2005).	50	-	-	-	0	-
Liv.11	Sexton e Kasarda (1992)	0	-	-	-	0	-
Liv.12	Sexton e Landström (2000)	25	-	-	-	0	-
Liv.13	Birley e Macmillan (1993)	0	-	-	-	0	-
Liv.14	Dolabela (1999)	29	-	-	-	0	-
Liv.15	Dolabela (1999)	15	-	-	-	0	-
Liv.16	Hashimoto (2006)	70	1	-	-	<b>1</b>	<b>0,005</b>
Liv.17	Bhidé (2000)	17	-	-	-	0	-
Liv.18	Dornelas (2003)	31	-	-	-	0	-
Liv.19	Osterwalder e Pigneur (2010)	0	-	-	-	0	-
Liv.20	Kuratko, (2013)	19	-	1	-	<b>1</b>	<b>0,033</b>
<b>Total</b>		<b>1146</b>	<b>4</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>16</b>	<b>0,009</b>

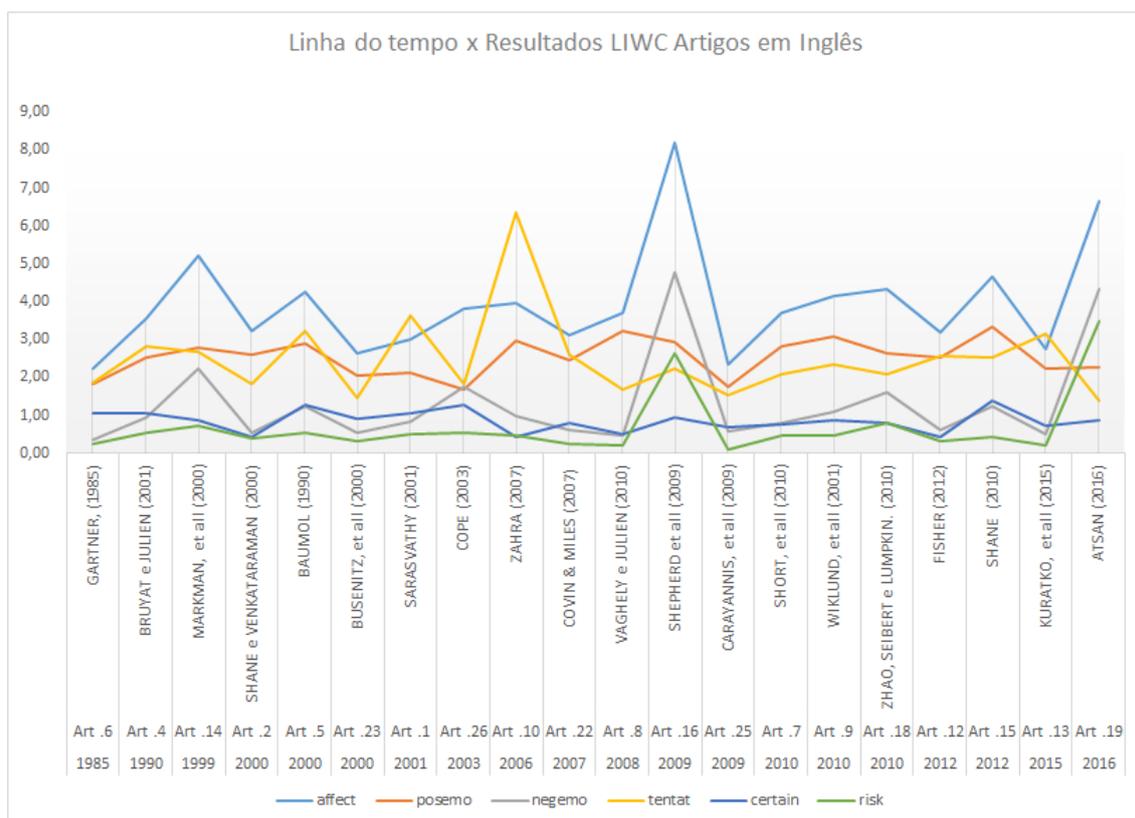
Elaboração própria (2020)

Realizada esta primeira parte da classificação, a seguir serão apresentados os resultados baseados no programa de análise semântica LIWC

#### 4.4 Resultados das análises dos componentes emocionais dos textos

Utilizando o *software* LIWC, realizou-se um comparativo entre os indicadores, *posemo*, *negemo*, *tantat*, *certain* e *risk*, em uma linha do tempo, nota-se que em 2009, com o artigo Atsan (2016), e de Shepherd *et all* (2009) tiveram um indicador maior nas categorias Affect e Posemo (aspectos positivos), porém os demais apresentaram uma frequência moderada e semelhante.

Percebe-se ainda que em todos os artigos a categoria “*risk*” obteve o menor indicador. Um ponto de destaque está na variação entre incerteza (*tentat*) e certeza (*certain*) onde no artigo de Zahra (2007) (Art.10.) o indicador Incerteza possui o maior número apresentado. Os indicadores positivos como *posemo*, *affect* apresentaram indicadores maiores. O gráfico a seguir apresenta os resultados obtidos. Importante destacar que o programa de análise semântica LIWC realiza sua classificação através da contagem de palavras de cada categoria, inferindo-se em uma mensagem positiva ou negativa. O programa usa em sua configuração original o dicionário de Língua Inglesa, portanto para as análises a seguir foram excluídos os artigos em Língua Portuguesa. Outro fator de destaque é a análise somente dos artigos, pois os índices dos livros não apresentam informações e conteúdo para executar a funcionalidade do programa.



A fim de identificar uma relação entre a fórmula de Grau de Risco (proposta do presente trabalho) e o programa LIWC, realizou-se um comparativo entre o Grau de Risco e o resultado variável *Risk* do programa LIWC, tendo em vista que os valores atribuídos para a intensidade de risco apresenta-se de forma diferente do resultado do LIWC, a comparação se dará através das variações entre os dois indicadores.

Observando os resultados, percebe-se que nos dois indicadores o artigo com maior risco é o de Atsan (2016), e de Shepherd *et all* (2009). Ao todo sete artigos não apresentam mensagem sobre o risco do ato de empreender (GR), porém tiveram risco atribuído pelo LIWC, ou seja, possui palavras que significam risco, mas na análise contextual a mensagem não apresenta o risco de empreender. Tais informações podem ser conferidas no quadro 22 (vinte e dois), a seguir.

Quadro 22 – Resultados LIWC x Grau de Risco artigos em inglês

Artigos (Ordem decrescente por Risk LIWC)	Risk LIWC	Artigos (Ordem decrescente por GR)	Grau de Risco (GR) por artigo
<b>Atsan (2016)</b>	<b>3,47</b>	<b>Atsan (2016)</b>	<b>0,203</b>
<b>Shepherd <i>et all</i> (2009)</b>	<b>2,64</b>	<b>Shepherd <i>et all</i> (2009)</b>	<b>0,115</b>
Zhao, Seibert e Lumpkin. (2010)	0,8	Shane e Venkataraman (2000)	0,114
<b>Markman, <i>et all</i> (2000)</b>	<b>0,73</b>	<b>Markman, <i>et all</i> (2000)</b>	<b>0,095</b>

Bruyat e Julien (2001)	0,55	Kuratko, <i>et all</i> (2015)	0,072
Baumol (1990)	0,53	Sarasvathy (2001)	0,056
<b>Cope (2003)</b>	<b>0,53</b>	<b>Cope (2003)</b>	<b>0,051</b>
Sarasvathy (2001)	0,52	Zhao, Seibert e Lumpkin. (2010)	0,049
Short, <i>et all</i> (2010)	0,46	Wiklund, <i>et all</i> (2001)	0,026
Wiklund, <i>et all</i> (2001)	0,46	Fisher (2012)	0,026
Zahra (2007)	0,46	Shane (2010)	0,016
Shane (2010)	0,41	Gartner, (1985)	0,015
Shane e Venkataraman (2000)	0,38	Covin e Miles (2007)	0,011
Fisher (2012)	0,32	Bruyat e Julien (2001)	0
Busenitz, <i>et all</i> (2000)	0,3	Baumol (1990)	0
Covin & Miles (2007)	0,25	Short, <i>et all</i> (2010)	0
Gartner, (1985)	0,23	Vaghely e Julien (2010)	0
Vaghely e Julien (2010)	0,22	Zahra (2007)	0
Kuratko, <i>et all</i> (2015)	0,19	Busenitz, <i>et all</i> (2000)	0
Carayannis, <i>et all</i> (2009)	0,1	Carayannis, <i>et all</i> (2009)	0
Filion (1999)	0	Filion (1999)	0
Costa, <i>et all</i> (2011)	0	Costa, <i>et all</i> (2011)	0
Yunes (2003)	<b>0</b>	Yunes (2003)	<b>0</b>
Emmendoerfer e Lopes (2011)	<b>0</b>	Emmendoerfer e Lopes (2011)	<b>0</b>
Barros e Pereira (2008)	<b>0</b>	Barros e Pereira (2008)	<b>0</b>
Campelli, <i>et all</i> (2011)	0	Campelli, <i>et all</i> (2011)	0

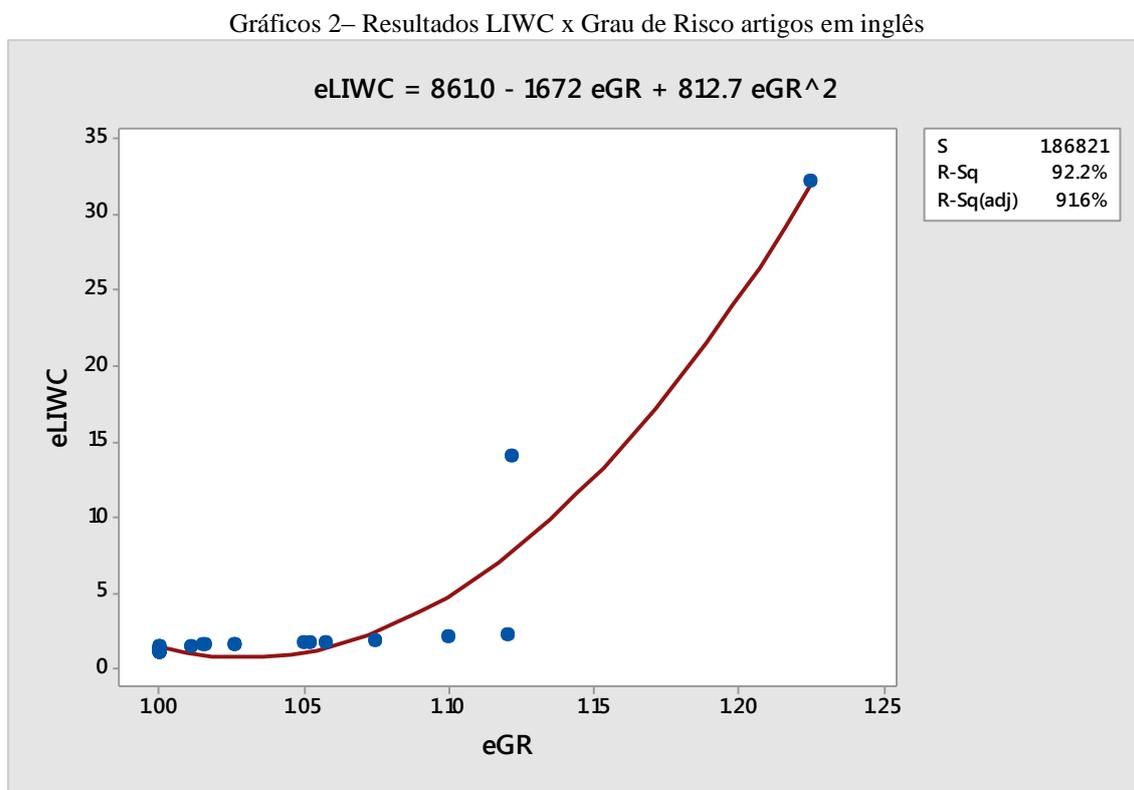
Fonte: Elaboração própria (2020)

Os artigos de Shepherd *et all* (2009), e Atsan (2016) são os que apresentam mensagens de risco mais contundentes. Esses resultados são idênticos segundo os dois algoritmos empregados, ou seja, tanto pelo programa LIWC quanto pelo indicador GR proposto por esta pesquisa.

Ao compararmos os resultados obtidos pelos dois métodos, temos que dentre os dez artigos identificados como detentores das mensagens de risco mais intensa, quatro deles estão presentes nas duas listas, sendo que Atsan (2016), Shepherd *et all* (2009), Markman, *et all* (2000) e Cope (2003) estão declarados inclusive na mesma posição do *ranking*.

Os artigos Fisher (2012), Kuratko, *et all* (2015), Markman, *et all* (2000), o indicador Risk obteve um resultado baixo comparado com o grau de risco, já nos artigos Bruyat e Julien (2001) e Baumol (1990) o indicador Risk foi maior. Já o artigo de Markman, *et all* (2000) apresenta um número maior de palavras que apresentem isoladamente risco, porém em seu Grau de Risco está abaixo deste indicador. Os demais artigos tanto o Grau de Risco como o resultado do programa possuem uma pequena

variação. O gráfico a seguir apresenta este comparativo. O gráfico 2 apresenta o comparativo da variação de intensidade entre o programa e o Grau de Risco.

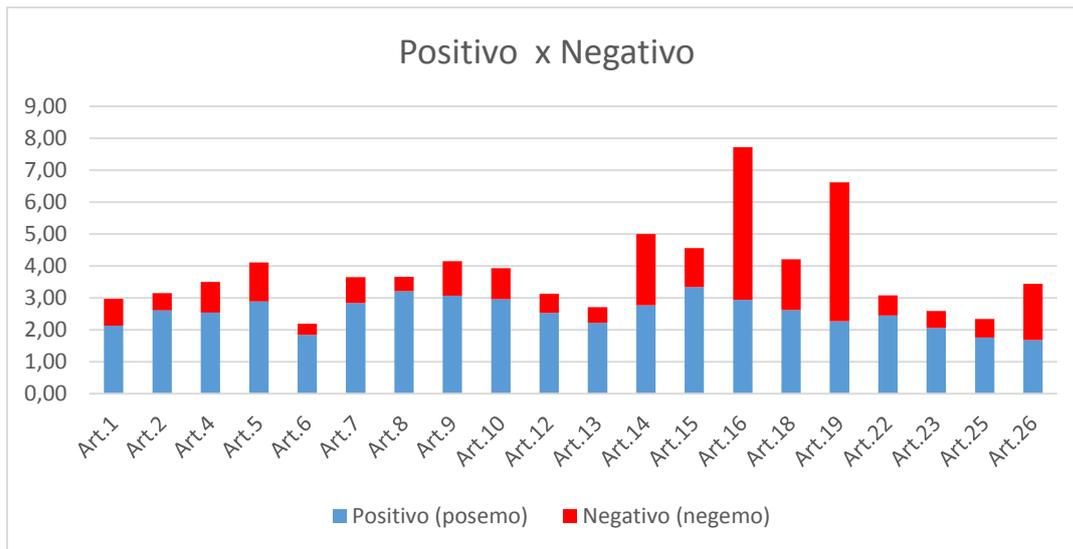


Fonte: Elaboração própria (2020)

Dentro das funcionalidades do programa LIWC, há a opção “Posemo” que quantifica o conjunto de palavras que expressam sentimentos positivos, e a opção “Negemo” que quantifica as expressões com palavras negativas. Ao realizar essa análise, confrontando as mensagens positivas frente às negativas dos vinte artigos em Língua Inglesa. Dentre os resultados nota-se que de acordo com o programa na composição dos artigos em sua maioria há uma quantidade maior de expressões positivas do que negativas, em alguns artigos a quantidade de mensagem positiva se aproxima do total.

Os únicos artigos que possuem mensagens negativas em quantidade maior do que positivas são os artigos Shepherd *et all* (2009), e Atsan (2016), sendo os mesmos com maior Grau de Risco de acordo com as análises anteriores. Os resultados obtidos estão apresentados no gráfico três, a seguir.

Gráfico 3– Resultados LIWC Positivo x Negativo



Fonte: Elaboração própria (2020)

## 5. DISCUSSÕES

Dos 1.339 (hum mil trezentos e trinta e nove) parágrafos presentes nos 26 (vinte e seis) artigos mais utilizados para a formação de docentes em Empreendedorismo, apenas 45 (quarenta e cinco) deles (3,4%) fazem menção ao risco do ato de empreender. As diversas pesquisas sobre o Empreendedorismo o consideram como uma atividade de risco elevado, independente do país, cultura, segmento de mercado e avaliação de oportunidades. Considerando o alto índice de risco, entende-se que deveria haver uma maior preocupação com este tema, ou seja, os textos utilizados como referência das disciplinas sobre Empreendedorismo deveriam identificar um conjunto de textos mais contundentes que abordassem risco do ato de empreender.

No Brasil, o ensino *stricto sensu* é coordenado pela CAPES, ou seja, a Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior, responsável pela expansão e consolidação dos cursos de pós-graduação nos níveis de mestrado e doutorado em todos os estados brasileiros e na Federação. Um dos objetivos principais da CAPES é elevar o nível da pesquisa científica em diversas áreas, contribuindo com a qualidade na formação dos docentes no Brasil. Partindo desta análise entende-se que os textos avaliados influenciam na formação dos novos docentes para o ensino superior (universidades e faculdades) que tem a função de proporcionar aos universitários o pensamento crítico sobre o ato de empreender. Entendendo que o nível universitário é muito amplo e abrangente, compreendendo todo o território nacional.

Neste sentido, o ensino sobre Empreendedorismo necessita apresentar uma visão holística e abrangente, pois os alunos podem ter opções sobre o que é válido e ter ciência principalmente no que tange à abordagem sobre o risco. A função principal do professor é apontar os caminhos, com uma abordagem neutra ressaltando não apenas os benefícios, mas sim os custos e riscos inseridos no processo. Percebeu-se nos contextos avaliados um complexo superior de mensagens positivas frente às mensagens negativas, sendo comum encontrar formações em Empreendedorismo que destaquem suas possibilidades positivas de ganho e crescimento profissional e pessoal, porém, verifica-se sendo incomum a divulgação das partes onerosas da atividade empreendedora.

Em especial, o risco do ato de empreender tem sido ofuscado pelos pontos positivos e possibilidades de ganhos desta atividade. O ensino tem por objetivo fornecer uma visão holística/sistêmica do Empreendedorismo, ou seja, mostrar igualmente o lado bom e o lado ruim.

Sendo assim, o objetivo geral deste estudo foi identificar nas bibliografias usadas como base para formação de professores, mestres e doutores que replicarão o ensino do Empreendedorismo, no sentido de investigar qual a mensagem sobre o risco de empreender contida neste material.

É importante tecer algumas considerações relevantes sobre os resultados alcançados. O ensino de pós-graduação em Administração, no quadriênio 2013/2016, obteve 248 programas distribuídos em mestrado (acadêmico e profissional) e doutorado (ver quadro 3) desse total, 26 mestrados profissionais, 69 mestrados acadêmicos possuíam notas 4 e 5 e sete cursos de doutorado possuíam nota sete. Esse total de 102 programas (ver quadro 4) utilizou-se como parâmetro de informação para coletar os dados desta pesquisa.

