

EMPREENDEDORISMO: UM ESTUDO SOBRE OS EMPREENDIMENTOS NO SETOR FARMACÊUTICO NO MUNICÍPIO DE BENJAMIN CONSTANT – AM

Herman Garcia Chunha ¹,
Bruna Lima Salvador ²,
Maricilânia Pinto dos Anjos ³,
Antônio Henrique Queiroz da Conceição ⁴

RESUMO

O conceito de empreendedorismo tem sido muito difundido no Brasil e no mundo. Ser empreendedor tem se tornado quase um imperativo para aumentar a competitividade, reduzir custos e manteve-se, com sucesso, no mercado. O objetivo deste trabalho é identificar, de forma descritiva e analítica, os empreendimentos no setor farmacêutico existentes do município de Benjamin Constant - AM. A escolha do tema se justifica por dois motivos principais: a rápida expansão de estudos sobre empreendedorismo e a sua importância para o desenvolvimento econômico do país e o papel que as empresas de pequeno porte representam no processo de desenvolvimento. A metodologia trata-se de uma pesquisa de campo, sendo que inicialmente se utilizou uma revisão bibliográfica, de cunho descritivo através da realização de um mapeamento dos empreendimentos locais e posteriormente uma entrevista estruturada com seus respectivos proprietários. Os empresários analisados, podem ser caracterizados como empreendedores voluntários, pois iniciaram o empreendimento, principalmente, para realizar o sonho de possuir um negócio próprio e/ou para aproveitar oportunidades de mercado.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Perfil empreendedor. Características. Habilidades.

1 INTRODUÇÃO

Apesar da ausência de consenso e uniformidade em sua definição e métodos, tem sido rápida a expansão de estudos sobre o tema empreendedorismo. Ele representa objeto de estudo de pesquisadores de diferentes áreas do conhecimento, principalmente dentro do contexto econômico e empresarial.

O conceito de empreendedorismo tem sido muito difundido no Brasil e no mundo. Ser empreendedor tem se tornado quase um imperativo para aumentar a competitividade, reduzir custos e manteve-se, com sucesso, no mercado. Mas vale lembrar que por trás de cada ideia inovadora, além de um conjunto de qualidades e talentos individuais do empreendedor, o sucesso do empreendimento depende de

alguns elementos essenciais como análise, planejamento e capacidade de implementação.

Abrir seu próprio negócio tem sido, e continua sendo, o grande sonho de uma parcela significativa da população brasileira, pois torna mais palpável o desejo de autonomia, de independência e de liberdade. Estes motivos estão associados à aparente vontade de ganhar mais dinheiro, ser patrão em vez de empregado, dedicar mais tempo à família, sair da rotina, trabalhar e tirar férias quando quiser, dentre outros aspectos. Entretanto, muitos acabam por abandonar seus sonhos por falta de oportunidade ou outro motivo qualquer.

Diante desta realidade, surge a necessidade de se compreender o empreendedor local, visando analisar quais os empreendimentos existentes no mercado benjaminense com atividades econômicas no setor farmacêutico?

Para responder a esta questão, este artigo tem por objetivo o desenvolvimento de um estudo com estes empreendimentos e empreendedores que, conseguem dar continuidade a seus negócios. Objetiva-se dessa maneira, identificar os empreendimentos existentes no setor farmacêutico do município de Benjamin Constant, analisando as razões na abertura e manutenção do negócio. Percebe-se que os pequenos empreendimentos têm crescido de forma considerável nos últimos anos, devido ao fato de contribuírem significativamente para o crescimento e desenvolvimento econômico, uma vez que contribuem para a rápida expansão de empreendimentos e desenvolvimento econômico do país.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Empreendedorismo

“Empreendedorismo é um comportamento dinâmico, criativo, que corre riscos e é orientado para o crescimento” (SCHERMERHORN, 2007). Haja vista, o sucesso empresarial no mercado vem sendo ocupado cada vez mais por empreendedores, que se destacam dia a dia e superam as dificuldades impostas pelo próprio mercado competitivo.

