

INCIDÊNCIA DE STRESS E CARACTERÍSTICAS DE EMPREENDEDORISMO: CONTRIBUIÇÕES E AMEAÇAS AO DESEMPENHO DOS EMPREENDEDORES DE EMPRESAS INCUBADAS.

Autoria: Kátia Virgínia Ayres

Resumo

Este artigo apresenta os resultados de uma pesquisa que visou a analisar a relação entre a incidência de stress e as características de empreendedorismo, realizada com 49 empresários de empresas incubadas de base tecnológica da região nordeste. No que se refere ao stress, os resultados revelaram que menos da metade dos empreendedores estava estressada e que quase todos avaliaram a sua atuação como estressante. A maioria dos participantes foi classificada como não empreendedora, havendo predominância das características relacionadas ao Planejamento e Realização, em detrimento do fator Poder. Os empreendedores estressados superaram os não estressados na maioria das características relacionadas à Realização e na determinação de metas, característica ligada ao Planejamento. Quanto à relação entre a presença de empreendedorismo e o stress percebido, observou-se que os que não se classificaram como empreendedores avaliaram a sua atuação como mais estressante com maior frequência. Essas análises sugerem que, no atual cenário, caracterizado por uma constante busca de sobrevivência e sucesso, o stress relaciona-se ao potencial de empreendedorismo, representando, ao mesmo tempo, uma contribuição e uma ameaça ao bom desempenho profissional.

Empreendedorismo

As diversas perspectivas mencionadas na literatura contemporânea sugerem uma evolução de pensamento relativo ao empreendedorismo, sendo enfatizados, entre outros, os seguintes elementos: criação de uma nova empresa, inovação ou novas combinações de recursos, busca de oportunidades, organização de recursos necessários, propensão ao risco, busca de lucro, administração e criação de valor (MORRIS, LEWIS & SEXTON, 1994).

O empreendedorismo é, então, um fenômeno com componentes múltiplos cuja importância é relativa e pode diferir, com base no contexto ambiental dentro do qual um evento empresarial acontece. Entre esses componentes destacam-se os aspectos atitudinais e comportamentais. As atitudes referem-se à vontade de um indivíduo ou organização para abraçar novas oportunidades e responsabilidades que podem levar a mudanças criativas. Essa disposição é, algumas vezes, referida como uma *orientação empreendedora*. O componente comportamental inclui um conjunto de atividades requeridas para avaliar uma oportunidade, definir um conceito de negócio, acessar e adquirir os recursos necessários e operacionalizar e finalizar uma empresa (STEVENSON, ROBERTS & GROUSBECK, 1989).

Mais especificamente, as atitudes e os comportamentos empreendedores estão ligados a três dimensões-chave: inovação, propensão ao risco e proatividade. A inovação refere-se à busca de soluções criativas, incomuns ou modernas para problemas e necessidades. Essas soluções tomam a forma de novas tecnologias e processos, como também de novos produtos e serviços; a propensão ao risco envolve a vontade para comprometer recursos significativos em oportunidades que têm uma chance razoável de fracasso (esses riscos são, via de regra, moderados e calculados); e a proatividade relaciona-se com a implementação, com fazer tudo que é necessário para o sucesso empresarial. Normalmente, os empreendedores apresentam uma considerável perseverança, adaptabilidade e disposição para assumir um pouco de responsabilidade pelo fracasso (COVIN & SLEVIN, 1989).

Apesar de Dolabela (1999) afirmar que, apesar de inúmeras pesquisas, ainda não foi possível estabelecer cientificamente um perfil psicológico do empreendedor, tendo em

vista as muitas variáveis a serem envolvidas nessa avaliação, tais como: tempo de atuação, região de origem, nível de educação, religião e cultura familiar, autores como Cunha (1995) referem-se à personalidade empreendedora como aquela que se caracteriza por possuir visão de futuro e que apresenta as seguintes virtudes básicas: está sempre à frente do mero empresário; vive no futuro, nunca no passado e poucas vezes no presente; normalmente tem um comportamento pró-ativo, faz as coisas antes de ser pressionado ou forçado pelas circunstâncias; é carregada de energia, estando constantemente procurando alguma coisa para fazer; não gosta de perder tempo; é comprometida; está sempre disposta a se sacrificar ou despende um esforço pessoal fora do comum para concretizar um projeto; se preciso, junta-se aos funcionários para terminar uma tarefa; coloca os clientes em primeiro lugar, acima do lucro a curto prazo; apresenta forte capacidade de liderança, espírito de competição, obstinação e concentração; e virtudes superiores, tais como: criatividade, independência e entusiasmo-paixão.

Na visão de Gerber (1996, p.31) *A personalidade empreendedora transforma a condição mais insignificante numa excepcional oportunidade*. Ele enfatiza: o empreendedor é um visionário, um sonhador; é a energia por trás de toda atividade humana; é a imaginação que acende o fogo do futuro; é um catalisador de mudanças; é *...a personalidade criativa; sempre lidando melhor com o desconhecido, perscrutando o futuro, transformando possibilidades em probabilidades, caos em harmonia*. E, para Timmons (1978), fatores como compromisso e determinação, liderança, obsessão pela oportunidade, tolerância ao risco, ambigüidade e incerteza, criatividade; autoconfiança e habilidade para adaptação e motivação para ser o primeiro, representam um consenso, na literatura, sobre as características desejáveis e que podem ser adquiridas pelo empreendedor, visando a um melhor desempenho em sua atividade.

Pati (1995) apresenta uma lista mais ampla de características de um empreendedor bem-sucedido, dentre as quais incluem-se:

- é motivado pelo desejo de realizar;
- administra suas necessidades e frustrações, sem por elas se deixar dominar;
- é corajoso; porém, não é temerário;
- mantém a automotivação, mesmo em situações difíceis;
- aceita e aprende com seus erros e com os erros dos outros;
- mantém a auto-estima, mesmo em situações de fracasso;
- tem facilidade e habilidade para as relações interpessoais;
- é criativo, na solução de problemas de todos os tipos;
- é capaz de dirigir sua agressividade para a conquista de metas, a solução de problemas e o enfrentamento de dificuldades;
- usa a própria intuição e a de outras pessoas para escolher os melhores caminhos, corrigir a sua atuação, descobrir lacunas a serem preenchidas no mercado, para avaliar a
- tem prazer em realizar o trabalho e em observar seu próprio crescimento empresarial;
- é capaz de administrar bem o tempo;
- é independente, seguro e confiante, na execução de sua atividade profissional; é capaz de desenvolver os recursos de que necessita e de conseguir as informações de que precisa;
- tem desejo de poder, consciente ou inconscientemente.

Nos últimos tempos, surgiram inúmeros projetos voltados para a formação de empreendedores: No Brasil, destaca-se o Projeto EMPRETEC: projeto de cooperação concebido pelas Organizações das Nações Unidas (ONU), criado para atender empreendedores de empresas de base tecnológica, ele é, atualmente, desenvolvido através do SEBRAE, e visa a fomentar a criação e o desenvolvimento de empresas inovadoras através de aperfeiçoamento de empresários e futuros empreendedores. O EMPRETEC tem sido

desenvolvido no país desde os anos 80, utilizando métodos que tiveram suas origens na década de 60, quando o psicólogo David McClelland, da Universidade de Harvard (EUA), identificou nos empresários de sucesso um elemento psicológico marcante denominado por ele *motivação da realização* ou *impulso para melhorar* (SEBRAE - SP, 1999).

