

Considerações sobre gestão de risco percebido por empreendedores da indústria têxtil de Americana: uma abordagem exploratória

TERUO MONOBE (Unisal)

LUCAS FRAZAO SILVA (Unisal)

CAROLINA LORENÇATTO BASSANI (Unisal)

LISANGELA BETIM (Unisal)

ISSN 1518-4382

REFERÊNCIA:

MONOBE, Teruo et al. Considerações sobre gestão de risco percebido por empreendedores da indústria têxtil de Americana: uma abordagem exploratória; In: EGEPE – ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS. 4. 2005, Curitiba, **Anais...** Curitiba, 2005, p. 518-527.

Resumo

Trata-se de uma pesquisa exploratória realizada junto aos empreendedores da indústria têxtil da região de Americana no primeiro semestre de 2004. Foram entrevistados empresários em atividade e também alguns que abandonaram suas funções no setor têxtil, para a discussão de aspectos teóricos relacionados com a incerteza diante do investimento e seu retorno. Várias perguntas foram feitas aos empresários e o que se pode analisar das respostas foi uma grande diversidade de opinião, normalmente convergindo para uma aversão ao risco e a constante dificuldade de adaptação dos empresários às condições gerais do ambiente de incerteza.

1. INTRODUÇÃO

Definido de forma simples, risco é a possibilidade de sofrer perda, dano, ferimento, prejuízo ou qualquer resultado aquém do planejado. Na língua chinesa, o mesmo ideograma define risco e oportunidade, como se fossem as duas faces de uma mesma moeda. Tendo-se em mente ambos os significados – o ocidental e o oriental – pode-se afirmar que a oportunidade de crescimento não pode ser levada em conta se não houver risco. Torna-se necessário apenas saber balancear as possíveis consequências negativas de se correr risco com os seus benefícios potenciais advindos da oportunidade associada com esse risco.

Wacker (2001) afirma que ninguém sabe mais sobre risco – e principalmente, de como conviver com risco – do que os empreendedores¹. O autor lembra que a natureza do risco mudou: antigamente, era algo que deveria ser evitado, mais tarde, surgiu o pensamento de que era necessário administrá-lo. De acordo com McClelland (1961), diversos teóricos já afirmavam que o “espírito empresarial implica, por definição, na aceitação de riscos de alguma espécie”. Hoje, o conceito de risco carrega um paradoxo: o de que ninguém pode se dar ao luxo de não correr. Williams (2002) afirma que não correr risco já é correr risco. Tornou-se regra geral afirmar-se que faz parte da atividade empresarial conhecer o grau de risco e minimizar as incertezas no processo de

¹ Neste trabalho será usado alternativamente os termos empresários e empreendedores como o mesmo sentido independentemente do debate conceitual que envolve as duas categorias.

tomada de decisão; conseqüentemente, em toda a atividade empresarial, é necessário definir o perfil de risco antes de se pensar em correr tal risco.

Do ponto de vista empresarial, os riscos que quase todos os empreendedores correm com relação ao seu negócio envolvem, entre outros, as variações na economia, os avanços tecnológicos, as mudanças nos hábitos de consumo, a concorrência. O Consórcio para a Educação Empreendedora (disponível no site www.entre-ed.org/busrisks.html) enumera dois tipos primários de risco que o empreendedor tem pela frente: o risco especulativo e o risco puro. O primeiro é a incerteza quanto a um resultado de uma atividade, se um ganho ou um prejuízo. Tal tipo de risco é inevitável e é inerente à natureza da atividade empresarial. O risco puro pode resultar em prejuízo, nunca em ganho, e existe quando há possibilidade de perda ou prejuízo, mas a extensão do possível dano é desconhecido. É o caso de acidentes naturais ou pessoais, e para tanto exige a contratação de seguro para cobrir uma eventual ocorrência.

O empreendedor não é um jogador mas assume riscos inerentes à atividade empresarial que desempenha. Assumir riscos não tem conotação negativa, antes, significa até uma forma de desafio, algo que precisa ser controlado e administrado. Embora um empreendimento necessite de seguro contra acidentes, e portanto fora do controle do empreendedor, os riscos que o empreendedor assume são: financeiros, sociais e familiares, relacionados à carreira profissional, e psicológicos.

