






Por que os empreendedores falham? Uma análise da afetividade e da cognição ao empreender

Why do entrepreneurs fail? An analysis of affectivity and knowledge of entrepreneurship

¿Por qué fracasan los emprendedores? Un Análisis de la afectividad y la cognición en el emprendimiento

 10.5020/2318-0722.2024.30.e14094

Juliane da Costa Evangelista  

Doutoranda da Universidade Nove de Julho (UNINOVE) em Administração na linha de Inovação e Empreendedorismo. Mestra em Administração pela Universidade Nove de Julho (UNINOVE - 2022). Possui graduação em Administração de Empresas pelo Centro Universitário Sant'Anna. Pós-graduação em Gestão Financeira e em Gerenciamento de Departamento Pessoal, ambas pela Universidade Paulista (UNIP).

Vânia Maria Jorge Nassif  

Pós-doutorado na linha de Empreendedorismo e Competências Empreendedoras na FGV-SP. Doutora em Administração de Empresas pela Universidade Presbiteriana Mackenzie, Mestrado em Educação pela Universidade de Ribeirão Preto e Graduação e Bacharelado em Psicologia FFCLRP-/USP. Pesquisadora Visitante na Bradley University, Illinois-USA.

Resumo

A presente pesquisa tem como objetivo analisar o comportamento dos empreendedores em situações nas quais ocorrem falhas, além de investigar se tais falhas são influenciadas pela afetividade e/ou pela cognição. Esta investigação pauta-se em uma abordagem qualitativa exploratória. Os dados foram coletados por meio de entrevistas, utilizando um roteiro semiestruturado, conduzidas com nove empreendedores. A análise dos resultados foi realizada por meio do *software Atlas.ti*, e os dados foram agrupados em três categorias: comportamento empreendedor, falhas do empreendedor e comportamentos afetivos e cognitivos do empreendedor que influenciaram as falhas. Os resultados evidenciam que tanto a afetividade quanto a cognição exercem influência sobre o comportamento dos empreendedores, levando-os a falhas. Pode-se concluir que os empreendedores devem aprender a lidar com comportamentos afetivos e cognitivos para que minimizem o risco de falhas nos negócios.

Palavras-chave: empreendedor, comportamento do empreendedor, falhas, afetividade, cognição.

Abstract

The present research aims to analyze the behavior of entrepreneurs in situations where failures occur, as well as to investigate whether such failures are influenced by affectivity and/or cognition. This investigation is based on an exploratory qualitative approach. Data were collected through interviews using a semi-structured script, conducted with nine entrepreneurs. The analysis of the results was performed using the Atlas.ti software, and the data were grouped into three categories: entrepreneurial behavior, entrepreneur failures, and affective and cognitive behaviors of the entrepreneur that influenced the failures. The results show that both affectivity and cognition influence the behavior of entrepreneurs, leading to failures. It can be concluded that entrepreneurs should learn to deal with affective and cognitive behaviors to minimize the risk of business failures.

Keywords: entrepreneur, entrepreneurial behavior, failures, affectivity, cognition.

Resumen

La presente investigación tiene como objetivo analizar el comportamiento de los emprendedores en situaciones en las cuales se producen fallas, además de investigar si dichas fallas están influenciadas por la afectividad y/o la cognición. Esta investigación se basa en un enfoque cualitativo exploratorio. Los datos fueron recopilados a través de entrevistas utilizando un guion semiestructurado, llevadas a cabo con nueve emprendedores. El análisis de los resultados se realizó mediante el software Atlas.ti v8, y los datos se

agruparon en tres categorías: comportamiento emprendedor, fallas del emprendedor y comportamientos afectivos y cognitivos del emprendedor que influyeron en las fallas. Los resultados evidencian que tanto la afectividad como la cognición ejercen influencia sobre el comportamiento de los emprendedores, llevándolos a cometer fallos. Se puede concluir que los emprendedores deben aprender a manejar los comportamientos afectivos y cognitivos para minimizar el riesgo de fallas en los negocios.

Palabras llave: *empreendedor; comportamiento del emprendedor; fallas; afectividad; cognición.*

No atual cenário do empreendedorismo, a compreensão das falhas é fundamental para o desenvolvimento sustentável dos negócios. Kücher e Feldbauer-Durstmüller (2019) destacam a relevância da análise das falhas como um fenômeno antecedente ao fracasso ou à mortalidade de um negócio. A relação entre o empreendedor e o negócio é complexa, pois, mesmo diante do fracasso, o empreendedor pode perseverar, utilizando as experiências anteriores para iniciar novos empreendimentos (Shepherd, 2016).

Entretanto, as falhas não são apenas eventos isolados; elas têm implicações que se estendem ao negócio, aos terceiros e ao próprio empreendedor, afetando áreas como finanças, saúde e estabilidade (Aly et al., 2021). Chua e Bedford (2016) também destacam danos na carreira e nos aspectos psicológicos decorrentes das falhas. A literatura, no entanto, mostra uma lacuna em relação ao estudo das falhas empreendedoras em um nível micro ou individual, especialmente no que diz respeito ao comportamento do empreendedor (Minello & Scherer, 2014). Diante desse contexto, a pergunta de pesquisa que norteia este estudo é: *Como o comportamento do empreendedor pode influenciar as falhas?* O objetivo visa analisar o comportamento dos empreendedores em situações em que ocorrem as falhas, além de investigar se as falhas são influenciadas pela afetividade e/ou pela cognição.

A pesquisa em questão justifica-se, teoricamente, por ampliar os estudos acerca das falhas no contexto do comportamento empreendedor. Isso se deve ao fato de que, na maioria das vezes, as pesquisas realizadas nessa área têm se concentrado em compreender o comportamento empreendedor como um elemento que pode determinar o sucesso do negócio (Bueno et al., 2004; McClelland, 2010 (1961, 1972); Subramani, 2020).

Assim, a relevância deste estudo estende-se devido à escassez de pesquisas que abordam as falhas empreendedoras, especialmente considerando o comportamento individual do empreendedor (Minello, 2014). Aly et al. (2021) destacam que as falhas podem ter impactos significativos nas finanças, saúde e estabilidade, ressaltando, assim, a importância de compreender a relação entre afetividade, cognição e falhas.

O propósito deste estudo foi o de trazer contribuições para debater sobre como o empreendedor teve seus comportamentos influenciados pelos aspectos afetivos e cognitivos e que o levaram a falhar. Além disso, a pesquisa trouxe importantes contribuições ao identificar comportamentos que resultaram em danos para si e para os negócios. Desse modo, como justificativa prática, este estudo proporcionará aos empreendedores a compreensão da importância de aprender a inserir as falhas em contextos de aprendizagem para que possam se preparar para lidar com as adversidades e dificuldades nos negócios.

Diante desse contexto, o presente artigo está estruturado da seguinte maneira: na seção seguinte, será apresentada a fundamentação teórica, seguida dos procedimentos metodológicos e dos resultados, bem como a discussão desses resultados, considerações finais e referências.

Fundamentação Teórica

A literatura investigada aborda as falhas do empreendedor, bem como suas consequências, o comportamento empreendedor e as falhas, além de abordar os aspectos da afetividade e da cognição como preditores do comportamento empreendedor.

