

EMPREENDEDORISMO EM FARMÁCIAS E DROGARIAS: o perfil dos profissionais da cidade de Guarapuava-Pr.

Priscila Moreira Sarturi

Acadêmica do curso de Administração e bolsista (Modalidade PAIC/Fundação Araucária) do Programa Institucional de Iniciação Científica da Universidade Estadual do Centro Oeste UNICENTRO/PR

Antonio Costa Gomes Filho

Professor do Departamento de Administração na UNICENTRO/PR, Pesquisador no Laboratório de Pesquisa (GPACI/DEADM/UNICENTRO), e Professor no Programa de Pós-Graduação em Administração (PPGADM/UNICENTRO)

Cleverson Bayer Moreira

Professor do Departamento de Administração na UNICENTRO/PR, Pesquisador no Laboratório de Pesquisa (GPACI/DEADM/UNICENTRO)

RESUMO:

O artigo foi desenvolvido com o objetivo de traçar o perfil dos profissionais de farmácia do município de Guarapuava tomando-se como base os pressupostos da inovação e do empreendedorismo. Os procedimentos incluíram um levantamento teórico relativo ao empreendedorismo e as características do perfil empreendedor, a definição de um modelo de questionário, e a coleta de dados. O modelo conceitual do questionário seguiu as mesmas características utilizadas pelo SEBRAE no programa EMPRETEC. O universo de pesquisa foram todos os gestores das farmácias devidamente cadastradas na Receita Estadual do município de Guarapuava – Pr. De um total de 54 farmácias cadastradas, foram entrevistadas 51 delas. De uma maneira geral os gestores possuem melhor desenvolvidas as características empreendedoras que visam a qualidade, o conhecimento do ramo, o comprometimento, a persistência, a busca de oportunidade e o planejamento. E dentre as características menos desenvolvidas estão o poder de persuasão, os riscos calculados, o estabelecimento de metas, a independência e a autoconfiança. Para mudar essa realidade, uma das possíveis soluções seria o próprio interesse dos gestores farmacêuticos investirem em autoconhecimento com cursos na área do empreendedorismo.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Diagnóstico; Farmacêuticos.

ABSTRACT

The article was developed with the objective of tracing the profile professionals drugstore's of the city of Guarapuava taking as base the presuppositions of the innovation and of the entrepreneurship. The procedures included a search theoretical about entrepreneurship and the characteristics of the profile enterprising', the definition of a questionnaire model, and the collection of data. The conceptual model of the questionnaire followed the same characteristics used by SEBRAE in the EMPRETEC program'. The research universe was all the managers of the drugstores registered in the it Cadaster of Companies of the State Government of the city of Guarapuava - Pr. Of a total of 54 registered drugstores, 51 of them were interviewed. In a general way the managers had better developed the enterprising characteristics' that aim the quality, the knowledge of the business, the compromising, the persistence, the opportunity search and the planning. And among the characteristics less developed they are the persuasion power, the calculated risks, the establishment of goals, the independence and the self-confidence. To change that reality, one of the possible solutions would be the pharmaceutical managers' own interest they invest in search knowledge in courses in the area of the entrepreneurship.

Key words: Entrepreneurship; Diagnosis; Pharmacists.

1 INTRODUÇÃO:

A busca por uma independência profissional está resultando em um índice cada vez mais crescente de surgimento de novas pequenas empresas, que se geridas de forma adequada evoluem e conseqüentemente tornam-se empresas maiores. No ramo farmacêutico a situação não é diferente, pois ali também se observa o mesmo fenômeno.

A pesquisa foi realizada no município de Guarapuava – Pr; segundo dados do IBGE, essa cidade possui uma população de 167.328 habitantes (IBGE, 2013), com fortes tendências para a agropecuária. O ramo de educação também tem movimentado a cidade que, atualmente, conta com quatro instituições de ensino superior, sendo que três delas oferecem o curso de graduação em Administração e uma delas pretende implantar o referido curso a partir do ano de 2014.

Uma vez que o Brasil é o país com o maior número de farmácias em todo o mundo, com uma proporção de cerca de uma farmácia para cada três mil habitantes, enquanto a média orientada pela Organização Mundial de Saúde é de oito mil habitantes por farmácias (ABRAFARMA, 2006) e que esse mercado movimenta cerca de US\$ 8 bilhões anuais, sendo que 80% dos negócios do setor referem-se à venda de medicamentos, é oportuno questionar sobre a situação do município de Guarapuava nesse contexto.

Se existirem muitas farmácias no município de Guarapuava-Pr, a realidade será de um mercado competitivo. Desta maneira, e pressupondo que a sobrevivência deste ramo está diretamente ligada a sua adequada gestão, a estratégia de destaque deve estar na ação dos gestores. As características empreendedoras são de suma importância nesse contexto. Sabe-se que o desenvolvimento de habilidades e competências é relativo a cada pessoa, mas reconhece-se que características empreendedoras podem também ser desenvolvidas por meio de interesse na área, ou seja, o gestor pode buscar seu aperfeiçoamento por meio de cursos especializados.