O EMPRETEC visa a proporcionar, aos empreendedores, condições de fazer uma avaliação franca e completa de seu potencial empreendedor, reforçar as tendências e habilidades para detectar oportunidades de negócios, estabelecer metas desafiadoras, melhorar sua eficiência, aumentar seus lucros em situações complexas, satisfazer seus clientes, fornecer produtos e serviços de alta qualidade, utilizar múltiplas fontes de informação, desenvolver planos de negócios, tomar e sustentar decisões frente a adversidades, calcular e correr riscos, aumentar seu poder pessoal, adaptar-se às mudanças rápidas e às incertezas do mercado. Esse Programa permite, também, que o empreendedor se familiarize e se identifique com as seguintes características inerentes aos empresários de sucesso (SEBRAE - SP, 1999; SEBRAE – NA, 2001):

- 1- Busca de Oportunidade e Iniciativa** - Capacidade de se antecipar aos fatos e criar novas oportunidades de negócios, desenvolver novos produtos e serviços, propor soluções inovadoras.
- 2. Persistência** - Enfrentar os obstáculos decididamente, buscando o sucesso a todo custo, mantendo ou mudando as estratégias, de acordo com as situações.
- 3. Correr Riscos Calculados** - Disposição de assumir desafios ou riscos moderados e responder pessoalmente por eles.
- 4. Exigência de Qualidade e Eficiência** - Decisão de fazer sempre mais e melhor, buscando satisfazer ou superar as expectativas de prazos e padrões de qualidade.
- 5. Comprometimento** - Faz sacrifício pessoal ou despende esforço extraordinário para completar uma tarefa; colabora com os subordinados e até mesmo assume o lugar deles para terminar um trabalho; esmera-se para manter os clientes satisfeitos e coloca a boa vontade a longo prazo acima do lucro a curto prazo.
- 6. Busca de informações** - Busca pessoalmente obter informações sobre clientes, fornecedores ou concorrentes; investiga pessoalmente como fabricar um produto ou prestar um serviço; consulta especialistas para obter assessoria técnica ou comercial.
- 7. Estabelecimento de Metas** - Assume metas e objetivos que representam desafios e tenham significado pessoal; define com clareza e objetividade as metas de longo prazo; estabelece metas de curto prazo mensuráveis.
- 8. Planejamento e Monitoramento Sistemáticos** - Planeja dividindo tarefas de grande porte em sub-tarefas com prazos definidos; revisa constantemente seus planos, considerando resultados obtidos e mudanças circunstanciais; mantém registros financeiros e os utiliza para tomar decisões.
- 9. Persuasão e Rede de Contatos** - Utiliza estratégias para influenciar ou persuadir os outros; utiliza pessoas-chave como agentes para atingir seus objetivos; atua para desenvolver e manter relações comerciais.
- 10. Independência e Auto-confiança** - Busca autonomia em relação a normas e procedimentos; mantém seus pontos de vista mesmo diante da oposição ou de resultados desanimadores; expressa confiança na sua própria capacidade de complementar tarefa difícil ou de enfrentar desafios.

Para Farrel (1988) uma das principais características de empreendedorismo a capacidade inovadora, por considerar que é essa a arma que o empreendedor usa para enfrentar seus concorrentes. Para ser continuamente inovador, o empreendedor precisa estar o tempo todo atento ao mercado, tentando responder a novos anseios com inovações ainda melhores que as primeiras. Algo não muito fácil quando se passa a ter que ficar atento, também, às questões financeiras, às operações de produção, às vendas, ao atendimento aos

clientes e aos empregados, enfim, quando há uma convivência constante com fontes de alto potencial estressante. Farrel (1993, p. 149) corrobora esse ponto de vista ao afirmar que as empresas empreendedoras caracterizam-se por *...uma febril combinação de urgentes necessidades com a liberdade para se tomarem atitudes a esse respeito — a necessidade de inventar ligada à liberdade para agir*.

O próprio Farrel (1988, p. 133) relaciona os termos crise, inovação e stress. Para ele, uma empresa empreendedora caracteriza-se por inovações e ações rápidas, e por não se preocupar demasiadamente com as crises, utilizando esses momentos para ser mais criativa. Segundo o citado autor *Crise e stress viraram palavrões no mundo dos negócios, mas todo mundo sabe que é nas horas de crise que se conseguem as coisas*. Ele sugere que as organizações não devem se preocupar tanto em eliminar o stress pois, embora em excesso não traga benefícios, ele questiona: *...quando foi que alguém fez alguma coisa de realmente importante sem estar sob estresse?*.

Stress de Empreendedores

O stress é um estado que predispõe a doenças, caracterizado pela Síndrome de Adaptação Geral (SAG), que se desenvolve em três fases: Alarme, Resistência e Exaustão e manifesta-se através de uma combinação de reações fisiológicas, psicológicas e comportamentais que as pessoas apresentam em resposta aos eventos que as ameaçam ou desafiam (STRESSINFO, 1999).

Não é fácil defini-lo. Alguns especialistas o abordam tendo como foco principal as mudanças fisiológicas do corpo, os sintomas experimentados pelos indivíduos (SELYE, 1965); outros enfocam as situações que provocam as respostas de stress, os estressores (ELLIOT & EISDORFER, 1982); e uma outra corrente enfatiza as interações do indivíduo com o ambiente e sua capacidade de reagir aos estressores (LAZARUS, 1966).

Rahe, em entrevista a Nunomura (2000), esclarece que o stress só existe como um fator fisiológico ou psicológico para quem se torna incapaz de lidar com os problemas que naturalmente aparecem em sua vida. Se é possível superar as tensões do cotidiano sem que elas se transformem numa sobrecarga, então não se trata de stress. Portanto, apesar da maioria das referências sobre a temática conduzirem a uma interpretação do stress como um fenômeno exclusivamente de caráter negativo, cabe salientar que ele não está, necessariamente, relacionado a acontecimentos desagradáveis ou prejudiciais.

O stress pode ser bom ou ruim. Algumas vezes ele se torna útil por proporcionar às pessoas a energia extra ou agilidade que elas precisam. Infelizmente, na maioria das vezes, ele pode ser até mesmo prejudicial, quando não administrado corretamente. O stress positivo é aquele no qual, crucialmente, o indivíduo sente que está dentro do seu controle, dando estímulo, gerando energia, conduzindo e excitando. Já o negativo, por outro lado, se dá quando ele sente a natureza, a duração ou a circunstância de uma situação fora do seu controle. O peso das ameaças reais ou imaginárias cria um ponto onde a vida social e familiar, além da performance profissional, fica deteriorada (STRESSINFO, 1999).

Desse ponto de vista, o stress é considerado por Rees (1997) como uma circunstância da vida e não uma condição patológica. Esta posição confirma os estudos de Yerkes & Dodson (apud DAVIS, ESHELMAN & MCKAY, 1996) que, já em 1908, mostravam que os sintomas de ausência de stress são bastante semelhantes aos do seu excesso: eficiência reduzida, irritação, sensação de urgência com relação ao tempo, motivação diminuída, raciocínio insatisfatório e acidentes. Segundo eles, todos os indivíduos têm uma zona de desempenho, que Albrecht (1990) chama de *zona de conforto*, onde o stress controlado estimula a energia, a motivação, a tomada de decisão e a produtividade. Eles recomendam que identificar sintomas, fontes e estratégias é o caminho para um diagnóstico

mais preciso, além de possibilitar a determinação de objetivos para responder com maior eficiência aos fatores estressantes.

A despeito dessas considerações, percebe-se, na literatura especializada, uma forte tendência a ver o stress como uma *doença*, considerando-o prejudicial e indesejável. Não havendo, ainda, ao contrário de outros distúrbios, tais como a Paranóia, estudos que o apontem como uma característica necessária para que uma organização sobreviva e se torne competitiva. Daí a grande quantidade de “receitas” para eliminá-lo, sem considerar possíveis efeitos positivos. Enquanto Cohen & Cohen (1995) destacam os perigos que são inerentes, à paranóia no contexto das organizações, indicando entre seus principais sintomas a falta de confiança, suspeita permanente, medo das intenções alheias e preocupação com segurança primária e afirmando que seus efeitos são terríveis sobre a lucratividade da organização, esse distúrbio recebeu uma atenção especial de Andrew (Andy) Grove, co-fundador da INTEL, uma das empresas mais importantes do mundo em tecnologia computacional, que alardeou: *Só os paranóicos sobrevivem!!*

A frase de Grove (1996) descreve, na opinião de alguns especialistas, o cenário criado pela busca da competitividade a partir dos anos 90 pois, segundo eles, *Encerrados os dias de mercado protegido, quem não foi paranóico dançou* (NETZ, 1997). Ser paranóico no mundo dos negócios significa, entre outras coisas, enxergar um concorrente em cada esquina (que geralmente fala inglês, espanhol ou japonês), buscar de maneira obsessiva ganhos em preço e qualidade e tentar de modo quase doentio *fazer antes que os concorrentes façam*. Então, paradoxalmente, enquanto Cohen & Cohen (1995) indicam várias estratégias de combate à Paranóia, Grove (1996) passa a enaltece-la como um atributo saudável e desejável no mundo do trabalho.