Na busca por programas que ofertem a temática Empreendedorismo, identificou-se que cinquenta e cinco programas, sendo vinte e seis programas de doutorado e vinte e nove programas de mestrado (ver quadro 5) que ofertem disciplinas com o contexto empreender. Para entender como o risco é tratado nestas disciplinas, identificou-se as bibliografias de cada uma delas, chegando a um total de 2.357 bibliografias contando com as repetições, e 1.590 bibliografias distintas (ver quadro 6) distribuídas em oitenta e seis disciplinas. Do total de bibliografias 74% são artigos, 23% são livros e 3% são demais obras (ver quadro 9).

A partir deste ponto, listaram-se as bibliografias que se repetem, utilizando livros e artigos. Do total contabilizado aplicou-se a metodologia desta pesquisa nos vinte e seis artigos e vinte livros mais referenciados. Nota-se que não há nem livros, nem artigos presentes em todas bibliografias das disciplinas. Na contagem de artigos, o mais referenciado possui dez repetições em disciplinas diferentes, já o livro com maior frequência de disciplinas está presente em dezoito delas (ver quadro 10 e 11).

Para análise dos artigos utilizou-se as obras por completo, e contabilizou-se 1.339 parágrafos que foram lidos na íntegra, mas nesta leitura identificaram-se poucas mensagens sobre risco, a partir desse ponto buscou-se as palavras se estavam presentes neste contexto de risco, as utilizou como termos de busca os parágrafos que poderiam mencionar mensagem sobre risco.

Ao todo 642 parágrafos foram selecionados, destes apenas 45 (quarenta e cinco) obtiveram risco atribuído (ver apêndice A). Cada mensagem sobre risco abordava uma situação distinta como, por exemplo: risco aceitável, ou o excesso de otimismo pode influenciar na falência dos negócios, ou somente duas em cada dez empresas conseguem

sobreviver, entre outros. Neste sentido agrupou-se os temas em seis classificações de risco (ver quadro 12). Utilizou-se o conceito de causa e efeito para criação de duas das seis categorias: Causa do fracasso e efeitos do fracasso.

A única categoria que obteve intensidade Forte 3 foi “Consequências negativas do fracasso do empreendimento” ou "Efeitos do fracasso", os artigos que abordaram os temas desta categoria, diferenciaram os efeitos em emocionais: compara falência ao luto, o que resulta em emoções negativas semelhantes ao trauma, considera a falência devastadora ao indivíduo, sendo o fracasso como processo de aprendizagem difícil, Efeitos sociais: investimento de tempo com resultado desconhecido, perda de lazer, consequências negativas à sociedade e efeitos financeiros, perda em espécie e endividamento.

A categoria “Motivos que Levam ao Fracasso” ou "Causas do fracasso", indica que algumas razões comprometem o sucesso dos negócios. Nesta categoria os fatores internos foram identificados, demonstrando a incompetência gerencial ou má gestão, falta de habilidades financeiras e de informação como pontos principais. Identificou-se entre as características comportamentais mais citadas o excesso de otimismo, que pode levar à persistência com uma empresa com mau desempenho, outro ponto apontado são os erros decorrentes da tomada de decisões, e estão relacionados com a falta de conhecimento prévio, problemas com parcerias ou até mesmo erro de *marketing*. Já os fatores externos tiveram como indicadores as condições econômicas, as mudanças nas políticas governamentais, os acontecimentos azarados ou até mesmo inadimplência. Ainda identificou-se nesta categoria que empresas novas tendem a ter problemas de gestão operacional, gestão inexperiente e incompetente, e as empresas maduras encontram como risco o ambiente incerto, concorrência e falta de demanda. A essa categoria, por entender que o efeito é mais intenso que as suas causas, atribuiu-se intensidade moderada ou dois.

Já a categoria “Estudo sobre incidência de fracasso” ou "Quantifica o fracasso", foi atribuída para parágrafos que apontam indicadores sobre o fracasso, reforçando que processos empresariais são probabilísticos e raramente podem ser garantidos, como, por exemplo: a taxa de sucesso de novos negócios é muito baixa, cerca de 2 (dois) em cada 10 (dez) empresas, ou até mesmos que cinquenta por cento das empresas recém estabelecidas na Europa fracassaram, esta categoria também obteve intensidade moderada ou dois.

A quarta categoria “Dificuldades encontradas” ou "Caminho árduo", foi atribuída para parágrafos ou capítulos que mostravam as dificuldades encontradas durante a gestão

empreendedora que podem levar ao fracasso, pois o mesmo depende de uma variedade inesgotável de fatores, não podendo ser reduzido. O risco decorrente do ambiente penoso e mercado com alto nível de incerteza, processos internos, falta de cliente e concorrência acirrada. Esta se diferencia da categoria “Causas do fracasso” pelo fato de focar exclusivamente no caminho percorrido não apontando de forma direta o fim ou encerramento das atividades. Essa categoria obteve intensidade 2 (dois) moderada.

A oportunidade é um tema que foi encontrado em todos os artigos, percebeu-se que há uma preocupação em estudar a avaliação da oportunidade de negócios para tentar evitar os erros e possíveis riscos. Nos artigos e livros avaliados, a oportunidade recebeu como categoria a denominação “Ambiguidade da Oportunidade da oportunidade” ou “Cara ou coroa”, pois indica que todo empreendimento pode resultar em lucros ou perdas, tudo depende da oportunidade, que se for avaliada corretamente pode trazer lucro e incorretamente pode resultar em fracasso. O resultado do Empreendedorismo está no nexos entre pessoas e oportunidades, podendo ser positiva (sucesso) ou negativa (fracasso). Esta categoria, por abordar positivo/negativo no mesmo contexto, recebeu intensidade 2(dois) moderada.

Na única categoria com intensidade leve ou 1 (um) “Aceitação aos Riscos” ou “Parte de jogo”, indica que todo empreendedor está ciente da existência de riscos e, portanto, deve aceitá-lo com naturalidade. Sendo assim, todo empreendedor é um tomador de risco, consciente dos mesmos e o aceita como parte do processo. Neste ponto assemelha-se com os estudos comportamentais que indicam que todo empreendedor deve estar ciente dos riscos, ou correr riscos calculados. Esta classificação recebeu como intensidade leve ou um, pois não cita consequências do empreendedorismo, não representa risco eminente, por vezes pode ser confundido como algo controlável, tornando-se positivo.

Para cada categoria atribuiu-se uma das três intensidades de risco dividida em [1] Fraca - Indica risco, porém minimizando-o, seja em função de efeito negativo reduzido e/ou em função de facilidades para sua superação; [2] Regular - Indica a possibilidade de exposição do empreendedor, ou seja, incorrer em risco; [3] Forte - Alerta de forma clara e deliberada para o risco de se empreender evidenciando a possibilidade de efeitos negativos, ou seja, risco evidente, para posteriormente calcular o Grau de Risco por artigo. Dos artigos avaliados, dez não apresentaram mensagem sobre risco.

Para os livros, analisou-se os capítulos e subcapítulos que apresentassem alguma mensagem sobre risco. Do total, 1.146 foram identificados com e apenas 16 puderam ser

atribuídas às categorias mencionadas, sendo 4(quatro) forte, 4 (quatro) fraca e 8 (oito) 50% moderado.

A partir das análises dos livros e artigos, percebe-se que sua grande contribuição sobre risco gira em torno das mensagens de risco moderado. Pouco se trata sobre risco leve, e menos ainda sobre a forte mensagem de risco. É difícil concluir neste contexto que o risco tem sido tratado de forma rígida, aparentemente o objetivo é informar sobre a existência, porém não intensificar ensino sobre essa temática.

Utilizou-se ainda o programa análises dos componentes emocionais dos textos LIWC, que possui indicadores *Negemo* (Negativo) e *Risk* (ver quadro 8), e análises positivas como *Posemo* (positivo, certain/certeza). Inicialmente o programa pode confrontar todos esses indicadores em uma linha do tempo para mostrar ao leitor quais as diferenças entre mensagens positivas e negativas. Percebeu-se pelo gráfico 01 pouca oscilação entre o positivo e negativo tendo apenas os artigos Shepherd *et all* (2009) e Atsan (2016) como pontos de maiores indicadores.

Com relação à abordagem sobre risco nota-se que tanto o programa LIWC quando o Grau de Risco por artigo também identificou como pontos altos os artigos Shepherd *et all* (2009) e Atsan (2016). O artigo Shane e Venkataraman (2000) pelo grau de risco atribuído, ficou em terceiro lugar em Grau de Risco, já no programa LIWC apresentou um indicador mediano comparado aos demais (ver quadro 22). Utilizando a ferramenta do programa LIWC, pode-se comparar o Positivo com Negativo, ou seja, mensagens positivas sobre empreendedorismo, e mensagens negativas, percebeu-se que na maioria dos artigos a quantidade de mensagens positivas é maior do que as negativas, apenas os artigos Shepherd *et all* (2009) e Atsan (2016) apresentaram um equilíbrio entre as duas mensagens.

Os resultados obtidos demonstram que há, neste contexto, a identificação de mensagem sobre risco do ato de empreender, porém não houve simplificação ou facilidades em identificá-los. Para extração e classificação dos mesmos, houve a necessidade de um estudo intensivo exclusivo sobre risco.

Considerou-se, dentro do universo desta pesquisa, que a mensagem sobre risco não pode ser identificada e classificada deliberadamente, gerando então um viés cognitivo que, conseqüentemente, gera um viés de ensino, inferindo-se que o professor, diante de todas as suas atribuições, tenha pouco material disponível para incluir uma temática exclusiva sobre risco em seu conteúdo programático, podendo gerar nos discentes uma frustração ou mesmo perda de oportunidade por abandonar outras carreiras optando no

ato de empreender.

Se o Empreendedorismo é um conjunto entre conhecimento e motivação (MCMULLEN e SHEPHERD, 2006), e entendendo que, com a plenitude do conhecimento científico do docente, que lapida os seus discente, sua orientação com base no resultado desta pesquisa demonstra, à luz do conhecimento enviesado, para suposições positivas não levando em consideração que o risco identificado pode ser gerenciado.

Por fim, sugerem-se como possíveis temas para pesquisas futuras um aprofundamento do risco das categorias criadas e uma avaliação crítica sobre o que se escreve sobre o risco do ato de empreender, levando em consideração a crítica à pesquisa e, como continuidade, seria interessante para os mesmos artigos apurar as mensagens de encorajamento do leitor para o ato de empreender. Trabalhar essa questão de comparar mensagens explícitas ou subliminares nos textos desses principais artigos utilizados para formação de mestres e doutores em administração no Brasil.

O ponto de destaque com relação a críticas a esta pesquisa diz respeito a comparação entre mensagens positivas e negativas como identificado no gráfico 3, os artigos apresentam muito mais mensagem positiva do que negativa, cabe neste sentido averiguar-se o conteúdo emocional da literatura utilizada para formação de mestres e doutores enviesada de forma favorável ou como incentivo ao ato empreendedor.

## REFERÊNCIAS

- ALBERTI, A., SCIASCIA, B., POLI. Entrepreneurship Education : notes on an ongoing debate. **Annual Intent Conference**. University of Napoli Federico II, Itália, 2004.
- ARAST,Zahra.;FALAVARJANI, Mosorehkiani; IMAPOUR,Narges. A Study of Teaching Methods in Entrepreneurship Education for Graduate Students. **Higher Education Studies** V.2, n.1, p2-10, 2012.
- AUDRETSCH,D. Entrepreneurship research .**Management Decision**, Vol.50(5), p.755-764,2012.
- BANDEIRA-DE-MELLO, R.B. e CUNHA, J.C.A. Grounded Theory. In: GODOI, C.K.; BANDEIRA-DE-MELLO, R.B.; SILVA, A.B. (Org.). Pesquisa Qualitativa em Estudos Organizacionais. São Paulo: **Saraiva**, 2006. p.241-266.

- BARDIN, L. .ANÁLISE DE CONTEÚDO. **Lisboa**, Ed 70, 2009.
- BARON, R. ,SHANE, S. A.. Empreendedorismo: uma visão do processo. São Paulo , **Thomson Learning**, 2007.
- BEDE, MARCO A. Sobrevivência das empresas no Brasil. **Brasília**. SEBRAE, 2016.
- BIENARCKI,P.; WALDORF,D. Snowball Sampling: Problems and Techniques of Chain Referral Sampling. **Sociological methods and research**.v10, n2, p 141-163, novembro de 1981.
- BIRD, B.. Implementing entrepreneurial ideas: the case for intention. **Academy of management review**13: 442-453, 1988.
- BRAUNERHJELM, P., ACS, Z.J., AUDRETSCH, D.B., CARLSSON, B.,. The missing link: knowledge diffusion and entrepreneurship in endogenous growth.**Small Buss Econ** 34, 105–125, 2010.
- BRUYAT, C. P.A. Julien. Defining the field of research in entrepreneurship. **Journal of Business Venturing**, 16 (2): 17-27,2001.
- BUSENITZ, L. W. et al. Entrepreneurship Research and the Emergence of Opportunities. Entrepreneurship Theory and Practice. **Management Decision**. Vol. 50 No. 5, 2012.
- BUSENITZ, L. W., WEST, G. P., SHEPERD, D., NELSON, T., CHANDLER, G. N., ,ZACHARAKIS, A. .Entrepreneurship research in emergence : past trends and future directions.
- BRASIL. Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional, LDB. 9394/1996.
- BRASIL. **Lei nº 16.944**, de 28 de junho de 2018. Dispõe sobre a inclusão de conceitos de empreendedorismo na Rede Municipal de Ensino. Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil, Brasília, 28 de junho de 2018.
- BRASIL. **Lei nº 15.693** de 2015 Cria o Plano Estadual de Educação Empreendedora, para inserção do empreendedorismo nas escolas de ensino médio e escolas técnicas, São Paulo , Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil, 04/03/2015 - Seção I - pág. 01.
- CANNON, M. D., ,EDMONSON, A. C.. Confronting failure: antecedents and consequences of shared beliefs about failure in organization work groups.**Journal of organizations behavior**, 22: 161-177, 2001.
- CANTILLON, R.. Essay on the nature of general commerce . **London: Macmillan**, 1734.
- CHAPMAN, C.B.;COOPER, D.F. Risk engineering: Basic controlled interval and memory models. **Journal of the Operational Research Society**, v. 37, p. 51-60, jan. 1983.

CORBIN, J.; STRAUSS, A. Grounded Theory Research: Procedures, Canons, and Evaluative Criteria. *Qualitative Sociology*, v.13, n.1, p.3-21, 1990.

COLARDYN, Danielle.;BJORNAVOLD,Jeans. Validation of formal, non-formal and informal learning: Policy and practices in EU member states. **European Journal of education**, v.39,n.1, p69-89,2004.

COVIN J. G.; LUMPKIN, G. T. Entrepreneurial Orientation Theory and Research: Reflections on a Needed Construct. **Entrepreneurship Theory and Practice**. Sep, 2011.

DELMAR, F. ,SHANE, S. .Does business planning facility the development of new ventures?. **Strategic management journal**, 24, 1165–1185, 2003.

FERREIRA, Jane Mendes; RAMOS, Simone Cristina; GIMENEZ, Fernando Antonio Prado. Estudo comparativo das práticas didático-pedagógicas do ensino de empreendedorismo em universidades brasileiras e norte-americanas. *Revista Alcance*, [s. l.], v. 13, n. 2, p. 207–225, maio/ago. 2006.

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

FILION, L. J. O empreendedorismo como tema de estudos superiores. In: **Intituto Euvaldo Lodi**. Empreendedorismo: ciência, técnica e arte. CNI/IEL, p.13-42, 1999.

FINKELSTEIN, S. Por que executivos inteligentes falham? São Paulo: **Makron Books**, 2007.

FINKLE, T., DEEDS, D.. Trends in the market for entrepreneurship faculty. **Journal of business venturing**, 16, 613-630,2001.

FRITSCH, M.. How does new business formation affect regional development? Introduction to the special issue.**Small Business Economics**, 2008.

GARTNER, W. .A conceptual framework for describing the phenomena of venture creation. **Academy of Management Review**, 10 (4): 696-706, 1985.

GARTNER, W. B.; SHAVER, K. G.; GATEWOOD, E.; KATZ, J. A. Finding the entrepreneur in entrepreneurship. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 18, n. 3, p. 5-9, 1984.

GASSE, Y.. Elaborations on the psychology of the entrepreneur . in C. A. KENT, D. L. SEXTON, ,K. H. VESPER (EDS.), *Encyclopedia of entrepreneurship*: 209-223.**Englewood cliffs, NJ prentice hall**, 1982.

GEORGIA INSTITUTE OF TECHNOLOGY. **Analysis – Overview. Lecture material**, 2015. Disponível em:

<http://web.engr.oregonstate.edu/~burnett/CS589empirical/CS569-CS589-case/qual-analysis1-Grinter.pdf>.

GODOY, A. S. Introdução à pesquisa qualitativa e suas possibilidades. **Revista de Administração de Empresas**, v. 35, n. 2, p. 57-63, abr., 1995.

GIOIA, D. A.; CORLEY, K. G.; HAMILTON, A. L. Seeking qualitative rigor in inductive research: Notes on the gioia methodology. **Organizational Research Methods**, v.16, n.1, p.15-31, 2013.

HANNON, P. D. *et all.* The state of education provision for enterprise and entrepreneurship: a mapping study of England's heis. **Internations journal of entrepreneurship education**, 4. 41-72,2006.

HASHIMOTO, M. Espírito empreendedor nas organizações: aumentando a competitividade através do intraempreendedorismo. 2. ed. São Paulo: **Saraiva**, 2010.

HISRICH, R. D.; PETERS, M. P. Entrepreneurship. **New York: McGraw Hill**, 2002.

HIRISCH, R. D.; PETERS, M. P. Empreendedorismo. 5 ed. Porto Alegre: **Bookman**, 2004.

HIRISCH, R. D.; PETERS, M. P.; SHEPHERD, D. A. Empreendedorismo. 7. ed. Porto Alegre: **Bookman**, 2009.

HODGES, B. P. Corporate boards: new strategies for adding value at the top. **The Academy of Management Executive**. Briarcliff Manor, v. 15, n. 4, p. 142, 2001.

IBGC -INSTITUTO BRASILEIRO DE GOVERNANÇA CORPORATIVA. Guia de Orientação para o Gerenciamento de Riscos Corporativos. **São Paulo: IBGC**, 2007.

JACK, S.L., ,ANDERSON, A.R.. Entrepreneurship education within the condition of entrepreneurship international. **Journal of entrepreneurial behavior , research**, vol. 5 n° 3, 1999,.

KATZ, Jerome A. The chronology and intellectual trajectory of American entrepreneurship education: 1876–1999. **Journal of Business Venturing**, [s. l.], v. 18, n. 2, p. 283–300, mar. 2003. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(02\)00098-8](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(02)00098-8).

KOTLER, P. KELLER, L.K. .Marketing Management 15ed, Boston: **Pearson**, 2016.

KRAKAUER, P. V. de C. Ensino de Empreendedorismo: Estudo Exploratório sobre a Aplicação da Teoria Experiencial. São Paulo, 2014. Tese (Doutorado em Ciências) - **Programa de Pós-graduação em Administração, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo**.