Presume-se, portanto, que aquele que possui características empreendedoras melhora suas chances de se tornar empreendedor de sucesso, aproveitando as oportunidades de negócios e sobrevivendo mesmo em um ambiente altamente competitivo. Na visão de Degen (2009, p.14) “o preço do sucesso e da independência econômica pode ser muito alto para o empreendedor. Para muitos potenciais empreendedores, alto demais. Mas, para poucos, vale a pena o sacrifício pessoal na realização de seu próprio negócio”.

O artigo foi desenvolvido com o objetivo de relatar o perfil dos profissionais de farmácia do município de Guarapuava tomando-se como base os pressupostos da inovação e do empreendedorismo. O texto foi dividido em introdução, referencial teórico, metodologia, resultados e conclusões, além dos elementos pré e pós textuais.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Conceito de Empreendedorismo

Sabe-se que o empreendedorismo tem sido estudado desde o século XVII. Mas foi no século XX que esse conceito ganhou força, mais precisamente na década de 1980. Segundo Filion

(1999), o campo do empreendedorismo, nos anos 80, apresentou um crescimento significativo e “espalhou-se por quase todas as ciências humanas e gerenciais” (FILION, 1999, p. 11).

Percebeu-se que algumas ciências humanas passaram a estudar o tema sob diversos enfoques: os economistas estavam interessados em criação de empresas, desenvolvimento e gerenciamento de novos negócios; os engenheiros se interessaram pelo empreendedor como gerenciador de operações e distribuidor/coordenador de recursos, os especialistas em finanças tinham curiosidade pela capacidade em medir riscos, os especialistas em marketing queriam saber sobre as oportunidades de negócios, num pensamento voltado ao consumidor, os comportamentalistas queriam entender o comportamento empreendedor e, inicialmente exploraram estudos do comportamento sob a necessidade de realização, mais tarde centrando os esforços para entender quem é o empreendedor e quais são suas características empreendedoras (FILION, 1999).

Para Gimenez, Inácio Jr. e Sunsín (2001, p. 11) “O empreendedor é alguém que, no processo de construção de uma visão, estabelece um negócio objetivando lucro e crescimento, apresentando um comportamento inovador, adotando uma postura estratégica. Não se trata de ser ou não ser empreendedor, mas de se situar dentro de um espectro de pessoas menos ou mais empreendedoras”.

Segundo De Mori et al (1998, p. 39) “empreendedores são pessoas que perseguem o benefício, trabalham individual e coletivamente. Podem ser definidos como indivíduos que coordenam novas combinações de recursos (funções de produção), para extrair os melhores benefícios de suas inovações num meio incerto”.

Infere-se que o empreendedor é aquele que pratica o ato de empreender. Para Araujo Filho (2007, p. 304) “[...] empreender não é um passatempo ou um entretenimento em que, a qualquer momento, possamos dizer - cansei, vamos parar, qualquer dia desses voltamos a brincar de novo”.

Para Gimenez, Inácio Jr. e Sunsín (2001, p.22) existem diferentes abordagens a respeito do empreendedorismo,

São elas a dos economistas, onde Cantillon e Jean-Baptiste Say e, posteriormente, Schumpeter associaram o empreendedor à inovação e as dos comportamentalistas, tendo como principal expoente David D. McClelland, que enfatizava os aspectos de atitude como a criatividade e a intuição. Atualmente também há uma corrente que procura abordagens mais amplas que reconhecem as variáveis sociais (mobilidade social, cultura, sociedade), econômicas (incentivos de mercado, estoque de capital) e psicológicas como formadoras e influenciadoras no surgimento do empreendedorismo, bem como das características do empreendedor.

Na afirmação de Araujo Filho (2007), se possível, deve-se voltar ao ponto básico de um empreendimento para introduzir diferenciais em relação ao conceito original do negócio, ou seja, mostrar uma personalidade própria, capaz de distingui-lo na multidão. Percebe-se que o autor partilha da corrente dos economistas, pois fala de diferenciais, ou seja, um dos fatores da inovação.

Já para Previdelli e Sela (2006, p. 120), o empreendedorismo tem como características a criatividade e a necessidade de mudança, sendo estas fundamentais para o processo de empreender. Esses autores falam da criatividade, principal insumo da inovação e da necessidade de mudança, ou seja, compartilha da corrente dos economistas ao interpretar o conceito de empreendedorismo.

Segundo as palavras de Degen (2009, p. 14),

ser empreendedor não é só ganhar muito dinheiro, ser independente ou realizar algo. Ser empreendedor tem um custo que muitos não estão dispostos a pagar. É preciso esquecer, por exemplo, a semana de quarenta horas de trabalho, de segunda a sexta-feira, das oito às dezessete, com uma hora de almoço. O empreendedor, mesmo muito bem-sucedido, geralmente trabalha de doze a dezesseis horas por dia, não raro sete dias por semana. Ele sabe o valor de seu tempo e procura utilizá-lo ao máximo trabalhando arduamente na consecução de sua realização. É evidente que alguém que investe tantas horas em trabalho sacrifica muitos aspectos de sua vida, principalmente o lazer e a família.

A atração que o empreendedorismo exerce sobre economistas, sociólogos, psicólogos e outros profissionais tem aumentado nas últimas décadas, e isso acontece pelo fato de que o empreendedorismo é capaz de gerar riquezas, e empregos e é visto como alternativa de estímulo ao crescimento e desenvolvimento econômico. Diversas pesquisas tem voltado sua atenção para esse tema nas universidades, e existem estudos tentando identificar características ou traços que possam influenciar o ato de empreender, um reflexo do interesse pelo empreendedorismo é o número de cursos e disciplinas que passaram a ser oferecidos (SANTOS, MINUZZI, LEZANA, 2008).