No que se refere aos empreendedores, cuja ocupação, por suas características, pode ser incluída entre as mais estressantes, registra-se que suas potenciais fontes de stress relacionam-se aos sacrifícios pessoais, ao fardo da responsabilidade, ao domínio da vida profissional e à perda de bem-estar psicológico, à ausência de salário fixo e, algumas vezes, ao isolamento, à dificuldade de realizar muitas coisas ao mesmo tempo, à responsabilidade de saber que o sustento de muitas pessoas, inclusive a sua, depende de suas decisões (AKANDE, 1994; AYRES, 2001; GARRET, 2000).

Stodder (1991) acrescenta que o início do negócio se divide entre o empolgante e o desgastante e que a empolgação, a obsessão e a dedicação exclusiva ao projeto acabam por se transformar em mais um obstáculo na medida em que afetam a natureza da vida pessoal e familiar do empreendedor. Este passa a trabalhar tanto que já não pode discernir se o faz por necessidade ou por obsessão e desvia-se de outros aspectos da vida.

Por esses motivos, Boyd & Gumpert (1983) e McGarvey (1999) afirmam que o stress é um *suplemento do empreendedorismo*, pois o empreendedor precisa pesar as longas horas e as perdas pessoais contra o potencial, mas às vezes enganoso, benefício financeiro. E tais escalas, amplas tanto de escassez quanto de satisfação, conduzem, de forma inevitável, ao stress. Esses pesquisadores verificaram que a maioria dos empreendedores estava atenta aos perigos, mas estava pouco disposta a aprofundar o problema, porque acreditavam que tendo êxito, diversão e satisfação em uma carreira estariam realizados.

Especificamente no que se refere aos empreendedores que lidam com alta tecnologia, Pereira (1995) enfatiza que o avanço veloz da pesquisa científica e tecnológica tem reduzido o ciclo de vida de vários produtos e serviços. Isto requer do empreendedor uma preocupação constante em acompanhar e incorporar inovações em nível de gerência, projeto e processo de fabricação de produtos ou geração de serviços. Mudanças constantes e contínuas são necessárias para que uma empresa possa evoluir e ser bem-sucedida nesse cenário competitivo.

Em outra vertente, vários autores destacam aspectos que representam vantagens, ou seja, recompensas para a atividade do empreendedor, o que pode vir a favorecer a manutenção do stress em níveis adequados.

Cabe ressaltar, também, que por causa da resistência em admitir que podem estar no limite, os empreendedores tendem a ignorar seu nível excessivo de tensão. Boyd & Gumpert (1983) descrevem os empreendedores como aqueles que estão mais propensos a se antecipar aos desafios e ao sucesso do trabalho do que a enfrentar as dificuldades, ou seja, eles costumam ser pró-ativos. Os empreendedores que se vêem em uma luta contínua por sobrevivência, podem considerar a administração do stress como uma distração desnecessária de vida empresarial, não sendo necessário perder muito tempo nessa tarefa. Além disso, são observadas, na literatura (AKANDE, 1994; TIMMONS, 1978) muitas vantagens em ser empreendedor: recompensas monetárias e lucros, positividade, independência, liberdade pessoal, tomada de decisão e o fato de ser responsável por si mesmo, o grau de independência, em contraste com os empregados formais de organizações burocráticas; liberdade para tomar decisões sobre os negócios; ter que prestar contas só para ele mesmo; potencial para grandes recompensas financeiras; oportunidades para enfrentar interessantes desafios; escapar da posição de empregado subordinado; relativa alta segurança no trabalho; e sentimento de satisfação e orgulho. Tais benefícios parecem superar os sacrifícios inerentes ao ato de empreender.

Marcovitch & Santos (1981, p.248) entendem que ... *estas pessoas, em princípio, estão fortemente motivadas para enfrentarem a dura batalha de criar uma empresa, apesar das limitações das quais geralmente sofrem para iniciar. Nem sempre, entretanto, a disposição e a força de vontade do empreendedor é suficientemente capaz de superar as dificuldades que surgem.*

Quanto às estratégias de gerenciamento do stress que devem ser adotadas pelos empreendedores, Boyd & Gumpert (1983) observam que é preciso estar consciente que aliviando a tensão não vai diminuir a satisfação de ser empreendedor. Desse modo, analisando os sinais e sintomas e agindo para aliviar o stress pode melhorá-los como empreendedores. Outras estratégias de gerenciamento do stress são sugeridas para os empresários, na literatura, incluindo o suporte social e o relaxamento progressivo (BOYD & GUMPERT, 1983; WOLPE, 1969).

Delimitação da Pesquisa

Participaram deste estudo, de caráter descritivo-exploratório, 49 empreendedores de empresas de base tecnológica (EBTs), de nove incubadoras ligadas à Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos de Tecnologia Avançada - ANPROTECⁱ (1999), situadas na Região Nordeste.

Para a coleta dos dados, elaborou-se um questionário misto, objetivando identificar o perfil da empresa e o perfil sociodemográfico do empreendedor. Incluindo-se, nessa parte, uma questão visando a investigar em que nível a atuação como empreendedor era considerada estressante (com opções de resposta variando de 1 – nem um pouco estressante, até 5 – muitíssimo estressante), complementada pela pergunta *Por quê ?*, com o objetivo de obter informações sobre os motivos de tal avaliação. No que se refere à incidência de stress, utilizou-se o Inventário de Sintomas de Stress – ISS (Lipp & Guevara, 1994)ⁱⁱ, composto de três conjuntos de sintomas que permite identificar, respectivamente, as fases de alarme, resistência e exaustão do stress; e se os sintomas manifestavam-se mais no aspecto físico ou psicológico (cognitivos/emocionais).

Para a análise das características de empreendedorismo, utilizou-se o Questionário Padrão de Auto-avaliação das Características de Comportamento Empreendedor – CCEⁱⁱⁱ que, atualmente, é sistematicamente utilizado pelo SEBRAE nos cursos do Programa

EMPRETEC, para avaliar as características dos seus participantes. Trata-se de um instrumento composto por 50 afirmativas (mais cinco usadas como fator de correção) referentes a três aspectos relevantes para a caracterização de um indivíduo como empreendedor: Realização, Planejamento e Poder. As opções de resposta variavam de 1(nunca) a 5 (sempre), de acordo com o quanto a característica traduzia os comportamentos habituais dos empreendedores. A partir dos resultados, determinou-se, arbitrariamente, que os fatores que apresentassem valores da média geral igual ou superior a 4 seriam considerados positivos. E que, se o participante apresentasse resultados positivos em pelo menos dois dos fatores (Realização, Planejamento e Poder), seria considerado Empreendedor, indicando que possuía as características pessoais necessárias para uma boa condução do seu negócio. Os dados foram avaliados quanti-qualitativamente, entretanto, neste artigo é enfatizada a análise quantitativa realizada com a utilização de técnicas estatísticas descritivas e inferenciais no SPSS, versão 9.0.

Apresentação dos Resultados

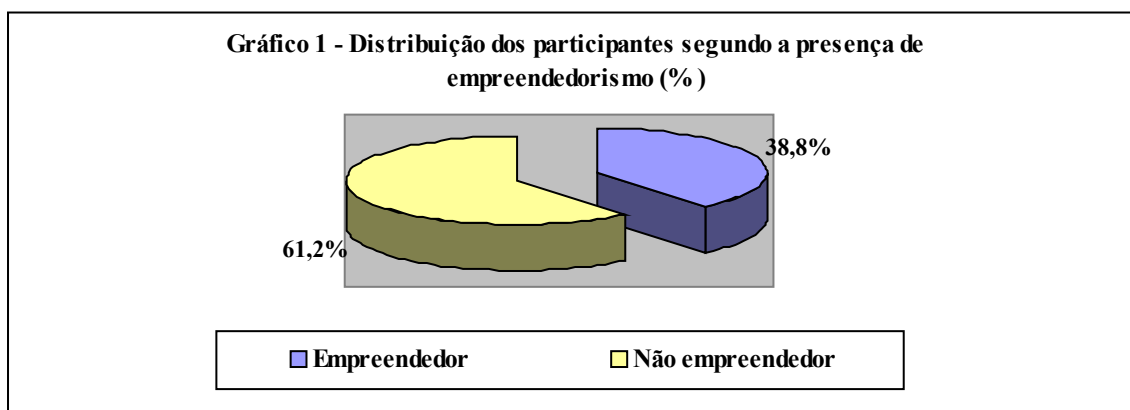
Perfil dos empreendedores e das empresas