KRAKAUER, Patrícia Viveiros de Castro; SANTOS, Silvio Aparecido dos; ALMEIDA, Martinho Isnard Ribeiro de. Teoria da aprendizagem experiencial no ensino de empreendedorismo: um estudo exploratório. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de 113 Pequenas Empresas**, [s. l.], v. 6, n. 1, p. 101–127, jan./abr. 2017. DOI: <http://dx.doi.org/10.14211/regepe.v6i1.353>.

LANDSTROM, Hans; HARIRCHI, Gouya. The social structure of entrepreneurship as a scientific field. **Research Policy**, 47, p. 650-662, 2018.

LAUTENSCHLÄGER, A.; HAASE, H. The myth of entrepreneurship education: seven arguments against teaching business creation at universities. **Journal of Entrepreneurship**, 2011.

LEE, L., WONG, P.. Entrepreneurship education – a compendium of related issue, in ZOLTAN J. ACS, DAVID B. AUDRETSCH. International handbook series on entrepreneurship. **The life of cycle entrepreneurial ventures**, 2007.

LUMPKIN, G. T., DESS, G. G. Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. **The Academy of Management Review**, Vol. 21, No. 1. (Jan., 1996), pp. 135-172.

MACHADO, Hilka Pelizza Vier; NASSIF, Vânia Maria Jorge. Réplica — empreendedores: reflexões sobre concepções históricas e contemporâneas. **Revista de Administração Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 18, n. 6, p. 892–899, nov./dez. 2014. DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/1982-7849rac201412441>.

MCMULLEN, J.S; SHEPHERD, D.A, 2006. Entrepreneurial action and the role of uncertainty in the theory of the entrepreneur. **The Academy of Management Review**. January 2006, DOI: 10.5465/AMR.2006.19379628.

MATIJEWITSCH, F. Primeiros passos para o sucesso? A construção da infância empreendedora na comunicação institucional do JEPP-SEBRAE 1. **XXXIX Congresso Brasileiro de Ciências da Comunicação**. São Paulo, 2016. Disponível em <<http://portalintercom.org.br/anais/nacional2016/resumos/R11-2377-1.pdf>> Acesso 02/08 as 15:03.

MCGRATH, R. . Falling forward: real options reasoning and entrepreneurial failure. **Academy of management review**, 24: 13-30, 1999.

MILLER, D., FRIESEN, P.. Archetypes of strategy formulation. **Management science**, 24: 921-933, 1978.

MITCHEL, V. W. Organizational Risk Perception and Reduction: A Literature Review. **British Journal of Management**, 6, 115-133, 1995. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-8551.1995.tb00089.x>>. Acesso em 28 de outubro 2019.

PAXSON, D.; WOOD, D. The Blackwell Encyclopedic Dictionary of Finance. **Oxford: Blackwell**, 1998.

PENNEBAKER, J.W., BOYD, R.L., JORDAN, K., & BLACKBURN, K.. The development and psychometric properties of LIWC2015 . Austin, TX: University of Texas at Austin, 2015. DOI: 10.15781/T29G6Z

PERMAN, S. Business Courses Give Kids a Leg Up., **BusinessWeek Online**, 2007. Disponível em < <https://www.bloomberg.com/news/articles/2007-10-05/business-courses-give-kids-a-leg-upbusinessweek-business-news-stock-market-and-financial-advice>> . Acesso 02/08 as 14:58.

PHAN, Phillip H. Entrepreneurship theory: Possibilities and future directions. **Journal of Business Venturing**, 2004.

RAE, D., CARSWELL, M.. Towards a conceptual understanding of entrepreneurial learning. **Journal of small business and enterprise development**. 8(2). 150 – 158, 2001.

SALUSSE, Marcus Alexandre Yshikawa; ANDREASSI, Tales. O Ensino de Empreendedorismo com Fundamento na Teoria Effectuation. *Revista de Administração Contemporânea*, Rio de Janeiro, v. 20, n. 3, p. 305–327, maio/jun. 2016. DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/1982-7849rac2016150025>.

SARASVATHY, S.D.. Causation and effectuation: towards a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. **Academy of management review**, 26(2), 243–288, 2001.

SAY, J.A. “Treatise on Political Economy” Sherwood, Neely and Jones, **London**, 1816.

SCHUMPETER, J. A. The instability of capitalism. **The economic journal**, p. 361-386, 1928.

SCHUMPETER, J.A. *Theory der wirtschaftlichen entwicklung*, duncker und humblot. **Berlin**, 1911

SCHUMPETER, J.A. , *Capitalism, socialism and democracy*, harper. **New York, NY**, 1942.

SHANE, A. S. *The illusions of entrepreneurship: the costly myths*. Yale university press. **New Haven, ct**, 2008.

SHANE, S. A.. Are champions different from non-champions?. **Journal of business venturing**, 9: 397-421, 1994.

SHANE, S., VENKATARAMAN, S.. The promise of entrepreneurship as a field of research. **Academy of management review**, 25(1), PP.217–226, 2000.

SHEPHERD, D. A. Learning from business failure: propositions of grief recovery for the selfemployed **Academy of Management Review** , Vol. 28, No. 2, 318-328, 2003.

SHEPHERD, D. A., DOUGLAS, E. J., *Is management education developing or killing the entrepreneurial spirit?*. **The engine of global economic development**. . California, 1997.

SHEPHERD, D. A.. Learning from business failure: propositions of grief recovery for the selfemployed. **Academy of Management Review** 28(2): 318-328, 2003.

SITKIN, S. B.. Learning through failure: the strategy of small losses. **Research in organizational behavior**, 14:231-266, 1992.

SOLOMON, G.T., DUFFY, S. AND TARABISHY, A.. The state of entrepreneurship education in the united states: a nationwide survey and analysis. **International journal of entrepreneurship education**1(1), 1-22, 2002.

SUN, H., LINTON, J. D.. Structuring papers for success: making your paper more like a high impact publication than a desk reject. **Technovation**,34(10), 571–573.

THOMAS, P. R.. GettingCompetitive: middle managers and the cycle time ethic. **New York: Mcgraw-hill**, 1991.

THURIK, A.R., CARREE, M.A., VAN STEL, A. AND AUDRETSCH, D.B., Does self-employment reduce unemployment?. **Journal of business venturing**, vol. 23 NO. 6, PP. 673-86, 2008.

TRIVIÑOS, A. N. S. Introdução à pesquisa em ciências sociais: a pesquisa qualitativa em educação. 4. ed. São Paulo: **Atlas**, 2007.

WIKLUND, J., DAVIDSSON, P., AUDRETSCH, D.B. AND KARLSSON, C., The future of entrepreneurship research. **Entrepreneurship theory and practice**, vol. 35 NO. 1, PP. 1-9, 2011.

ZACHARAKIS, A. L., MEYER, G. D.;DECASTRO, J. Differing perceptions of new venture failure: A matched exploratory study of Venture Capitalists and Entrepreneurs. **Journal of Small Business Management**, 37(3),p. 1-14, 1999.

ZAHRA, S. A. A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior: a critique and extension. **Entrepreneurship Theory and Practice**, p. 5-21, 1993.

ZARPELLON, S. C. O empreendedorismo e a teoria econômica institucional. **Revista Ibero-americana de Ciências Empresariais y Economia**, 1(1), pp. 47-55, 2010

## **APÊNDICES**

APÊNDICE A – TRECHOS COM INTENSIDADE DE RISCO - ARTIGOS

APÊNDICE B – UNIDADES DE CONTEXTO DOS ARTIGOS POR CATEGORIA

APÊNDICE C – TRECHOS COM INTENSIDADE DE RISCO - LIVROS

## APÊNDICE A – TRECHOS COM INTENSIDADE DE RISCO - ARTIGOS

Artigo	Unidade de Registro	Análise	Página
1	<p><i>A decision involving effectuation, however, consists of : • a given set of means (that usually consists of relatively unalterable characteristics/ circumstances of the decision maker). • a set of effects or possible operationalization's of generalized aspirations (mostly generated through the decision process), • constraints on (and opportunities for) possible effects (usually imposed by the limited means as well as by the environment and its contingencies), and • criteria for selecting between the effects (usually a predetermined level of affordable loss or acceptable <b>risk</b> related to the given means).(SARASVATHY, p.249)</i></p>	<p>Critérios para selecionar entre os efeitos (geralmente um nível predeterminado de perda acessível ou risco aceitável relacionado aos meios dados).</p>	249
2	<p><i>The theory of effectuation suggests another approach. While the probability of <b>failure</b> in new ventures may not be reducible because it depends on a seemingly inexhaustible variety of interacting factors—from the genes of the entrepreneur to changing weather patterns in the larger socioeconomic-political environment—the costs of <b>failure</b> are another matter altogether. Because effectuation does not involve elaborate planning and prediction costs but relies, instead, on precommitments to reduce uncertainties, we can state the following proposition about the role of effectuation at the level of the economy. (SARASVATHY, p.259)</i></p>	<p>Embora a probabilidade de fracasso em novos empreendimentos possa não ser redutível porque depende de uma variedade aparentemente inesgotável de fatores de interação - desde os genes do empreendedor até a mudança dos padrões climáticos no ambiente socioeconômico-político mais amplo - os custos do fracasso são outra questão.</p>	259
3	<p><i>"The theory is based on data, from the National Venture Capital association, that suggest that the expected success rate for <b>newventures</b> is very low (estimated at less than two in ten). In light of this, the quest to reduce the failure rate is one of the holy grails of research in entrepreneurship". (SARASVATHY, p.259).</i></p>	<p>Taxa de sucesso esperada para novos negócios é muito baixa (estimada em menos de dois em cada dez)</p>	<b>259</b>
4	<p><i><b>Because entrepreneurial opportunities depend on symmetries of information and beliefs, eventually, entrepreneurial opportunities become cost inefficient to pursue. First, the opportunity to ear entrepreneurial profit will provide an incentive to many economic actors.</b></i></p>	<p>Oportunidades empreendedoras podem ser ineficientes.</p>	221

		As <b>opportunities</b> are exploited, information diffuses to other members of society who imitate the innovator and appropriate some of the innovator's entrepreneurial profit' Although the entry of imitating entrepreneurs initially mally validate. (SHANE e VENKATARAMAN, p 221)		
5	Art.2	One example of this problem is the focus in the entrepreneurship literature on the relative performance of individuals or firms in the context of small or new businesses. Since strategic management scholars examine the differences in and sustainability of relative Performance between competitive firms, this approach is not unique (Venkataraman, 1997). Moreover, the approach does not provide an adequate test of entrepreneurship, since entrepreneurship is concerned with the discovery and exploitation of profitable opportunities. <b>A performance advantage over other firms is not a sufficient measure of entrepreneurial performance, because a performance advantage may be insufficient to compensate for the opportunity cost of other alternatives, c liquidity premium for time and capital, and a premium for <u>uncertainty bearing</u>.</b> Therefore, although a conceptual framework to explain and predict relative performance between firms is useful to strategic management, it is not sufficient for entrepreneurship (SHANE e VENKATARAMAN, p.217)	A oportunidade deve compensar o curto de oportunidade.	217
6	Art.2	Previous researchers have argued that entrepreneurial opportunities exist primarily because different members of society have different beliefs about the relative value of resources, given the potential to transform them into a different state (Kirzner, 1997)Because people possess different beliefs (because of a lucky hunch, superior intuition, or private information), they make different conjectures about the price at which markets should clear or about what possible new markets could be created in the future. When buyers and sellers have different beliefs about the value of resources, both today and in the future, goods and services can sell above or below their marginal cost of production (Schumpeter, 1934). <b>An entrepreneurial discovery occurs when someone makes the conjecture that o set of resources is not put to its "best use" (i.e., the resources are priced "too low," given a belief about the price at which the output from their combination could be sold in another location, of another time, or in another form). If the conjecture is acted upon and is correct, the individual will earn an entrepreneurial profit. If the conjecture is acted upon and is incorrect, the individual will incur an entrepreneurial <u>loss</u></b> (Casson, 1982 ).(SHANE e VENKATARAMAN, p220)	Se a oportunidade empreendedora conjectura posta em prática e estiver incorreta, o indivíduo incorrerá em uma perda empresarial.	220

7	Art.2	<p><i>Nature of the <b>opportunity</b>. The characteristics of opportunities themselves influence the willingness of people to exploit them. Entrepreneurial opportunities vary on several dimensions, which influences their expected value. <b>For example, a cure for lung cancer has greater expected value than does a solution to students' need for snacks at a local high school.</b> The exploitation of an entrepreneurial <b>opportunity</b> requires the entrepreneur to believe that the expected value of the entrepreneurial profit will be large enough to compensate for the <b>opportunity</b> cost of other alternatives (including the <b>loss</b> of leisure), the lack of liquidity of the investment of time and money, and a premium for bearing <b>uncertainty</b> (Kizner, 1973; Schumpeter 1934) (SHANE e VENKATARAMAN, p.222)</i></p>	<p>A oportunidade deve compensar o custo de oportunidade.</p>	222
8	Art.2	<p><i>However, in most industries, at most points in time, most new firms fail (Dunne et al' 1988)' and few firms ever displace incumbents (Audretsch' 1991), suggesting that people who exploit opportunities, on average, are overly optimistic about the value of the <b>opportunities</b> they discover. This over optimism motivates the exploitation of <b>opportunity</b> by limiting information, stimulating rosy forecasts of the future (Kishner ; Lovrillo, 1994), triggering the search for relatively small amounts of information (Kishner ; Gilod, 1991), and leading people to act first and analyze later (Busenitz ; Barney' 1997). Other individual differences may be important in explaining the willingness to exploit <b>opportunities</b>. [...] Readers should note that the attributes that increase the probability of <b>opportunity</b> exploitation do not necessarily increase the probability of success. For example, over optimism might be associated with a higher probability of both exploitation and failure. Of the population of individuals who discover <b>opportunities</b> in a given industry, those who are pessimistic may choose not to exploit discovered <b>opportunities</b> because they more accurately estimate what it will take to compete and how many other people will try to do similar things, overoptimistic individuals do not stop themselves from exploiting these <b>opportunities</b>, because their over optimism limits information and motivates rosy forecasts of the future. (SHANE e VENKATARAMAN, p224)</i></p>	<p>Excesso de confiança como motivo para o fracasso</p>	224

9	Art.2	<p><i>Readers should note that the attributes that increase the probability of <u>opportunity exploitation</u> do not necessarily increase the probability of success. For example, over optimism might be associated with a higher probability of both exploitation and <u>failure</u>. Of the population of individuals who discover opportunities in a given industry, those who are pessimistic may choose not to exploit discovered opportunities because they more accurately estimate what it will take to compete and how many other people will try to do similar things. Overoptimistic individuals do not stop themselves from exploiting these opportunities, because their over optimism limits information and motivates rosy forecasts of the future. (SHANE e VENKATARAMAN, p 224)</i></p>	O fato de identificar diversas oportunidades não aumentam as chances de sucesso.	224
10	Art.3	<p><i>Alguns dos empreendedores entrevistados não introduziram nenhum produto ou inovação de mercado relevante, mas inovaram ao reduzir custos, melhorar a qualidade ou oferecer serviços mais rápidos. Essa foi a oportunidade por eles identificada e foi isso que lhes deu a sua margem competitiva. Um número crescente de <u>oportunidades</u> parece advir do fator “tempo”, não apenas na escolha do momento certo, mas no oferecimento de um produto ou serviço num espaço de tempo mais curto. Nossa pesquisa sugere que os empreendedores que obtiveram sucesso são aqueles que caminharam passo a passo, gradualmente. Eles aprenderam a concentrar, a estabelecer limites para sua atividade, a definir essa atividade e a escolher um alvo a ser atingido. A escolha do alvo inicial e os seus ajustes graduais e subsequentes fazem toda a diferença. Nesse aspecto, <b>os empreendedores são um tanto quanto estrategistas</b>. Será difícil, se não impossível, para os empreendedores concretizar suas visões se não aprenderem a focalizar um alvo. <b>Alguns dos empreendedores tiveram um número enorme de ideias brilhantes, mas jamais aprenderam a focalizar, a concentrar, e por isso seus negócios não prosperaram.</b> (FILION, p.11)</i></p>	<b>Dificuldade em focalizar em uma ideia que seja prospera.</b>	11
11	Art.3	<p><i>Para detectar <u>oportunidades</u> de negócios, é preciso ter intuição, intuição requer entendimento, e entendimento requer um nível mínimo de conhecimento. Nenhum dos empreendedores entrevistados para a pesquisa havia detectado alguma <u>oportunidade</u>, começado um negócio e obtido sucesso sem um profundo conhecimento prévio e uma compreensão do setor. Como mostram os exemplos anteriores de Murray e Benedetti, entretanto, acontece frequentemente (em quase 50% dos casos) de o empreendedor perceber intuitivamente que um setor em particular oferece <u>oportunidades</u> interessantes. <b>Eles seguem</b></i></p>	<b>Dificuldade em identificar uma oportunidade</b>	11

		<p><i>em frente explorando e trabalhando nesse setor, mas poderão levar alguns anos para identificar o nicho que irão finalmente ocupar. Aqui, a ação de “detectar” tem mais em comum com consciência, sugestão ou intuição. Durante a discussão sobre intuição em um seminário, uma das participantes, uma mãe, lembrou que a “intuição feminina” vem principalmente do seu papel como mãe. Ela conhece seus filhos tão bem que, se eles se comportam de forma diferente, ela imediatamente tem a intuição de que algo de “anormal” está acontecendo. Por quê? Porque o comportamento deles naquele dia não é o usual. Embora o seu valor seja questionável como exemplo, a analogia com o empreendedor é, no entanto, interessante. Um empreendedor terá a intuição de que algo é possível em um mercado em particular porque ele conhece o mercado o suficiente para entender seu funcionamento e ser capaz de detectar oportunidades. O processo caminha do geral para o específico. A oportunidade quase sempre consiste em ocupar um segmento que ninguém tenha pensado em ocupar dessa maneira antes. (FILION, p 11)</i></p>		
12	Art.6	<p><i>“Whether an entrepreneur is viewed as a "captain of industry," a hard-headed risk bearer (Mill, 1848), <b>risk taker</b> (Palmer, 1971) or a "rapacious risk avoider" (Webster, 1976); whether he merely metamorphoses into an entrepreneur at certain moments and is something else the rest of the time (Danhoff, 1949), or whether his need for achievement (McClelland, 1961) and capacity for innovation (Schumpeter, 1934) are always tick ingaway; whether he is a "displaced person"(Shapero, 1975)”. ( GARTNER, W. p.699)</i></p>	<p>“Quer um empreendedor seja visto como um" capitão da indústria ", um obstinado portador de riscos (Mill, 1848), um tomador de riscos</p>	699