De acordo com Dornelas (2001), “o empreendedorismo envolve, em primeiro lugar, o processo de criação de algo novo, de valor; em segundo, o empreendedorismo requer a devoção, o comprometimento de tempo e o esforço necessário para fazer a empresa crescer; finalmente, o empreendedorismo requer

ousadia, que se assumam riscos calculados, que se tomem decisões críticas e que não se desanime com as falhas e erros.

O Brasil é um país cheio de oportunidades, sendo que as possibilidades de empreender surgiram após as crises econômicas, abrindo espaço financeiro em todos os campos possíveis. Para RUFINO (2015) “O brasileiro é criativo, trabalhador, esperançoso, empreendedor por natureza, mas precisa largar o hábito de achar que, por ver os outros fazendo errado, ele não fará o certo”. Pode-se dizer, então, que o empreendedorismo tem como característica a criatividade e a necessidade de mudança, sendo estas variáveis fundamentais para o processo de empreender.

O empreendedor usa a criatividade como uma das principais armas para criar novos produtos, novos métodos de produção, descobrir novos mercados, dentre outros. E, segundo Drucker (1987), “a inovação é o instrumento pelo qual os empreendedores exploram a mudança como uma oportunidade para um negócio diferente ou um serviço diferente, podendo ser apresentada como uma disciplina, ser aprendida e ser praticada. ”

O empreendedor é autoconfiante, tem consciência de seu valor e sente-se seguro em relação a si mesmo, agindo com firmeza e tranquilidade. É um ser independente, que busca autonomia em relação às normas e controle dos outros. A autonomia se constitui em objetivo permanente do empreendedor, que necessita ser dono de sua própria vida, dirigindo-se para os objetivos que ele mesmo escolheu. É um ser motivado, entusiasmado e tem paixão pelo que faz. O otimismo faz com que os empreendedores persigam seus objetivos, mesmo diante de resultados desanimadores.

O empreendedor não é um jogador, um aventureiro em busca de situações arriscadas. Nem, tampouco, um avesso ao risco. Quando o empreendedor se habilita a entrar em um negócio, ele o faz de maneira calculada, cuidadosamente planejada. O empreendedor é um indivíduo com capacidade de avaliar as alternativas e calcular os riscos envolvidos, procurando, sempre, minimizá-los. Busca por situações que implicam desafios ou riscos moderados. Fazem o possível para transformar o desconhecido em informações a seu favor, evitando os riscos desnecessários. Para Degen (1989), “os riscos são parte integrante de qualquer atividade e o sucesso do empreendedor está na sua capacidade de conviver com eles e sobreviver a eles. ”

2.2 Comércio Farmacêutico

No Brasil, as leis que regem as atividades nesses estabelecimentos tiveram um marco importante no ano de 1973, que gerou a Lei Federal nº 5.991, que expõe sobre o controle sanitário do comércio de drogas e medicamentos, insumos farmacêuticos entre outros.

Farmácias e drogarias são consideradas estabelecimentos comerciais e órgãos da saúde que vem promovendo a necessidade de regulamentações específicas, pois comercializam medicamentos e tecnologias terapêuticas utilizadas na prática médica. No Brasil, a comercialização de medicamentos tem sido marcada pela lógica do lucro e abrindo uma grande margem para a liberdade comercial. A comercialização é promovida por poderosas estratégias de marketing que estimulam a sociedade a consumir medicamentos, cujo uso é representado como ter saúde (ROMANO - LIEBER; CUNHA; RIBEIRO, 2008).

A partir dessa lei, os locais de comércio de medicamentos (farmácias e drogarias) passam a inserir o quadro de locais controlados, onde se buscam fatores pertinentes para atender as transformações ocorridas nessa área, como os aspectos do exercício profissional farmacêutico (ROMANO-LIEBER; CUNHA; RIBEIRO, 2008)

Por ser algo que cresce constantemente, o consumo de medicamentos é associado ao envelhecimento da população, a expansão do mercado consumidor e ao crescimento do setor produtivo de medicamentos; esse crescimento acaba contribuindo para dificultar o controle sanitário dos medicamentos, que implica aparato estatal qualificado para acompanhar o avanço tecnológico e controlar os riscos que podem surgir com novos produtos.