Quanto ao perfil dos empreendedores, houve predominância do sexo masculino(93,9%); quase a totalidade tinha nacionalidade brasileira, registrando-se apenas um caso de naturalização; as faixas etárias predominantes ficaram entre 26 e 35 anos e acima dos 45 anos (36,7%); a maioria era casada (63,3%); a renda familiar da maior parte (44,9%) estava acima dos 20 salários mínimos; mais da metade (63,3%) tinha curso superior completo e a maioria destes possuía pós-graduação, principalmente em nível de especialização; a área de formação acadêmica da maioria (82,7%), tanto na graduação quanto na pós-graduação, estava relacionada às Ciências Exatas e Tecnológicas, sendo os cursos mais frequentes Engenharia e Ciências da Computação. A distribuição foi bastante equilibrada, havendo um percentual de 51% dos participantes com experiência anterior como empreendedor; registrou-se um maior percentual (77,5%) que se dedicava exclusivamente à empresa, não tendo vínculos com outras instituições; entre os que mantinham outros vínculos, destacou-se a ligação com instituições públicas e privadas de ensino superior.

No que se refere ao perfil das empresas, houve um predomínio das áreas de Informática (principalmente na criação de softwares) e Engenharia (Elétrica, Mecânica e Civil); o tempo médio de incubação era de dois anos e meio; mais da metade (55,1%) encontrava-se nas fases finais de incubação: consolidação ou desincubação/liberação; o tempo estabelecido para a incubação foi considerado como insuficiente por pouco mais da metade dos empreendedores (55,1%); a maioria (63,3%) das empresas foi criada na própria incubadora; o número de sócios variava de um a cinco, com predominância de dois sócios (44,9%); a maior parte oferecia entre um e cinco empregos e desses, 28,6% contavam apenas com a atuação dos sócios. A maioria (69,4%) dos empreendimentos não recebia financiamento; os que conseguiram obtê-lo mencionaram como principais fontes as fundações estaduais de amparo à pesquisa, o CNPq, o SEBRAE, a FIEP e o IEL.

Empreendedorismo

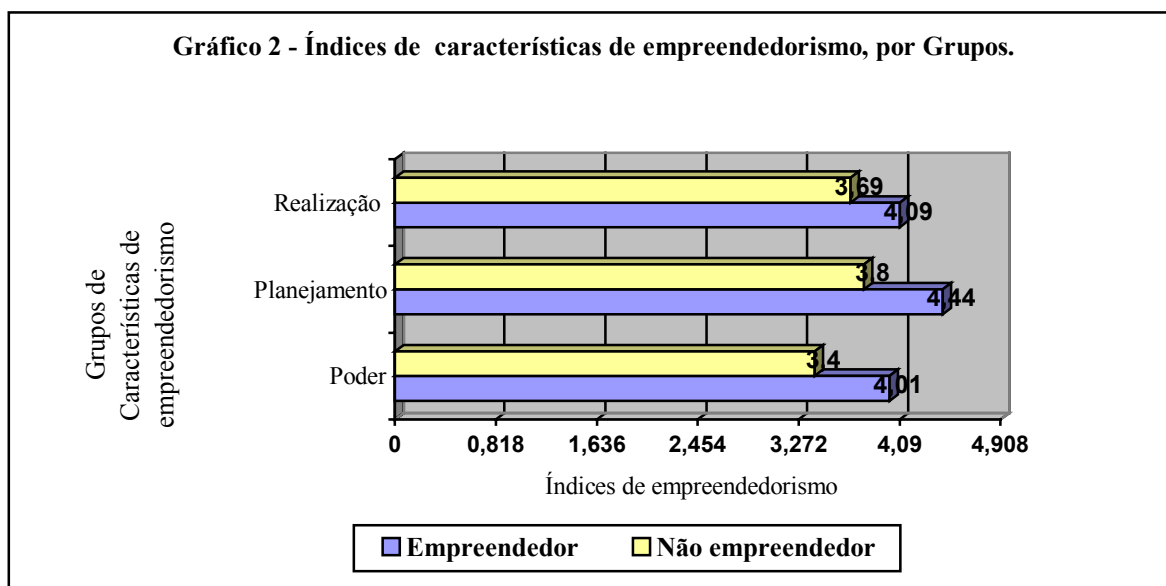
A distribuição da classificação dos participantes está demonstrada no Gráfico 1, no qual pode-se verificar que 61,2% deles não foram classificados como empreendedores.



Na análise da relação entre a presença de empreendedorismo e as características dos participantes e de suas empresas, apenas uma associação significativa foi detectada: os que apresentaram mais características de empreendedorismo avaliaram mais frequentemente (78,9%) o tempo de incubação como insuficiente ($\chi^2=7,13$; gl= 1; p= 0,008).

Nos demais aspectos, mesmo sem associações significativas, algumas tendências foram observadas: os empreendedores eram, mais frequentemente, os da área de Engenharia (31,6%), que estavam em empresas na fase de consolidação ou desincubação (63,2%), empresas essas criadas na incubadora (52,6%) e que não recebiam financiamento (73,7%). Quanto ao perfil pessoal, os que apresentam mais características de empreendedorismo estavam com idade entre 26 e 35 anos (42,1%), todos do sexo masculino, com companheiro(a) (73,7%), sem experiência em outro negócio (57,9%), com renda superior a 20 s.m, com pós graduação (42,1%) e dedicação exclusiva ao empreendimento (78,9%).

A partir da avaliação das características de empreendedorismo, por grupos, (foi calculado um índice com base na média das médias), detectou-se uma predominância do fator *Planejamento*, vindo depois a *Realização* e por último o *Poder* (Gráfico 2).



Dentro do fator *Planejamento*, destacou-se o indicador *planejamento e monitoramento sistemático*; quanto à *Realização*, os indicadores mais frequentes referiam-se à *busca de oportunidade e iniciativa* e *comprometimento*; e no Grupo *Poder*, observou-se que *independência e autoconfiança* obteve melhores resultados (Gráficos 3, 4 e 5).