2. BREVE HISTÓRIA DO RISCO

Para Bernstein (1997), “os antigos filósofos talmúdicos talvez tenham se aproximado um pouco mais da quantificação de risco. Mas, também nesse caso, não se encontram indicações de que levaram adiante o seu raciocínio, desenvolvendo uma abordagem metódica do risco”. O autor faz referência a uma série de fatos históricos que levaram a humanidade a adotar o conceito de incerteza, como “a disseminação do cristianismo no mundo ocidental, a invasão árabe na Europa Ocidental e a conseqüente implantação do sistema de numeração que tomou o lugar dos instrumentos mais primitivos, a substituição de fichas pelo cálculo por escrito, acarretando o abandono do pensamento abstrato, e que abriu caminho para áreas da matemática insuspeitas no passado”.

Ainda de acordo com Bernstein (1997), o Renascimento e a Reforma protestante “prepararam o terreno para o controle do risco”. Se antes o futuro era dependente da determinação divina, cabendo ao ser humano um papel passivo diante do incerto, com a nova moral protestante nasceu o conceito de que se poderia mudar o destino, pois este estava ao alcance das pessoas. Não restava alternativa senão começar a tomar decisões tendo como variáveis uma gama grande de eventos e períodos de tempo mais extensos. A ética e a moral protestante, ao contrário da católica, relevou a importância do futuro em relação ao presente. Com isso, começou-se a reconhecer que o futuro oferecia oportunidades, além de perigos (riscos), mas era muito promissor.

Não se pode colocar em dúvida as razões apresentadas por Bernstein com relação aos primórdios do conceito de risco. Porém, ao mencionar que o florescimento do comércio a partir do século XVI teria trazido mais contribuição à teoria de riscos, pois as atividades comerciais cresciam e tornavam-se cada vez mais complexas, o autor não foi fiel aos fatos históricos já que, conforme Pirenne (1963), o renascimento do comércio já teria ocorrido desde o século IX, quando Veneza tinha se transformado em uma espécie de “república independente”, mantendo com todas as outras regiões de domínio árabe ou não, um comércio bastante intenso.

Dando um salto na História, de pelos menos cinco séculos, Bernstein (1997) menciona que “a nova moral protestante contribuía para a transformação dos princípios de jogo em geração de riqueza, resultando no surgimento do capitalismo, cuja variável mais importante era o risco”. Teriam

contribuído também para o capitalismo o surgimento da Contabilidade – com o manuseio dos números e a contagem e escrituração – e da Previsão, uma atividade que associava a assunção de riscos e as conseqüentes recompensas. Pirenne (1963), porém, escreve que “[...] a sociedade *en commenda* aparece desde o século X e é, com toda a evidência, uma imitação das práticas do direito consuetudinário do mundo bizantino. O progresso econômico manifesta-se de forma indiscutível pelo emprego da escrituração, que é indispensável a qualquer movimento de negócios de certa importância. O ‘clérigo’ forma parte da tripulação de cada barco que zarpa rumo ao exterior, e dele deve-se inferir que os armadores aprenderam, num instante, a fazer, por si mesmos, suas contas e enviar cartas a seus correspondentes”. Heynen *apud* Pirenne (1963) cita que “o exemplo mais antigo desta prática vem do ano de 1110, sendo, porém, mais antiga, sem dúvida”. Por outro lado, sabe-se que dois milênios antes da era cristã já se podiam observar sistemas de contabilização, sendo que é considerado como ponto de partida do início da contabilidade como ciência empresarial o sistema de “partidas dobradas”, criado por Luca Pacioli em 1494.

Kyrö (1996), ao relatar o início da industrialização no século XVIII na Inglaterra, menciona que “o artesanato era um sistema seguro, controlado e organizado, que dava um padrão de vida modesto, mas seguro para as pessoas”. A industrialização, por outro lado, exigia riscos, capital e habilidades maiores para atuar em mercados internacionais desconhecidos. Recursos materiais e psicológicos eram exigidos para se ter uma organização racional, além de escala de produção eficaz ampla. Como cita a autora, “a industrialização é a história do triunfo da produção em massa e comércio internacional sobre o sistema local de produção”. Está aí também a ampliação do conceito de risco de negócios e o contexto no qual o significado de empreendedorismo foi desenvolvido.

Na realidade, o termo “empreendedorismo” foi derivado do verbo em francês “entreprendre” no século XII, que significava “fazer algo”, mas sem ter nenhuma conotação econômica. De acordo com Kyrö (1996), na Inglaterra, palavras como “aventureiro” e “empreiteiro” foram usadas para denominar um empreendedor, sendo que a partir do século XIV, foi seguido pelos termos “projeter” e “contratador”. Esses termos referiam-se a funções e qualificações de uma experiência excitante e desconhecida, por sua própria conta e risco, a serviço da Coroa (inglesa). Curioso observar que já nessa época entendia-se que risco era algo inerente ao negócio.