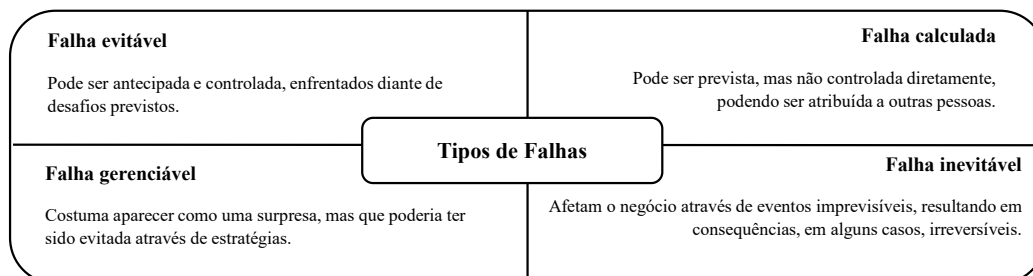
As Falhas ao Empreender

O empreendedor é um indivíduo “motivado, clarividente, especulativo e intrépido que possui habilidades versáteis com as quais examina, identifica e realiza a gestão de um mercado considerado lucrativo e predisposto aos riscos” (Subramanni, 2020, p. 179). Ao lidar com o risco, o empreendedor é influenciado por comportamentos e características que induzem ações e tomada de decisões e, ao que tudo indica, resultam em falhas que ocasionam prejuízos e até o fracasso do negócio (Minello et al., 2012). A falha, em boa parte dos estudos, é atribuída à descontinuidade de um negócio (Corner et al., 2017) e podem ser atribuídas aos erros, contratemplos operacionais ou catástrofes (Lee & Miesing, 2017) que afetam um determinado projeto em virtude de um resultado insatisfatório (Shepherd & Kuratko, 2009). Os resultados insatisfatórios são atribuídos ao fato de não atingirem as expectativas, tais como, retorno financeiro insuficiente, nenhuma perspectiva de crescimento, desempenho ruim, e outras, em contraste com perspectivas pessoais relacionadas à aposentadoria, questões familiares (Dias & Teixeira, 2017).

Vernon & Myers (2021) desenvolveram uma tipologia das falhas encontradas em seus estudos cujo intuito foi o de facilitar a compreensão sobre sua origem das falhas e o modo como podem ou não ser evitadas ou enfrentadas, como demonstra a Figura 1.

Figura 1

As Falhas ao Empreender



Fonte: Adaptado de Vernon & Myers, 2021.

A tipologia desenvolvida por estes autores apresenta quatro tipos de falhas, e este estudo sistematiza os dados Figura 1. O primeiro quadrante é denominado de falha evitável, cujo grau de abrangência é pequeno e que, se for percebida, pode facilmente ser neutralizada e controlada pelo empreendedor. O segundo quadrante denomina a falha como calculada, podendo ser prevista pelo empreendedor, contudo sem possibilidade de ser controlada, pois depende de atores como *stakeholders* ou do próprio mercado. As falhas gerenciáveis, terceiro quadrante, podem ser evitadas através de estratégias, porém podem ser fruto de fatores surpresa. Já o quarto quadrante é integrado pelas falhas inevitáveis que ocorrem quando são oriundas de eventos imprevisíveis, como a pandemia do Covid-19, causando danos irreversíveis.

O empreendedor, ao cometer uma falha, mesmo que pequena, pode pagar um preço alto (Dahlin et al., 2018), tendo, conseqüentemente, danos financeiros, psicológicos e de carreira (Chua & Bedford, 2016). As falhas podem propiciar, ainda, danos sociais, dificultando o modo de como o empreendedor lida com a sua imagem difamada diante dos relacionamentos e networks desenvolvidos (Forman et al., 2008). Esses danos podem afetar, de modo doloroso e prejudicial, a vida profissional e pessoal do empreendedor (Klimas et al., 2021), resultando em prejuízos e, em alguns casos, situações irreversíveis (Lee & Miesing, 2017).

A literatura evidencia que é raro identificar apenas um único fator como causa da falha do empreendedor, atribuindo o insucesso a uma combinação de fatores (Pardo & Alfonso, 2017), que podem envolver aos fatores internos, externos, organizacionais, ambientais, individuais e emocionais (Klimas et al., 2021). Os aspectos individuais abrangem os comportamentos e os traços de personalidade que desempenham um papel determinante, embora pouco explorado nos estudos, sobre as falhas do empreendedor (Pardo & Alfonso, 2017). O próximo tópico explora estes aspectos.

O Comportamento Empreendedor e as Falhas

Os comportamentos são, em uma extensão significativa, a expressão da própria identidade do empreendedor, que pode ser melhor compreendido através da descrição de um conjunto de características que o tornam um indivíduo único (Shimoli et al., 2020). As características comportamentais do empreendedor são de grande valia para ajudar no enfrentamento das dificuldades e desafios do negócio (McClelland, 2010), sendo formado pela intenção de agir, que pode ser afetada por motivos, razões, crenças e valores (Calza et al., 2020).

O comportamento do empreendedor diante de situações adversas depende da maneira como o indivíduo percebe a situação a sua volta e a forma como lida com as adversidades, pois há situações que podem ser entendidas como uma ameaça ou uma oportunidade (Minello et al., 2012). Isso pode ocorrer de forma distinta devido ao perfil e o comportamento do empreendedor, que é modificado em decorrência do tempo que está no mercado, das experiências pessoais, da região de origem em que vive, do nível educacional, da religião que professa e da cultura familiar (Fisher et al., 2010).

A Tabela 1 evidencia os estudos de seis autores que buscaram, através de suas pesquisas, compreender os comportamentos empreendedores relacionados as falhas. As pesquisas de Dotlich & Cairo (2003) demonstram que alguns comportamentos do empreendedor, como arrogância e perfeccionismo, estão relacionados a ações que resultam em falhas. Já (Finkelstein, 2004) ao estudar as falhas de grandes executivos, evidencia que alguns recursos advindos do corporativo podem evitar as falhas do empreendedor.

Pode-se observar que as pesquisas de Collins (2010) vinculam ao empreendedor comportamentos como a autoconfiança e a negação frente aos riscos eminentes, podendo gerar falhas, e até mesmo formas de se conseguir bons resultados de modo indisciplinado.

Outra questão importante trazida pela literatura é o fato de as emoções estarem vinculadas às falhas do empreendedor. Minello & Scherer (2014) exaltaram como um dos principais comportamentos do empreendedor relacionando as falhas à falta de inteligência emocional, que gera, consequentemente, condições de abalo psicológico. Corroborando com a ideia os estudos de Pardo & Alfonso (2017) organizational, marketing, external environment, operational, and human resources, que destacam a instabilidade emocional e os altos níveis de controle como fatores-chave para originar falhas que podem levar os negócios ao fracasso.

Por fim, o estudo mais atual de Joseph et al. (2021) trouxe dados demonstrando que a reação emocional, quando ocorre de forma exagerada, pode causar impaciência, superestimação, excesso de confiança e modificar a visão, fazendo o empreendedor ter prioridades erradas diante do seu negócio.