Gráfico 3 - Índices de empreendedorismo relativos ao Grupo Realização

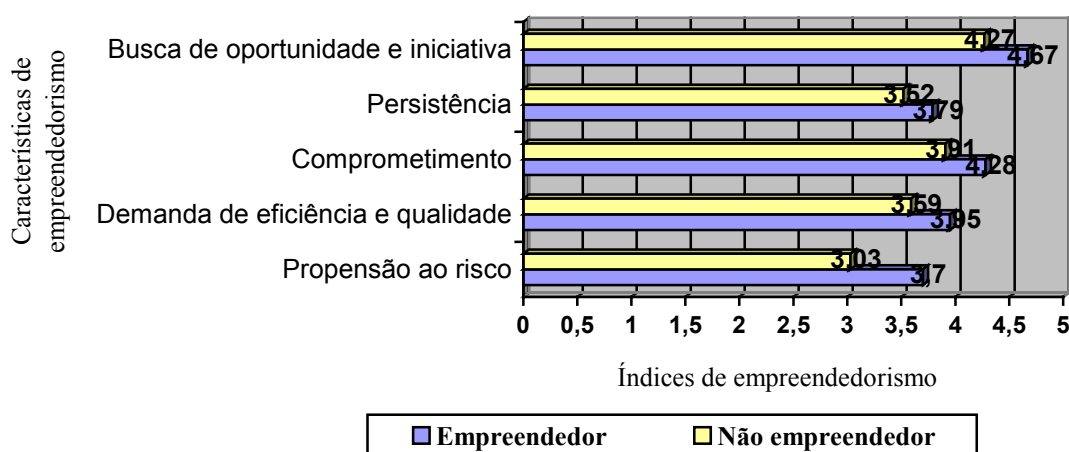


Gráfico 4 - Índices de empreendedorismo relativos ao Grupo Planejamento

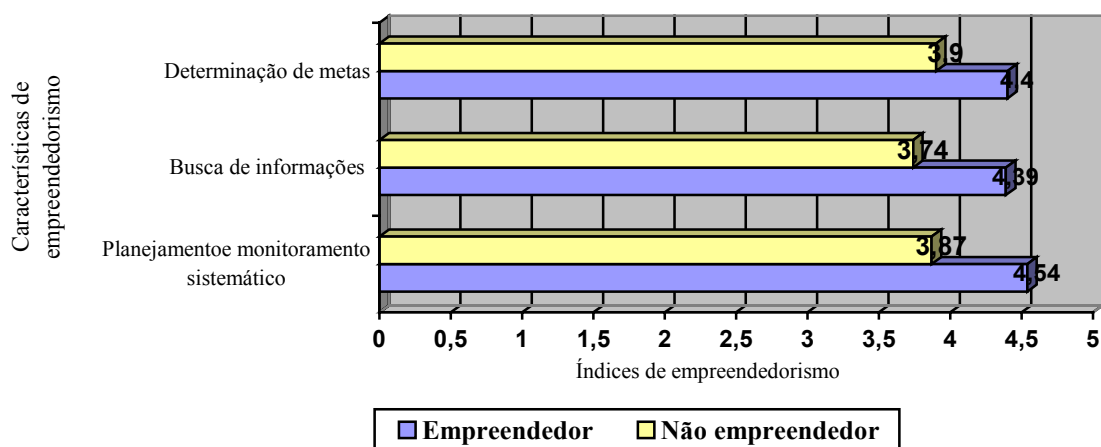
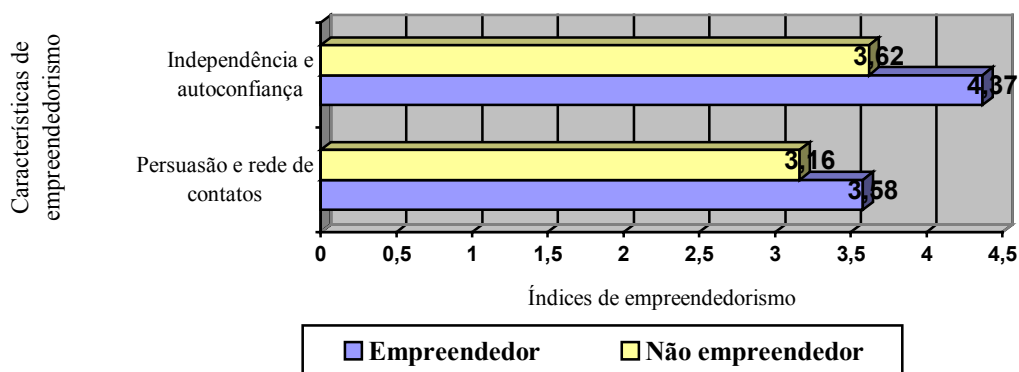


Gráfico 5 - Índices de empreendedorismo relativos ao Grupo Poder



Stress

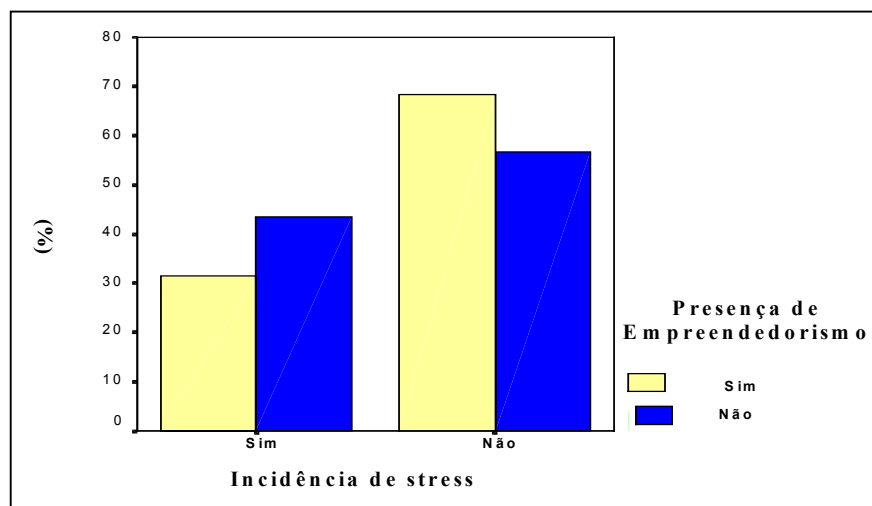
Menos da metade dos empreendedores estava estressada (38,8%); a fase do stress predominante foi a de resistência (94,7%); o stress expressava-se mais freqüentemente através de sintomas psicológicos (57,9%); dentre os quais, os mais freqüentes foram: irritabilidade excessiva, angústia/ansiedade diária e vontade de iniciar novos projetos; quanto aos sintomas físicos destacaram-se: tensão muscular, problemas com a memória e sensação de desgaste físico constante.

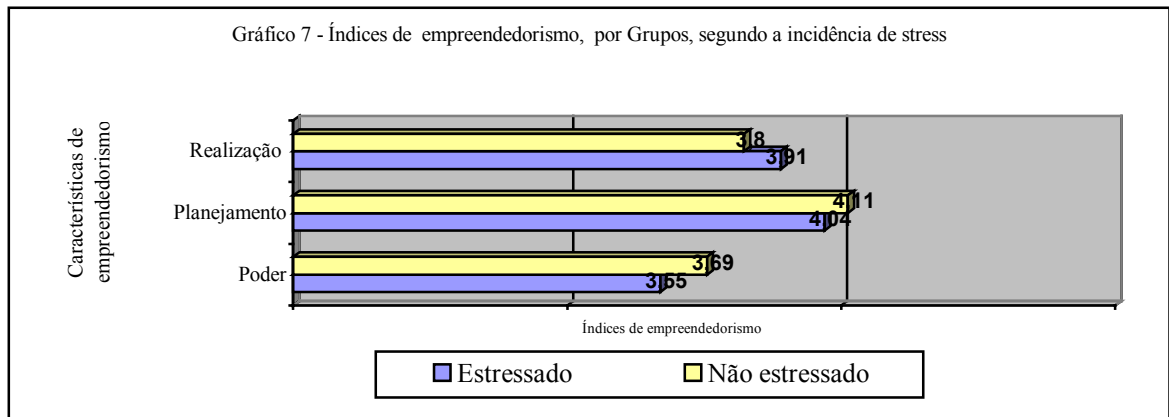
No tocante à contribuição de características pessoais dos empreendedores para a incidência de stress, foram detectadas associações significativas ($p < 0,05$) com a faixa etária, estado civil e a renda familiar, revelando que os indivíduos com idades entre 26 e 35 anos, sem companheiros e com renda inferior a 15 salários mínimos, eram mais vulneráveis ao stress. Em relação às características organizacionais, foram encontradas associações significativas ($p < 0,05$) com a incidência de stress dos empreendedores em relação à área de atuação e à obtenção de financiamento, indicando que os que atuavam na área de Informática e os que não contavam com suporte financeiro para o desenvolvimento do seu negócio estavam mais freqüentemente estressados. Embora não se tenha registrado diferenças significativas, observou-se que os empreendedores estressados tendiam a: ter nível de pós-graduação, não ter vínculo com outras instituições, ter experiência anterior, estar em empresas na fase de consolidação e avaliar o tempo de incubação como insuficiente.

Quase a totalidade dos empreendedores avaliou a sua atuação como estressante (93,9%) e um pouco mais da metade a considerou muito estressante (55,1%). Na análise de conteúdo dos depoimentos, observou-se que os empreendedores relacionavam a ausência de stress em sua atuação a fatores: individuais, demonstrando sentir prazer no que fazem, enquanto que a sua presença era explicada por fatores profissionais, tais como a responsabilidade de conduzir o próprio negócio e a tomada de decisão; externos, com ênfase na influência das políticas econômicas, da alta tributação, e da burocracia; e organizacionais, com destaque para a escassez de recursos financeiros e falta de infra-estrutura (AYRES, 2001).