13	Art.9	<p><i>Indeed, it is exactly the logic described above that underlies the contents of this special issue. In “International Entrepreneurship and Capability Development— Qualitative Evidence and Future Research Directions,” Erkko Autio, Gerard George, and Oliver Alexy build bridges between the otherwise relatively separate field of international entrepreneurship and the core of entrepreneurship research by pointing to internationalization as an excellent context for studying more general phenomena. They also make a link to mainstream management and strategy research by discussing how dynamic capabilities first emerge, thereby showing how the maturing field of entrepreneurship can start to pay back to more established strands of research (cf. Zahra, Sapienza, &amp; Davidsson, 2006).Autio et al. explore how future research in entrepreneurship might think about how new capabilities emerge and solidify in new <b>ventures</b> that are faced with fundamental uncertainty of their environment. They look mainly to the literatures on cognition and capabilities in proposing an agenda for future research to advance the entrepreneurship literature in the area of capability emergence and establishment(WIKLUND, et all, p.2)</i></p>	Análise: Ambiente incerto para o empreendedorismo	2
14	Art.11	<p><i>Assim, “a colonização do discurso pela economia e pela necessidade de inovação técnica faz com que os cidadãos se assujeitem ao ideário da inovação, da competitividade, do empreendedorismo” (Braga, 2006, p. 3). Ou, dito de outra maneira, o empreendedorismo promove uma cultura do trabalho “resignada diante do desemprego e adaptada <b>ao risco</b>, à insegurança e à incerteza ... dissociada do paradigma do mercado de trabalho formal” (Colbari, 2007, p. 100). (COSTA et all.p. 184)</i></p>	Análise: Empreendedorismo está ligado ao desemprego, ao risco insegurança e incerteza.	184
15	Art.12	<p><i>“Affordable <b>loss</b> • Commits only limited amounts of resources to the venture at a time: Seeks out ways of doing things in inexpensive ways” (FISHER, p.1030)</i></p>	Perda acessível Enviou apenas quantias limitadas de recursos ao empreendimento por vez	1030
16	Art.12	<p><i>“Because entrepreneurial environments are often highly dynamic, <b>unpredictable</b>, and ambiguous, there is not always enough information for entrepreneurs to readily recognize and evaluate <b>opportunities</b> prior to exploitation. To address this, Sarasvathy (2001, 2008) proposed the theory of effectuation as an explanation for entrepreneurial activities under such conditions. Effectuation is juxtaposed with causation “as a dichotomy to enable clearer theoretical exposition” (Sarasvathy, 2001, p. 245).(FISHER, p.1024)</i></p>	Ambientes empresariais dinâmicos, imprevisíveis e ambíguos	1024

17	Art.12	<p><i>“How Are the Factors Identified Related to Outcomes of Interest? Baker and Nelson (2005) inductively derived the foundations of a theory of entrepreneurial bricolage. They proposed that when entrepreneurs are confronted with penurious environments— environments that present new challenges without providing new resources—they have three options: (1) to seek resources from domains external to the firm; (2) to avoid new challenges by remaining inert, downsizing, or disbanding; or (3) to enact bricolage by making do by applying combinations of the resources at hand to new problems and <b>opportunities</b>”.</i>(FISHER, p.1027)</p>	<p>Análise: Mercado altamente competitivo e penosos, tendo a teoria de bricolagem como solução,</p>	1027
18	Art.13	<p><i>Because entrepreneurship falls within the broader umbrella of management, we point out the comments of Okhuysen and Bonardi (2011) when they stated, “As a practical field, management deserves attention from a multiple-lens perspective because the phenomena within it can often be explained using different theoretical approaches. And it is perhaps obvious to note that the complexity of management as a setting often requires explanations that are matched in complexity—explanations that can be built from combinations of perspectives to provide answers that are uniquely suited to management (p. 6).” More specific to entrepreneurship, Shepherd (2011) discussed the opportunities with multilevel entrepreneurship research. He demonstrated the value of this research with individual differences in decision policy. For example, DeTienne et al. (2008) built on escalation of commitment theory and the motivation literature to explain variance in entrepreneurs’ decision policies for persisting with a poorly performing firm. Other examples included: attitudes toward the different errors arising from making decisions in environments of high <b>uncertainty</b>, as informed by regret theory (Zeelenberg 1999) and/or norm theory (Zeelenberg et al. 2002); the level of positive affect, negative affect, and the combination of the two, as informed by the psychology literature on emotion and cognition (Izard 2009); the intrinsic motivation to act, as informed by self-determination theory (Deci and Ryan 2000; Ryan and Deci 2000); the level of prior knowledge, as informed by the Austrian economics (Shane 2000), opportunity recognition (Baron and Ensley 2006; Gre ´goire et al. 2010), or entrepreneurial action (McMullen and Shepherd 2006) literatures. (KURATKO, D. F., MORRIS, M. H., , SCHINDEHUTTE, M..p.8)</i></p>	<p>Ambientes empresariais de alta incerteza</p>	8

19	Art.13	<i>Perhaps more relevant is the distinction between survival or marginal enterprises, lifestyle or “mom and pop” businesses, successful small firms, and highgrowth <u>ventures</u>. Here, one is focusing on the desire for and amount of growth being experienced by the business. There should be a relationship between the type of model the entrepreneur employs and the type of venture that is created, although this will not always be the case. <b>The entrepreneur may have a desire for growth, but lack the necessary capabilities to manage growth.</b> (Kuratko et all, p.6)</i>	O empresário pode ter desejo de crescimento, mas não possui as capacidades necessárias para administrar o crescimento.	6
20	Art.13	<i>The macro-view of entrepreneurship presents a broad array of factors that relate to success or failure in contemporary entrepreneurial <u>ventures</u> that includes external processes that are sometimes beyond the control of individual entrepreneurs. Three schools of entrepreneurial thought represent a breakdown of the macro-view: (1) the environmental school of thought, (2) the financial/capital school of thought, and (3) the displacement school of thought</i>	Fatores negativos relacionados ao fracasso do empreendedorismo	4
21	Art.13	<i>Other examples included: attitudes toward the different errors arising from making decisions in environments of high <u>uncertainty</u>, as informed by regret theory (Zeelenberg 1999) and/or norm theory (Zeelenberg et al. 2002); the level of positive affect, negative affect, and the combination of the two, as informed by the psychology literature on emotion and cognition (Izard 2009); the intrinsic motivation to act, as informed by self-determination theory (Deci and Ryan 2000; Ryan and Deci 2000); the level of prior knowledge, as informed by the Austrian economics (Shane 2000), opportunity recognition (Baron and Ensley 2006; Gre´goire et al. 2010), or entrepreneurial action (McMullen and Shepherd 2006) literatures.</i>	Ambiente Empreendedor de altas incertezas	8

22	Art.14	<p><i>Unexpected negative outcomes have weighty emotional impact and research shows that regret and blame are particularly vivid in contexts involving product <b>failure</b> (Creyer, &amp; Gurhan, 1997). We predict that technical entrepreneurs—because they are exposed to the potent permutation of business and technological obstacles—experience substantially more regrets than others who invent yet take no part in the commercialization of their technologies. As new ventures’ welfare is to a large extent a reflection of the quality of the opportunity, both capitalizing on poor opportunities (and the subsequent failure) and abandoning an opportunity (and observing how others reap the rewards) can evoke strong personal regrets. Since the relationship between inventing and attaining financial success is tightly coupled among <b>technical entrepreneurs, delaying or failing to secure a key patent could lead to prolonged financial hardship that serves to reactivate thoughts of “what might have been had I secured that patent . . .”</b> Since new high tech ventures are sternly constrained by resources and time, and they require technological expertise in diverse domains, technical entrepreneurs experience many—and sometimes repeated—negative outcomes. It is not uncommon for entrepreneurs to identify an opportunity, industriously develop a working prototype, personally pitch the commercial product to potential buyers, and then see it rejected—sometimes rather quickly—by skeptical investors. Since technical entrepreneurs, as compared with technical non-entrepreneurs, make more private sacrifices and have more at stake, product rejections and turned down requests for capital may bear more memorable regrets. In short, exploiting technical opportunities through firm formation, working on very limited budgets, and battling to gain product legitimacy and acceptance among buyers within ephemeral opportunity windows, frequently bring early mishaps and failure. This suggests that entrepreneurs may experience more counterfactuals and regrets. (MARKMAN, G., R. BARON et D. BAKIN, A, p 4)</i></p>	<p>Dificuldades em identificar oportunidades de negócios de base tecnológica.</p>	4
----	--------	--	---	---

23	Art.14	<p><i>Although errors stemming from overconfidence in entrepreneurial settings are not as consequential as in contexts such as air traffic control or nuclear plant operations, entrepreneurs who overestimate their own mastery of skill and knowledge and routinely make miscalibrated decisions pose a dreadful hazard to themselves and others who work with them. Despite that evolutionary theorists may suggest that overconfident agents—because of their overconfident decisions—are likely to have been selected out, offsetting factors suggest that overconfidence may have some short-term economic benefits. For instance, confident agents who seek funding appear more competent than unconfident individuals. As a result, individuals who process information in ways that add to their self-confidence may be, in theory, more successful than individuals who routinely interpret information rationally (Daniel &amp; Titman, 1999). While overconfidence may be multifaceted, it takes different magnitudes under different situations; it is stronger under <b>uncertain</b> situations for which feedback is slow (e.g., diagnosing illnesses, launching a new business, etc.) than for tasks that provide immediate outcome and conclusive feedback (e.g., mathematical modeling). Empirical studies even show that when environmental predictability is high, individuals tend to be underconfident, but as predictability decreases—as is usually the case under entrepreneurial settings—persons show overconfidence (Fiske &amp; Taylor, 1991). Because building a new high tech company suggests untested operations, undetermined costs, intangible assets, and unknown growth options—all of which reflects vagueness and subjectivity—we predict that it would lead to overconfidence. Two additional rationales—high business failure and perseverant behavior—provide support for the overconfidence hypothesis. First, high rates of business failure, which frequently entail costly personal consequences, hint that entrepreneurs undervalued their undertaking. They erroneously think that they can learn on the fly and get the resources they require as they go along. Finally, since building a new company entails repeated setbacks and failure is not uncommon, overconfidence that assists entrepreneurs to mount perseverant effort might be a necessary, even if insufficient, factor. (MARKMAN, G., R. BARON et D. BAKIN, A, p.3) .</i></p>	Excesso de confiança como motivo para o fracasso	3
24	Art.14	<p><i>Overconfidence may stymie or encumber entrepreneurs from adequately reacting to risks and opportunities. From an evolutionary perspective, overconfidence leads to decisional rigidity that is detrimental to emerging <b>ventures</b>. As <b>venture</b> failure is costly, success and <b>failure</b></i></p>	Análise: Excesso de confiança pode levar ao erro no processo de tomada de decisões.	8

		<i>depend on the effectiveness of entrepreneurs' decisions and actions taken to turn around or redirect such ventures and projects. (MARKMAN, G., R. BARON et D. BAKIN, A, p.8).</i>		
25	Art.14	<i>Although errors stemming from overconfidence in entrepreneurial settings are not as consequential as in contexts such as air traffic control or nuclear plant operations, entrepreneurs who overestimate their own mastery of skill and knowledge and routinely make miscalibrated decisions pose a dreadful hazard to themselves and others who work with them. Despite that evolutionary theorists may suggest that overconfident agents—because of their overconfident decisions—are likely to have been selected out, offsetting factors suggest that overconfidence may have some short-term economic benefits. For instance, confident agents who seek funding appear more competent than unconfident individuals. As a result, individuals who process information in ways that add to their self-confidence may be, in theory, more successful than individuals who routinely interpret information rationally (Daniel &amp; Titman, 1999). While overconfidence may be multifaceted, it takes different magnitudes under different situations; it is stronger under <b>uncertain</b> situations for which feedback is slow (e.g., diagnosing illnesses, launching a new business, etc.) than for tasks that provide immediate outcome and conclusive feedback (e.g., mathematical modeling). Empirical studies even show that when environmental predictability is high, individuals tend to be underconfident, but as predictability decreases—as is usually the case under entrepreneurial settings—persons show overconfidence (Fiske &amp; Taylor, 1991). Because building a new high tech company suggests untested operations, undetermined costs, intangible assets, and unknown growth options—all of which reflects vagueness and subjectivity—we predict that it would lead to overconfidence. Two additional rationales—high business failure and perseverant behavior— provide support for the overconfidence hypothesis. First, high rates of business failure, which frequently entail costly personal consequences, hint that entrepreneurs undervalued their undertaking. They erroneously think that they can learn on the fly and get the resources they require as they go along. Finally, since building a new company entails repeated setbacks and failure is not uncommon, overconfidence that assists entrepreneurs to mount perseverant effort might be a necessary, even if insufficient, factor. (MARKMAN, G., R. BARON et D. BAKIN, A, p.3).</i>	Excesso de confiança como motivo para o fracasso	3

26	Art.14	<p><i>Overconfidence may stymie or encumber entrepreneurs from adequately reacting to risks and opportunities. From an evolutionary perspective, overconfidence leads to decisional rigidity that is detrimental to emerging ventures. As venture failure is costly, success and <u>failure</u> depend on the effectiveness of entrepreneurs' decisions and actions taken to turn around or redirect such ventures and projects. For example, disconfirming information, which may suggest that change in technology, marketing, strategy, or management is in order, may be overlooked by overconfident individuals who resist questioning their initial judgments and are susceptible to escalation of commitment. Unwarranted overconfidence may have detrimental effect ranging from lost opportunities to bankruptcy. We suggest that since overconfidence results in cessation of efforts prior to attaining accurate retrieval of memorial information, before ascertaining the correct solution to problems, or prior to adequate learning of new material has been accomplished (Metcalf, 1998), there is little reason to suspect that successful entrepreneurs would habitually suffer from the overconfidence bias. Stated differently, as overconfidence is maladaptive and can be highly detrimental to the management of new ventures, we are not totally surprised that entrepreneurs did not show excessive levels of overconfidence. In sum, coupling the facts that the scale was highly reliable, that entrepreneurial ventures are subjected to professional scrutiny, we suggest that entrepreneurs may be less overconfident than we originally thought.(MARKMAN, G., R. BARON et D. BAKIN, A, p.8).</i></p>	<p>Análise: Excesso de confiança pode levar ao erro no processo de tomada de decisões.</p>	8
----	--------	---	--	---

27	Art.15	<p><i>The idea that opportunities—situations in which people have the potential to make a profit—are objective is not a semantic point. It is a necessary concept to preserve the ideas that entrepreneurship can be unsuccessful and that entrepreneurship depends on the nexus of people and opportunities. If, as Klein explains, “opportunities for entrepreneurial gain are . . . inherently subjective—they do not exist until profits are realized” (2008: 180)—then unsuccessful entrepreneurship is a logical impossibility. No entrepreneur can fail to generate an entrepreneurial profit. And if entrepreneurs always generate a profit, then we cannot have failed entrepreneurs. <b>If, however, objective opportunities make it possible for entrepreneurs to formulate subjective new business ideas, which are uncertain, then unsuccessful entrepreneurship can exist.</b> In response to a given objective opportunity the business ideas that some entrepreneurs come up with turn out to be profitable, making those who pursue them “successful,” whereas the ideas thought up by others turn out to be unprofitable, making those who go after them “unsuccessful”.</i> (SHANE, S, p.16)</p>	Oportunidades são subjetivas, podendo ou não gerar lucro	16
28	Art.15	<p><i>First, it has raised the question of whether <u>opportunities</u> are always profitable. This is an important point, because if people who identify <u>opportunities</u> are entrepreneurs and everyone who identifies an opportunity is successful, then entrepreneurial failure would not exist. Singh (2001: 10) claimed that our definition “requires that entrepreneurial opportunities generate profit,” challenging its validity. <b>While Singh is right to point out that entrepreneurial opportunities cannot always be profitable, I believe that he misunderstood the meaning of the word “can” in our definition. We used that word to indicate possibility. Moreover, Venkat and I also argued that an entrepreneur’s conjecture about what will happen if resources are recombined and the output sold can turn out to be correct or incorrect. If it is correct, then the entrepreneur earns a profit. If it is incorrect, then the entrepreneur incurs a loss.</b> Thus, our definition of entrepreneurial opportunities does not require them to be profitable; rather, our definition suggests only that the probability new goods, services, raw materials, and organizing methods could be introduced and sold at greater than their cost of production exceeds zero.</i> (SHANE, S, p.15)</p>	Se a oportunidade estiver correto, o empresário obtém lucro. Se estiver incorreto, o empresário incorrerá em prejuízo.	15

29	Art.16	<p><i>First, the innovation and corporate entrepreneurship literatures have long acknowledged the importance of members' commitment to project success (e.g., Amabile, 2000; Cooper and Kleinschmidt, 1994) and the importance of social exchange among project members for the sharing of information (Brown and Eisenhardt, 1995). However, these literatures have not adequately recognized that, just as positive emotions can emanate from project success, grief can emanate from project <b>failure</b>. By contrast, we focus on the under-explored phenomenon of grief in the context of project <b>failure</b>. Specifically, we explain why grief over project failure influences learning and commitment to subsequent projects and how improving organizational members' abilities to regulate grief can enhance these outcomes. .(SHEPHERD, D. A.; COVIN, J. G.; KURATKO, D. F., p. 590).</i></p>	<p>Emoções positivas podem emanar do sucesso do projeto, o luto pode emanar do fracasso do projeto.</p>	590
30	Art.16	<p><i>In today's competitive environment, the successful pursuit of growth and strategic renewal via the exploitation of entrepreneurial opportunities is a common goal of corporations. However, entrepreneurial projects are essentially experiments with unknowable outcomes and frequent entrepreneurial project <b>failure</b> is inevitable among firms that practice corporate entrepreneurship. Although failure has been acknowledged in the corporate entrepreneurship process, the effects of grief have not been explored in this context. Managing the grief process represents a particularly salient task in the context of corporate entrepreneurship practice because the commitment to a project essential for success also generates grief when it fails, and project failure is a common occurrence. .(SHEPHERD, D. A.; COVIN, J. G.; KURATKO, D. F., p. 596)</i></p>	<p>Projetos empreendedores são essencialmente experimentos com resultados desconhecidos e o fracasso frequente de projetos empreendedores é inevitável entre as empresas que praticam o empreendedorismo corporativo.</p>	596
31	Art.16	<p><i>Social cognitive theory (Bandura, 1986) has been used recently to gain a deeper understanding of human functioning, particularly, self-regulation by those coping with trauma (Benight et al., 1999). Like <b>failure</b>, trauma involves an event that triggers a negative emotional reaction that can interfere with effective human functioning (Janoff-Bulman, 1992). Coping involves thoughts and behaviors that people use to manage the internal and external demands of situations that are appraised as stressful (Lazarus and Folkman, 1984) and are initiated “in response to the individual's appraisal that important goals have been harmed, lost, or threatened [generating] negative emotions that are often intense” (Folkman and Moskowitz, 2004: 747). In the present context, it is the entrepreneurial project that is lost, generating grief that could be intense and internalized. Coping with project failure represents the thoughts and</i></p>	<p>Assim como o fracasso, o trauma envolve um evento que desencadeia uma reação emocional negativa que pode interferir no funcionamento humano eficaz (Janoff-Bulman, 1992).</p>	

		<i>behaviors that organizational members use to recover from grief over project failure. (SHEPHERD, D. A.; COVIN, J. G.; KURATKO, D. F., p. 593)</i>	
32	Art.16	<i>An organizational member and his or her entrepreneurial project are roughly analogous to a doctor and his or her cancer patients. To the extent the doctor becomes desensitized to the death of his or her patients, he or she engages in depersonalization; that is, communication with patients and patients' families becomes negative, callous, or even excessively detached, leading to less effective patient care (Peeters and Le Blanc, 2001). Like for doctors facing multiple deaths, organizational members facing multiple <b>failures</b> may become desensitized to failure, reducing commitment to subsequent projects. Given the limitations of the normalization approach, we turn next to another approach — regulation. (SHEPHERD, D. A.; COVIN, J. G.; KURATKO, D. F., p 593)</i>	Os membros da organização que enfrentam várias falhas podem ficar insensíveis ao fracasso, reduzindo o compromisso com os projetos subsequentes. Dadas as limitações da abordagem de normalização, nós voltamos para outra abordagem.
33	Art.16	<i>Increasingly, organizations are committing to the position that corporate entrepreneurial activity is essential if they are to first survive and achieve competitive success in a world being driven by accelerating change. For success to be recorded using corporate entrepreneurship, those within the firm must be aware of it and encouraged and nurtured in their use of it. While anecdotal evidence suggests that firms are becoming more diligent in developing programs aimed at promoting entrepreneurial activity, the prospect of <b>failure</b> still looms large. The literature is replete with research on the importance of failure and the learning that must take place once failure has occurred. However, the literature seldom recognizes the importance of grief in the failure experience. Grief is a negative emotional response to the loss of something important triggering behavioral, psychological and physiological symptoms. Managing grief represents a particularly salient task in the context of corporate entrepreneurship practice because the commitment to a project essential for success also generates grief when it fails, project failure is a common occurrence, and organizational routines and rituals are likely to influence the grief recovery of those involved in the failed project. (SHEPHERD, D. A.; COVIN, J. G.; KURATKO, D. F., p 588)</i>	Comparação entre a falência e o luto por perder um ente querido.