A definição de empreendedor colocada por Guedes (2009), é a de que o empreendedor é o sujeito que está atento às oportunidades e sabe identificá-las, assume os riscos inerentes ao seu projeto e trabalha para transformar essas oportunidades em resultados, coordenando os recursos disponíveis, criando novos produtos, empresas serviços ou processos; essa mesma autora cita também o empreendedor por oportunidade e o empreendedor por necessidade, o primeiro é aquele que ao perceber um nicho de mercado em potencial se lança ao próprio negócio, o segundo é o sujeito que se lança ao próprio negócio para sobreviver à escassez de emprego em organizações formais.

Na análise da literatura fica evidente que o empreendedorismo é uma área que necessita das diversas interpretações dos especialistas. A microeconomia, a administração e os especialistas que se interessam pela criação de empresas contribuem para instrumentalizar o empreendedor quando da criação de sua empresa, para tanto, orientam que deve ser feito todo um planejamento antes de iniciar um empreendimento, ou seja, o ideal é fazer um plano de negócios, toda uma pesquisa de mercado, assim será possível calcular os riscos, identificar quais pontos devem ser melhorados.

2.2 Formação Empreendedora

É consenso comum, que, dentre os fatores que levam ao desenvolvimento de um país, a educação ocupa papel de destaque. Segundo Fialho (2006, p. 121) “entramos numa era em que a necessidade e a demanda por uma educação avançada e por oportunidades de estudo aumentam rapidamente. Cada vez mais o nível de educação e as habilidades dos indivíduos são vistas como um fator chave na determinação da sua qualidade de vida, mobilidade social e na definição de seu espaço na sociedade”.

Ao destacar a educação empreendedora, Fowler, (2001, p.186) esclarece que “Educação Empreendedora advém dos termos, em inglês, *Entrepreneurship Education* e *Enterprise Education*. Os Programas de *Entrepreneurship Education* realizados na América do Norte têm como principal objetivo a criação de um entendimento e, talvez, a motivação no sentido de criação do seu próprio negócio. Portanto, enfatizam o desenvolvimento de habilidades e conhecimentos técnicos, orientados para negócios que visem lucro financeiro”.

Entende-se que a educação empreendedora é possível a partir de uma formação complementar. A formação complementar se relaciona com a aquisição de conhecimentos novos ou com a atualização dos que já possui, a partir de um interesse particular ou de uma necessidade gerada pelo próprio negócio. Há conhecimentos que aparentemente não têm nenhuma relação com a vida da empresa, mas podem ter uma participação decisiva no êxito empresarial (DE MORI ET AL, 1998, p. 49). Para Stewart, (2002) o conhecimento é relevante tanto para as empresas de baixa tecnologia, entidades sem fins lucrativos, para os órgãos públicos, quanto para os negócios de alta tecnologia e tem importância vital para economias em desenvolvimento.

Há quem acredite que o empreendedorismo também pode ser desenvolvido nos cursos de graduação; na visão de Stefano, Dutra e Facini, (2006, p.61) “O ensino de empreendedorismo tem um papel importante na formação dos acadêmicos, administradores, engenheiros, contadores, médicos, advogados, dentistas, agrônomos, bioquímicos, e tantos outros”.

Infere-se que o ensino de empreendedorismo pode também ser estendido aos acadêmicos de farmácia, uma vez que boa parte dos gestores das farmácias são pessoas que possuem formação nessa área. Não obstante, acredita-se que as características empreendedoras também possam ser adquiridas por formação complementar, em cursos de pós-graduação ou cursos de qualificação oferecidos por instituições que possuam *know-how* sobre o assunto.

2.3 Habilidades e Competências necessárias ao Farmacêutico

Nos estudos de Previdelli e Sela (2006), os mesmos mencionam um empreendedor do ramo farmacêutico, esse empreendedor se destacou dentre 12 empresários que foram pesquisados, o empreendedor desenvolveu as habilidades necessárias para exercer o seu papel com sucesso; em primeiro lugar ele identificou a oportunidade, percebendo o crescimento da área, e a procura de melhor preço pelo consumidor, o empreendedor percebeu também que a área de manipulação oferecia maior lucratividade que as drogarias.

Segundo a pesquisa realizada pelos autores Previdelli e Sela (2006), esse empreendedor era um indivíduo visionário, com energia e flexibilidade possuía conhecimento no ramo, tinha facilidade de traduzir pensamentos em ação, possuía aptidão para correr riscos calculados e capacidade de análise nas tomadas de decisão, além de ser criativo e inovador, ele era orientado por objetivos, buscava feedback para identificar falhas e erros, porém não gostava de lidar com fracasso e não desenvolveu muita aptidão para buscar informações e conhecimentos que fugiam da sua rotina.