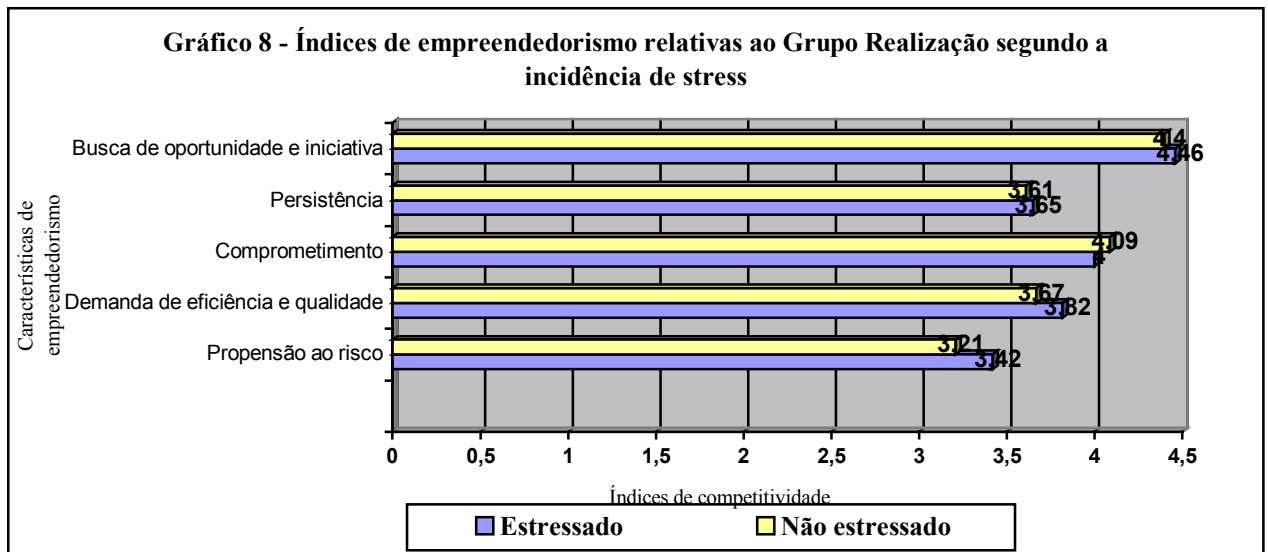
Para aprofundar essa análise, buscou-se também verificar a relação entre o empreendedorismo, a incidência de stress e o nível de stress percebido. Os resultados demonstrados no Gráfico 6 revelam uma tendência para que os não estressados sejam, mais freqüentemente, empreendedores e o Gráfico 7 demonstra que os não estressados superaram os estressados em *Planejamento* e *Poder*, mas apresentam menor *Realização*.

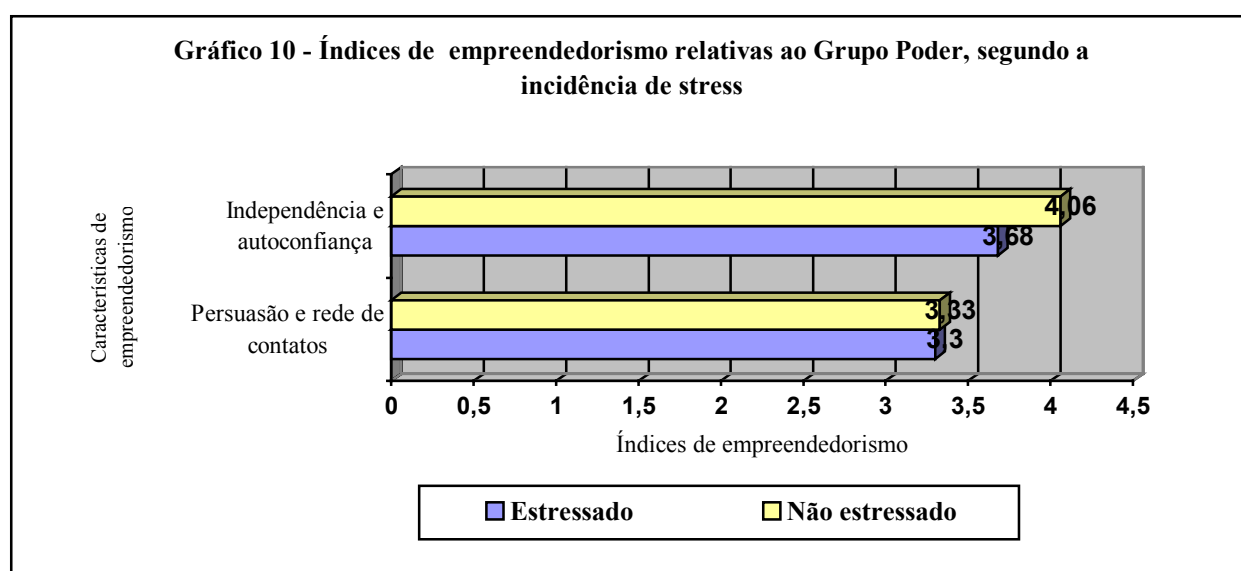
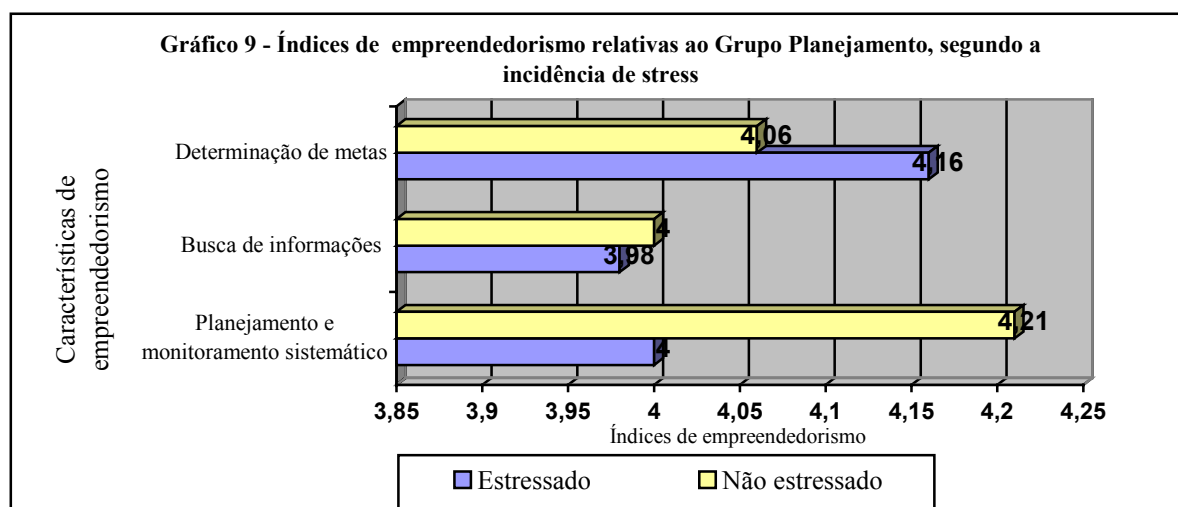
Gráfico 6 – Relação entre a incidência de stress e a presença de empreendedorismo





Mais especificamente, verifica-se através dos Gráficos 8, 9 e 10 que a presença de stress parece contribuir para que os empreendedores apresentem menos características de *comprometimento*, no que se refere ao Grupo *Realização*. No Grupo *Planejamento*, observa-se que os estressados superam os não estressados no estabelecimento de metas. E em relação ao *Poder*, embora se assemelhem quanto à capacidade de persuasão e utilização da rede de contatos, verificou-se que os não estressados são mais independentes e autoconfiantes ($U=203,00$; $p=0,088$).





Quanto à relação entre a presença de empreendedorismo e o stress percebido, observou-se que os que não se classificaram como empreendedores avaliaram a sua atuação como mais estressante com maior frequência, registrando-se um percentual de 59,3% entre os que a avaliaram como *muito* estressante (Tabela 1).

Tabela 1 - Nível de stress percebido segundo a presença de empreendedorismo

Empreendedorismo		Nível de stress percebido								Total	
		Nem um pouco		Um pouco		Muito		Muitíssimo			
		n	%	n	%	n	%	n	%		
Presença	Sim	1	33,3	7	50,0	11	40,7	--	--	19	38,8
	Não	2	66,7	7	50,0	16	59,3	5	100,0	30	61,2
Total		3	100,0	14	100,0	27	100,0	5	100,0	49	100,0

Discussão dos Resultados

De acordo com os dados coletados, verificou-se que a maioria dos participantes não apresentou características de empreendedorismo, nos níveis estabelecidos, neste estudo, como necessários à boa condução do empreendimento. De acordo com Pereira (1995), não é preciso que o empreendedor apresente todas as qualidades apontadas como relevantes, até porque são muitos os pontos de vista a esse respeito. Ele entende que a presença de algumas já é indicativo de empreendedorismo. Dolabela (1999) ratifica essa posição ao afirmar que não se pode dizer que o sucesso será consequência de determinadas características comportamentais, mas que certamente o conjunto de condições poderá contribuir para o sucesso do empreendimento.