3 METODOLOGIA

A importância do método utilizado na pesquisa é fundamental para a validação e entendimento das informações apresentadas na divulgação de seus resultados. A opção por determinados métodos em detrimento de outros está diretamente relacionada aos objetivos da pesquisa e ao tipo de fenômeno a ser estudado. Para Figueiredo e Souza (2008), A pesquisa de campo consiste na observação espontânea dos fatos ou fenômenos, geralmente no próprio local onde ocorrem tais fenômenos.

Algumas técnicas foram utilizadas para a coleta de dados e realização da pesquisa, tais como: pesquisa bibliográfica, consulta e análise de documentos, entrevistas, observação direta e observação não participante. Desta forma Markoni e Lakatos (2010, p. 173), nos diz que “a característica da pesquisa documental é que a fonte de coleta de dados está restrita a documentos, escritos ou não, constituindo o

que se denomina de fontes primárias. Este tipo de procedimento deu também ênfase à utilização de fontes bibliográficas, que por sua vez foram necessárias para o desenvolvimento deste trabalho.

Para MARCONI e LAKATOS (2010), A pesquisa bibliográfica, ou de fontes secundárias, abrange toda bibliografia já tornada pública em relação ao tema de estudo, desde publicações avulsas, boletins, jornais, revistas, livros, pesquisas, monografias, teses, material cartográfico etc., até meios de comunicação oral: radio, gravações em fita magnética e audiovisuais: filmes e televisão.

De acordo com Markoni e Lakatos (2010, p. 178), A entrevista é um encontro entre duas pessoas, afim de que uma delas obtenha informações ao respeito de determinado assunto, mediante uma conversação de natureza profissional.

Sabe-se que, a observação participante é necessário para o projeto de pesquisa, já que nos permite entrar em contato direto com a situação ou o problema a ser estudado, como conceitua Markoni e Lakatos (2010, p. 173) que, “observação é uma técnica de coleta de dados para conseguir informações e utiliza os sentidos na obtenção de determinados aspectos da realidade. Não consiste apenas em ver e ouvir, mas também em examinar fatos ou fenômenos que se deseja estudar”.

Todavia Prodanov e Freitas (2013, p. 63) complementam que, “[...] a observação participante, esta pode não requerer a mesma quantidade de tempo, mas ainda sugere um investimento considerável de esforços no campo

Para a fase de desenvolvimento do referencial teórico sobre o assunto específico e assuntos correlatos, a pesquisa utilizou-se de bibliografias disponíveis em livros, artigos em revistas especializadas, Internet, dissertações, teses e anais de congressos.