Assim, a Tabela 1 é composta de evidências retiradas da literatura, referente aos comportamentos atribuídos às falhas e que contribuíram com a análise e resultados da pesquisa. Ressaltamos que esses comportamentos evidenciam alguns dos aspectos afetivos como determinantes que podem encadear as falhas, como por exemplo, a instabilidade emocional e temperamental, bem como os aspectos cognitivos voltados para as crenças e ausência de conhecimento do setor ou da atividade.

Tabela 1

Comportamentos atribuídos a falhas do empreendedor

Autores/ Ano	Comportamento do empreendedor atribuído às falhas
Finkelstein (2007)	Utilizar recursos corporativos para satisfazer ambições pessoais, crença de que é detentor de todas as respostas, crença de possuir domínio diante de todos os processos do negócio, utilizar as pessoas como objeto, subestimar obstáculos, ter colaboradores que não o apoiem na tomada de decisão, tomar decisões baseado apenas no que já funcionou, não considerar inovações importantes.
Collins (2010)	Autoconfiança exagerada devido ao sucesso, agir com negação diante de riscos e perigos, entregar o negócio à irrelevância ou à morte, lutar de forma desesperada para fugir da falência, buscar crescimento de forma indisciplinada.
Minello et al. (2014)	Orgulho, arrogância, irresponsabilidade, prepotência, falta de visão, soberba, pouca idade e inexperiência, falta de inteligência emocional, tomada de decisão por impulso, busca pela satisfação pessoal, falta de conhecimento, inexperiência em gestão, emoção excessiva como líder, conflitos conjugais trazidos para o negócio, condições de abalo psicológico, falta de experiência, irresponsabilidade, relacionamento conturbado com os sócios, desonestidade, falta de controle.
Pardo & Alfonso (2017)	Instabilidade emocional, extroversão, alto nível de controle e cautela
Joseph et al. (2021)	Comparação, reação emocional exagerada, impaciência, prioridades erradas, superestimação, excesso de confiança.
Galindo-Martín et al. (2023)	Medo de falhar, paixão obsessiva pelo negócio

Fonte: Elaborada pelas autoras.

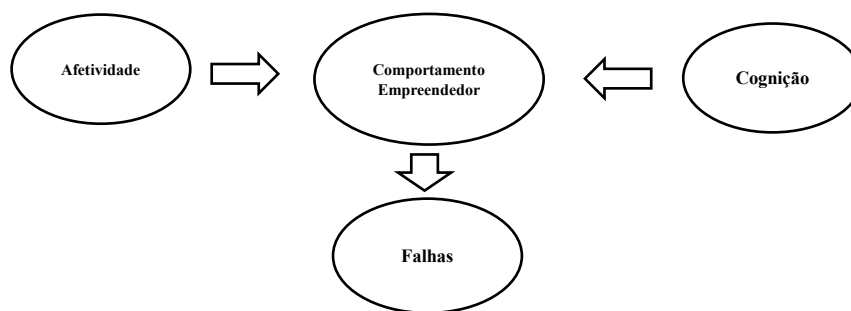
Diante de situações difíceis cujos comportamentos podem gerar ou agravar uma falha, muitas vezes o empreendedor não consegue alterar suas atitudes ou eliminar o risco, mantendo comportamentos inadequados (Dotlich & Cairo, 2003), pois em alguns momentos pode agir de forma racional e em outros momentos, mais emocionalmente (Boss & Sims, 2008).

Afetividade e Cognição: Influência no Comportamento do Empreendedor

As falhas, por sua natureza, são complexas e, por vezes, uma combinação de fatores ora afetivos, ora cognitivos, impulsionando o comportamento para um destes aspectos. É raro identificar apenas um único fator como causa de uma falha ou de um insucesso (Pardo & Alfonso, 2017). A literatura evidencia que tantos os aspectos afetivos quanto os aspectos cognitivos podem levar um empreendedor a se comportar de um determinado modo que poderá ocasionar a falha (Cardon et al., 2011; Mueller & Shepherd, 2016), conforme pode-se visualizar na Figura 2.

Figura 2

Influência da Afetividade e da Cognição no Comportamento Empreendedor



Fonte: Elaborada pelas autoras.

Os aspectos afetivos influenciam algumas cognições, como por exemplo, o pensamento e a ação, principalmente quando uma situação é pessoal ou socialmente significativa para a pessoa (Bertoux et al., 2012). Estas influências podem causar interferência no comportamento do empreendedor e impulsionar ações que os levam às falhas. Por sua vez, a experiência da falha pode induzir um aumento no afeto negativo e uma diminuição no afeto positivo (Haehl et al., 2020). A Tabela 2 destaca os principais comportamentos do empreendedor que os levam às falhas sobre a influência dos aspectos afetivos, destacando a inteligência emocional e a reação emocional exagerada, frustração, medo, ansiedade e insegurança, baixa motivação e energia.

Tabela 2

Comportamento do empreendedor X aspectos afetivos

Autor/Ano	Comportamento do empreendedor X aspectos afetivos
Boss & Sims (2008)	Inteligência emocional
Shepherd (2016)	Sentimento de frustração, baixa motivação e energia, mal-estar psicológico
Joseph et al. (2021)	Reação emocional exagerada, impaciência, preocupação excessiva, excitação
Cacciotti et al. (2020)	Medo, insegurança, ansiedade
Mehdi & Singh (2023)	Medo, mal-estar psicológico

Fonte: Elaborada pelas autoras.

O medo é considerado na psicologia como uma disposição de evitar resultados negativos ou ameaças de diversas naturezas e que podem levar a um determinado comportamento (McClelland, 2010), podendo influenciar o empreendedor sob três perspectivas: social, psicológica e econômica (Cacciotti et al., 2020). Corroboram os estudos de Mehdi & Singh, (2023) que destacam que o medo de falhar pode causar mal-estar psicológico, resultando em baixa energia e mal-estar psicológico (Mueller & Shepherd, 2016).

A falha pode resultar em frustração quando uma necessidade não for atendida, comprometendo algumas competências, relacionamentos, autonomia e aspectos psicológicos do empreendedor, provocando, conseqüentemente, sentimentos de tristeza e emoções negativas que reduzem o grau de energia utilizada em um projeto devido à desmotivação (Shepherd & Cardon, 2009a). Os aspectos cognitivos explicam o modo como um indivíduo reúne, processa e avalia informações pertinentes a processos de criatividade, resolução de problemas ou tomada de decisão (Du & Nguyen, 2021), utilizando, para realizar avaliações, julgamentos ou decisões envolvendo avaliação de oportunidades, criação ou crescimento de empreendimentos (Mitchell et al., 2002). Os aspectos cognitivos, além da contribuição para a organização dos pensamentos propicia o aprendizado, e, através da memória, armazena histórias, processos, e tudo que se vivencia, ou seja, as experiências positivas e negativas (Nassif, 2014).

Ao se deparar com uma falha, por vezes o empreendedor paralisa e ativa comportamentos de modo consciente para processar informações, utilizando outros comportamentos cognitivos voltados para atenção, consciência e reflexão (Mueller & Shepherd, 2016). A experiência é armazenada na memória e pode ser utilizada em ocorrência de falhas na trajetória do empreendedor. Esse fato pode, conseqüentemente, se tornar uma experiência devastadora, causando emoções negativas e reações psicológicas e fisiológicas adversas (Schermuly et al., 2021). A Tabela 3 ressalta alguns comportamentos que levam às falhas, sendo influenciados pelos aspectos cognitivos como a autoeficácia, locus de controle, falta de percepção, narcisismo (auto visão inflada), resistência e crenças cognitivas.