As habilidades gerenciais necessárias ao farmacêutico não são diferentes daquela exigida em outros setores. A área de fármacos no Brasil encontra-se bem desenvolvida e já utiliza das técnicas mais avançadas existentes na área de gestão, por exemplo, para Ferraresi, Pereira, Santos (2007 p.118), “[...] há evidências de que nos últimos anos os hospitais vêm desenvolvendo algumas ações gerenciais que podem ser consideradas práticas de gestão do conhecimento, como grupos de aprendizagem, times de qualidade, treinamentos e educação continuada, monitoramento de mercado e aprendizagem com o ambiente externo, marketing interno, *benchmarking* interno e externo, aprendizado com o cliente (pesquisas internas) programas de incentivos e benefícios.” O empresário deve atribuir o sucesso de seu empreendimento à confiança que busca oferecer para o consumidor, como no caso de sucesso narrado por Previdelli e Sela (2006, p. 139).

Segundo Pereira, Gomes Filho e Alves (2012, p. 5) “na literatura de Gestão do Conhecimento faz-se referência às habilidades e na literatura de empreendedorismo faz-se referência às

características empreendedoras”, para esses autores as características empreendedoras são como sinônimo de habilidades, pois possuir características empreendedoras não garante por si só o sucesso dos empreendimentos. No quadro 1 as características empreendedoras foram traduzidas ao ramo farmacêutico.

Quadro 1: Habilidades empreendedoras necessárias ao ramo farmacêutico

CARACTERÍSTICAS EMPREENDEDORAS	CARACTERÍSTICAS OU HABILIDADES EMPREENDEDORAS NO RAMO FARMACÊUTICO
1 Conhecimento do ramo (PREVIDELLI; SELA, 2006)	Conhecer a fórmula de composição do medicamento, e para que o mesmo é indicado, se pode ou não ser vendido sem prescrição médica. deve ainda saber tomar os cuidados necessários com os medicamentos, sem descuidar da observância das normas sanitárias relativas ao ambiente e às condições de armazenamento, deve-se atentar para os prazos de validade e as características macroscópicas dos produtos, visando identificar possíveis variações que indiquem evidente alteração ou degradação do produto.
2 Relacionamento interpessoal. (PROGRAMA...,2011; PREVIDELLI; SELA, 2006)	Desenvolver com a rede de contatos, no caso fornecedores e clientes baseado nesse princípio encontra-se no manual de farmácia (4.2.2.1. Acolhimento e Abordagem ao Usuário) a seguinte colocação: “Ao farmacêutico cabe o zelo pelo perfeito acolhimento e a adequada abordagem dos usuários, aplicando as técnicas e procedimentos apropriados e definidos para tanto”.
3 Busca de informações e conhecimentos. (PROGRAMA...,2011; PREVIDELLI; SELA, 2006)	Além de contar com efetiva assistência de farmacêutico, devem dispor de instrumentos para obtenção de informações técnicas, tais como livros textos, manuais, revistas técnicas e, se possível, acesso à banco de dados sobre medicamentos.
4 Planejamento e monitoramento sistemáticos (PROGRAMA...,2011); Planejamento e organização. (PREVIDELLI; SELA, 2006)	São abrangidos procedimentos que visam avaliar o desempenho das atividades, a capacitação do pessoal e a satisfação dos usuários. As auto-inspeções devem ocorrer com a periodicidade indicada para cada um dos procedimentos padrões citados. Seus resultados devem ser registrados e encaminhados na forma indicada nos mesmos. Conhecer os aspectos legais para o funcionamento de uma farmácia. Observar os objetos que serão necessários para o funcionamento de uma farmácia
5 Busca de oportunidade e iniciativa (PROGRAMA...,2011)	Agir pro-ativamente no ramo farmacêutico significa verificar as novas tendências, quanto a existência de novos medicamentos e ofertar os mesmos aos profissionais de saúde e ao consumidor final, por meio de relacionamento com fornecedores e tentativas de inserção junto aos médicos que fornecem as receitas. No caso de farmácias de manipulação novas oportunidades podem ser geradas por meio de parcerias entre universidades, incubadoras de empresas e as empresas do ramo farmacêutico dessa forma podendo novas formulas manipuladas e com menor possibilidade de riscos advindos da testes nos laboratórios acadêmicos antes de serem vendidos ao consumidor final.
6 Comprometimento (PROGRAMA...,2011)	Significa estar apto para realizar inovações e trabalhar em conjunto com uma equipe coesa, facilitando a aquisição de informações por parte da mesma. No ramo farmacêutico, as farmácias podem contratar empresas que fornecem informações de vanguarda e disponibilizar nos terminais de computador para facilitar o trabalho da equipe focando numa visão de futuro, ou seja, a equipe toda fica sabendo das novidades. No ramo farmacêutico, quando o mesmo não possui um conhecimento sobre gestão está chamando para si a responsabilidade por sucessos ou fracassos no empreendimento criado.
7 Persistência (PROGRAMA...,2011)	O ramo farmacêutico é um dos setores da economia que tem a atenção do governo mais focado para si, e muitas regras causam dificuldades para inovar, na venda de medicamentos genéricos supõe-se o faturamento é menor, além de leis que proíbem a venda de alimentos, fazendo com que seja menor. Portanto a persistência do empreendedor do ramo, que possui características próprias exige que o mesmo não desista diante de dificuldades forçando-o a reavaliar planos e estar em constante adaptação as normas governamentais.
8 Corre riscos calculados (PROGRAMA...,2011; PREVIDELLI; SELA, 2006)	Estar habilitado a abrir a uma nova farmácia ou drogaria, minimizando o risco, o profissional pode fazer isso de três formas: especialização em gestão, ter um sócio formado na área de gestão ou contratar um administrador.
9 Exigência de qualidade e eficiência (PROGRAMA...,2011)	Procura minimizar os custos e está atento ao mercado, procura sempre surpreender seus clientes, está atento a prazos e qualidade de entrega. Muitas drogarias disponibilizam entrega a domicilio com o intuito de prestar atendimento de qualidade e fidelizar o cliente.
10 Estabelecimento de metas (PROGRAMA...,2011; PREVIDELLI; SELA, 2006)	Estabelece e acompanha indicadores de resultados para seu negócio, tem visão de longo prazo. Tem conhecimento de formas de investimentos, e procura alcançar patamares mais elevados através de planejamentos de longo prazo.
11 Planejamento e monitoramento sistemático (PROGRAMA...,2011; PREVIDELLI; SELA, 2006)	Age por etapas, para cumprir seu plano de negócio, adéqua seu plano de negócio às variáveis externas do mercado, busca informações financeiras do passado para orientar o futuro.