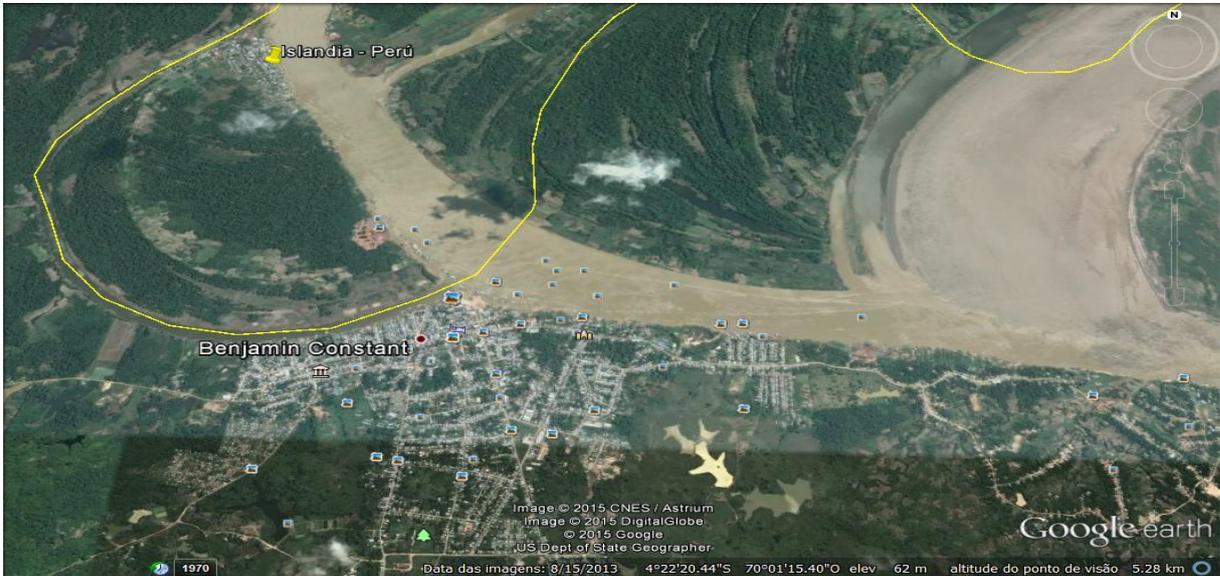
Uma vez identificados os empresários, foram realizadas entrevistas estruturadas, visando levantar e analisar informações a respeito do empreendedor, compreendendo o histórico da criação do empreendimento, o planejamento e estudo de viabilidade, origem do capital empregado na abertura do negócio.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Benjamin Constant é um município brasileiro do interior do estado do Amazonas, Região Norte do país, localiza-se na microrregião do Alto Solimões. Sua

população é de 40.417 habitantes segundo os dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) em 2016, conforme apresentado na figura 1.

FIGURA 1 – Foto da cidade Benjamin



FONTE: Google Maps (2017).

Na obtenção de resultados, podemos deduzir que a grande parte dos entrevistados iniciaram seu negócio por vislumbrar uma oportunidade vigente na área além de possuírem a necessidade de formalizar uma fonte de renda permanente. Alguns simplesmente por gostar de trabalhar no ramo, possuindo uma base de experiência na área ou ainda por apostar no futuro. Empreender e vislumbrar uma oportunidade ou uma solução quando todos os outros veem apenas um monte de problemas, e criar uma relação entre questões não relacionáveis e ver todas as possibilidades.

Empreendedor é um indivíduo que corre riscos e procura agarrar oportunidades que outros deixaram passar ou as enxergam como problemas ou ameaças. No contexto empresarial, um empreendedor inicia novos empreendimentos, dando vida a novas ideias de produtos ou serviços. (...) (SCHERMERHORN, 2007, pag. 123).

Em seguida, percebe-se que a ausência de recursos econômicos levou aos empresários à procura de uma nova experiência empreendedora e à predominância das questões financeiras e mão de obra qualificada como principais empecilhos no princípio de um empreendimento, pois costumam fazer parte dos principais provedores de desistência antes de iniciar o empreendimento. Observa-se que a

inexperiência na área também gera grande influência na hora de investir em um negócio próprio.

Ainda que todas as respostas tenham sido diferentes em todas havia um risco iminente e uma preocupação latente para cada empreendedor, onde segundo SCHERMERHORN (2007), "a incerteza das situações arriscadas é preocupante e as ansiedades são ameaçadoras para alguns de nós", porém aqueles que são capazes de superar os medos é que podem alcançar o sucesso duradouro, por tanto e importante elucidar que o risco assumido faz parte da vida empreendedora.