Tabela 3

Comportamento do empreendedor X aspectos cognitivos

Autor/Ano	Comportamento do empreendedor X aspectos cognitivos
Boss & Sims (2008)	Autoliderança
Yamakawa et al. (2015)	Atribuição interna de culpa
Zahra et al. (2018)	Crenças restritivas, modelos mentais criados pelo empreendedor
Lafuente et al. (2019)	Autoeficácia
Y. Liu et al. (2019)	Narcisismo (autovisões infladas), preconceito cognitivo
Bacon-Gerasymenko (2019)	Resistência cognitiva a novas informações e mudanças
Joseph et al. (2021)	Comparação, prioridades erradas, superestimação, excesso de confiança
Chipeta et al. (2021)	Altruísmo
Khelil (2021)	Lócus de controle, estresse, falta de percepção

Fonte: Elaborada pelas autoras.

Khelil (2021), em seus estudos, destaca a falta de percepção, estresse e lócus de controle como os aspectos cognitivos que mais influenciam nas falhas. Contudo, olhando o momento atual do empreendedorismo e das mudanças enfrentadas em seus negócios devido ao mercado e às novidades tecnológicas, Bacon-Gerasymenko (2019) destaca a resistência a novas informações e às mudanças, como alguns aspectos cognitivos que podem alterar comportamentos e impulsionar as falhas dos empreendedores.

Um outro aspecto cognitivo relatado na literatura é a autoeficácia (Bussey & Bandura, 1999), entendida como uma atribuição causal dos indivíduos frente às experiências passadas, resultando em uma avaliação da eficácia do empreendedor que pode ser aumentada pelas lembranças de sucesso e reduzidas pelas lembranças das falhas do passado (Bandura, 2012). Esse acúmulo de lembranças de falhas pode levar o empreendedor a um sentimento de culpa ao explicar a variação da intensidade de emoções negativas impactando no estresse, falta de percepção, lócus de controle gerando frustrações (Cardon et al., 2012; Yamakawa et al., 2015).

Por outro lado, pessoas com características narcisistas buscam o sucesso e têm maior disposição para assumir riscos (Liu et al., 2021), gerando, em alguns casos, excesso de confiança, superestimação e resistência frente às mudanças que podem resultar em falhas do empreendedor (Joseph et al., 2021).

As reflexões advindas da literatura são fundamentais para alicerçar os resultados da pesquisa empírica. Assim, o próximo item apresenta como a pesquisa foi desenvolvida.

Procedimentos Metodológicos

Neste estudo optou-se por uma pesquisa do tipo exploratória e descritiva (Creswell, 2010) por meio no método qualitativo, a fim de explorar os comportamentos dos empreendedores diante das falhas. Na visão de Cooper & Schindler (2016), inclui-se um conjunto de técnicas interpretativas que procuram descrever, decodificar, traduzir e, de outra forma, apreender o significado, e não a frequência de certos fenômenos que ocorrem de forma mais ou menos natural na sociedade.

Os participantes da pesquisa foram selecionados por conveniência e tipicidade, constituídos pela seleção de elementos que foram considerados representativos da população-alvo (Vergara, 2016). A identificação dos participantes da pesquisa surge a partir da elaboração de uma lista de empreendedores indicados por profissionais e ainda pelos próprios empreendedores, constituindo-se em um grupo. Estas pessoas receberam um convite para participar da pesquisa e, os critérios de escolha, para aqueles que concordaram foram: sem preferência de gênero e faixa etária, empreendedores que confirmaram ter vivenciado falhas, mas que continuaram atuando no cenário do empreendedorismo. Participaram da pesquisa nove empreendedores dentro dos critérios estabelecidos e, visando assegurar suas identidades, estes serão identificados apenas pelos códigos E1, E2, E3, E4, E5, E6, E8 e E9.

Apresentamos os dados demográficos para caracterizar o perfil dos respondentes, conforme a Tabela 5. Dos nove participantes, sete são sexo feminino e dois do sexo masculino, com faixa etária variando de 33 a 58 anos. Apenas um dos entrevistados não possui graduação completa e quatro atuam sem a presença de sócios.

Tabela 4

Dados demográficos dos empreendedores entrevistados

Empreendedor	Dados referentes a biografia do empreendedor				
	Idade	Gênero	Formação	Segmento do negócio	Possui sócio?
E1	40	M	Graduação completa – Marketing/ Especialização em Serviços Automotivos	Loja de peças de carros e motos	Não
E2	45	M	Ensino fundamental completo	Pizzaria	Não
E3	56	F	Pós-graduação completa – Legislação Trabalhista	Consultoria trabalhista	Sim
E4	42	F	Pós-graduação – gestão tributária/ especialização em <i>coaching</i>	Consultoria fiscal/ <i>Coaching</i> de Família	Não
E5	45	F	Pós-graduação em Legislação Trabalhista	Escritório contábil	Sim
E6	33	F	Pós-graduação em Gestão de Departamento Pessoal	Escritório contábil	Sim
E7	55	F	Graduação em Contabilidade	Escritório contábil	Sim
E8	58	F	Graduação em Administração	Restaurante	Sim
E9	47	F	Graduação em Administração	Sorveteria	Não

Fonte: Elaborada pela autora.

O instrumento de coleta de dados foi a entrevista, apoiada em um roteiro semiestruturado cujas perguntas foram extraídas da literatura. A coleta de dados foi realizada no período entre maio e junho de 2022, em formato on-line, gravadas através da plataforma Zoom, mediante autorização dos participantes e, posteriormente, transcritas. As entrevistas on-line, considerando a segurança e a necessidade de isolamento social em decorrência da pandemia, contribuíram com importantes fatores como: (1) maior abrangência geográfica, com inclusão de pessoas de diferentes locais; (2) economia de recursos financeiros e redução de tempo na coleta de dados, não havendo necessidade de deslocamentos; (3) maior segurança de participantes e pesquisadores, frente ao contexto de pandemia; (4) possibilidade de investigar tópicos sensíveis, pois os participantes não estão face a face com os pesquisadores e nem em locais públicos; e (5) acesso a grupos socialmente estigmatizados, comumente mais reticentes à exposição (Upadhyay & Lipkovich, 2020).

O roteiro foi estruturado em três categorias de análise, conforme a Tabela 5, sendo elas: as características comportamentais do empreendedor, as falhas do empreendedor, aspectos afetivos e cognitivos que influenciaram as falhas.

Tabela 5

Categorias de análise e Roteiro de Entrevista

Categoria	Conteúdo	Autores/ Data
Características comportamentais do empreendedor	Fale um pouco sobre quais características você considera importante para empreender? Descreva, quais características definem o seu perfil como empreendedor?	Subramani, (2020) McClelland (2010)
Falhas do empreendedor	É muito comum os empreendedores falharem? Em quais momentos no empreendedorismo ocorrem as principais falhas? E como foi a sua experiência? Você sentiu que falhou?	Minello (2014); Finkelstein (2007) Galindo-Martín et al. (2023) Vernon & Myers (2021)
Comportamentos do empreendedor afetivos e cognitivos que influenciaram as falhas	Quais fatores você atribui às falhas que ocorreram? Como você se sentiu?	Mueller & Shepherd (2016) Shepherd (2016)

Fonte: Elaborada pelas autoras.