3. O RISCO COMO BALIZADOR DA AÇÃO EMPREENDEDORA

Negócios bem sucedidos levam em conta riscos calculados para alcançar objetivos previamente definidos (Bodine, Pugliese e Walker 2001). Globalização, novos mercados, avanços da tecnologia e outros movimentos que afetam os negócios contêm grandes vantagens potenciais para as empresas e embutem o perigo de erros fatais ou desenvolvimentos inesperados. Devem-se medir esses riscos, tentar minimizá-los e – se possível – usá-los para tirar proveito disso.

O mundo moderno dos negócios permitiu o aparecimento de modelos sofisticados de administração de riscos. Ainda de acordo com Bodine, Pugliese e Walker (2001), a administração de riscos pode ser bem sucedida apenas quando se leva em conta todo o contexto em que está inserida a empresa: ambiente, metas, objetivos e estratégias. Além disso, as organizações diferem bastante em se tratando de tolerância a riscos e estilos de gestão. Por outro lado, o empreendedor, muitas vezes, tem que acrescentar os riscos pessoal e social, isto é, no âmbito familiar e na sociedade.

McClelland (1961) inclui entre os elementos fundamentais do comportamento empresarial a “aceitação moderada de riscos como função da capacidade de decisão” como variáveis dependentes relacionados com as características de personalidade, principalmente a necessidade de realização. De acordo com o autor, a atividade empresarial envolve sempre a tomada de decisões em situações de incerteza e que “se não existir uma incerteza significativa, se a situação adequada ao caso implicar a aplicação de um procedimento conhecido de antemão, por mais complicado que seja, a

fim de produzir um resultado conhecido e previsível, não se poderá dizer que esteja implícito o espírito empresarial”.

Pesquisa de McClelland, em 1958, demonstrou que indivíduos de elevada necessidade de realização aceitam um risco moderado, “permanecendo onde a sua habilidade tem maior probabilidade de recompensá-los em sentimentos subjetivos de sucesso”. A experiência conduzida consistiu de lançamentos de argolas em uma estaca (alvo), onde as probabilidades de êxito estavam obviamente nos locais próximos às estacas (risco moderado); em contrapartida, as pessoas tinham menos satisfação (ou sentimento de realização). De acordo com McClelland, “na realidade, existe uma analogia com o homem de negócios que não opera de forma conservadora (sem riscos) nem como um jogador (riscos máximos), mas sim prefere operar de um modo que lhe dê maiores probabilidades de obter uma satisfação de realização (em risco moderado)”.

O experimento de McClelland foi repetido por outros estudiosos no assunto. Em todos esses experimentos, os indivíduos possuidores de elevada necessidade de realização escolheram tarefas de dificuldade moderada com maior frequência do que os com baixa necessidade de realização, comprovando os resultados anteriores. Tentativas de comprovação desses resultados também foram feitas na Alemanha, Índia e Brasil, mas como envolviam variáveis culturais, não foi possível extrair conclusões definitivas.

Posteriormente, estudos de Atkinson, Bastian, Earl e Litwin (1960) *apud* McClelland (1961) confirmaram novamente os resultados alcançados por McClelland, isto é, indivíduos com elevada necessidade de realização manifestaram clara preferência por apostas em que as probabilidades eram intermediárias, nem baixas nem altas. O mesmo resultado foi alcançado por Litwin (1958), a partir de um jogo de corrida de cavalos, em que o resultado não dependia de nenhuma habilidade, mas de se virar uma carta. Mais tarde, Litwin (1959) *apud* McClelland (1961) voltou a testar os estudos de McClelland, mostrando que indivíduos com elevada necessidade de realização preferiam as apostas mais seguras.

Atkinson desenvolveu o “Modelo de Interação em Necessidade de Realização e Aceitação de Riscos”, que parte do princípio de que os “valores incentivadores da realização, isto é, a quantidade de satisfação derivada de qualquer realização pessoal constitui uma função positiva da dificuldade da tarefa”. No modelo, a dificuldade é representada como probabilidade decrescente de êxito. Quando as probabilidades de êxito são altas (tarefa fácil de ser executada), é pequeno o grau de satisfação que se tem ao vencer. Como corolário, a satisfação é maior quando as probabilidades de êxito são menores. Assim, Atkinson verificou que a tendência dos indivíduos com alta motivação para realização, de preferir tarefa difícil, é produto da probabilidade de êxito multiplicada pelo valor incentivador do êxito e pela intensidade da motivação. Em decorrência, concluiu-se que: 1) a tendência de preferir uma tarefa será maior quando esta for de dificuldade moderada, e menor quando são ou muito difíceis ou muito fáceis; e, 2) quanto mais intensa for a motivação de realização, maior será a preferência diferencial por tarefas de dificuldade moderada.