34	Art.16	<p><i>Unfortunately, there are powerful forces that mitigate against the possibility that organizational members will learn from failed entrepreneurial initiatives. Grief is a negative emotional reaction to the loss of something important (Archer, 1999), such as the <b>loss of a loved one</b> (Stroebe and Schut, 2005), the loss of a <b>leg from amputation</b> (Wilson, 1977), <b>divorce</b> (Roach and Kitson, 1989) and the <b>loss of a business</b> (Shepherd, 2003). Although the death of a project is obviously not the same as the death of a loved one, the <b>negative emotional response to that loss (grief) is likely similar</b> (see Archer, 1999). Grief can interfere with normal functioning (Znoj and Keller, 2002) and, in particular, with the processing of new information (Mathews et al., 1990). Nonetheless, grief can also trigger a process of meaning reconstruction (Davis and Nolen-Hoeksema, 2001). Of particular importance, to the extent that members are committed to a project, they are likely to feel grief when it fails. Managing grief represents a particularly salient task in the context of <b>corporate</b> entrepreneurship practice because team members are often passionate about “their” projects (Royer, 2003), project failure is a common occurrence (Burgelman and Valikangas, 2005), and <b>organizational</b> routines are likely to influence the way that people feel about project failure (Farson and Keyes, 2002). (SHEPHERD, D. A.; COVIN, J. G.; KURATKO, D. F., p. 596).</i></p>	<p>Comparação entre a falência e o luto por perder um ente querido.</p>	596
35	Art.16	<p><i>The pursuit of high-variance entrepreneurial opportunities is a well-recognized path to the realization of firm growth and strategic renewal (e.g., Hitt et al., 2002; McGrath and MacMillan, 2000). For the established firm, corporate entrepreneurship as expressed through entrepreneurial projects represents the potential “engine of progress” through which new products can be created, new markets can be entered, new technologies can be explored, and new businesses can be built (Zahra et al., 1999). However, entrepreneurial projects are essentially experiments with unknowable outcomes (McGrath, 1999). As such, occasional or even frequent entrepreneurial project failure is inevitable among firms that practice corporate entrepreneurship (Burgelman and Valikangas, 2005). Project <b>failure</b> occurs when a project's activities cease due to unsatisfactory or insufficient progress. More specifically, entrepreneurial project failure is the termination of a project due to the realization of unacceptably low performance as operationally defined by the project's key resource providers (as opposed to projects terminated for other strategic reasons). It is estimated that 35 to 45% of all new products fail (Boulding and Morgan, 1997). In a study of 95 venturing units in corporations</i></p>	<p>Conceito de falência como um processo que não gera lucro.</p>	589

		<i>headquartered in eight countries around the world, Campbell et al. (2003) reported no instances of success among firms pursuing “new legs” ventures, or internal corporate ventures founded as major growth initiatives in novel (to the initiating firm) productmarket domains. SHEPHERD, D. A.; COVIN, J. G.; KURATKO, D. F., p 589 pr 6</i>	
36	Art.18	<i>Entrepreneurship plays an important role in a dynamic modern economy. <b>Failure</b> as an entrepreneur can be costly to society in terms of missed opportunities and lost resources and can be devastating to the individual entrepreneur in terms of its financial and psychological impacts. Therefore, developing a better understanding of entrepreneurial processes and the variables that attract people to entrepreneurship and that facilitate success in an entrepreneurial role is an important undertaking. Our article shows that personality constructs have a role to play in developing this understanding.( ZHAO, H., S.E. SEIBERT , G.T. LUMPKIN.p.399)</i>	O fracasso como empreendedor pode ser caro para a sociedade em termos de oportunidades perdidas e recursos perdidos e pode ser devastador para o empreendedor individual em termos de seus impactos financeiros e psicológicos.
37	Art.18	<i>Emotional stability. People who are emotionally stable are described as calm, stable, even-tempered, and hardy. Entrepreneurs in both the popular imagination and the academic literature are typically described as hardy, optimistic, and steady in the face of social pressure, stress, and uncertainty (Baron, 1999; Locke, 2000). They take on physical and emotional burdens, and they press ahead where others might be discouraged by obstacles, setbacks, or self-doubt. These entrepreneurial traits and behaviors describe someone with a high level of emotional stability. People low on emotional stability (also referred to as high neuroticism), on the other hand, feel vulnerable to psychological stress and experience a range of negative emotions more frequently and intensely, including anxiety and worry, depression, and low self-esteem. They are sensitive to negative feedback and tend to become discouraged by small failures. They may feel worried, hopeless, or panicked in response to difficult situations. Entrepreneurs take on a great deal of personal responsibility for the success or <b>failure</b> of their new venture. Pressures include a heavy personal workload, critical decision making with little precedent as a guide, and often considerable financial consequences at stake. People low on emotional stability are unlikely to want to take on the personal responsibilities and strains associated with the entrepreneurial role.( ZHAO, H., S.E. SEIBERT , G.T. LUMPKIN.p.386)</i>	Os empreendedores assumem uma grande responsabilidade pessoal pelo sucesso ou fracasso de seu novo empreendimento

38	Art.19	<p><i>Cope (2011: 620) states that “failure represents one of the most difficult, complex and yet valuable learning experiences that entrepreneurs will ever have the (mis)fortune to engage in”. Thus, <b>venture failure</b> is an important concept to understand in entrepreneurship, both in terms of its causes and consequences for the individual entrepreneur, organisations and society at large.( ATSAN, N, p.436)</i></p>	<p>O fracasso representa uma das experiências de aprendizagem mais difíceis, complexas e valiosas em que os empreendedores terão a sorte de se envolver”.</p>	436
39	Art.19	<p><i>The academic research on entrepreneurship has gained a significant momentum in the last two decades and contributed to the establishment of a robust theoretical basis in this field. Although such research provides ideas about different aspects of entrepreneurship, it usually focuses on the success of entrepreneurs (Saravathy 2004), cognitive entrepreneurship (Baron 1998, 2004), characteristics of entrepreneurs (Begley &amp; Boyd, 1987), capital for entrepreneurship (Chandler &amp; Hanks, 1998) and as such. As a matter of fact, this focus also brings about another shortcoming. Insofar as, the fact that the studies only focus on the success factors is a shortcoming given the high failure rate of start-up businesses in practice. For instance, the report of a large-scale research conducted by European Commission across Europe titled “Business Dynamics: Start-ups, Business Transfers and Bankruptcy”(2011) revealed that 50% of the businesses that were newly established in European economies <b>failed</b> in the first 5 years. On the other hand, the studies in the literature on this topic also demonstrate that the experience of failure may be a substantial source for the improvement of entrepreneurship knowledge and skills after a failure (McGrath, 1999; Minniti and Bygrave, 2001). For example, Sitkin (1992) argues that failure is a prerequisite for learning that gives the opportunity to identify the cause of failure. This argument of Sitkin is consistent with the views of McGrath (1999) who also underlines that failure will enable the entrepreneurs to reduce uncertainty and search for new business opportunities.( ATSAN, N, p.435)</i></p>	<p>50% das empresas que foram estabelecidas recentemente nas economias europeias faliram em nos primeiros 5 anos.</p>	435

40	Art.19	<p><i><b>Failure</b> has been defined differently by several studies. Some studies define failure as bankruptcy. The <b>bankruptcy</b> criterion for failure states that failure occurs when the firm is legally <b>bankrupt</b> and ceases operations with a resulting loss to creditors (Perry, 2001). However, Everett and Watson (1998) suggest that if failure is defined as bankruptcy, it would be considered from a very narrow perspective and for example many businesses that still operate although they lose money will be excluded from the analysis. Cannon and Edmondson (2005) made a broader conceptualization and defined <b>failure</b> as 'deviation from expected and desired result'. When defined in this way, <b>failure</b> may occur when the entrepreneur underperforms in terms of critical processes or when desired targets are not achieved..( ATSAN, N, p.406)</i></p>	<p>Falha como "desvio do resultado esperado e desejado". Quando definido desta forma, o fracasso pode ocorrer quando o empreendedor apresenta desempenho inferior em termos de processos críticos ou quando as metas desejadas não são alcançadas.</p>	406
41	Art.19	<p><i>In this exploratory study, the causes of failure for mature companies and their learning experience after such <b>failure</b> were analyzed using a qualitative research method. Such an analysis is important given that the business failure is an important part of the dynamics of modern economies. In terms of causes of failure, the research findings show that entrepreneurs attribute their failure both to internal and external factors. Entrepreneurs addressed mainly relationships with partners, financial skills and lack of critical information and mentoring as internal factors while they mentioned economic conditions, changes in governmental policies and unlucky happenings as for external factors. This description is in accordance with the integrative approach which predicts that entrepreneurs primarily attribute their failure to internal and external factors as well (Zacharakis et al., 1999). A remarkable cause which may be thought as a contextual factor is failure originating from relationships with co-partners. Traditional conflict cases seen among the partner family members and institutionalism problems can be seen as causes for this finding. Besides, some dynamics of Turkish culture such as high power distance and high uncertainty avoidance can weaken the tendency to establish and maintain cooperations and partnerships (Halis ve Şenkal, 2009). (ATSAN, N, p.441).</i></p>	<p>Em termos de causas do fracasso, os resultados da pesquisa mostram que os empreendedores atribuem seu fracasso a fatores internos e externos. Os empresários abordaram principalmente o relacionamento com os parceiros, as habilidades financeiras e a falta de informação crítica e mentoring como fatores internos, enquanto mencionaram as condições econômicas, mudanças nas políticas governamentais e acontecimentos infelizes quanto aos fatores externos.</p>	441
42	Art.19	<p><i>It is evident that those partnerships that are formed with good faith get stuck at a certain point and leads to <b>failure</b> unless the disagreement between the partners is resolved on time. On the other hand, the fact that the partners were also family members hinders the flow of decision-making process and results in the adoption of emotional attitudes, (ATSAN, N, p.438).</i></p>	<p>É evidente que as parcerias formadas de boa-fé empacam em determinado ponto e levam ao fracasso</p>	438

43	Art.19	<p><i>Success and failure of a business can be explained both by individual/organizational (internal) and environmental (external) factors (Zacharakis, Meyer &amp; DeCastro, 1999). Internal causes are those decisions/actions that are under management's control while external causes are events that are outside of management's control. In most cases, a complex mixture of causes contribute to business <b>failure</b>. Among the internal factors, managerial incompetence or poor management comes first (Gaskill et al., 1993; Zachakaris et al, 1999). Poor management is referred to the failure of the management to be able to ensure that problems are identified promptly and the correct solutions applied, so as to give the company the best possible change of survival and growth. Overconfidence and excessive risk taking tendency also seen among the <b>failure</b> causes (Hayward et. al. 2006). On the other hand, many businesses <b>fail</b> due to poor financial planning, namely getting into cash flow binds, being too easy with credits, spending money on the wrong things. Thus, business failure is connected to the manager's decisions and behaviors, and the way he conducts his enterprise.( ATSAN, N, p.436) .</i></p>	<p>O sucesso e o fracasso de uma empresa podem ser explicados tanto por fatores individuais / organizacionais (internos) quanto ambientais (externos)</p>	436
44	Art.19	<p><i>There are also some studies in the literature that analyse the association between the age of the company and business failure (Honjo, 2000; Thornhill and Amit, 2003). Those studies have established that younger firms <b>fail</b> more often due to internal causes (e.g. operational management problems, inexperienced and incompetent management, different management failures) while mature firms fail largely due to external causes (environment, competition, demand) (Lukason and Hoffman, 2015). Immature firms fail due more to their lack of experience (Thornhill and Amit, 2003) or limited resources (Hall, 1992). More recently, Egehn et al. (2010) found that successful young firms often fail due to a lack of financial resources (cited in Lukason and Hoffman, 2015). They explained this situation by the mistakes made by the inexperienced managers rather than the managerial incompetence. On the other hand, mature firms are more likely to fail due to changes in their environment which their rigid routines are unable to adjust to (Thornhill and Amit, 2003). Lukason and Hoffman (2015) underlined in their study that the likelihood of failure due to internal and external reasons is very high in all age groups of businesses. .( ATSAN, N, p.436)</i></p>	<p>Motivos de falhas em empresas jovens e maduras.</p>	436

45	Art.20	<p><i>“Normalmente, o empreendedor corporativo faz parte de organizações que são caracterizadas como holdings ou corporações no âmbito regional, nacional e internacional, atuando como gestor de Unidades Estratégicas de Negócios (UEN), ele faz parte do alto escalão das organizações, isto é, ele trabalha na alta administração podendo ser representante dos acionistas em conselhos administrativos, consultores e especialistas da área de gestão empresarial, planejamento estratégico e desenvolvimento de novos negócios que enfrentam a decisão de estabelecer a diferença ou não nos seus negócios (SEIFFERT, 2005; CHIEH; ANDREASSI, 2007; EMMENDOERFER et al., 2008). Nesse ínterim, o empreendedor corporativo busca <u>oportunidades</u> presentes no ambiente mercadológico para que sejam desenvolvidas inovações no que tange ao estabelecimento de novos negócios ou de um novo posicionamento no mercado, fazendo assim com que ele possua uma grande propensão a correr riscos calculados. Dado a autonomia para tomar decisões, o empreendedor corporativo incorre no risco de não conseguir gerar resultados na sua UEN, podendo gerar um prejuízo grande para a empresa e, dessa maneira, perder seu próprio emprego. Assim, o empreendedor incorre em riscos empresariais e profissionais (EMMENDOERFER; VALADARES; HASHIMOTO, 2010. ((EMMENDOERFER; LOPES P. 92)”</i></p>	Tomada de decisões infere-se em Reconhecimento do risco (INTRAEMPREENDEDOR)	92
----	--------	--	---	----

46	Art.22	<p><i><b>Entrepreneurial processes are inherently probabilistic, so successful entrepreneurial outcomes can seldom, if ever, be guaranteed.</b> Nonetheless, firms that strategically <b>venture</b> often establish explicit innovation-related goals. 3M (Model 5), for example, reported during our interviews the objective of generating 35% of its revenues in any given year from products developed within the preceding 5 years. Moreover, discussions held during the field study revealed that 3M has a stretch goal of generating 10% of each year's revenues through new products introduced during that year. For such ambitious objectives to be embraced as more than wishful thinking, resource allocations must be commensurate with those objectives. The technical operations manager of 3M's European Innovation Center noted that 3M supports its innovation objectives by budgeting 7% of its sales to formal R&amp;D. Eighty percent of 3M's R&amp;D budget is invested in innovations that can be commercialized within 5 years, 10–15% is used for follow-on, applied technology development, and the remaining 5–10% is invested to create new domain "fore-sight" technologies and businesses. A key take-away from 3M's experience is that, as part of the planning process, formal expectations must be established for new businesses just as they are for established businesses. ( COVIN, J. G. &amp; MILES, M. P. p. 194).</i></p>	<p>Os processos empreendedores são inerentemente probabilísticos, portanto, resultados empreendedores bem-sucedidos raramente, ou nunca, podem ser garantidos</p>	194
47	Art.26	<p><i>In emphasizing entrepreneurial activity as a unique context for the study of management learning, the terms 'investment of the self' and 'personal exposure' require further elaboration. Many entrepreneurs commit significant personal resources to creating and managing a small <b>venture</b> and in so doing expose both themselves and their families to the considerable financial, emotional and social risks associated with small business ownership. As the research will demonstrate, the performance of the business is inextricably linked to the emotional and financial wellbeing of the entrepreneur, his or her family and other stakeholders. In this regard, Scott and Bruce (1987) emphasize the importance of significant events when they state that 'crises are extremely important to the entrepreneur in terms of both his business and personal life' (p. 47). Although, to some extent, the same could be said for managers of larger organizations, it is the direct, immediate and acute impact and the potential long-term consequences of discontinuous events that make entrepreneurship such an interesting area for research. (COPE p.430) §1</i></p>	<p>Muitos empreendedores comprometem recursos pessoais significativos para criar e administrar um pequeno empreendimento e, ao fazê-lo, expõem a si próprios e suas famílias a consideráveis riscos financeiros, emocionais e sociais associados à propriedade de pequenos negócios.</p>	430



## APÊNDICE B – UNIDADES DE CONTEXTO DOS ARTIGOS POR CATEGORIA

Artigo	<b>Categoria: Aceitação aos riscos.</b> <b>Risco 1 – leve. Total de Parágrafos 05</b>	Análise	Pagina
Art.1	<i>A decision involving effectuation, however, consists of : • a given set of means (that usually consists of relatively unalterable characteristics/ circumstances of the decision maker). • a set of effects or possible operationalization 's of generalized aspirations (mostly generated through the decision process), • constraints on (and opportunities for) possible effects (usually imposed by the limited means as well as by the environment and its contingencies), and • criteria for selecting between the effects (usually a predetermined level of affordable loss or acceptable risk related to the given means).(SARASVATHY, p.249)</i>	Critérios para selecionar entre os efeitos (geralmente um nível predeterminado de perda acessível ou risco aceitável relacionado aos meios dados).	249
Art.6	<i>“Whether an entrepreneur is viewed as a "captain of industry," a hard-headed risk bearer (Mill,1848), risk taker (Palmer, 1971) or a "rapacious risk avoider" (Webster, 1976); whether he merely metamorphoses into an entrepreneur at certain moments and is something else the rest of the time (Danhoff, 1949), or whether his need for achievement (McClelland, 1961) and capacity for innovation (Schumpeter, 1934) are always tick ing away; whether he is a "displaced person"(Shapero, 1975)”.( GARTNER, W. p.699)</i>	“Quer um empreendedor seja visto como um" capitão da indústria ", um obstinado portador de riscos (Mill, 1848), um tomador de riscos	699
Art.11	<i>Assim, “a colonização do discurso pela economia e pela necessidade de inovação técnica faz com que os cidadãos se assujeitem ao ideário da inovação, da competitividade, do empreendedorismo” (Braga, 2006, p. 3). Ou, dito de outra maneira, o empreendedorismo promove uma cultura do trabalho “resignada diante do desemprego e adaptada ao risco, à insegurança e à incerteza ... dissociada do paradigma do mercado de trabalho formal” (Colbari, 2007, p. 100). (COSTA et all.p. 184)</i>	Análise: Empreendedorismo está ligado ao desemprego, ao risco insegurança e incerteza.	184
Art.12	<i>“Affordable loss • Commits only limited amounts of resources to the venture at a time: Seeks out ways of doing things in inexpensive ways” (FISHER, p.1030)</i>	Perda acessível Enviou apenas quantias limitadas de recursos ao empreendimento por vez	1030
Art.20	<i>Normalmente, o empreendedor corporativo faz parte de organizações que são caracterizadas como holdings ou corporações no âmbito regional, nacional e internacional, atuando como</i>	Tomada de decisões infere-se em Reconhecimento do	92