Após a coleta dos dados, os resultados foram transcritos e categorizados seguindo a metodologia de Bardin (2016), análise de conteúdo, e de Flores, (1994), para a interpretação dos dados. A análise de conteúdo, segundo Bardin (2016), trata-se de um conjunto de técnicas de análise das comunicações, com maior rigor e que deve ser precisa, eficaz e extrair os momentos mais importantes, utilizando-se de teorias relevantes que sirvam como base de explicações para as descobertas do pesquisador. A mesma autora explica que a maioria dos procedimentos de análise qualitativa organiza-se em torno de categorias, que nada mais é do que uma forma geral de conceitos e

pensamentos. Assim, os dados foram organizados em categorias com o apoio do *software Atlas.ti v.9*, especializado em pesquisa qualitativa cujos *codes* apresentados são o comportamento empreendedor, as falhas do empreendedor e o comportamento do empreendedor afetivo e cognitivo que influenciou as falhas. Desta forma, após a classificação das categorias, os resultados foram discutidos à luz do referencial teórico para responder o objetivo da pesquisa. E, na concepção de Flores (1994), as evidências apresentadas na pesquisa legitimam os achados e oferecem alicerces nos resultados da pesquisa.

Resultados da pesquisa

Com o intuito de organizar os resultados da pesquisa realizou-se a codificação, que, segundo Bardin (2016), é uma espécie de transformação, por meio de recorte, agregação e enumeração, com base em regras precisas sobre as informações textuais, representativas das características do conteúdo. Assim, a Tabela 6 foi organizada para apresentar, conjuntamente, as categorias de análise e os resultados apurados nas entrevistas, que foram transcritas, na íntegra, para facilitar a análise dos dados.

Na Categoria 1, os dados das entrevistas ilustram a visão do empreendedor ideal e a autoimagem dos entrevistados como empreendedor. A Categoria 2 destaca os fatores que mais influenciaram para a ocorrência das falhas segundo os entrevistados e os comportamentos que mais contribuíram para que as falhas ocorressem.

Na Categoria 3, ao analisar os comportamentos emitidos pelos empreendedores, os resultados foram categorizados em aspectos afetivos e cognitivos.

Tabela 6

Resultados obtidos através das entrevistas

Categoria 1 – Comportamento empreendedor	
Visão ideal para empreender segundo os participantes	Autoimagem como empreendedores
<p>Visionário, determinado, planejador, persistente, paciente, enxerga oportunidades, busca por conhecimento, soluções, <i>networking</i> ter iniciativa, se manter atualizado, gostar de correr riscos, bom relacionamento interpessoal, humildade, inovação, gostar de desafios, não gostar de rotina, espírito de liderança, influenciar pessoas, persuasão, coragem, força de vontade, ter autoconhecimento e saber lidar com críticas.</p>	<p>Determinação, persistência, planejador, gostar de estudar, praticar troca de experiências, organizado, iniciativa, gostar de aprender, visão, não ter medo do trabalho, ética, princípios, liderança, ambição. Inovação, busca de aperfeiçoamento, gostar de assumir riscos.</p>
Categoria 2 – Falhas do empreendedor	
Fatores que influenciaram as falhas	Comportamentos que contribuíram para as falhas
<p>Má gestão e falta de tempo para se dedicar, conciliar trabalho CLT com o empreendedorismo. Dificuldade em lidar com a parte financeira, burocrática e comercial, com fatores externos, em delegar, em lidar com pessoas. Falta de confiança na equipe, de investimento, de comunicação, de conhecimento, preocupação em lucrar logo no início, não querer investir, economizar com coisas básicas, empreender por necessidade, acomodar na expertise do sócio, não cuidar da saúde mental, não colocar os planos em ação.</p>	<p>Frustração, medo, insegurança, estresse, insônia, vontade de desistir, desmotivação, vergonha, sentir-se sobrecarregado, irritação, arrogância, achar que sabe de tudo, ser imediatista, ansiedade, falta de conhecimento, acomodação, achar que não era capaz de conduzir um negócio sozinho, perfil centralizador, não ter postura de líder, manter hábitos inadequados.</p>
Categoria 3 – Comportamento X aspectos afetivos e cognitivos	
Aspectos afetivos	Aspectos cognitivos
<p>Apego ao negócio, medo, paixão, desmotivação.</p>	<p>Falta de atenção e de autoconfiança, insegurança, arrogância, falta de percepção ao lidar com gestão de pessoas, procrastinação.</p>

Fonte: Resultados da pesquisa.

A Tabela 6 destaca resultados significativos obtidos por meio da coleta de dados junto aos empreendedores. Na Categoria 1, que aborda a perspectiva deles sobre o empreendedor ideal, os comportamentos mais mencionados foram liderança, persistência e determinação. Já os comportamentos associados às falhas estão relacionados a problemas de comunicação, liderança e gestão de pessoas. Adicionalmente, as falhas, conforme a Categoria 3, originam-se do medo e da falta de autoconfiança.

O estudo das falhas empreendedoras e a busca do entendimento do porquê os empreendedores falham são assuntos relevantes, porém escassos se comparados à importância do tema na área de Ciências Sociais Aplicadas. Assim, embora se saiba que os empreendimentos são suscetíveis ao fracasso, é necessário desenvolver uma compreensão aprofundada dessas falhas. Atrelar as falhas às características do comportamento empreendedor torna o tema ainda mais incipiente e desafiador. O propósito deste estudo trouxe contribuições para a literatura

e para o debate sobre o que leva empreendedores a falharem à luz dos aspectos individuais caracterizados pelo comportamento do empreendedor.

O perfil ideal para empreendedor foi citado por todos como ser persistente. No entanto, ao serem questionados sobre as características empreendedoras que possuem, várias foram citadas como, por exemplo, além da persistência, determinação, busca de aperfeiçoamento, gostar de assumir riscos, entre outros. A persistência, conforme Minello & Scherer (2014), é caracterizada por pessoas que agem, repetidamente, para atender um desafio ou superar um obstáculo, e muda para uma estratégia alternativa para alcançar um objetivo. Tais comportamentos são evidenciados nas falas de E2.

“Como característica eu podia, eu posso destacar a vontade de me desafiar a iniciativa, o poder de decisão, a persistência e saber lidar com as diferenças e tem alguns aspectos ligados à liderança acredito que essas são as principais características que me fizeram um empreendedor e que me fizeram superar os desafios de empreender.” (E2)

O presente estudo realizou uma ampliação do escopo do tema de pesquisa, confirmando que boa parte das falhas dos empreendedores possuem relação com suas características comportamentais, sendo influenciados pela afetividade e cognição (Cardon et al., 2011; Mueller & Shepherd, 2016). Esses dados vão ao encontro das considerações de Minello & Scherer (2014) que afirmam a relação do comportamento com a falha dos empreendedores na condução de seus negócios. Estes aspectos podem ser visualizados nos trechos de E1, E4 e E5.