Para realização deste estudo, apenas 67% dos empreendimentos com atividades econômicas no setor farmacêutico local aceitaram participar, enquanto 33% se recusaram. Entre os proprietários participantes 50% são do gênero feminino e 50% do gênero masculino, percebendo um equilíbrio na atuação de mercado. Por conseguinte, o Gráfico 01, apresenta os diversos empreendimentos no setor econômico farmacêutico:

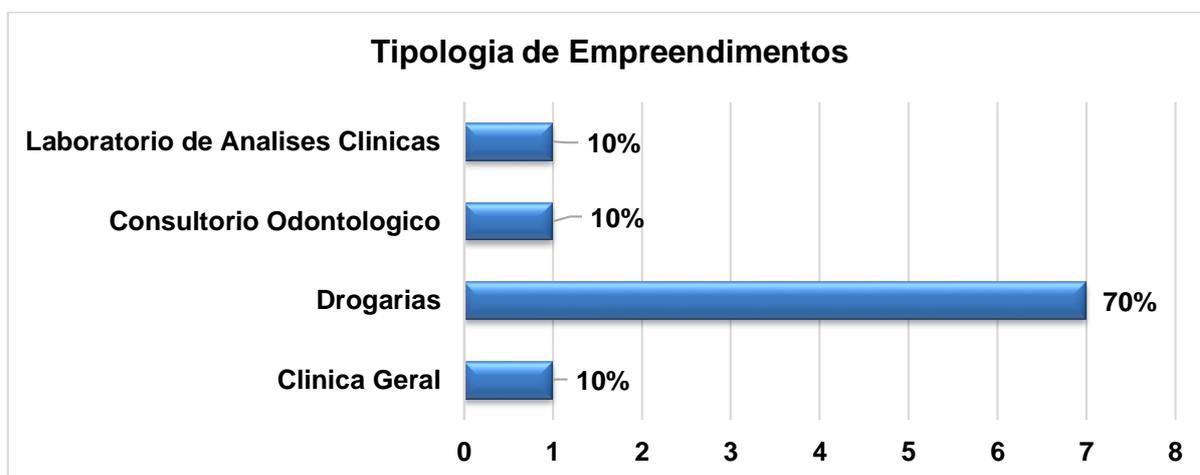


Gráfico 01: Tipos de empreendimento.

Fonte: Pesquisa de Campo 2017.

Conforme o gráfico 01, verifica-se diversos empreendimentos existentes no mercado da cidade da Cidade de Benjamin Constant, sendo que amostra utilizada neste estudo se refere a 10 empreendimentos voltados a saúde, sendo que 70% são drogarias, 10% consultórios odontológicos, 10% atuam como clínica geral e 10% como laboratórios de análises clínicas. Assim, verifica-se que apesar do município ser pequeno com uma população de aproximadamente 41 mil habitantes e com a economia voltada ao setor primário, como a agricultura familiar e a piscicultura,

atividades comerciais farmacêuticas possuem forte predominância e contribuem de forma econômica para o município.

Dessa maneira, fez-se necessário verificar os valores iniciais investidos pelos empreendedores locais em seus respectivos negócios, sendo que as drogarias com predominância no mercado local, dispõem de um investimento inicial em valores entre R\$ 25.000,00 à R\$ 65.000,00 mil reais, enquanto os consultórios odontológicos inicialmente investem cerca de R\$ 80.000,00 mil reais, um valor superior ao da Clínica Geral que corresponde a R\$ 40.000,00 mil reais, conforme apresentado no Gráfico 02:



Gráfico 2: Investimento inicial
Fonte: Pesquisa de Campo (2017)

Fez-se necessário um levantamento do período de atuação destes empreendimentos no mercado local, onde se constatou que 50% destes comércios atuam cerca de 4 a 5 anos no centro comercial de Benjamin Constant, enquanto 20% cerca de 14 a 23 anos e 30% são empreendimentos recém-inaugurados com atuação de 2 a 3 anos. Dessa forma, se percebe que estes empreendimentos apesar de estarem em expansão com aberturas recentes, verifica-se que este tipo de empreendimento possui décadas de existência no mercado, o que nos permiti

questionar qual o retorno deste investimento, uma vez que estes se encontram em expansão.