Fonte: Pereira, Gomes Filho e Alves (2012)

Foram encontradas 18 características empreendedoras na literatura, no estudo feito por Pereira, Gomes Filho e Alves (2012). As 11 características constantes no quadro 1 foram selecionadas para pesquisa de campo.

As 10 características (características 2 a 11, constantes no quadro 1) são utilizadas pelo SEBRAE no Brasil para treinamento de empreendedores no Programa EMPRETEC (2011). Esse programa é uma extensão do GEM no Brasil, cujo representante é o SEBRAE e tem qualificado muitos empreendedores. Considera-se como pontos fortes as características com percentual acima de 50%, são avaliadas as atitudes e opiniões dos respondentes revelando seus pontos fracos e fortes, (apud O CAMINHO, 1996). Os resultados referentes às dez características pessoais inerentes aos empreendedores de sucesso foram aplicados aos gestores das farmácias de Guarapuava. Adicionalmente às 10 características, também foi pesquisado o conhecimento do ramo (característica 1 do quadro 1), com questões ajustadas ao conhecimento do ramo farmacêutico. Para Previdelli e Sela, (2006 p. 121) **conhecimento do ramo**, é “apresentar alguns conhecimentos técnicos a respeito do seu negócio. Conhecer o projeto do produto, o processo de produção o mercado em que atua, dentre outros fatores, é imprescindível para o sucesso de um negócio. Se o empreendedor não possui tais conhecimentos, deve desenvolvê-los tão logo seja possível ou buscar um sócio ou um técnico que os possua”.

No que diz respeito ao perfil do empreendedor, Degen (2009), afirma que a vontade dos empreendedores em vencer todas as dificuldades para desenvolver seu negócio, pagando o preço do sacrifício pessoal para ter sucesso, é função direta de sua necessidade de realizar e a maioria não está disposta a sacrificar seu lazer e sua vida familiar para realizar algo.

Outras considerações encontradas em Degen (2009), são afirmações sobre o fato de que existem muitos motivos para que as pessoas bem sucedidas profissionalmente não façam opção de empreender porque vêm iniciar um empreendimento como “dar um passo para traz”, pois muitas pessoas possuem medo de assumir riscos e responsabilidades, entre outros motivos que os levam apenas a ser um executor.

3 MÉTODO

Foi realizada uma pesquisa descritiva de caráter qualitativo, com 51 farmacêuticos e gestores das farmácias sediadas no município de Guarapuava - Pr. O universo pesquisado foi de 54 farmácias registradas na Receita Estadual. Em vez de uma amostragem significativa, atendendo o que observa Mattar (1996) de que se realizam censos ao invés de amostras quando a população for pequena ou quando houver facilidade em obter dados sobre a população, foi tentado o censo, porém o retorno dos questionários foi de 51 farmácias.

Em relação aos procedimentos técnicos, foram utilizadas pesquisas bibliográficas, principalmente em livros, revistas e artigos científicos e pesquisa de campo, com coleta, tabulação e análise dos dados utilizando software estatístico.

Foram utilizados os questionários baseados no Programa EMPRETEC com as dez características empreendedoras do SEBRAE, já testados e aplicados em outros estudos (GOMES FILHO; HONESKO, 2008 HONESKO E OUTROS, 2009). Além das 10 características comuns ao empreendedor que consta no modelo do SEBRAE, incluiu-se mais uma característica nesse trabalho, a qual é o **conhecimento do ramo**. Na interpretação de Previdelli e Sela (2006), o conhecimento do ramo é definido como uma habilidade, que no contexto desse trabalho é definido como uma característica empreendedora.

Entende-se que conhecer o projeto do produto, o processo de produção o mercado em que atua é uma condição imprescindível para o sucesso de um negócio. “Se o empreendedor não possui tais conhecimentos, deve desenvolvê-los tão logo seja possível ou buscar um sócio ou um técnico que os possua” (PREVIDELLI; SELA (2006, p.121).

A partir dessas definições elaborou-se três perguntas para medir a habilidade **conhecimento do ramo**, as mesmas foram anexadas ao modelo do questionário do EMPRETEC já pré testado.