“Eu atribuo muito as minhas falhas pela acomodação e a falta de liderança, lidar com pessoas é uma habilidade que eu não tinha e que até hoje tenho dificuldades mas que estão mais controladas, por eu ter buscado me desenvolver.” (E1)

“O empreendedor, e eu me incluo nisso, ele é muito soberbo às vezes. Essa questão de não ouvir o outro de achar que está acima, que tem, que pode tudo, que tem a liberdade que ele quer. E não é bem assim.” (E5)

“Eu acho que quando a gente começa, a gente vai muito na empolgação. É, você começa e você simplesmente vai no impulso mesmo.” (E4)

As características comportamentais do empreendedor determinam como o empreendedor vai se posicionar e agir diante de situações adversas em seu negócio, o que poderá resultar em possíveis falhas. Este pressuposto reforça a ideia da observância do contexto em que o empreendedor atua (Hiemstra et al., 2006; Walsh & Cunningham, 2017).

Há um nível de variações nas emoções negativas de um indivíduo que são geradas por meio de falhas em um projeto (Chua & Bedford, 2016). A intensidade da reação emocional negativa ao fracasso do projeto depende da importância do projeto para o empreendedor, levando às frustrações e a percepção da necessidades de competência, relacionamento e autonomia, pois quanto maior a frustração com o fracasso, cria-se uma diminuição no bem-estar psicológico (Shepherd & Cardon, 2009b). Essas experiências variam de acordo com as expectativas do empreendedor e o nível das falhas, e esses aspectos podem ser identificados no trecho da fala de E6.

“Sinto decepção, porque eu acabo ficando decepcionada comigo mesma, porque se a empresa é minha, então por mais que eu tenho sócio, acaba sendo mais minha. Eu tenho como se fosse um sentimento de incompetência mesmo, decepção e incompetência, porque não tô passando essa confiabilidade que eu acho que deveria, pois sinto que devo me antecipar aos questionamentos dos clientes.” (E6)

Estas ilustrações mostram a importância de os empreendedores terem cuidado consigo mesmo ao avaliar o fracasso, não atribuindo o fracasso a sua pessoa e nem aos outros, mas sim no negócio. Desta forma, é importante manter as emoções em equilíbrio (atenção plena), gerando menos reações emocionais negativas frente à falha e encarar a falha ou fracasso do negócio como uma oportunidade para aprender (Shepherd & Cardon, 2009).

Discussão dos Resultados

A literatura retrata os aspectos afetivos e cognitivos que influenciam as falhas de modo isolado, abordando muitas vezes um único aspecto afetivo ou cognitivo como objeto de estudo para compreender seu impacto na falha. Contudo, é perceptível nas falas dos empreendedores que determinados comportamentos do empreendedor, como a tomada de decisão, podem ser afetados de modo indissociável pelos aspectos afetivos e cognitivos. A paixão exacerbada pelo negócio, considerada um aspecto afetivo (Cacciotti et al., 2020), pode ser facilmente vinculada ao excesso de autoconfiança, que é um aspecto cognitivo (Joseph et al., 2021).

Os resultados destacam que os empreendedores demonstraram, em diferentes níveis, aspectos afetivos, tais como medo, paixão, desmotivação e apego ao negócio; e aspectos cognitivos, como falta de atenção, de autoconfiança, insegurança, arrogância, falta de percepção, procrastinação, afetando comportamentos de frustração, estresse, insônia, vontade de desistir, vergonha, sensação de estar sobrecarregado, irritação, arrogância, pretensão de saber tudo, imediatismo, ansiedade, falta de conhecimento, acomodação, crença de não ser capaz de conduzir um negócio sozinho, perfil centralizador, ausência de postura de líder, e a manutenção de hábitos inadequados. Esses achados ampliam as descobertas de Minello (2014), que evidenciam que os comportamentos dos empreendedores podem ocasionar falhas e gerar consequências irreversíveis para o negócio e para a vida do empreendedor.

Considerações Finais

Os eventos que levam os empreendedores à falha envolvem o comportamento do empreendedor e são diretamente influenciados pelos aspectos afetivos e cognitivos, que atuam de maneira indissociável. É perceptível, por meio dos relatos dos empreendedores, que ao analisar as falhas e suas consequências, muitas delas poderiam ser evitadas por meio de uma abordagem mais assertiva em seu comportamento.

Ao analisar o comportamento dos empreendedores em situações nas quais ocorrem falhas, observou-se que tais eventos são influenciados pela afetividade e pela cognição. Nos momentos em que o empreendedor, ao relatar suas experiências, manifestou comportamentos mais afetivos ou cognitivos, identificou-se uma maior incidência de falhas.

As contribuições deste estudo proporcionam a compreensão da atuação da afetividade e da cognição, atuando de forma associada para compreender os comportamentos que levam à falha. Essas evidências se mostraram incipientes na literatura e, portanto, apresentam uma lacuna a ser investigada. Além disso, o estudo traz evidências de comportamentos que podem propiciar falhas, resultando em danos, tanto para o empreendedor quanto para os negócios.

Ressalta-se também a necessidade premente dos empreendedores desenvolverem o autoconhecimento, identificando suas potencialidades e características que precisam ser aprimoradas. A partir desse entendimento, é possível trabalhar o equilíbrio emocional, afetividade e cognição, proporcionando segurança e confiança para lidar com as adversidades vivenciadas ao empreender.

Algumas limitações estão presentes neste estudo, embora o tema seja importante e atraente. Trata-se de um assunto delicado de abordar, e as pessoas resistem em admitir que falharam e em expressar seus sentimentos. No entanto, esta pesquisa conquistou um número significativo de participantes, cujos relatos serviram de base para ampliar este campo de conhecimento.

Sob esse ponto, destaca-se o valor do cuidado emocional para que a falha nos negócios não seja entendida como uma falha pessoal e, conseqüentemente, não seja vista como uma frustração. O tema, devido à sua importância, requer aprofundamento por meio de novas pesquisas, ampliando as análises para comparar diferentes culturas, ramos de atividades, gêneros e etnias. Dessa forma, os estudos podem indicar se há falhas em diferentes contextos e se estas são ou não decorrentes das características comportamentais.