A propensão à tomada de risco tem sido por muito tempo considerada como uma medida para diferenciar os proprietários de pequenos negócios de seus correspondentes gerentes tanto em organizações pequenas como grandes. De acordo com alguns autores, entre eles, Masters e Meier (1988) e Gasse (1982), os empreendedores correm mais riscos do que os gerentes porque aqueles têm a responsabilidade final pela decisão. Correr riscos, para Smith-Hunter, Kapp e Yonkers (2003), tanto em termos financeiros quanto sociais ou psíquicos, é uma característica distintiva do empreendedorismo; “a interpretação usual de um tomador de risco é alguém que em um contexto de negócios persegue uma idéia empresarial quando a probabilidade de sucesso é baixa”.

O conceito de risco ligado ao empreendedorismo, como resultado da industrialização, foi concebido por Say e Cantillion por volta de 1700 e desenvolvido mais tarde por Adam Smith e seus seguidores (Barreto, 1989, entre outros). Entre as características citadas por Cantillion estava a tomada de risco (Kilby, 1971). Mill (1848) ao qual é creditado o termo “empreendedor” no uso geral (Schumpeter, 1934), que também acreditava que a diferença chave entre empreendedores e gerentes estava na atitude em relação a risco.

Correr riscos sempre foi um aspecto importante dentro do empreendedorismo até os tempos modernos. Alguns pesquisadores, entretanto, têm colocado dúvidas quanto à validade da propensão à tomada de riscos como uma característica empreendedora, entre eles Brockhaus (1982), que cita um trabalho conduzido por ele mesmo, em que não achou nenhuma diferença significativa entre as respostas de empreendedores e gerentes quanto à propensão à tomada de riscos.

A tentativa de distinguir empreendedores de gerentes por meio de atitudes de correr riscos foi feita a partir da idéia geral de que os empreendedores são os mais moderados tomadores de risco. Entretanto, o fato de que nenhuma diferença foi encontrada não implica que empreendedores não sejam tomadores moderados de risco. De fato, tanto os empreendedores quanto os gerentes que participaram dos estudos de Brockhaus são mais bem descritos como tomadores de risco porque seus escores posicionaram-se ao redor do escore médio relatado por Kogan e Wallach em seu estudo original (1964).

O estudo de Brockhaus envolveu a propensão à tomada de risco de empreendedores por meio do uso do Questionário de Escolha de Dilema de Wallach e Kogan (1959, 1961). Ele definiu como empreendedor aquele que tinha sido proprietário e gerente de um negócio e que não estava empregado em nenhum lugar. Ele examinou três grupos de indivíduos: donos de negócios que haviam se iniciado três meses antes do estudo; gerentes que tinham trocado de cargo em suas empresas três meses antes do estudo; e, gerentes que haviam trocado de emprego três meses antes do estudo. A partir daí, Brockhaus comparou os resultados dos participantes com os dados de Kogan e Wallach (1964). Procedendo a uma análise de variância, ele não encontrou nenhuma diferença estatística entre os escores dos respondentes quanto à propensão à tomada de risco entre os três grupos, concluindo que a distribuição das propensões de tomada de riscos de empreendedores é a mesma da população em geral.

Master e Meier (1988) usaram o mesmo questionário usado por Brockhaus em seu estudo. Eles examinaram um grupo de 50 pessoas, composto tanto por gerentes como por proprietários de pequenos negócios. Eles compararam os escores médios de todos os respondentes dos questionários, os escores de homens e mulheres uns contra os outros, e os escores de proprietários de pequenos negócios com os dos gerentes, e verificaram que não havia diferenças em escores em quaisquer das comparações.

Carland et al. (1995) examinaram a propensão à tomada de risco de uma amostra de 114 empreendedores, 347 proprietários de pequenos negócios, e 387 gerentes usando-se a Escala de Risco de Inventário de Personalidade de Jackson. Os empreendedores mostraram uma propensão significativamente mais alta do que os donos de pequenos negócios ou gerentes. A diferença em escores entre os proprietários de pequenos negócios e os gerentes não era estatisticamente significativa. Os autores concluíram que os empreendedores, cujas metas eram lucro e crescimento, estão mais provavelmente sujeitos a apresentar maior propensão à tomada de risco do que os proprietários de pequenos negócios e os gerentes, cujas metas primordiais são orientadas para necessidades de família, ou então gerentes que optam por permanecer em organizações mais estruturadas nas quais as decisões finais não são de sua responsabilidade.