Destaca-se que o presente estudo é de caráter exploratório, haja vista que para traçar o perfil dos profissionais de farmácia foi feito um diagnóstico e uma análise das principais características empreendedoras dos profissionais de farmácia no município pesquisado.

Para medir o conhecimento do ramo, as perguntas acrescentadas foram:

- 1) No ramo farmacêutico, sabe qual é a diferença entre drogaria e farmácia?
- 2) Conhece todos os produtos e empresas que fabricam medicamentos similares?
- 3) Sabe quais os impactos decorrentes do não cumprimento das normas da ANVISA?

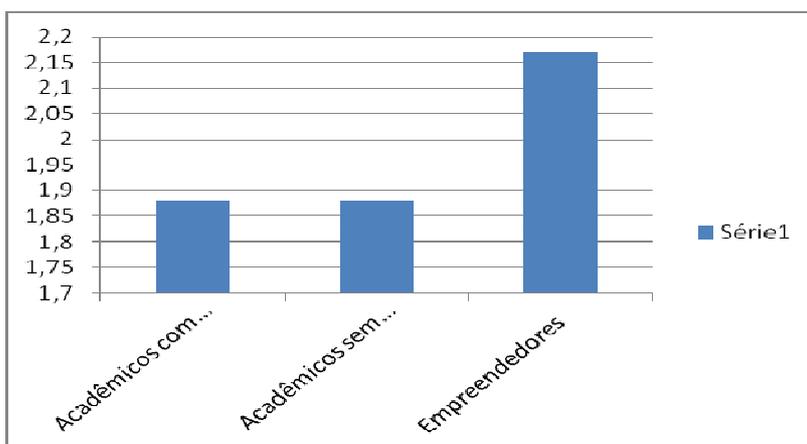
Neste estudo, entende-se que as 10 características do SEBRAE, são inerentes a qualquer tipo de empreendimento, inclusive farmácias e drogarias, e que as perguntas alusivas ao conhecimento do ramo são válidas somente para o ramo de farmácias e drogarias.

4 RESULTADOS:

Foram comparados os resultados da aplicação dos questionários aos gestores com os resultados da aplicação do mesmo questionário com os acadêmicos do curso de graduação de farmácia. Dessa forma, foi possível verificar os alunos do curso de Farmácia da Universidade Estadual do Centro-Oeste com os profissionais do ramo atuantes na cidade.

Foi considerada como fator positivo a média total acima de 50%, porém na pesquisa foi desenvolvido três fatores para medir essa característica, tendência de oportunidade e futuro, tomada de iniciativa e progresso no campo de atividade. Cada fator para ser positivo deve conter sua média ponderada acima de 1,50. Numa escala de 0 a 3 pontos para mais ou para menos.

Gráfico 1: Comparativo, medindo característica empreendedora de Busca de Oportunidade e Iniciativa.

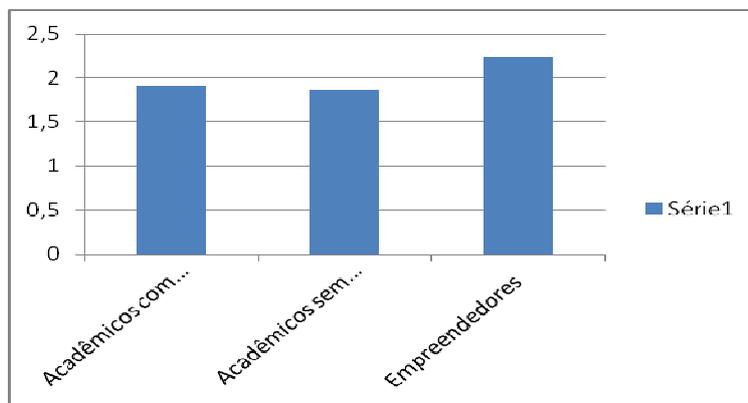


O gráfico 1 demonstra a comparação entre os acadêmicos do curso de Farmácia que possuem experiência profissional (não necessariamente no ramo), acadêmicos do curso de Farmácia que não possuem experiência profissional e os Gestores empreendedores das farmácias de Guarapuava.

No que diz respeito a característica empreendedora de busca de oportunidade e iniciativa, o grupo pesquisado que melhor se destaca são os empreendedores (2,17), uma explicação para tal resultado se deve ao fato de que, por já estar no mercado de trabalho atuando como gestores de farmácias, devem procurar com mais frequência a atualização profissional e principalmente atualização no setor farmacêutico, pois conforme levantamento de dados, a cidade de Guarapuava possui um número significativo de farmácia em relação ao tamanho da população, ou seja, a concorrência é significativa.

O fato de que a média entre acadêmicos com experiência profissional, e acadêmicos que não possuíam experiência se igualaram (1,88), deve-se por não estarem exatamente em frente a uma gestão de alguma empresa, ou menos ainda no ramo farmacêutico.

Gráfico 2: Comparativo, medindo a característica empreendedora de Persistência.