Referências

- Aly, M., Audretsch, D. B., & Grimm, H. (2021). Emotional skills for entrepreneurial success: The promise of entrepreneurship education and policy. *The Journal of Technology Transfer*, 46(5), 1611–1629. <https://doi.org/10.1007/s10961-021-09866-1>
- Amankwah-Amoah, J., Hinson, R. E., Honyenuga, B., & Lu, Y. (2019). Accounting for the transitions after entrepreneurial business failure: An emerging market perspective. *Structural Change and Economic Dynamics*, 50, 148–158. <https://doi.org/10.1016/j.strueco.2019.06.011>
- Bacon-Gerasymenko, V. (2019). When do organisations learn from successful experiences? The case of venture capital firms. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 37(5), 450-472. <https://doi.org/10.1177/0266242619833878>
- Bandura, A. (2012). On the Functional Properties of Perceived Self-Efficacy Revisited. *Journal of Management*, 38(1), 9–44. <https://doi.org/10.1177/0149206311410606>
- Bardin, L. (2016). *Análise de Conteúdo* (70a ed). Edições 70.
- Bertoux, M., Delavest, M., de Souza, L. C., Funkiewiez, A., Lépine, J.-P., Fossati, P., Dubois, B., & Sarazin, M. (2012). Social Cognition and Emotional Assessment differentiates frontotemporal dementia from depression. *Journal of Neurology, Neurosurgery & Psychiatry*, 83(4), 411–416. <https://doi.org/10.1136/jnnp-2011-301849>
- Boss, A. D., & Sims, H. P. (2008). Everyone fails!: Using emotion regulation and self-leadership for recovery. *Journal of Managerial Psychology*, 23(2), 135–150. <https://doi.org/10.1108/02683940810850781>
- Bussey, K., & Bandura, A. (1999). Social cognitive theory of gender development and differentiation. *Psychological Review*, 106(4), 676–713. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.106.4.676>
- Cacciotti, G., Hayton, J. C., Mitchell, J. R., & Allen, D. G. (2020). Entrepreneurial fear of failure: Scale development and validation. *Journal of Business Venturing*, 35(5), 1-25. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2020.106041>

- Calza, F., Cannavale, C., & Zohoorian Nadali, I. (2020). How do cultural values influence entrepreneurial behavior of nations? A behavioral reasoning approach. *International Business Review*, 29(5), 1-13. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2020.101725>
- Cardon, M. S., Foo, M., Shepherd, D., & Wiklund, J. (2012). Exploring the Heart: Entrepreneurial Emotion is a Hot Topic. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(1), 1–10. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2011.00501.x>
- Cardon, M. S., Stevens, C. E., & Potter, D. R. (2011). Misfortunes or mistakes? Cultural sensemaking of entrepreneurial failure. *Journal of Business Venturing*, 26(1), 79–92. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2009.06.004>
- Chipeta, E. M., Kruse, P., & Venter, R. (2021). A Risky Way of Doing Good – Combining Personality and Cognitive Variables in a New Hierarchical Model of Investment Risk-taking in Social Entrepreneurship. *Journal of African Business*, 23(3), 1–19. <https://doi.org/10.1080/15228916.2021.1907157>
- Chua, H. S., & Bedford, O. (2016). A Qualitative Exploration of Fear of Failure and Entrepreneurial Intent in Singapore. *Journal of Career Development*, 43(4), 319–334. <https://doi.org/10.1177/0894845315599255>
- Collins, J. (2010). *Como as gigantes caem: E por que algumas empresas jamais desistem*. Elsevier.
- Cooper, D. R., & Schindler, P. S. (2016). *Métodos de pesquisa em administração* (12a ed). AMGH.
- Corner, P. D., Singh, S., & Pavlovich, K. (2017). Entrepreneurial resilience and venture failure. *International Small Business Journal-Researching Entrepreneurship*, 35(6), 687–708. <https://doi.org/10.1177/0266242616685604>
- Creswell, J. W. (2010). Mapping the Developing Landscape of Mixed Methods Research. In A. Tashakkori, C. Teddlie (Eds.), *The Sage handbook of mixed methods in social & behavioral research* (2a ed., Cap. 2, pp. 45-68). Sage Publications. <https://doi.org/10.4135/9781506335193>
- Dahlin, K. B., Chuang, Y.-T., & Roulet, T. J. (2018). Opportunity, Motivation, and Ability to Learn from Failures and Errors: Review, Synthesis, and Ways to Move Forward. *Academy of Management Annals*, 12(1), 252–277. <https://doi.org/10.5465/annals.2016.0049>
- Dias, A., & Teixeira, A. A. C. (2017). The anatomy of business failure: A qualitative account of its implications for future business success. *European Journal of Management and Business Economics*, 26(1), 2–20. <https://doi.org/10.1108/EJMBE-07-2017-001>
- Dotlich, D. L., & Cairo, P. C. (2003). *Por que os executivos falham? Os 11 pecados que podem comprometer a sua ascensão e como evitá-los*. Elsevier.
- Du, J., & Nguyen, B. (2021). Cognitive financial constraints and firm growth. *Small Business Economics*, 58, 2109–2137. <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00503-7>
- Finkelstein, S. (2004). The seven habits of spectacularly unsuccessful executives. *Ivey Business Journal*, 68(3), 1-6. https://faculty.tuck.dartmouth.edu/images/uploads/faculty/sydney-finkelstein/finkelstein_ivey_2004.pdf
- Fisher, A., Nodari, T. M. dos S., & Feger, J. E. (2010). Empreendedorismo: Algumas reflexões quanto às características. *RACE - Revista De Administração, Contabilidade E Economia*, 7(1), 39–52. https://www.researchgate.net/publication/277758668_Empreendedorismo_algumas_reflexoes_quanto_as_caracteristicas
- Forman, C., Ghose, A., & Wiesenfeld, B. (2008). Examining the Relationship Between Reviews and Sales: The Role of Reviewer Identity Disclosure in Electronic Markets. *Information Systems Research*, 19(3), 291–313. <https://doi.org/10.1287/isre.1080.0193>
- Galindo-Martín, M.-A., Castaño-Martínez, M.-S., & Méndez-Picazo, M.-T. (2023). Fear of failure, entrepreneurial passion and entrepreneurial motivation. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 19, 1835–1853. <https://doi.org/10.1007/s11365-023-00908-8>
- Haehl, W., Mirifar, A., Luan, M., & Beckmann, J. (2020). Dealing with failure: Prefrontal asymmetry predicts affective recovery and cognitive performance. *Biological Psychology*, 155, 1-11. <https://doi.org/10.1016/j.biopsycho.2020.107927>