O estudo de Carland e Carland (1991) examinou a propensão à tomada de risco com relação a diferenças demográficas tais como sexo, idade e nível de escolaridade. Os resultados indicaram que participantes mais velhos mostraram um nível mais baixo de propensão à tomada de risco do que participantes mais jovens. Níveis mais altos de escolaridade levaram a propensões mais altas de tomada de risco entre os participantes no estudo, e, finalmente, pessoas do sexo feminino mostraram uma propensão mais baixa de tomada de risco do que pessoas do sexo masculino.

O foco primordial do estudo de Carland et. al. (1984) referiu-se a gerentes e proprietários de negócios. Os resultados revelaram que os proprietários mostraram mais alto nível de tomada de risco do que gerentes. Os autores então examinaram as diferenças entre os empreendedores, proprietários de pequenos negócios, que revelaram que os três grupos de respondentes mostraram diferentes níveis de propensão à tomada de risco. Os empreendedores mostraram o mais alto grau de tomada de risco, seguidos pelos proprietários de pequenos negócios, ficando os gerentes em último lugar. Tal resultado, em parte, vem de certa forma ao encontro de Schumpeter (1934), que dizia que o empresário, por definição, não suporta qualquer risco, função essa que está reservado ao proprietário.

Carland, Carland e Stewart (1999) questionam se a propensão à tomada de risco é um atributo do empreendedorismo. Eles sugerem que se trata de uma afirmativa intuitiva, e a resposta pode estar no desenvolvimento, pelos pesquisadores do assunto, de uma medida mais adequada baseada no entendimento desse grupo de indivíduos, ou pelo menos uma busca contínua de tal entendimento.

A importância de se conhecer melhor o universo do investimento levou Keynes a debater especificamente a questão do risco:

“Dois tipos de riscos comumente não diferenciados, mas que devem ser distinguidos, afetam o volume de investimento. O primeiro é o risco do empresário ou o risco do tomador de empréstimo e surge das dívidas que o mesmo tem quanto à probabilidade de conseguir, realmente, a retribuição que espera. Quando alguém aventura o próprio dinheiro, esse é o único risco que é relevante, (...) aparece um segundo tipo de risco a que podemos chamar risco do prestador” (Keynes, 1982:121).

A preocupação neste estudo é também procurar ir além das questões keynesianas que atribuem à incerteza um grande peso para a decisão do empresário diante do investimento. O que se pretende aqui também é perceber como o empresário pode alterar esse quadro a partir de posições diferenciadas diante do mesmo problema geral.

4. METODOLOGIA DA PESQUISA

Foram realizadas entrevistas com dez proprietários e ex-proprietários bem e mal sucedidos de empreendimentos do setor têxtil da região de Americana. O questionário aplicado abordou 80 questões sobre temas como: risco, liderança, organização, persistência, flexibilidade, oportunismo, tendência inovadora, entre outros. Neste artigo, foram analisadas somente as respostas sobre a opinião dos empresários a respeito da questão do risco pessoal e empresarial.

O objetivo básico foi conhecer a posição do empresariado diante do risco, independentemente do seu grau de sucesso no empreendimento. As entrevistas foram gravadas e transcritas, obedecendo com fidelidade as respostas. Durante as entrevistas não foi reforçada nenhuma tendência ou posição diante do problema, permanecendo a equipe entrevistadora sempre como neutra diante das opiniões dos empresários.

5. RESULTADOS E DISCUSSÃO

Ao procurar verificar como o empreendedor percebe o risco e a sua dimensão, e se isso é importante para ele, foram obtidas respostas como: “é inerente ao negócio”, “em qualquer negócio, tem que se ter consciência do risco”, “as crises é que são o risco”, “o risco é sempre maior para aquele que não investe, não empreende”, “se entrasse em um negócio que tinha mais que 30% de risco, eu teria cuidado e talvez não entrasse”. Essas respostas revelam claramente a consciência de que o risco faz parte da atividade empresarial, como apreçoado na literatura de negócios.