	<p><i>gestor de Unidades Estratégicas de Negócios (UEN), ele faz parte do alto escalão das organizações, isto é, ele trabalha na alta administração podendo ser representante dos acionistas em conselhos administrativos, consultores e especialistas da área de gestão empresarial, planejamento estratégico e desenvolvimento de novos negócios que enfrentam a decisão de estabelecer a diferença ou não nos seus negócios (SEIFFERT, 2005; CHIEH; ANDREASSI, 2007; EMMENDOERFER et al.,2008). Nesse ínterim, o empreendedor corporativo busca <u>oportunidades</u> presentes no ambiente mercadológico para que sejam desenvolvidas inovações no que tange ao estabelecimento de novos negócios ou de um novo posicionamento no mercado, fazendo assim com que ele possua uma grande propensão a correr riscos calculados. Dado a autonomia para tomar decisões, o empreendedor corporativo incorre no risco de não conseguir gerar resultados na sua UEN, podendo gerar um prejuízo grande para a empresa e, dessa maneira, perder seu próprio emprego. Assim, o empreendedor incorre em riscos empresariais e profissionais (EMMENDOERFER; VALADARES; HASHIMOTO, 2010. ((EMMENDOERFER; LOPES P. 92)</i></p>	<p>risco (INTRAEMPREENDEDOR)</p>	
--	--	--------------------------------------	--

Artigo	<p align="center"><b>Categoria: Ambiguidade da Oportunidade da oportunidade.</b> Risco 2 –Moderado. Total de Parágrafos: 07.</p>	Análise	Pagina
Art.2	<p><i>Because entrepreneurial <u>opportunities</u> depend on symmetries of information and beliefs, eventually, entrepreneurial opportunities become cost inefficient to pursue. First, the <u>opportunity</u> to ear entrepreneurial profit will provide an incentive to many economic actors. As <u>opportunities</u> are exploited, information diffuses to other members of society who an imitate the innovator and appropriate some of the innovator's entrepreneurial profit' Although the entry of imitating entrepreneurs initially mally validate. (SHANE e VENKATARAMAN, p 221)</i></p>	Oportunidades empreendedoras podem ser ineficientes.	221
Art.2	<p><i>One example of this problem is the focus in the entrepreneurship literature on the relative performance of individuals or firms in the context of small or new businesses. Since strategic management scholars examine the differences in and sustainability of relative Performance between competitive firms, this approach is not unique (Venkataraman, 1997). Moreover, the approach does not provide an adequate test of entrepreneurship, since entrepreneurship is concerned with the discovery and exploitation of profitable opportunities. <b>A performance advantage over other firms is not a sufficient measure of entrepreneurial performance, because a performance advantage may be insufficient to compensate for the opportunity cost of other alternatives, c liquidity premium for time and capital, and a premium for <u>uncertainty</u> bearing.</b> Therefore, although a conceptual framework to explain and predict relative performance between firms is useful to strategic management, it is not sufficient for entrepreneurship (SHANE e VENKATARAMAN, p.217)</i></p>	A oportunidade deve compensar o curto de oportunidade.	217

Art.2	<p><i>Previous researchers have argued that entrepreneurial opportunities exist primarily because different members of society have different beliefs about the relative value of resources, given the potential to transform them into a different state (Kirzner, 1997)Because people possess different beliefs (because of a lucky hunch, superior intuition, or private information), they make different conjectures about the price at which markets should clear or about what possible new markets could be created in the future. When buyers and sellers have different beliefs about the value of resources, both today and in the future, goods and services can sell above or below their marginal cost of production (Schumpeter, 1934). <b>An entrepreneurial discovery occurs when someone makes the conjecture that a set of resources is not put to its "best use" (i.e., the resources are priced "too low," given a belief about the price at which the output from their combination could be sold in another location, of another time, or in another form). If the conjecture is acted upon and is correct, the individual will earn an entrepreneurial profit. If the conjecture is acted upon and is incorrect, the individual will incur an entrepreneurial loss</b> (Casson, 1982 ).(SHANE e VENKATARAMAN, p220)</i></p>	<p>Se a oportunidade empreendedora conjectura posta em prática e estiver incorreta, o indivíduo incorrerá em uma perda empresarial.</p>	220
Art.3	<p><i>Alguns dos empreendedores entrevistados não introduziram nenhum produto ou inovação de mercado relevante, mas inovaram ao reduzir custos, melhorar a qualidade ou oferecer serviços mais rápidos. Essa foi a oportunidade por eles identificada e foi isso que lhes deu a sua margem competitiva. Um número crescente de <b>oportunidades</b> parece advir do fator “tempo”, não apenas na escolha do momento certo, mas no oferecimento de um produto ou serviço num espaço de tempo mais curto. Nossa pesquisa sugere que os empreendedores que obtiveram sucesso são aqueles que caminharam passo a passo, gradualmente. Eles aprenderam a concentrar, a estabelecer limites para sua atividade, a definir essa atividade e a escolher um alvo a ser atingido. A escolha do alvo inicial e os seus ajustes graduais e subsequentes fazem toda a diferença. <b>Nesse aspecto, os empreendedores são um tanto quanto estrategistas. Será difícil, se não impossível, para os empreendedores concretizar suas visões se não aprenderem a focalizar um alvo. Alguns dos empreendedores tiveram. Um número enorme de ideias brilhantes, mas jamais aprenderam a focalizar, a concentrar, e por isso seus negócios não prosperaram.</b> (FILION, p.11)</i></p>	<p><b>Dificuldade em focalizar em uma ideia que seja prospera.</b></p>	11

Art.3	<p>Para detectar <b>oportunidades</b> de negócios, é preciso ter intuição, intuição requer entendimento, e entendimento requer um nível mínimo de conhecimento. Nenhum dos empreendedores entrevistados para a pesquisa havia detectado alguma <b>oportunidade</b>, começado um negócio e obtido sucesso sem um profundo conhecimento prévio e uma compreensão do setor. Como mostram os exemplos anteriores de Murray e Benedetti, entretanto, acontece frequentemente (em quase 50% dos casos) de o empreendedor perceber intuitivamente que um setor em particular oferece <b>oportunidades</b> interessantes. <b>Eles seguem em frente explorando e trabalhando nesse setor, mas poderão levar alguns anos para identificar o nicho que irão finalmente ocupar. Aqui, a ação de “detectar” tem mais em comum com consciência, sugestão ou intuição.</b> Durante a discussão sobre intuição em um seminário, uma das participantes, uma mãe, lembrou que a “intuição feminina” vem principalmente do seu papel como mãe. Ela conhece seus filhos tão bem que, se eles se comportam de forma diferente, ela imediatamente tem a intuição de que algo de “anormal” está acontecendo. Por quê? Porque o comportamento deles naquele dia não é o usual. Embora o seu valor seja questionável como exemplo, a analogia com o empreendedor é, no entanto, interessante. Um empreendedor terá a intuição de que algo é possível em um mercado em particular porque ele conhece o mercado o suficiente para entender seu funcionamento e ser capaz de detectar oportunidades. O processo caminha do geral para o específico. A oportunidade quase sempre consiste em ocupar um segmento que ninguém tenha pensado em ocupar dessa maneira antes. (FILION, p 11)</p>	<p><b>Dificuldade em identificar uma oportunidade</b></p>	<p>11</p>
-------	--	---	-----------

Art.15	<p>The idea that <b>opportunities</b>—situations in which people have the potential to make a profit— are objective is not a semantic point. It is a necessary concept to preserve the ideas that entrepreneurship can be unsuccessful and that entrepreneurship depends on the nexus of people and opportunities. If, as Klein explains, “<b>opportunities for entrepreneurial gain are . . . inherently subjective—they do not exist until profits are realized</b>” (2008: 180)—<b>then unsuccessful entrepreneurship is a logical impossibility. No entrepreneur can fail to generate an entrepreneurial profit. And if entrepreneurs always generate a profit, then we cannot have failed entrepreneurs. If, however, objective opportunities make it possible for entrepreneurs to formulate subjective new business ideas, which are uncertain, then unsuccessful entrepreneurship can exist. In response to a given objective opportunity, the business ideas that some entrepreneurs come up with turn out to be profitable, making those who pursue them “successful,” whereas the ideas thought up by others turn out to be unprofitable, making those who go after them “unsuccessful.”</b>( SHANE, S, p.16)</p>	Oportunidades são subjetivas, podendo ou não gerar lucro	16
Art.15	<p><b>First, it has raised the question of whether opportunities are always profitable. This is an important point, because if people who identify opportunities are entrepreneurs and everyone who identifies an opportunity is successful, then entrepreneurial failure would not exist. Singh (2001: 10) claimed that our definition “requires that entrepreneurial opportunities generate profit,” challenging its validity. While Singh is right to point out that entrepreneurial opportunities cannot always be profitable, I believe that he misunderstood the meaning of the word “can” in our definition. We used that word to indicate possibility. Moreover, Venkat and I also argued that an entrepreneur’s conjecture about what will happen if resources are recombined and the output sold can turn out to be correct or incorrect. If it is correct, then the entrepreneur earns a profit. If it is incorrect, then the entrepreneur incurs a loss. Thus, our definition of entrepreneurial opportunities does not require them to be profitable; rather, our definition suggests only that the probability new goods, services, raw materials, and organizing methods could be introduced and sold at greater than their cost of production exceeds zero.</b>( SHANE, S, p.15)</p>	Se a oportunidade estiver correto, o empresário obtém lucro. Se estiver incorreto, o empresário incorrerá em prejuízo.	15

Artigo	<p align="center"><b>Categoria: Consequências negativas do fracasso do empreendimento</b></p> <p align="center">Risco 3 –Forte. Total de parágrafos 04</p>	Análise	Pagina
Art.2	<p><i>Nature of the <b>opportunity</b>. The characteristics of opportunities themselves influence the willingness of people to exploit them. Entrepreneurial opportunities vary on several dimensions, which influences their expected value. <b>For example, a cure for lung cancer has greater expected value than does a solution to students' need for snacks at a local high school.</b> The exploitation of an entrepreneurial <b>opportunity</b> requires the entrepreneur to believe that the expected value of the entrepreneurial profit will be large enough to compensate for the <b>opportunity</b> cost of other alternatives (including the <b>loss</b> of leisure), the lack of liquidity of the investment of time and money, and a premium for bearing <b>uncertainty</b> (Kizner, 1973; Schumpeter 1934) (SHANE e VENKATARAMAN, p.222)</i></p>	A oportunidade deve compensar o custo de oportunidade.	222
Art.16	<p><i>First, the innovation and corporate entrepreneurship literatures have long acknowledged the importance of members' commitment to project success (e.g., Amabile, 2000; Cooper and Kleinschmidt, 1994) and the importance of social exchange among project members for the sharing of information (Brown and Eisenhardt, 1995). <b>However, these literatures have not adequately recognized that, just as positive emotions can emanate from project success, grief can emanate from project failure.</b> By contrast, we focus on the under-explored phenomenon of grief in the context of project <b>failure</b>. Specifically, we explain why grief over project failure influences learning and commitment to subsequent projects and how improving organizational members' abilities to regulate grief can enhance these outcomes. . (SHEPHERD, D. A.; COVIN, J. G.; KURATKO, D. F., p. 590).</i></p>	Emoções positivas podem emanar do sucesso do projeto, o luto pode emanar do fracasso do projeto.	590
Art.16	<p><i>In today's competitive environment, the successful pursuit of growth and strategic renewal via the exploitation of entrepreneurial opportunities is a common goal of corporations. However, entrepreneurial projects are essentially experiments with unknowable outcomes and frequent entrepreneurial project <b>failure</b> is inevitable among firms that practice corporate entrepreneurship. Although failure has been acknowledged in the corporate entrepreneurship process, the effects of grief have not been explored in this context. Managing the grief process represents a particularly salient task in the context of corporate entrepreneurship practice because the commitment to a</i></p>	Projetos empreendedores são essencialmente experimentos com resultados desconhecidos e o fracasso frequente de	596

	<p><i>project essential for success also generates grief when it fails, and project failure is a common occurrence. (SHEPHERD, D. A.; COVIN, J. G.; KURATKO, D. F., p. 596)</i></p>	<p>projetos empreendedores é inevitável entre as empresas que praticam o empreendedorismo corporativo.</p>	
Art.16	<p><i>Social cognitive theory (Bandura, 1986) has been used recently to gain a deeper understanding of human functioning, particularly, self-regulation by those coping with trauma (Benight et al., 1999). Like <b>failure</b>, trauma involves an event that triggers a negative emotional reaction that can interfere with effective human functioning (Janoff-Bulman, 1992). Coping involves thoughts and behaviors that people use to manage the internal and external demands of situations that are appraised as stressful (Lazarus and Folkman, 1984) and are initiated “in response to the individual's appraisal that important goals have been harmed, lost, or threatened [generating] negative emotions that are often intense” (Folkman and Moskowitz, 2004: 747). In the present context, it is the entrepreneurial project that is lost, generating grief that could be intense and internalized. Coping with project failure represents the thoughts and behaviors that organizational members use to recover from grief over project failure. (SHEPHERD, D. A.; COVIN, J. G.; KURATKO, D. F., p. 593)</i></p>	<p>Assim como o fracasso, o trauma envolve um evento que desencadeia uma reação emocional negativa que pode interferir no funcionamento humano eficaz.</p>	
Art.16	<p><i>An organizational member and his or her entrepreneurial project are roughly analogous to a doctor and his or her cancer patients. To the extent the doctor becomes desensitized to the death of his or her patients, he or she engages in depersonalization; that is, communication with patients and patients' families becomes negative, callous, or even excessively detached, leading to less effective patient care (Peeters and Le Blanc, 2001). Like for doctors facing multiple deaths, organizational members facing multiple <b>failures</b> may become desensitized to failure, reducing commitment to subsequent projects. Given the limitations of the normalization approach, we turn next to another approach — regulation. (SHEPHERD, D. A.; COVIN, J. G.; KURATKO, D. F., p 593)</i></p>	<p>Os membros da organização que enfrentam várias falhas podem ficar insensíveis ao fracasso, reduzindo o compromisso com os projetos subsequentes. Dadas as limitações da abordagem de normalização, nos voltamos para outra abordagem.</p>	593

Art.16	<p><i>Increasingly, organizations are committing to the position that corporate entrepreneurial activity is essential if they are to first survive and achieve competitive success in a world being driven by accelerating change. For success to be recorded using corporate entrepreneurship, those within the firm must be aware of it and encouraged and nurtured in their use of it. While anecdotal evidence suggests that firms are becoming more diligent in developing programs aimed at promoting entrepreneurial activity, the prospect of <b>failure</b> still looms large. The literature is replete with research on the importance of failure and the learning that must take place once failure has occurred. However, the literature seldom recognizes the importance of grief in the failure experience. Grief is a negative emotional response to the loss of something important triggering behavioral, psychological and physiological symptoms. <b>Managing grief represents a particularly salient task in the context of corporate entrepreneurship practice because the commitment to a project essential for success also generates grief when it fails, project failure is a common occurrence, and organizational routines and rituals are likely to influence the grief recovery of those involved in the failed project.</b> (SHEPHERD, D. A.; COVIN, J. G.; KURATKO, D. F., p 588)</i></p>	<p>Comparação entre a falência e o luto por perder um ente querido.</p>	<p>588</p>
Art.18	<p><i><b>Entrepreneurship plays an important role in a dynamic modern economy. <u>Failure as an entrepreneur can be costly to society in terms of missed opportunities and lost resources and can be devastating to the individual entrepreneur in terms of its financial and psychological impacts.</u></b> Therefore, developing a better understanding of entrepreneurial processes and the variables that attract people to entrepreneurship and that facilitate success in an entrepreneurial role is an important undertaking. Our article shows that personality constructs have a role to play in developing this understanding.</i> (ZHAO, H., S.E. SEIBERT, G.T. LUMPKIN.p.399)</p>	<p>O fracasso como empreendedor pode ser caro para a sociedade em termos de oportunidades perdidas e recursos perdidos e pode ser devastador para o empreendedor individual em termos de seus impactos financeiros e psicológicos.</p>	<p>399</p>

Art.16	<p>Unfortunately, there are powerful forces that mitigate against the possibility that organizational members will learn from failed entrepreneurial initiatives. <b>Grief is a negative emotional reaction to the loss of something important (Archer, 1999), such as the loss of a loved one (Stroebe and Schut, 2005), the loss of a leg from amputation (Wilson, 1977), divorce (Roach and Kitson, 1989) and the <u>loss</u> of a business (Shepherd, 2003). Although the death of a project is obviously not the same as the death of a loved one, the negative emotional response to that loss (grief) is likely similar (see Archer, 1999). Grief can interfere with normal functioning (Znoj and Keller, 2002) and, in particular, with the processing of new information (Mathews et al., 1990). Nonetheless, grief can also trigger a process of meaning reconstruction (Davis and Nolen-Hoeksema, 2001). Of particular importance, to the extent that members are committed to a project, they are likely to feel grief when it fails. Managing grief represents a particularly salient task in the context of corporate entrepreneurship practice because team members are often passionate about “their” projects (Royer, 2003), project failure is a common occurrence (Burgelman and Valikangas, 2005), and organizational routines are likely to influence the way that people feel about project failure (Farson and Keyes, 2002).</b>(SHEPHERD, D. A.; COVIN, J. G.; KURATKO, D. F., p. 596).</p>	<p>Comparação entre a falência e o luto por perder um ente querido.</p>	<p>596</p>
--------	---	---	------------