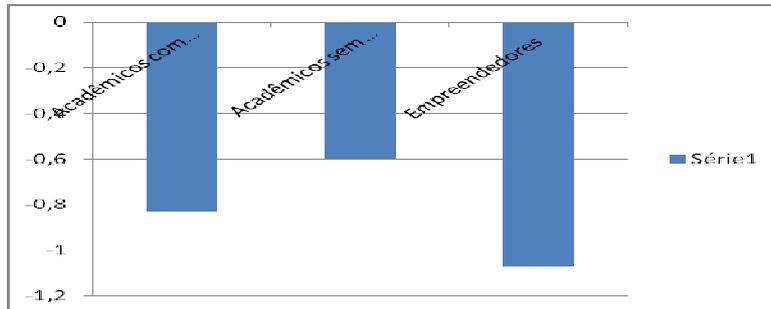


O gráfico 2 demonstra a comparação entre os acadêmicos do curso de Farmácia que possuem experiência profissional (não necessariamente no ramo), acadêmicos do curso de Farmácia que não possuem experiência profissional e os Gestores empreendedores das farmácias de Guarapuava.

No que diz respeito a característica empreendedora de Persistência, o grupo pesquisado que melhor se destaca são os empreendedores (2,24), uma explicação para esse resultado deve-se ao fato de que, para manter-se em destaque no setor farmacêutico o empreendedor deve ter persistência, para não desistir diante dos problemas que virão, e por já estarem inseridos neste setor possuem experiência no que se diz respeito a obstáculos, pois faz parte de suas rotinas.

Enquanto que os acadêmicos que não possuíam experiência profissional (1,86) possuem uma porcentagem menor, pois não possuem experiência profissional de gestão, portanto não possuem desenvolvida a característica de Persistência, os acadêmicos que também trabalham (1,91), por estarem inseridos no mercado de trabalho, não necessariamente no ramo farmacêutico, desenvolvem em seu dia a dia tarefas que exijam algum grau de persistência dos mesmos.

Gráfico 3: Comparativo, medindo o percentual da habilidade empreendedora de Riscos Calculados.



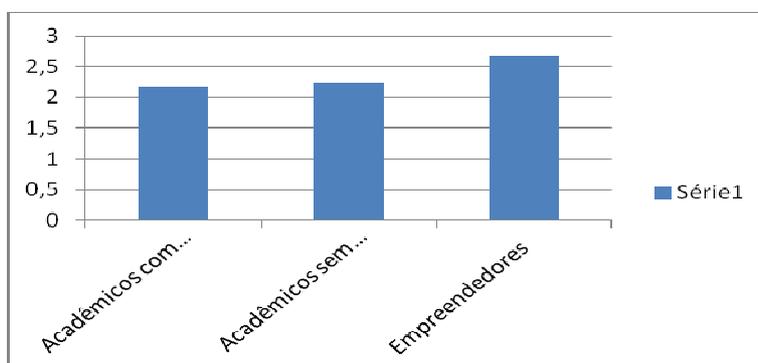
O gráfico 3 demonstra a comparação entre os acadêmicos do curso de Farmácia que possuem experiência profissional (não necessariamente no ramo), acadêmicos do curso de Farmácia que não possuem experiência profissional e os Gestores empreendedores das farmácias de Guarapuava.

No que se refere a característica empreendedora de Riscos Calculados, um dos motivos para que o percentual de respostas dos empreendedores seja pouco maior (-1,07), para iniciar um empreendimento é necessário realizar um plano de negócios, portanto, determinar os riscos, porem o percentual está negativo deve-se ao fato de que nem mesmo os empreendedores farmacêuticos estejam totalmente dispostos a assumir riscos.

Isso se deve também ao fato de que, após aplicação dos questionários houve comentários a respeito das farmácias, onde alguns empreendedores afirmaram que não haviam realizado alguma especialização em gestão/empreendedorismo, ou mesmo administração, porque em sua maioria são farmacêuticos. Os Acadêmicos com experiência profissional (-0,83) possuem um percentual pouco maior de perspectiva no que se refere aos riscos calculados, mas nada animador em relação aos acadêmicos que apenas estudam (-0,60).

Em resumo é possível concluir que entre empreendedores farmacêuticos, acadêmicos de farmácia que trabalham, e acadêmicos de farmácia que apenas estudam, existe pouca diferença no que se refere em riscos calculados, uma habilidade de suma importância pouco desenvolvida por ambos.

Gráfico 4: Comparativo, medindo o percentual da característica empreendedora de Exigência de Qualidade Eficiência.

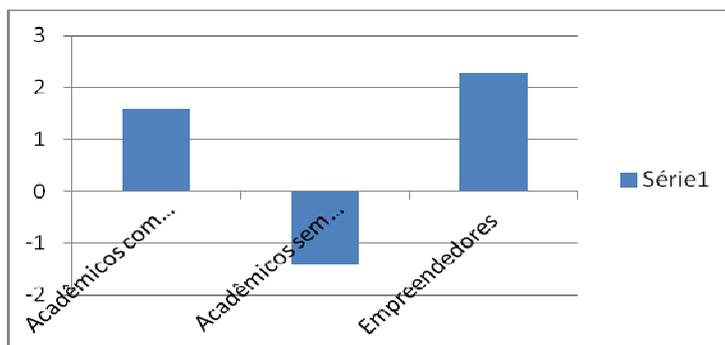


O gráfico 4 demonstra a comparação entre os acadêmicos do curso de Farmácia que possuem experiência profissional (não necessariamente no ramo), acadêmicos do curso de Farmácia que não possuem experiência profissional e os Gestores empreendedores das farmácias de Guarapuava.