Com relação à questão para se entender se existe alguma facilidade na predisposição para assunção de riscos empresariais e qual o nível de estímulo que precisa ser dado para que ele assuma riscos, as respostas foram variadas: “primeiro tem a ver com ganho, com lucro”, “a gente tem que estar sempre progredindo e trabalhando, quem quer trabalhar e quer assumir riscos não pode parar”, “ser empreendedor, ter iniciativa, criatividade e realizar sonhos, transformar os sonhos em realidade, e nisso tem risco”; “você assume riscos se tem confiança em si mesmo (auto-confiança), se tem um conhecimento técnico, uma equipe boa, um bom produto”.

As respostas a respeito de um provável sistema de planejamento para servir como instrumento para minimizar os níveis de risco, ou de uma medida de gerenciamento dos negócios quando o risco for acima e além do planejado foram: “eu acho que você não tem risco planejado, tem risco conhecido; não se planeja risco, planeja-se a sua defesa, a sua proteção em relação ao risco; risco planejado não existe, existe risco conhecido e aceitável”; “risco planejado é ter uma condição básica, de ter um horizonte à sua frente”; “temos que planejar metas, traçar metas, se nós planejarmos metas, vamos ter menos riscos”; “assumir um risco planejado, na empresa, tudo é matemática, é cálculo; não dou nunca um passo maior do que eu posso dar”; “[risco planejado] é você estar dentro de um ramo que você conhece, eu nunca faria um investimento em que me sentisse inseguro, sem que eu deixasse uma margem de segurança; tendo um produto bom na mão, conhecendo o produto, tendo mercado, conhecendo o mercado, assumindo um compromisso em que falhando alguma coisa você tem como cumprir parte dele”.

Sobre esse planejamento para o risco: “eu sempre tento descobrir quais são os riscos inerentes [ao meu negócio]”, “risco é planejado, eu não faço risco sem planejar nada”, “nunca tivemos problemas financeiros porque nós planejávamos”, “não... eu gosto do risco, se o risco me leva a alguma coisa, o risco pelo risco não”. Ou, então: “eu acredito no risco planejado e conhecido previamente”, “eu acredito mais em risco planejado... porque eu acho que a gente não pode colocar o empreendimento em risco, correr atrás do sonho não planejado, e amanhã sucumbir lá na frente”; “tudo nesse mundo, tudo que nós fizermos existe o risco se nós planejarmos o que fazer, serão menores os riscos”, “acreditar [em riscos planejados] a gente acredita, faço minhas coisas sempre com muito pé no chão”, “eu tinha embasamento técnico necessário para enfrentar aquele risco”.

A pergunta se o empreendedor considerava o risco como um “mal necessário” ou um “bem mal interpretado” foi feita com o objetivo de perceber se a questão do risco vai além de uma exigência do negócio e passa a constituir-se em uma ameaça ao empresário. As respostas apresentaram aspectos contraditórios: “não acredito que seja um mal necessário, e também não acredito que seja um bem...”; “o risco é um mal necessário, se você não correr nenhum risco, você não faz nada, para quem não é ansioso, é até bom”; “eu acho que se você é equilibrado, o risco é muito mais um ‘bem mal interpretado’”. Sobre o controle de risco: “eu procuro ter o controle, procuro sempre controlar”; “acho que o controle que você tem que ter é emocional... quando eu faço um investimento de risco, que é raro eu fazer, eu tenho controle”.

O risco é parte do empreendimento ou do investimento, ou seja, o risco é parte do investimento, uma característica permanente que acompanha o empreendedor em toda sua iniciativa,

caracterizando-se como parte do empreendimento. Se for momentâneo, o risco é uma oportunidade de aprendizado, se for permanente passa a ser encarado como uma ameaça, como as respostas indicaram: “o risco é um investimento, o risco também está no empreendimento”; “o empreendimento é um risco por si só...”; “todo empreendimento envolve risco... não há como empreender sem risco, você está envolvendo investimento que passa ter o risco dele inerente ao risco do empreendimento”.

Foi também investigado se existe alguma predisposição natural para se lidar com o risco, se existe algum grau de convivência com o risco, e se esta poderia estar associada a características inatas ou se seriam habilidades adquiridas ao longo do tempo. De acordo com os entrevistados, “muitos aprenderam um pouco nas escolas, nas faculdades, outros no risco da própria vida, no seu negócio, mas a maioria aprende trabalhando”; “aprende a lidar com elas com o decorrer do tempo, ninguém quer ter risco, essa tranquilidade não existe”; “tranquilidade não tem não, ou fica ‘sem-vergonha’ ou ele tem medo, algumas pessoas conseguem se acostumar, se costuma com o tal do ‘vermelho’ lá no banco, e não é o meu caso, eu não me acostumo nunca”; “com certeza, com o decorrer do tempo, ele aprende”.