Artigo	<p align="center"><b>Categoria: Dificuldades Encontradas</b>  <b>Risco 2 – Moderado. Total de parágrafos:13</b></p>	Análise	Pagina
Art.1	<p><i>The theory of effectuation suggests another approach. While the probability of <b>failure in new ventures may not be reducible because it depends on a seemingly inexhaustible variety of interacting factors—from the genes of the entrepreneur to changing weather patterns in the larger socioeconomic-political environment—the costs of failure are another matter altogether. Because effectuation does not involve elaborate planning and prediction costs but relies, instead, on precommitments to reduce uncertainties, we can state the following proposition about the role of effectuation at the level of the economy. (SARASVATHY, p.259)</b></i></p>	<p>A probabilidade de fracasso em novos empreendimentos possa não ser redutível porque depende de uma variedade aparentemente inesgotável de fatores de interação.</p>	259
Art.9	<p><i>Indeed, it is exactly the logic described above that underlies the contents of this special issue. In “International Entrepreneurship and Capability Development— Qualitative Evidence and Future Research Directions,” Erkkko Autio, Gerard George, and Oliver Alexy build bridges between the otherwise relatively separate field of international entrepreneurship and the core of entrepreneurship research by pointing to internationalization as an excellent context for studying more general phenomena. They also make a link to mainstream management and strategy research by discussing how dynamic capabilities first emerge, thereby showing how the maturing field of entrepreneurship can start to pay back to more established strands of research (cf. Zahra, Sapienza, &amp; Davidsson, 2006).Autio et al. explore how future research in entrepreneurship might <b>think about how new capabilities emerge and solidify in new ventures that are faced with fundamental uncertainty of their environment.</b> They look mainly to the literatures on cognition and capabilities in proposing an agenda for future research to advance the entrepreneurship literature in the area of capability emergence and establishment(WIKLUND, et all, p.2)</i></p>	<p>Análise: Ambiente incerto para o empreendedorismo</p>	2

Art.12	<p><i>“Because entrepreneurial environments are often highly dynamic, unpredictable, and ambiguous, there is not always enough information for entrepreneurs to readily recognize and evaluate <b>opportunities</b> prior to exploitation. To address this, Sarasvathy (2001, 2008) proposed the theory of effectuation as an explanation for entrepreneurial activities under such conditions. Effectuation is juxtaposed with causation “as a dichotomy to enable clearer theoretical exposition” (Sarasvathy, 2001, p. 245).(FISHER, p.1024)</i></p>	Ambientes empresariais dinâmicos, imprevisíveis e ambíguos	1024
Art.12	<p><i>“How Are the Factors Identified Related to Outcomes of Interest? Baker and Nelson (2005) inductively derived the foundations of a theory of entrepreneurial bricolage. <b>They proposed that when entrepreneurs are confronted with penurious environments— environments that present new challenges without providing new resources—they have three options: (1) to seek resources from domains external to the firm; (2) to avoid new challenges by remaining inert, downsizing, or disbanding; or (3) to enact bricolage by making do by applying combinations of the resources at hand to new problems and <b>opportunities</b>”.</b></i>(FISHER, p.1027)</p>	Análise: Mercado altamente competitivo e penosos, tendo a teoria de bricolagem como solução,	1027

Art.13	<p><i>Because entrepreneurship falls within the broader umbrella of management, we point out the comments of Okhuysen and Bonardi (2011) when they stated, “As a practical field, management deserves attention from a multiple-lens perspective because the phenomena within it can often be explained using different theoretical approaches. And it is perhaps obvious to note that the complexity of management as a setting often requires explanations that are matched in complexity—explanations that can be built from combinations of perspectives to provide answers that are uniquely suited to management (p. 6).” More specific to entrepreneurship, Shepherd (2011) discussed the opportunities with multilevel entrepreneurship research. He demonstrated the value of this research with individual differences in decision policy. For example, DeTienne et al. (2008) built on escalation of commitment theory and the motivation literature to explain variance in entrepreneurs’ decision policies for persisting with a poorly performing firm. <b>Other examples included: attitudes toward the different errors arising from making decisions in environments of high uncertainty, as informed by regret theory (Zeelenberg 1999) and/or norm theory (Zeelenberg et al. 2002); the level of positive affect, negative affect, and the combination of the two, as informed by the psychology literature on emotion and cognition (Izard 2009); the intrinsic motivation to act, as informed by self-determination theory (Deci and Ryan 2000; Ryan and Deci 2000); the level of prior knowledge, as informed by the Austrian economics (Shane 2000), opportunity recognition (Baron and Ensley 2006; Gre´goire et al. 2010), or entrepreneurial action (McMullen and Shepherd 2006) literatures. (KURATKO, D. F., MORRIS, M. H., , SCHINDEHUTTE, M..p.8)</b></i></p>	Ambientes empresariais de alta incerteza	8
Art.13	<p><i>Perhaps more relevant is the distinction between survival or marginal enterprises, lifestyle or “mom and pop” businesses, successful small firms, and highgrowth ventures. Here, one is focusing on the desire for and amount of growth being experienced by the business. There should be a relationship between the type of model the entrepreneur employs and the type of venture that is created, although this will not always be the case. <b>The entrepreneur may have a desire for growth, but lack the necessary capabilities to manage growth. (Kuratko et all, p.6)</b></i></p>	O empresário pode ter desejo de crescimento, mas não possui as capacidades necessárias para administrar o crescimento.	6

Art.13	<i>The macro-view of entrepreneurship presents a broad array of factors that relate to success or failure in contemporary entrepreneurial <u>ventures</u> that includes external processes that are sometimes beyond the control of individual entrepreneurs. Three schools of entrepreneurial thought represent a breakdown of the macro-view: (1) the environmental school of thought, (2) the financial/capital school of thought, and (3) the displacement school of thought</i>	Fatores negativos relacionados ao fracasso do empreendedorismo	4
Art.13	<i>Other examples included: attitudes toward the different errors arising from making decisions in environments of high <u>uncertainty</u>, as informed by regret theory (Zeelenberg 1999) and/or norm theory (Zeelenberg et al. 2002); the level of positive affect, negative affect, and the combination of the two, as informed by the psychology literature on emotion and cognition (Izard 2009); the intrinsic motivation to act, as informed by self-determination theory (Deci and Ryan 2000; Ryan and Deci 2000); the level of prior knowledge, as informed by the Austrian economics (Shane 2000), opportunity recognition (Baron and Ensley 2006; Gre ´goire et al. 2010), or entrepreneurial action (McMullen and Shepherd 2006) literatures.</i>	Ambiente Empreendedor de altas incertezas	8

Art.14	<p><i>Unexpected negative outcomes have weighty emotional impact and research shows that regret and blame are particularly vivid in contexts involving product <b>failure</b> (Creyer, &amp; Gurhan, 1997). We predict that technical entrepreneurs—because they are exposed to the potent permutation of business and technological obstacles—experience substantially more regrets than others who invent yet take no part in the commercialization of their technologies. As new ventures’ welfare is to a large extent a reflection of the quality of the opportunity, both capitalizing on poor opportunities (and the subsequent failure) and abandoning an opportunity (and observing how others reap the rewards) can evoke strong personal regrets. <b>Since the relationship between inventing and attaining financial success is tightly coupled among technical entrepreneurs, delaying or failing to secure a key patent could lead to prolonged financial hardship that serves to reactivate thoughts of “what might have been had I secured that patent .”</b> Since new high tech ventures are sternly constrained by resources and time, and they require technological expertise in diverse domains, technical entrepreneurs experience many—and sometimes repeated—negative outcomes. It is not uncommon for entrepreneurs to identify an opportunity, industriously develop a working prototype, personally pitch the commercial product to potential buyers, and then see it rejected—sometimes rather quickly—by skeptical investors. Since technical entrepreneurs, as compared with technical non-entrepreneurs, make more private sacrifices and have more at stake, product rejections and turned down requests for capital may bear more memorable regrets. In short, exploiting technical opportunities through firm formation, working on very limited budgets, and battling to gain product legitimacy and acceptance among buyers within ephemeral opportunity windows, frequently bring early mishaps and failure. This suggests that entrepreneurs may experience more counterfactuals and regrets. (MARKMAN, G., R. BARON et D. BAKIN, A, p 4)</i></p>	<p>Dificuldades em identificar oportunidades de negócios de base tecnológica.</p>	4
--------	--	---	---

Art.16	<p><i>The pursuit of high-variance entrepreneurial opportunities is a well-recognized path to the realization of firm growth and strategic renewal (e.g., Hitt et al., 2002; McGrath and MacMillan, 2000). For the established firm, corporate entrepreneurship as expressed through entrepreneurial projects represents the potential “engine of progress” through which new products can be created, new markets can be entered, new technologies can be explored, and new businesses can be built (Zahra et al., 1999). However, entrepreneurial projects are essentially experiments with unknowable outcomes (McGrath, 1999). As such, occasional or even frequent entrepreneurial project failure is inevitable among firms that practice corporate entrepreneurship (Burgelman and Valikangas, 2005).</i></p> <p><b>Project <u>failure</u> occurs when a project's activities cease due to unsatisfactory or insufficient progress. More specifically, entrepreneurial project failure is the termination of a project due to the realization of unacceptably low performance as operationally defined by the project's key resource providers (as opposed to projects terminated for other strategic reasons). It is estimated that 35 to 45% of all new products fail (Boulding and Morgan, 1997). In a study of 95 venturing units in corporations headquartered in eight countries around the world, Campbell et al. (2003) reported no instances of success among firms pursuing “new legs” ventures, or internal corporate ventures founded as major growth initiatives in novel (to the initiating firm) productmarket domains. (SHEPHERD, D. A.; COVIN, J. G.; KURATKO, D. F., p 589)</b></p>	<p>Conceito de falência como um processo que não gera lucro.</p>	589
--------	--	--	-----

Art.18	<p><i>Emotional stability. People who are emotionally stable are described as calm, stable, even-tempered, and hardy. Entrepreneurs in both the popular imagination and the academic literature are typically described as hardy, optimistic, and steady in the face of social pressure, stress, and uncertainty (Baron, 1999; Locke, 2000). <b>They take on physical and emotional burdens, and they press ahead where others might be discouraged by obstacles, setbacks, or self-doubt.</b> These entrepreneurial traits and behaviors describe someone with a high level of emotional stability. People low on emotional stability (also referred to as high neuroticism), on the other hand, feel vulnerable to psychological stress and experience a range of negative emotions more frequently and intensely, including anxiety and worry, depression, and low self-esteem. They are sensitive to negative feedback and tend to become discouraged by small failures. They may feel worried, hopeless, or panicked in response to difficult situations. <b>Entrepreneurs take on a great deal of personal responsibility for the success or <u>failure</u> of their new venture. Pressures include a heavy personal workload, critical decision making with little precedent as a guide, and often considerable financial consequences at stake.</b> People low on emotional stability are unlikely to want to take on the personal responsibilities and strains associated with the entrepreneurial role.</i></p>	<p>Os empreendedores assumem uma grande responsabilidade pessoal pelo sucesso ou fracasso de seu novo empreendimento</p>	
Art.19	<p><i>Cope (2011: 620) states that “<b>failure represents one of the most difficult, complex and yet valuable learning experiences that entrepreneurs will ever have the (mis)fortune to engage in</b>”. Thus, <b><u>venture failure</u></b> is an important concept to understand in entrepreneurship, both in terms of its causes and consequences for the individual entrepreneur, organisations and society at large.( ATSAN, N, p.436)</i></p>	<p>O fracasso representa uma das experiências de aprendizagem mais difíceis, complexas e valiosas em que os empreendedores terão a (inf) sorte de se envolver”.</p>	436

Art.26	<p><i>In emphasizing entrepreneurial activity as a unique context for the study of management learning, the terms ‘investment of the self’ and ‘personal exposure’ require further elaboration. <b>Many entrepreneurs commit significant personal resources to creating and managing a small <u>venture</u> and in so doing expose both themselves and their families to the considerable financial, emotional and social risks associated with small business ownership.</b> As the research will demonstrate, the performance of the business is inextricably linked to the emotional and financial wellbeing of the entrepreneur, his or her family and other stakeholders. In this regard, Scott and Bruce (1987) emphasize the importance of significant events when they state that ‘crises are extremely important to the entrepreneur in terms of both his business and personal life’ (p. 47). Although, to some extent, the same could be said for managers of larger organizations, it is the direct, immediate and acute impact and the potential long-term consequences of discontinuous events that make entrepreneurship such an interesting area for research. (COPE p.430) §1</i></p>	<p>Empreendedores comprometem recursos pessoais significativos para criar e administrar um pequeno empreendimento e, ao fazê-lo, expõem a si próprios e suas famílias a consideráveis riscos financeiros, emocionais e sociais associados à propriedade de pequenos negócios.</p>	430
--------	--	---	-----

Artigo	<p style="text-align: center;"><b>Categoria: Estudo sobre incidência de fracasso</b> Risco 2- moderado. Total de parágrafos: 03</p>	Análise	Pagina
Art.19	<p><i>The academic research on entrepreneurship has gained a significant momentum in the last two decades and contributed to the establishment of a robust theoretical basis in this field. Although such research provides ideas about different aspects of entrepreneurship, it usually focuses on the success of entrepreneurs (Sarasvathy 2004), cognitive entrepreneurship (Baron 1998, 2004), characteristics of entrepreneurs (Begley &amp; Boyd, 1987), capital for entrepreneurship (Chandler &amp; Hanks, 1998) and as such. As a matter of fact, this focus also brings about another shortcoming. Insofar as, the fact that the studies only focus on the success factors is a shortcoming given the high failure rate of start-up businesses in practice. <b>For instance, the report of a large-scale research conducted by European Commission across Europe titled “Business Dynamics: Start-ups, Business Transfers and Bankruptcy” (2011) revealed that 50% of the businesses that were newly established in European economies failed in the first 5 years.</b> On the other hand, the studies in the literature on this topic also demonstrate that the experience of failure may be a substantial source for the improvement of entrepreneurship knowledge and skills after a failure (McGrath, 1999; Minniti and Bygrave, 2001). For example, Sitkin (1992) argues that failure is a prerequisite for learning that gives the opportunity to identify the cause of failure. This argument of Sitkin is consistent with the views of McGrath (1999) who also underlines that failure will enable the entrepreneurs to reduce uncertainty and search for new business opportunities.( ATSAN, N, p.435)</i></p>	50% das empresas que foram estabelecidas recentemente nas economias europeias faliram em nos primeiros 5 anos.	435
Art.22	<p><b><i>Entrepreneurial processes are inherently probabilistic, so successful entrepreneurial outcomes can seldom, if ever, be guaranteed. Nonetheless, firms that strategically <u>venture</u> often establish explicit innovation-related goals. 3M (Model 5), for example, reported during our interviews the objective of generating 35% of its revenues in any given year from products developed within the preceding 5 years. Moreover, discussions held during the field study revealed that 3M has a stretch goal of generating 10% of each year’s revenues through new products introduced during that year. For such ambitious objectives to be embraced as more than wishful thinking, resource allocations must be commensurate with those objectives. The technical operations manager of 3M’s European Innovation Center noted that 3M supports its innovation objectives by budgeting 7% of its sales to</i></b></p>	Os processos empreendedores são inerentemente probabilísticos, portanto, resultados empreendedores bem-sucedidos raramente, ou nunca, podem ser garantidos	194

	<p><i>formal R&amp;D. Eighty percent of 3M's R&amp;D budget is invested in innovations that can be commercialized within 5 years, 10–15% is used for follow-on, applied technology development, and the remaining 5–10% is invested to create new domain “fore-sight” technologies and businesses. A key take-away from 3M's experience is that, as part of the planning process, formal expectations must be established for new businesses just as they are for established businesses. (COVIN, J. G. &amp; MILES, M. P. p. 194).</i></p>		
Art.1	<p><i>"The theory is based on data, from the National Venture Capital association, that suggest that the expected success rate for <u>new ventures</u> is very low (estimated at less than two in ten). In light of this, the quest to reduce the failure rate is one of the holy grails of research in entrepreneurship". (SARASVATHY, p.259).</i></p>	<p>Taxa de sucesso esperada para novos negócios é muito baixa (estimada em menos de dois em cada dez)</p>	<p><b>259</b></p>

Artigo	<p align="center"><b>Categoria: Motivos que levam ao fracasso</b> Risco 2- Moderado. Total de Unidades de registro: 11</p>	Análise	Pagina
Art.2	<p><i>However, in most industries, at most points in time, most new firms fail (Dunne et al. 1988) and few firms ever displace incumbents (Audretsch 1991), suggesting that people who exploit opportunities, on average, are overly optimistic about the value of the <u>opportunities</u> they discover. This over optimism motivates the exploitation of <u>opportunity</u> by limiting information, stimulating rosy forecasts of the future (Klehnemqn ; Lovcrillo, 1994), triggering the search for relatively small amounts of information (Kclish ; Gilod, 1991), and leading people to act first and analyze later (Busenitz ; Berney 1997). Other individual differences may be important in explaining the willingness to exploit <u>opportunities</u>. [...] Readers should note that the attributes that increase the probability of <u>opportunity</u> exploitation do not necessarily increase the probability of success. For example, over optimism might be associated with a higher probability of both exploitation and failure. Of the population of individuals who discover <u>opportunities</u> in a given industry, those who are pessimistic may choose not to exploit discovered <u>opportunities</u> because they more accurately estimate what it will take to compete and how many other people will try to do similar things, veroptimistic individuals do not stop themselves from exploiting these <u>opportunities</u>, because their over optimism limits information and motivates rosy forecasts of the future. (SHANE e VENKATARAMAN, p224)</i></p>	Excesso de confiança como motivo para o fracasso	224
Art.2	<p><i>Readers should note that the attributes that increase the probability of <u>opportunity</u> exploitation do not necessarily increase the probability of success. For example, over optimism might be associated with a higher probability of both exploitation and <u>failure</u>. Of the population of individuals who discover opportunities in a given industry, those who are pessimistic may choose not to exploit discovered opportunities because they more accurately estimate what it will take to compete and how many other people will try to do similar things. Overoptimistic individuals do not stop themselves from exploiting these opportunities, because their over optimism limits information and motivates rosy forecasts of the future. (SHANE e VENKATARAMAN, p 224)</i></p>	O fato de identificar diversas oportunidades não aumentam as chances de sucesso.	224

Art.14	<p><i>Although errors stemming from overconfidence in entrepreneurial settings are not as consequential as in contexts such as air traffic control or nuclear plant operations, entrepreneurs who overestimate their own mastery of skill and knowledge and routinely make miscalibrated decisions pose a dreadful hazard to themselves and others who work with them. Despite that evolutionary theorists may suggest that overconfident agents—because of their overconfident decisions—are likely to have been selected out, offsetting factors suggest that overconfidence may have some short-term economic benefits. For instance, confident agents who seek funding appear more competent than unconfident individuals. As a result, individuals who process information in ways that add to their self-confidence may be, in theory, more successful than individuals who routinely interpret information rationally (Daniel &amp; Titman, 1999). While overconfidence may be multifaceted, it takes different magnitudes under different situations; it is stronger under <b>uncertain</b> situations for which feedback is slow (e.g., diagnosing illnesses, launching a new business, etc.) than for tasks that provide immediate outcome and conclusive feedback (e.g., mathematical modeling). Empirical studies even show that when environmental predictability is high, individuals tend to be underconfident, but as predictability decreases—as is usually the case under entrepreneurial settings—persons show overconfidence (Fiske &amp; Taylor, 1991). Because building a new high tech company suggests untested operations, undetermined costs, intangible assets, and unknown growth options—all of which reflects vagueness and subjectivity—we predict that it would lead to overconfidence. Two additional rationales—high business failure and perseverant behavior—provide support for the overconfidence hypothesis. First, high rates of business failure, which frequently entail costly personal consequences, hint that entrepreneurs undervalued their undertaking. They erroneously think that they can learn on the fly and get the resources they require as they go along. Finally, since building a new company entails repeated setbacks and failure is not uncommon, overconfidence that assists entrepreneurs to mount perseverant effort might be a necessary, even if insufficient, factor. (MARKMAN, G., R. BARON et D. BAKIN, A, p.3) .</i></p>	Excesso de confiança como motivo para o fracasso	3
Art.14	<p><i>Overconfidence may stymie or encumber entrepreneurs from adequately reacting to risks and opportunities. From an evolutionary perspective, overconfidence leads to decisional rigidity that is detrimental to emerging ventures. As venture failure is costly, success and <b>failure</b> depend on the effectiveness of entrepreneurs' decisions and actions taken to turn around or redirect such ventures and projects. (MARKMAN, G., R. BARON et D. BAKIN, A, p.8).</i></p>	Análise: Excesso de confiança pode levar ao erro no processo de tomada de decisões.	8