- Hiemstra, A. M. F., Kooy, K. G. V. D., & Frese, M. (2006). Entrepreneurship in the street food sector of Vietnam— Assessment of psychological success and failure factors. *Journal Of Small Business Management*, 44(3), 474–481. <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2006.00183.x>
- Hsieh, C. (2021). Suspense: Exploring a new lens for outcome uncertainty in entrepreneurship. *International Journal of Entrepreneurial Venturing*, 13(1), 27-62. <https://doi.org/10.1504/IJEV.2021.114282>
- Jiménez, E. G., Flores, J. G., & Gómez, G. R. (1994). Análisis de datos cualitativos Aplicaciones a la investigación educativa. *Revista Investigación Educativa*, 23, 179–213.
- Joseph, G., Aboobaker, N., & K.A., Z. (2021). Entrepreneurial cognition and premature scaling of startups: A qualitative analysis of determinants of start-up failures. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 15(1), 96-112. <https://doi.org/10.1108/JEEE-11-2020-0412>
- Khelil, N. (2021). Causal cognitive mapping in the entrepreneurial cognition field: A comparison of two alternative methods. *Journal of Small Business Management*, 59(5), 1012-1049. <https://doi.org/10.1080/00472778.2020.1866185>
- Klimas, P., Czakon, W., Kraus, S., Kailer, N., & Maalaoui, A. (2021). Entrepreneurial Failure: A Synthesis and Conceptual Framework of its Effects. *European Management Review*, 18(1), 167–182. <https://doi.org/10.1111/emre.12426>
- Kücher, A., & Feldbauer-Durstmüller, B. (2019). Organizational failure and decline – A bibliometric study of the scientific frontend. *Journal of Business Research*, 98, 503–516. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.05.017>
- Lafuente, E., Vaillant, Y., Vendrell-Herrero, F., & Gomes, E. (2019). Bouncing Back from Failure: Entrepreneurial Resilience and the Internationalisation of Subsequent Ventures Created by Serial Entrepreneurs. *Applied Psychology*, 68(4), 658-694. <https://doi.org/10.1111/apps.12175>
- Lee, J., & Miesing, P. (2017). How entrepreneurs can benefit from failure management. *Organizational Dynamics*, 46(3), 157–164. <https://doi.org/10.1016/j.orgdyn.2017.03.001>
- Liu, D., Zhu, T., Huang, X., Wang, M., & Huang, M. (2021). Narcissism and Entrepreneurship: A Systematic Review and an Agenda for Future Research. *Frontiers in Psychology*, 12, 1-21. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.657681>
- Liu, Y., Li, Y., Hao, X., & Zhang, Y. (2019). Narcissism and learning from entrepreneurial failure. *Journal Of Business Venturing*, 34(3), 496–512. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2019.01.003>
- McClelland, D. C. (2010). *The Achieving Society* (Cap. 7, pp. 259-300). Harvard Dataverse. <https://doi.org/10.7910/DVN/7CPPE6>
- McGrath, R. (1999). Falling forward: Real options reasoning and entrepreneurial failure. *Academy Of Management Review*, 24(1), 13–30. <https://doi.org/10.2307/259034>
- Mehdi, S. A., & Singh, L. B. (2023). Entrepreneurial fear of failure and psychological well-being: A moderation analysis of resilience. *International Journal of Entrepreneurial Venturing*, 15(1), 1–18. <https://doi.org/10.1504/IJEV.2023.129282>
- Minello, I. F., Alves, L. D. C., & Scherer, L. A. (2012). Fatores que levam ao insucesso empresarial: Uma perspectiva de empreendedores que vivenciaram o fracasso. *BASE - Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos*, 10(1), 19–31. <https://doi.org/10.4013/base.2013.101.02>
- Minello, I. F., & Scherer, I. B. (2014). Características Resilientes do Empreendedor Associadas ao Insucesso Empresarial. *Revista de Ciências da Administração*, 16(38), 228–245. <https://doi.org/10.5007/2175-8077.2014v16n38p228>
- Mitchell, R. K., Busenitz, L., Lant, T., McDougall, P. P., Morse, E. A., & Smith, J. B. (2002). Toward a Theory of Entrepreneurial Cognition: Rethinking the People Side of Entrepreneurship Research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27(2), 93–104. <https://doi.org/10.1111/1540-8520.00001>
- Mueller, B. A., & Shepherd, D. A. (2016). Making the Most of Failure Experiences: Exploring the Relationship between Business Failure and the Identification of Business Opportunities. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 40(3), 457–487. <https://doi.org/10.1111/etap.12116>

- Nassif, V. (2014, 24 a 26 de março). *Aspectos Afetivos e Cognitivos: Uma Relação Indissociável para Compreender o Comportamento do Empreendedor*. [Apresentação de trabalho]. 8º Encontro de estudos em empreendedorismo e gestão de pequenas empresas, Universidade Federal de Goiás, Goiânia, Goiás.
- Pardo, C., & Alfonso, W. (2017). Applying “attribution theory” to determine the factors that lead to the failure of entrepreneurial ventures in Colombia. *Journal Of Small Business And Enterprise Development*, 24(3), 562–584. <https://doi.org/10.1108/JSBED-10-2016-0167>
- Schermuly, C. C., Wach, D., Kirschbaum, C., & Wegge, J. (2021). Coaching of Insolvent Entrepreneurs and the Change in Coping Resources, Health, and Cognitive Performance. *Applied Psychology*, 70(2), 556–574. <https://doi.org/10.1111/apps.12244>
- Shepherd, D. A. (2016). *Learning from entrepreneurial failure: Emotions, cognitions, and actions*. Cambridge University Press.
- Shepherd, D. A., & Cardon, M. S. (2009a). Negative Emotional Reactions to Project Failure and the Self-Compassion to Learn from the Experience. *Journal of Management Studies*, 46(6), 923–949. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2009.00821.x>
- Shepherd, D. A., & Kuratko, D. F. (2009). The death of an innovative project: How grief recovery enhances learning. *Business Horizons*, 52(5), 451–458. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2009.04.009>
- Shimoli, S. M., Cai, W., Abbas Naqvi, M. H., & Lang, Q. (2020). Entrepreneurship success traits. Do Kenyans possess the desired entrepreneur personality traits for enhanced E-entrepreneurship? Case study of Kenyan students in the people’s republic of China. *Cogent Business & Management*, 7(1), 1-18. <https://doi.org/10.1080/23311975.2020.1847863>
- Subramani, J. (2020). Concept of Entrepreneurs and Entrepreneurship- A Critical Review. *International Journal of Innovative Science and Research Technology*, 5(5), 177–179.
- Upadhyay, U. D., & Lipkovich, H. (2020). Using online technologies to improve diversity and inclusion in cognitive interviews with young people. *BMC Medical Research Methodology*, 20(1), 1-10. <https://doi.org/10.1186/s12874-020-01024-9>
- Vergara, S. C. (2016). *Projetos e relatórios de pesquisa em administração* (16a. ed.). Grupo Gen - Atlas.
- Vernon, N., & Myers, J. (2021). Acknowledging and Learning from Different Types of Failure. *Environmental Health Insights*, 15, 1-4. <https://doi.org/10.1177/11786302211018095>
- Walsh, G. S., & Cunningham, J. A. (2017). Regenerative failure and attribution: Examining the underlying processes affecting entrepreneurial learning. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 23(4), 688-707. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-03-2015-0072>
- Yamakawa, Y., & Cardon, M. S. (2015). Causal ascriptions and perceived learning from entrepreneurial failure. *Small Business Economics*, 44(4), 797–820. <https://doi.org/10.1007/s11187-014-9623-z>
- Yamakawa, Y., Peng, M. W., & Deeds, D. L. (2015). Rising From the Ashes: Cognitive Determinants of Venture Growth After Entrepreneurial Failure. *Entrepreneurship Theory And Practice*, 39(2), 209–236. <https://doi.org/10.1111/etap.12047>
- Zahra, S. A., Kaul, A., & Bolívar-Ramos, M. T. (2018). Why Corporate Science Commercialization Fails: Integrating Diverse Perspectives. *Academy of Management Perspectives*, 32(1), 156-176. <https://doi.org/10.5465/amp.2016.0132>

Como citar:

Evangelista, J. da C., & Nassif, V. M. J. (2024). Por que os Empreendedores Falham? Uma Análise da Afetividade e da Cognição ao Empreender. *Revista Ciências Administrativas*, 30, 1-14. DOI: <http://doi.org/10.5020/2318-0722.2024.30.e14094>

Endereço para correspondência:

Juliane da Costa Evangelista
E-mail: profjuliane.evangelista@gmail.com

Vânia Maria Jorge Nassif
E-mail: vanianassif@gmail.com



Submetido em: 13/02/2023
Aprovado em: 22/12/2023