Dentre os pontos mais destacados, que aqui neste estudo representam, em conjunto, presença empreendedorismo, foram mais freqüentes o *esforço para realizar as coisas como devem ser feitas*, característica mencionada por Azevedo (1992) e Cunha (1995); a *flexibilidade* para mudar os métodos de trabalho, caso seja necessário, como destacam Pati (1995); o gosto por *desafios e novas oportunidades*, conforme ressaltam vários autores (DOLABELA, 1999 e RESNICK, 1990, entre outros); e a prática *de pensar no futuro*, o que caracteriza o empreendedor, conforme Cunha (1995) e Gerber (1996), como um idealizador.

Avaliados em conjunto, os dados denotaram uma maior caracterização dos empreendedores como planejadores e realizadores e menos preocupados com o poder. Novamente recorre-se a Resnick (1990) para comentar que o *Planejamento* ajuda o empreendedor a estabelecer prioridades e concentrar seus esforços nos fatores-chave para o sucesso da empresa.

Ainda em relação ao *Planejamento*, aspecto enfocado por Azevedo (1992) como estratégia para amenizar as dificuldades do empreendedor, observou-se uma maior facilidade na elaboração de planos e do *monitoramento sistemático* de sua execução, e maior dificuldade em relação à *busca de informações*. A dificuldade de acesso às informações de processos e tecnologia foi ressaltada pelos empresários ao comentarem as suas principais fontes de stress (AYRES, 2001). Entende-se que essa situação é agravada, devido, provavelmente, ao ineditismo de seus produtos e serviços; ou, ainda, que o apoio buscado junto à incubadora ou às instituições a ela ligadas seja de caráter mais material/instrumental do que informacional.

Por mostrarem-se preocupados com o planejamento de suas ações, os empreendedores confirmam a opinião de Cunha (1995), de que o empreendedor tende a ser pró-ativo, o que pode favorecer um acompanhamento sistemático que permita a flexibilidade de ações corretivas e preventivas. Além disso, os participantes deste estudo avaliaram-se como tendo facilidade para *determinar metas*. Destaca-se que dentre os indicadores avaliados, os estressados superaram os não estressados nesse aspecto.

Dentre as características relacionadas à *Realização*, destacaram-se a *busca de oportunidade e iniciativa* e o *comprometimento com a qualidade*. Esses aspectos estão, mais uma vez, de acordo com a visão de Cunha (1995) de que, para o empreendedor, a preocupação com a qualidade está acima da preocupação com o lucro; e com a posição de Resnick (1990), que entende que os bons proprietários-gerentes de pequenas empresas saem atrás de melhores situações, buscando, de maneira implacável, oportunidade para fazer coisas novas ou para realizar de forma melhor as atividades atuais.

Outros autores também enfatizam a característica *busca de novas oportunidades* como fundamental para que o empreendedor obtenha bons resultados. Passarella (1995) a considera essencial porque torna o empreendedor atento e voltado para a inovação. Ele avalia que esse traço indica que o empreendedor está totalmente envolvido no processo de descoberta de melhores caminhos. Igualmente merece destaque a colocação de Dolabela (1999), de que a capacidade de identificar e buscar os recursos para aproveitar uma oportunidade é um dos principais atributos do empreendedor.

Novamente se verificou uma certa cautela em relação aos fatores que envolvem riscos, como enfatizado por Mclelland (1961), mostrando que, primeiro, os empreendedores tentam reunir condições favoráveis e planejar suas ações.

Outro ponto de destaque foi o fato de serem os estressados os que apresentaram mais características de realização, o que remete às palavras de Farrel (1993, p.113) que *...é nas horas de crise que se conseguem as coisas*, sugerindo que o stress não deve ser eliminado, pois as pessoas tendem a realizar coisas realmente importantes quando estão estressadas. Nesse aspecto, o lado positivo do stress pode ser vislumbrado.

Além disso, os estressados, que inclusive apresentaram-se como pró-ativos mais freqüentemente, superaram os não estressados em quase todos os aspectos avaliados relativos à *Realização*: busca de oportunidade e iniciativa, persistência, preocupação com eficiência e qualidade e tolerância ao risco, embora esses fatores constituam-se em fontes mais estressantes para eles que para os não estressados, conforme detectado por Ayres (2001).

Essas características, junto com a boa administração e conhecimento do negócio contribuem de forma relevante para que a empresa supere os altos índices de mortalidade, como mencionado por Abbud (2001).

E quanto ao *Poder*, o grupo de característica menos enfatizado, os empreendedores revelaram que, apesar de buscarem *apoio em várias instituições*, dão maior ênfase, principalmente os não estressados, a sua *independência e auto-confiança*. Desse modo, eles denotam que contam muito mais com seus próprios recursos, seu potencial, do que consideram a contribuição de pessoas influentes.

No cruzamento dos resultados, mesmo sem associações significativas, destaca-se que dentre os traços pessoais os mais jovens e sem experiência revelaram-se mais freqüentemente como empreendedores, apresentando um grande número de características que, segundo a literatura (EMPRETEC, 1998; SEBRAE, 2001), podem favorecer o sucesso do negócio. Infere-se que, por se tratar de auto-avaliação, os menos experientes pessoal e profissionalmente podem ter supervalorizado suas competências; enquanto que os com mais maturidade foram mais realistas em relação ao seu potencial. O nível de formação mais alto e a dedicação exclusiva ao negócio, que aqui parecem ser inerentes ao empreendedor, são apontados por Abbud (2001) e SEBRAE (1999) como fatores cruciais para o sucesso da empresa.

Também com base nos dados levantados, entende-se que a presença ou ausência de empreendedorismo parece influenciar a percepção do nível de stress relativo a sua atuação, tendo em vista que os que apresentaram mais características a avaliam como menos estressante.

Considerações Finais

Os resultados deste estudo permitem supor que, no atual cenário, caracterizado por uma constante busca de sobrevivência e sucesso profissional e organizacional, o stress relaciona-se, ao perfil empreendedor, tendo em vista que foram encontrados indícios de que, em geral, a incidência de stress inibe a presença de empreendedorismo ou, de um outro ponto de vista, a ausência de características de empreendedorismo pode levar ao stress.

Resgatando a visão de Grove (1996), de que *só os paranóicos sobrevivem*, questiona-se se, no caso dos empreendedores aqui analisados, *só os estressados sobreviverão*. A indicação de que os empreendedores estressados apresentam mais características de realização corrobora a posição de que não se deve eliminar o stress e sim gerenciá-lo, já que essa condição de estado de alerta torna os empreendedores pró-ativos e, provavelmente, pode favorecer a sobrevivência da empresa.

Entende-se, portanto, que a relação entre a incidência de stress e o empreendedorismo pode caracterizar, ao mesmo tempo, uma ameaça e uma contribuição ao

bom desempenho dos empresários avaliados, o que sugere a necessidade de realização de um estudo longitudinal, visando a avaliar o futuro desses empreendimentos, o qual irá subsidiar a elaboração de um trabalho de intervenção voltado para o gerenciamento do stress e o desenvolvimento do potencial empreendedor.

Finalizando, observa-se, com base nos resultados desta pesquisa e no contato pessoal com os participantes, que os empreendedores de empresas incubadas do nordeste, capacitados tecnicamente e envolvidos no processo de criação e desenvolvimento de suas empresas, enfrentam muitos desafios mas, certamente, estão buscando, com ou sem stress, com ou sem potencial de empreendedorismo, os melhores caminhos para o atingimento dos seus objetivos.