A fim de verificar como o empreendedor se comporta diante do risco, se possui um possível modelo para lidar com risco ou se ele já desistiu de buscar soluções alternativas, restando-lhe apenas a possibilidade de enfrentamento de ameaças, e se o empreendedor considera a possibilidade de transformar uma ameaça em alguma outra coisa com outro sentido e valor. As respostas foram diversas: “[para minimizar o risco] é preciso ter reserva econômica”; “planejamento, planejar metas”; “como comportar eu não sei, mas acho que menos risco é aquele que tem o capital por trás, garantindo qualquer falha que venha a ocorrer, eu ponho o pé atrás e penso, a gente pode correr o risco com uma certa segurança se fizer uma coisa bem organizada”; “a premissa fundamental é ter uma empresa equilibrada, e que não necessite de faturamento forçado”.

Também foi acrescentado: “[risco minimizado] ainda continua como um certo risco”; “risco grande ou mínimo continua a ser risco, faz parte do empreendimento”; “acho que [risco minimizado] não é contingência porque é normal, você tem sempre o risco”; “eu acho que o risco minimizado é uma contingência do processo empresarial porque não existe risco zero nunca”.

Sobre a questão se o empreendedor considerava que já se adaptou a situações de risco diante do investimento planejado: “acho que estamos bastante sabatinados com a vida, e acho que conseguimos algum sucesso por isso”; “não, 100% [sem risco] não, em hipótese alguma”; “eu acho que estou bem adaptado, nunca tive altos riscos, mas já estou bem adaptado”; “plenamente [adaptado] eu acho que você não pode se considerar; a partir do momento em que se considerar pleno em qualquer atividade, você passa a abrir a guarda, você passa a relaxar”. Percebe-se claramente que os empreendedores usam a assunção de risco, também conhecido como absorção ou retenção do risco como técnica de controle de risco. Essa técnica é típica de proprietários de pequenos e médios empreendimentos, em que os empreendedores assumem riscos em que as perdas que ocorrem não produzem sérios reveses financeiros para o empreendimento.

Com o objetivo de se verificar características do caráter do entrevistado que dariam suporte ao investimento em ambientes de incerteza, e, ao mesmo tempo, avaliar o grau de racionalidade do empreendedor diante de um investimento, além da segurança e rentabilidade, foi solicitado que o entrevistado explicasse uma situação aparentemente contraditória: sendo conhecido que títulos públicos oferecem rentabilidade sem risco, como explicar a continuidade da atividade empresarial? As respostas foram também diversas: “quando se acredita no governo você atua sobre os riscos, mas se muda o governo e tudo muda”; “nunca fui pessoa de aplicar, pegar um jurinho, ir somando, não importa não, eu ponho dinheiro aqui, na necessidade de crescimento mesmo”; “aí vem aquilo que ninguém explica: que é a necessidade de empreender, se você peg ar hoje qualquer indústria e pegar

o custo do investimento em maquinário e for fazer uma análise do retorno desse investimento no tempo, você vai se considerar um idiota, um louco... se você conseguir reaver o que foi investido na indústria num tempo tão longo, você está fazendo o que? Não adianta, faz parte da personalidade [de empreendedor]”.

6. CONCLUSÕES

As análises efetuadas a partir das entrevistas evidenciaram que o risco empresarial está presente em grande parte nos estudos sobre os motivos que levariam investidores a envolver-se ou não em atividades empreendedoras. A capacidade de investir e a propensão a investir são dois aspectos ligados ao que se entende por risco empresarial. Considera-se como risco empresarial tudo aquilo que dificulta, retarda ou inviabiliza a atividade básica empresarial que é o investimento no empreendimento. Todo indivíduo procura verificar as diversas possibilidades de retorno adequado ao seu investimento, diante de ameaças concretas a esse retorno, ele se abstém e não investe.

O investimento é uma atividade cotidiana que, enquanto experiência administrativa, estimula ao inibe o empresário diante dos desafios dos negócios. Em princípio fica evidente que o empresário sabe (porque tem informações e conhece seu ambiente) que sua atividade envolve margens de risco e que deve conviver da melhor forma com estas margens. Ao que parece, no cotidiano, esta certeza pode ser aos poucos minada, e levar o empreendedor a preferir riscos menores, até a um ponto que o temor supera o arrojo e passa a se constituir em um entrave à convivência “natural” dos fatores. O estudo revelou que o empreendedor despreza o conceito de que a atividade empresarial é um jogo de azar (alto risco), preferindo riscos moderados, em consonância com os estudos de McClelland.