Por conseguinte, considerou-se o prazo de retorno destes investimentos, os quais 50% possuem um retorno a longo prazo, 40% a médio prazo, enquanto apenas 10% tiveram o retorno do seu investimento a curto prazo.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

De acordo com Filion (1999) caracteriza dois tipos de empreendedores, o voluntário e o involuntário. O empreendedor voluntário é aquele que tem motivação para empreender, enquanto que o empreendedor involuntário é forçado a empreender por motivos alheios à sua vontade (desempregados, imigrantes, etc.). Pode-se dizer que o empreendedor voluntário é aquele que decide iniciar um novo negócio porque não podem ignorar seus próprios sonhos, suas visões e está disposto a arriscar a segurança pelo ganho financeiro. Já o empreendedor involuntário é impelido por circunstâncias fora do seu controle, como o corte de pessoal por parte de uma empresa ou é frustrado pelas limitadas oportunidades de promoção.

Observando-se os tipos de empreendedores apresentados por Filion (1999), o conjunto de empresários analisados na pesquisa maioria pode ser caracterizado como composto por empreendedores voluntários, pois iniciaram o empreendimento, principalmente, para realizar o sonho de possuir um negócio próprio e/ou para aproveitar oportunidades de mercado. Outros foram levados a entrar no negócio por forças involuntárias.

Os empresários possuem visão de futuro, sabem como direcionar o seu empreendimento para atingir os objetivos estabelecidos. São indivíduos que buscam a criatividade, a inovação e a intuição como aliadas, e contam com a liderança e a autoconfiança para envolver os colaboradores em seus objetivos. São pessoas motivadas, otimistas, perseverantes e persistentes, e o entusiasmo e a paixão pelo que fazem, aumentam o comprometimento e a dedicação pelo trabalho. Sabem lidar com o fracasso e buscam feedback para identificar os pontos fortes e fracos, tanto individual como do empreendimento. São orientados por metas e objetivos, tendo um bom relacionamento interpessoal com pessoas que facilitam a busca, a utilização e o controle de recursos. Têm pleno conhecimento do ramo de negócio em que atuam o que facilita a capacidade de decisão. Buscam, sempre, pela qualidade e eficiência no

serviço. Exigência de qualidade e de eficiência foram os atributos mais desenvolvidos pelos empresários, que buscam sempre oferecer produtos e serviços de excelência para os clientes.

AGRADECIMENTO

Primeiramente queremos agradecer a Deus, por nos proteger, conceder saúde e conhecimento. Agradecer aos nossos pais e amigos pelo respeito e apoio mútuo e agradecer aos empresários locais que possibilitaram a realização desta pesquisa. A todos nossos sinceros agradecimentos.

REFERENCIAS

COOPER, D. R.; SCHINDLER, P. S. **Business Research Methods**. McGraw-Hill Irwin, 2000.

DEGEN, R. J. O empreendedor: **fundamentos da iniciativa empresarial**. São Paulo: McGraw Hill, 1989.

DORNELAS, J. C. A. Empreendedorismo: **transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro: Campos, 2001.

DRUCKER, P. F. Inovação e espírito empreendedor (entrepreneurship): **prática e princípios trad.** Carlos Malferrari. 2 ed. São Paulo: Pioneira, 1987.

FILION, L. J. Empreendedorismo: **empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios**. Revista de Administração. São Paulo, v.34, n.2, p 5-28, abr./jun/1999.

FIGUEIREDO, Antônio Macena. SOUZA, Soraia Riva G. **Como Elaborar Projetos, Monografias e Teses**. 2. ed. São Paulo: Lumem Juris, 2008.

SCHERMERHORN JR., Jhon. R. **Administração**: tradução Mario Persona. Rio de Janeiro: LTC, 2007.

STONER, J. A. F.; FREEMAN, R. E. Administração. Rio de Janeiro: Prentice Hall, 1996.

PRODANOV, Cleber Cristiano; FREITAS, Ernani Cesar de. Metodologia do trabalho científico: **métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico**. 2. ed. Rio Grande do Sul: Universidade Feevale, 2013.

ROMANO-LIEBER, N.; CUNHA, M.; RIBEIRO, E. **A Farmácia como Estabelecimento de Saúde**. Revista de Direito Sanitário, v.9, n.