Referências

- ABBUD, L. A vida sem patrão. *Revista Veja on-line*. Disponível em: <<http://www2.uol.com.br/veja/ed1705.html>>. Acesso em: 20 junho 2001.
- AKANDE, A. "Coping with entrepreneurial stress: evidence from Nigeria". *Journal of Small Business Management*. p. 83-87, jan. 1994.
- ALBRECHT, K. *O gerente e o estresse: faça o estresse trabalhar para você*. 2. ed. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1990.
- ANPROTEC - Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos de Tecnologia Avançada. Disponível em: <www.anprotec.org.br>. Acesso em: 10 outubro 1999.
- _____. *Panorama 2000: As incubadoras de empresas no Brasil*. Disponível em: <www.anprotec.org.br>. Acesso em: 12 dezembro 2000.
- _____. *Panorama 2002: As incubadoras de empresas no Brasil*. Disponível em: <www.anprotec.org.br>. Acesso em: 30 março 2003.
- AYRES, K. V. *Stress e Fatores de Competitividade: uma análise em empresas incubadas da Região Nordeste*. João Pessoa, 2001. Tese (Doutorado em Administração) – Curso de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal da Paraíba.
- AZEVEDO, J. H. *Como iniciar uma empresa de sucesso*. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1992.
- BOYD, D. P.; GUMPERT, D. E. "Coping with entrepreneurial stress". *Harvard Business Review*. p. 58-63, mar./ apr. 1983.
- COHEN, D. *Stress reduction for the entrepreneur*. Disponível em: <<http://www.dealconsulting.com/idea/stress.html>> Acesso em: 11 dezembro 1999.
- COHEN, W. A.; COHEN, N. *A empresa paranóica*. São Paulo: Makron Books, 1995.
- COOPER, C. L.; WILLIAMS, S. "Minding their assets". *Sunday Times*. Stress Manager. 18
- COVIN, J. G.; SLEVIN, D. P. "Strategic management of small firms in hostile and benign environments". *Strategic Management Journal*. n. 10, p. 75-87, jan. 1989.
- CUNHA, C. J. C. A. Empreendedor: caminhos e descaminhos. *TecBahia*. v. 10, n.1, jan./abr. 1995.
- DAVIS, M.; ESHELMAN, E. R.; MCKAY, M. *Manual de Relaxamento e redução do stress*. São Paulo: Summus, 1996.
- DEGEN, R. J. *O empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial*. 8 ed. São Paulo: McGraw-Hill, 1989.
- DEWE, P.J. "Applying the concept of appraisal to work stressors: some exploratory
- DOLABELA, F. *Oficina do empreendedor*. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.
- ELLIOT, G. R.; EISDORFER, C. *Stress and human health*. New York: Springer, 1982.
- EMPRETEC. Disponível em: <<http://www.sebraesp.com.br>> . Acesso em: 11 agosto 1998.
- FARREL, L. "Energy enterprise individualism: entrepreneurialism." *The Journal of the Institute of Training Development*, Dublin. ago. 1988.

FARREL, L. *Entrepreneurship: fundamentos das organizações empreendedoras*. São Paulo: Atlas, 1993.

FILION, L. J. O empreendedorismo como tema de estudos superiores. In: Instituto Euvaldo Lodi. *Empreendedorismo: ciência, técnica e arte*. Brasília: CNI, IEL Nacional, 2000.

GARRET, A. "Heroes and villains of Britain's self-made". *Management Today*. p. 76-79, apr. 2000.

GERBER, M. E. *O mito do empreendedor revisitado: como fazer de seu empreendimento um negócio bem-sucedido*. São Paulo: Saraiva, 1996.

GROVE, A. S. *Only the paranoid survive: how to exploit the crisis points that challenge every company and career*. Hardcover, 1996.

LAZARUS, R. S. *Psychological stress and the coping process*. New York: McGraw-Hill, 1966.

LEITE, E. *O fenômeno do empreendedorismo*. Recife: Bagaço, 2000.

LIPP, M. N. *Inventário de Sintomas de Stress para Adultos de Lipp (ISSL)*. São Paulo: Casa do Psicólogo, 2000.

LIPP, M. N.; GUEVARA, A. H. Validação empírica do Inventário de Sintomas de Stress (ISS). *Estudos de Psicologia*. 11(3), p. 43-49. 1994.

MANAGEMENT SYSTEM INTERNATIONAL. *Texto de apoio ao programa Empretec*. EMPRETEC. mar. 2000.

MARCOVITCH, J.; SANTOS, S. A. O problema da criação de empresas no Brasil. In: ENCONTRO ANUAL DA ANPAD, 5, Rio de Janeiro, 1981. *Anais....* Rio de Janeiro: ANPAD, 1981. p. 245-253.

McCLELLAND, D. C. *The achieving Society*. New York: D. Van Nostrand Company, 1961.

McGARVEY, R. "Staying coll when things heat up". Disponível em: <<http://www.entrepreneurmag.com>>. Acesso em: 05 maio 1999.

MOREIRA, S. A hora dos pequenos. *Jornal SEBRAE on-line pb*. 25/10/2000. Disponível em: <<http://www.sebraepb.com.br>>. Acesso em: 25 outubro 2000.

MORRIS, M. H.; LEWIS, P. S.; SEXTON, D. L. "Reconceptualizing entrepreneurship: an input-output perspective". *S.A.M. Advanced Management Journal*. p.21-28, Winter, 1994.

NUNOMURA, E. Ninguém está livre. Entrevista Richard Rahe. *Revista Veja*, p. 11-15. 26 jul. 2000.

PATI, V. O empreendedor: descoberta e desenvolvimento do potencial empreendedor. In: SANTOS, S. A.; PEREIRA, H. J. (Orgs.) *Criando seu próprio negócio: como desenvolver o potencial empreendedor*. Brasília: SEBRAE, 1995. p.41-62.

PEREIRA, H. J. (Orgs.) *Criando seu próprio negócio: como desenvolver o potencial empreendedor*. Brasília: SEBRAE, 1995. p. 87-112.

REES, R. "Someone will pay for this". *Sunday Times*. Stress Manager. 18 may 1997.

RESNIK, Paul. *A bíblia da pequena empresa: como iniciar com segurança sua pequena empresa e ser muito bem-sucedido*. São Paulo: McGraw-Hill/Makron Books, 1990.

RODGERS, F. S.; RODGERS, C. "Business and the facts of family life". *Harvard Business Review*. n. 67. 1989.

SEBRAE – NA. *Aprender a empreender*. Apostila de curso. SEBRAE/Fundação Roberto Marinho. Agosto/2001.

SEBRAE -SP on line. *Brasil empreendedor*. Disponível em: <<http://www.sebraesp.com.br>>. Acesso em: 25 outubro 2000.

SELYE, H. *Stress: a tensão da vida*. São Paulo: Ibrasa, 1965.

STEVENSON, H. H.; ROBERTS, M. J.; GROUSBECK, D. E. *Business ventures and the entrepreneur*. Homewood, IL: Irwin, 1989.

STRESSINFO. *What is stress ?* Disponível em: <<http://www.stressinfo.detailed.cfm.html>>. Acesso em: 18 outubro 1999.

STODDER, G.S. Caçadores de emoções. *Pequenas Empresas Grandes Negócios*. v..3, n. 31, p.22-24, ago.1991.

TIMMONS, J. A. "Characteristics and role demands of entrepreneurship". *American Journal of Small Business*. n. 3, p. 5-17, 1978.

WOLPE, J. *The practice of behavior therapy*. New York: Pergamon Press, 1969.

ⁱ Apesar dos números da pesquisa da Anprotec realizada no ano 2002 indicarem a existência de 23 incubadoras na Região Nordeste, nesta pesquisa foram utilizadas as informações apresentadas no Panorama de 1999.

ⁱⁱ Em Lipp (2000) encontra-se uma nova versão desse instrumento, que se diferencia em relação à avaliação, denominada de Inventário de Sintomas de Stress para Adultos de Lipp – ISSL.

ⁱⁱⁱ No instrumento original, cada característica era avaliada através de cinco afirmativas. Porém, tendo em vista que o questionário utilizado nesta pesquisa já estava bastante extenso e acreditando-se que a utilização de uma versão reduzida do CCE não invalidaria a avaliação pretendida, optou-se por excluir, aleatoriamente, dois itens de cada característica. Desse modo, a forma de avaliação indicada originalmente não foi seguida, sendo substituída pelo cálculo das médias dos valores das respostas assinaladas.