O risco faz parte do mundo das incertezas, um ambiente até certo ponto “normal” para quaisquer atores que realizam investimentos planejados. Este tipo de investimento não faz parte do universo causal dos jogos de azar, pois enquanto planejado não pode ser encarado como iniciativa decidida por lances ao acaso. Ainda assim, o risco de investimentos planejados fica exposto a um enorme conjunto de variáveis – endógenas e exógenas – que podem trazer características muito instáveis ao conjunto.

A expectativa diante do investimento em um empreendimento provavelmente se constitui no principal ponto de tensão que baliza as ações no mundo dos negócios. A cada investimento, uma preocupação, a cada movimento a incerteza, a cada passo a dúvida do caminho certo.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BARRETTO, H.; *The Entrepreneur in Microeconomic Theory: Disappearance and Explanation*; Routledge; London-New York: 1989.

BERNSTEIN, P.L.; *Desafio aos Deuses – a Fascinante História do Risco*; Editora Campus, Rio de Janeiro: 1997.

BODINE, S.W., PUBLIESE, A., WALKER, P.L.; *A Road Map to Risk Management: CPAs Can Help Companies Manage Risk to Create Value – Consulting*; in *Journal of Accountancy*; Dec. 2001.

BROCKHAUS SR., R.H.; *The psychology of the entrepreneur*; in *Encyclopedia of Entrepreneurship*; Prentice-Hall, Inc.; Englewood Cliffs, New Jersey: 1982.

CARLAND, J.A., CARLAND, J.W.; *An Empirical Investigation Into the Distinction Between Male and Female Entrepreneurs and Managers*; *International Small Business Journal*; Vol. 9, nº 3, 1991.

CARLAND et. al.; Differentiating Small Business Owners from Entrepreneurs; Academy of Management Review; Vol. 9, nº 2; 1984.

_____.; Risk Taking Propensity Among Entrepreneurs, Small Business Owner, and Managers; Journal of Business and Entrepreneurship, Vol. 7, nº 1, 1995.

CARLAND, J.C.; CARLAND, J.W. e STEWART, W.H.; Risk Taking Propensity: an Attribute of Entrepreneurship?, a Comparative Analysis; in Academy of Entrepreneurship Journal, Vol. 5, nº 2, 1999.

CONSÓRCIO PARA A EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA. Disponível no site www.entre-ed.org/busrisks.html.

GASSE, Y.; Elaborations on the Psychology of the Entrepreneur; in Encyclopedia of Entrepreneurship; Prentice-hall, Englewood Cliffs, New Jersey: 1982.

KEYNES, J.M.; A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda. São Paulo. Editora Atlas: 1982.

KILBY, Entrepreneurship and Economic Development; Free Press; New York: 1971.

KOGAN, N. e WALLACH, M.A.; Risk Taking; Holt, Rinehart e Winston; New York: 1964.

KYRÖ, P.; The Points of Transition in Reforming the Understanding and Meaning of Entrepreneurship; in Academy of Entrepreneurship Journal, European Edition, vol. 2, nº 1, 1996.

MASTERS, R. e MEIER, R.; Sex Differences and Risk Taking Propensity of Entrepreneurs; Journal of Small Business Management, Vol. 26, nº 1; 1988.

McCLELLAND, D. ; A Sociedade Competitiva, Realização e Progresso Social”, Trad. Álvaro Cabral, Ed. Expressão e Cultura; Rio de Janeiro: 1961.

PIRENNE, H.; História Econômica e Social da Idade Média; Editora Mestre Jou; São Paulo: 1963.

SCHUMPETER, J.A.; A Teoria do Desenvolvimento Econômico. São Paulo. Editora Abril:1982.

SMITH-HUNDER, H., KAPP, J. e YONKERS, V.; A Psychological Model of Entrepreneurial Behavior; in Journal of the Academy of Business and Economics, abril, 2003.

WACKER, W.; Risk is all – Risks of Entrepreneurship; in Entrepreneur, abril, 2001.

WALLACH, M.A. e KOGAN, N.; Sex Differences and Judgment Processes; Journal of Personality; Vol. 27; 1959.

_____.; Aspects of Judgment and Decision Making: Interrelationships and Changes with Age; in Behavioral Science, Vol. 6, 1961.

WILLIAMS, G.; Game of Risk: if you see the words “caution” or “careful” in your entrepreneurial rulebook, you’re reading it wrong; in Entrepreneur, abril 2002; p.; Gale Group 2003; EUA.