Art.14	<p><i>Although errors stemming from overconfidence in entrepreneurial settings are not as consequential as in contexts such as air traffic control or nuclear plant operations, entrepreneurs who overestimate their own mastery of skill and knowledge and routinely make miscalibrated decisions pose a dreadful hazard to themselves and others who work with them. Despite that evolutionary theorists may suggest that overconfident agents—because of their overconfident decisions—are likely to have been selected out, offsetting factors suggest that overconfidence may have some short-term economic benefits. For instance, confident agents who seek funding appear more competent than unconfident individuals. As a result, individuals who process information in ways that add to their self-confidence may be, in theory, more successful than individuals who routinely interpret information rationally (Daniel &amp; Titman, 1999). While overconfidence may be multifaceted, it takes different magnitudes under different situations; it is stronger under <b>uncertain</b> situations for which feedback is slow (e.g., diagnosing illnesses, launching a new business, etc.) than for tasks that provide immediate outcome and conclusive feedback (e.g., mathematical modeling). Empirical studies even show that when environmental predictability is high, individuals tend to be underconfident, but as predictability decreases—as is usually the case under entrepreneurial settings—persons show overconfidence (Fiske &amp; Taylor, 1991). Because building a new high tech company suggests untested operations, undetermined costs, intangible assets, and unknown growth options—all of which reflects vagueness and subjectivity—we predict that it would lead to overconfidence. Two additional rationales—high business failure and perseverant behavior—provide support for the overconfidence hypothesis. First, high rates of business failure, which frequently entail costly personal consequences, hint that entrepreneurs undervalued their undertaking. They erroneously think that they can learn on the fly and get the resources they require as they go along. Finally, since building a new company entails repeated setbacks and failure is not uncommon, overconfidence that assists entrepreneurs to mount perseverant effort might be a necessary, even if insufficient, factor. (MARKMAN, G., R. BARON et D. BAKIN, A, p.3).</i></p>	Excesso de confiança como motivo para o fracasso	3
--------	--	--	---

Art.14	<p><i>Overconfidence may stymie or encumber entrepreneurs from adequately reacting to risks and opportunities. From an evolutionary perspective, overconfidence leads to decisional rigidity that is detrimental to emerging ventures. As venture failure is costly, success and <b>failure</b> depend on the effectiveness of entrepreneurs' decisions and actions taken to turn around or redirect such ventures and projects. For example, disconfirming information, which may suggest that change in technology, marketing, strategy, or management is in order, may be overlooked by overconfident individuals who resist questioning their initial judgments and are susceptible to escalation of commitment. Unwarranted overconfidence may have detrimental effect ranging from lost opportunities to bankruptcy. We suggest that since overconfidence results in cessation of efforts prior to attaining accurate retrieval of memorial information, before ascertaining the correct solution to problems, or prior to adequate learning of new material has been accomplished (Metcalf, 1998), there is little reason to suspect that successful entrepreneurs would habitually suffer from the overconfidence bias. Stated differently, as overconfidence is maladaptive and can be highly detrimental to the management of new ventures, we are not totally surprised that entrepreneurs did not show excessive levels of overconfidence. In sum, coupling the facts that the scale was highly reliable, that entrepreneurial ventures are subjected to professional scrutiny, we suggest that entrepreneurs may be less overconfident than we originally thought.(MARKMAN, G., R. BARON et D. BAKIN, A, p.8).</i></p>	<p>Análise: Excesso de confiança pode levar ao erro no processo de tomada de decisões.</p>	8
Art.19	<p><i><b>Failure</b> has been defined differently by several studies. Some studies define failure as bankruptcy. The <b>bankruptcy</b> criterion for failure states that failure occurs when the firm is legally <b>bankrupt</b> and ceases operations with a resulting loss to creditors (Perry, 2001). However, Everett and Watson (1998) suggest that if failure is defined as bankruptcy, it would be considered from a very narrow perspective and for example many businesses that still operate although they lose money will be excluded from the analysis. Cannon and Edmondson (2005) made a broader conceptualization and defined <b>failure</b> as 'deviation from expected and desired result'. When defined in this way, <b>failure</b> may occur when the entrepreneur underperforms in terms of critical processes or when desired targets are not achieved.( ATSAN, N, p.406)</i></p>	<p>Falha como "desvio do resultado esperado e desejado". Quando definido desta forma, o fracasso pode ocorrer quando o empreendedor apresenta desempenho inferior em termos de processos críticos ou quando as metas</p>	406

		desejadas não são alcançadas.	
Art.19	<p><i>In this exploratory study, the causes of failure for mature companies and their learning experience after such <b>failure</b> were analyzed using a qualitative research method. Such an analysis is important given that the business failure is an important part of the dynamics of modern economies. <b>In terms of causes of failure, the research findings show that entrepreneurs attribute their failure both to internal and external factors. Entrepreneurs addressed mainly relationships with partners, financial skills and lack of critical information and mentoring as internal factors while they mentioned economic conditions, changes in governmental policies and unlucky happenings as for external factors.</b> This description is in accordance with the integrative approach which predicts that entrepreneurs primarily attribute their failure to internal and external factors as well (Zacharakis et al., 1999). A remarkable cause which may be thought as a contextual factor is failure originating from relationships with co-partners. Traditional conflict cases seen among the partner family members and institutionalism problems can be seen as causes for this finding. Besides, some dynamics of Turkish culture such as high power distance and high uncertainty avoidance can weaken the tendency to establish and maintain cooperations and partnerships (Halis ve Şenkal, 2009). (ATSAN, N, p.441).</i></p>	Em termos de causas do fracasso, os resultados da pesquisa mostram que os empreendedores atribuem seu fracasso a fatores internos e externos. Os empresários abordaram principalmente o relacionamento com os parceiros, as habilidades financeiras e a falta de informação crítica e mentoring como fatores internos, enquanto mencionaram as condições econômicas, mudanças	441

		nas políticas governamentais e acontecimentos infelizes quanto aos fatores externos.	
Art.19	<i>It is evident that those partnerships that are formed with good faith get stuck at a certain point and leads to <b>failure</b> unless the disagreement between the partners is resolved on time. On the other hand, the fact that the partners were also family members hinders the flow of decision-making process and results in the adoption of emotional attitudes, (ATSAN, N, p.438).</i>	É evidente que as parcerias formadas de boa-fé empacam em determinado ponto e levam ao fracasso	438
Art.19	<i>Success and failure of a business can be explained both by individual/organizational (internal) and environmental (external) factors (Zacharakis, Meyer &amp; DeCastro, 1999). <b>Internal causes are those decisions/actions that are under management's control while external causes are events that are outside of management's control. In most cases, a complex mixture of causes contribute to business <b>failure</b>. Among the internal factors, managerial incompetence or poor management comes first (Gaskill et al., 1993; Zachakaris et al, 1999). Poor management is referred to the failure of the management to be able to ensure that problems are identified promptly and the correct solutions applied, so as to give the company the best possible change of survival and growth. Overconfidence and excessive risk taking tendency also seen among the <b>failure</b> causes (Hayward et. al. 2006). On the other hand, many businesses <b>fail</b> due to poor financial planning, namely getting into cash flow binds, being too easy with credits, spending money on the wrong things. Thus, business failure is connected to the manager's decisions and behaviors, and the way he conducts his enterprise. (ATSAN, N, p.436).</b></i>	O sucesso e o fracasso de uma empresa podem ser explicados tanto por fatores individuais / organizacionais (internos) quanto ambientais (externos)	436

Art.19	<p><i>There are also some studies in the literature that analyse the association between the age of the company and business failure (Honjo, 2000; Thornhill and Amit, 2003). Those studies have established that younger firms <u>fail</u> more often due to internal causes (e.g. operational management problems, inexperienced and incompetent management, different management failures) while mature firms fail largely due to external causes (environment, competition, demand) (Lukason and Hoffman, 2015). Immature firms fail due more to their lack of experience (Thornhill and Amit, 2003) or limited resources (Hall, 1992). More recently, Egehn et al. (2010) found that successful young firms often fail due to a lack of financial resources (cited in Lukason and Hoffman, 2015). They explained this situation by the mistakes made by the inexperienced managers rather than the managerial incompetence. On the other hand, mature firms are more likely to fail due to changes in their environment which their rigid routines are unable to adjust to (Thornhill and Amit, 2003). Lukason and Hoffman (2015) underlined in their study that the likelihood of failure due to internal and external reasons is very high in all age groups of businesses. .( ATSAN, N, p.436)</i></p>	<p>Motivos de falhas em empresas jovens e maduras.</p>	<p>436</p>
--------	--	--	------------

APÊNDICE C – TRECHOS COM INTENSIDADE DE RISCO -LIVROS

Id Livros	Avaliados
Liv. 1	<b>3 - Identificando Oportunidades – Parte I, 47</b>
	Diferenciando ideias de oportunidades, 48
	Ideia certa no momento errado, 50
	Avaliando uma oportunidade, 54
	Um roteiro para a análise de oportunidades, 61
	<b>4 Identificando Oportunidades – Parte II, 71</b>

	Oportunidades na Internet, 72
	Modelos de negócio na Web, 73
	Intermediação de negócios, 747.
	<b>5 Capital de risco, 185</b>
Liv.2	Capítulo 15 A nova empresa de risco 259
Liv.3	
Liv.4	
Liv.5	<b>CAPÍTULO 2 Descobrimo Oportunidades: Entendendo Oportunidades de Empreendedorismo e Análise do Setor</b>
	Reconhecimento de Oportunidades: Uma Etapa-Chave no Processo Empreendedor 34
	Formas de Oportunidade: Além dos Novos Produtos e Serviços 38
	Oportunidades e Novas Empresas 47
	<i>Por que a Maioria das Oportunidades Beneficia as Empresas já Estabelecidas 47</i>
	<i>Oportunidades que Beneficiam Novas Empresas 49</i>
	<b>Atenção! Perigo Adiante!</b> Explorando uma Inovação Incremental ao Abrir uma Empresa
	<b>CAPÍTULO 3 Fundamentos Cognitivos do Empreendedorismo: Criatividade e Reconhecimento de Oportunidades 59</b>
	Matérias-Primas para a Criatividade e o Reconhecimento de Oportunidades:
	Estruturas Mentais que Nos Permitem Armazenar – e Usar – Informações 62
	<b>Atenção! Perigo Adiante!</b> “Investi Demais para Desistir”:
	Os Efeitos Potencialmente Devastadores dos Custos Passados
	Reconhecimento de Oportunidades: Uma Etapa-Chave no Processo Empreendedor 77
	<i>Acesso às Informações e Seu Uso Eficaz: A Essência do Reconhecimento de Oportunidades 79</i>
	<i>Reconhecimento das Oportunidades: Percepções Adicionais da Ciência Cognitiva 81</i>
	<i>Técnicas Práticas para Aumentar o Reconhecimento de Oportunidades 85</i>
	<b>CAPÍTULO 4</b>
<b>Atenção! Perigo Adiante!</b> Quando as Boas Ideias Não Dão Certo: O Custo de Ignorar as Regras	

<i>Pensamento Grupal: Quando a Coesão Excessiva entre os Membros de um Grupo se Torna Perigosa</i> 112
<b>Capítulo 5</b>
<b>Atenção! Perigo Adiante!</b> O Sócio que Não Era quem Dizia Ser: Quando a Percepção Social Falha 131
<b>CAPÍTULO 6</b>
Por que É Tão Difícil Levantar Fundos? Os Problemas da Incerteza e da Assimetria de Informações 152
<i>Problemas de Assimetria de Informações</i> 152
<i>Problemas de Incerteza</i> 153
<i>Soluções para Problemas de Financiamento por Capital de Risco</i> 154
<b>Atenção! Perigo Adiante!</b> Os Riscos de Levantar Recursos Insuficientes 165
<i>Fontes de Capital</i> 166
A Estrutura do Financiamento por Capital de Risco 171
Capital Social e o Lado Comportamental do Financiamento por Capital de Risco 176
<b>CAPÍTULO 7 Redigindo um Plano de Negócio Eficaz: Elaborando um Guia para o Sucesso</b>
<i>Riscos Críticos: Descrevendo o que Pode Dar Errado</i> 197
<b>Atenção! Perigo Adiante!</b> Os Sete Pecados Capitais dos Planos de Negócios de Novos Empreendimentos
<b>CAPÍTULO 8</b>
A Joint Venture 220
<b>Atenção! Perigo Adiante!</b> O que Pode Acontecer Quando os Empresários Desconhecem a Legislação
<b>CAPÍTULO 9</b>
<b>Atenção! Perigo Adiante!</b> Bloqueado pelo Projeto Dominante: A História dos Veículos Elétricos 259
<b>CAPÍTULO 10</b>
Estratégia: Protegendo os Lucros da Exploração de Oportunidade 273
<i>Sigilo: Evitando que Terceiros Saibam ou Entendam como Explorar a Oportunidade</i> 273
<b>Atenção! Perigo Adiante!</b> O Paradoxo de Arrow: O Problema da Divulgação 276
<i>Estabelecendo Barreiras para a Imitação</i> 277
Franquear ou Licenciar? A Escolha do Formato Organizacional 280
<i>Minimizando o Custo de Explorar a Oportunidade</i> 282

	Administrando a Assimetria e a Incerteza das Informações na Busca de Oportunidades
	<b>CAPÍTULO 11 Atenção! Perigo Adiante!</b> Contratos de Confidencialidade e Não-Concorrência 309
	<b>CAPÍTULO 12 Atenção! Perigo Adiante!</b> Como Criar um Conflito Afetivo Quando não Há Conflito Algum 345
	Controlando o Estresse: Como os Empreendedores Podem Sobreviver para Colher os Frutos de Seu Trabalho 350
	<b>CAPÍTULO 13</b>
	<b>Atenção! Perigo Adiante!</b> Roubo de Funcionários: Dando o Troco a um Empregador Injusto 377
	<b>CAPÍTULO 14</b>
	<b>Atenção! Perigo Adiante!</b> Os Custos de Negociar para Vencer: Cuidado com os “Concorrentes Menores”!411
	<b>PARTE I A PERSPECTIVA DO EMPREENDEDORISMO</b>
Liv.6	Parte III Reconhecer a oportunidade 121
	Avaliação de Riscos e reconhecimento de incerteza 238
	Avaliar a Oportunidade 363
	Reconhecer a oportunidade 477
Liv.7	Orientação estratégica e comprometimento com a oportunidade 31
	Aprendendo com o fracasso 42
	Geração de uma oportunidade de nova entrada 48
	Avaliando a atratividade de uma nova oportunidade de negócio 50
	Informações sobre uma nova oportunidade de negócio 50
	Segurança ao tomar uma decisão num ambiente de incerteza 52
	Incerteza dos clientes e (des)vantagens dos pioneiros 56
	Estratégias de redução de riscos para exploração da nova entrada 60
	<b>PARTE II DA IDEIA À OPORTUNIDADE 67</b>
	Reconhecimento de oportunidade 86
	5 Identificação e análise de oportunidades nacionais e internacionais
	Reconhecimento de oportunidades e o plano de avaliação da oportunidade 101

	<b>PARTE III DA OPORTUNIDADE AO PLANO DE NEGÓCIO 151</b>
	Avaliação de risco 173
	Por que alguns planos de negócio fracassam 177
	<b>PARTE IV DO PLANO DE NEGÓCIO AO FINANCIAMENTO DO NEGÓCIO 251</b>
	Capital de risco informal, capital de risco formal e abertura de capital 275
	Mercado de capital de risco informal 279
	Capital de risco formal 283
	Natureza do capital de risco formal 283
	Visão geral do setor de capital de risco formal 283
	Saiu na <i>Business News</i> : As preferências dos empreendedores no mundo do capital de risco 284
	Processo de capital de risco formal 287
	Localizando os investidores de risco 291
	Abordando um investidor de risco 291
	Prospecto 306
	<b>PARTE V DO FINANCIAMENTO DO NEGÓCIO AO LANÇAMENTO, CRESCIMENTO E ENCERRAMENTO 313</b>
	Estratégias de crescimento: onde buscar oportunidades de crescimento 317
	Uso de partes externas para ajudar a expandir uma empresa 341
	<i>Joint ventures</i> 341
	Tipos de <i>joint ventures</i> 341
	Fatores para o sucesso de <i>joint ventures</i> 343
	Falência – uma visão geral 372
	Sobrevivendo à falência 375
	Sinais de alerta de falência 379
	A realidade da falência 380
Liv.8	A empresa de pequeno porte e a crise da empresa de grande porte: mito e realidade 212
	Toyotismo: cooperação gerentes-trabalhadores, mão-de-obra multifuncional, controle de qualidade total e redução de incertezas 214
Liv.9	Capítulo 1: A economia do conhecimento: incertezas, ambiguidades e potencialidades

	Capítulo 6: A informação: uma primeira condição necessária para reduzir a incerteza e a ambiguidade.
Liv.10	
Liv.11	
Liv.12	11. Capital de risco informal e o financiamento de negócios em crescimento emergente: Colin Mason e Richard Harrison.
	12. Capital de risco e crescimento: Sophie Manigart e Harry Sapienza
	13. Financiamento de capital de risco do empreendedorismo: teoria, evidências empíricas e uma agenda de pesquisa: Raphael Amit, James Brander e Christoph Zott.
	14. Equipes empreendedoras e crescimento de risco: Sue Birley e Simon Stockley
Liv.13	
Liv.14	4.4.2. Apuração dos
	Resultados — Lucros e Perdas
Liv.15	Cap. 6 O estudo das oportunidades: a essência do trabalho empreendedor.
Liv.16	1.1.2 O mito do empreendedor herói
	3.4.1 – Identificação e aproveitamento de oportunidades
	3.4.2 Risco e segurança
Liv.17	1. Endowments and opportunities
	2. Planning vs. Opportunistic Adaptation
	7. Revolutionary Ventures
Liv.18	7. Identificando, avaliando e implementando novas oportunidades de negócios
	Ideias versus oportunidades
	Avaliando uma oportunidade
	Desenvolvendo um banco de oportunidades

Liv.19	
Liv.20	6. assessment of entrepreneurial opportunities 124
	7. Pathways to entrepreneurial ventures 150
	9. Legal challenges for entrepreneurial ventures 198
	10 Marketing challenges for entrepreneurial ventures 223
	11 Financial preparation for entrepreneurial ventures 246
	Parte 4 Growth strategies for entrepreneurial ventures 363
	11 valuation of entrepreneurial venture 390
	15 Harvesting the entrepreneurial venture 419