A característica empreendedora de Exigência de Qualidade e Eficiência, foi melhor desenvolvida entre os empreendedores (2,68), pois a todo momento devem estar atentos aos relacionamentos entre custo e qualidade de seus produtos, pois devem obter melhores preços por produtos de boa qualidade uma vez que trabalham com remédios, manipulações de determinados medicamentos, entre outros, o que exige um rígido controle.

Nestas características empreendedores, acadêmicos com experiência profissional (2,17) e acadêmicos que não possuíam experiência profissional (2,24), tiveram resultado positivo, pois o ramo que escolheram para atuar futuramente, no caso dos acadêmicos exige esforços para que mantenham a qualidade em seu trabalho .

Gráfico 5: Comparativo, medindo o percentual da característica empreendedora de Comprometimento.

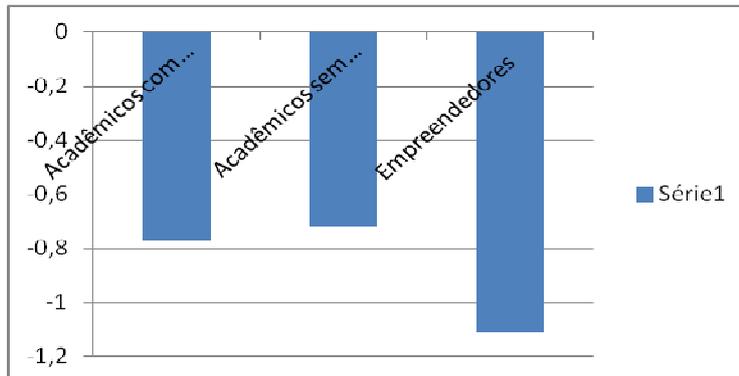


O gráfico 5 demonstra a comparação entre os acadêmicos do curso de Farmácia que possuem experiência profissional (não necessariamente no ramo), acadêmicos do curso de Farmácia que não possuem experiência profissional e os Gestores empreendedores das farmácias de Guarapuava.

A característica de Comprometimento, requer do empreendedor total dedicação ao seu empreendimento, o que é um dos motivos para que algumas pessoas decidem de realizar seu próprio negócio, pois além de ter que responder integralmente os riscos, terá que dedicar o seu tempo quase integral, o que desmestifica o sonho de ganhar dinheiro sem trabalhar. Na pesquisa os empreendedores tiveram um percentual de (2,28), pois, sabem da responsabilidade e do comprometimento que possuem com suas farmácias cotidianamente, respondendo totalmente por tudo o que acontece na farmácia, tendo a responsabilidade de orientar a todos com quem trabalha.

Com os acadêmicos com experiência profissional (1,59), o percentual pode ser explicado, pelo fato de terem que se comprometer em suas ocupações profissionais, enquanto que os acadêmicos não possuem experiência profissional (-1,42) possuem apenas o comprometimento com os seus estudos, não sendo o suficiente para alcançar a característica empreendedora.

Gráfico comparativo 6, medindo o percentual da característica empreendedora de Estabelecimento de Metas.

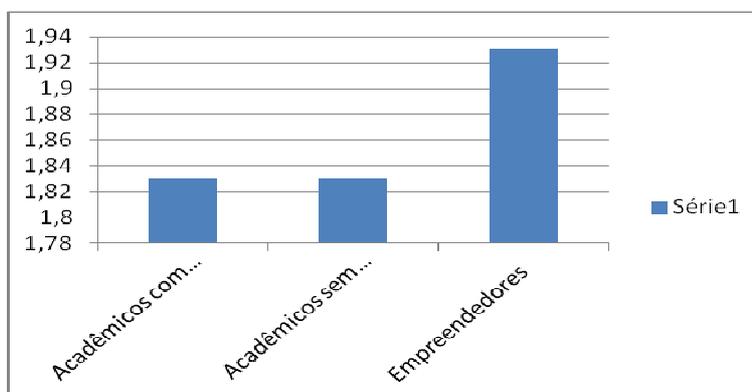


O gráfico 6 demonstra a comparação entre os acadêmicos do curso de Farmácia que possuem experiência profissional (não necessariamente no ramo), acadêmicos do curso de Farmácia que não possuem experiência profissional e os Gestores empreendedores das farmácias de Guarapuava.

A característica empreendedora de Estabelecimento de Metas requer do gestor traçar metas para realizar em longo prazo, ou seja, um rígido planejamento para inovações, o que antes de tudo requer conhecimento da área a ser modificada, seja um programa a ser instalado, seja um novo ponto de venda. Entre as respostas dos empreendedores pesquisados, houve um percentual nada correspondente as expectativas das característica empreendedoras, pois o mínimo desejável para considerar como característica desenvolvida é 1,51, e o resultado foi de -1,11, então se pode observar que no que se refere ao estabelecimento de metas os gestores não possuem adequadamente desenvolvidos essa característica, a maioria de pesquisados possuem sua formação na área farmaceutica, o que por sua vez deixa a desejar na área empreendedora.

Enquanto que os acadêmicos que possuem experiência profissional (-0,77) e os que não possuem experiência profissional (-0,72), não possuem essa característica desenvolvida por não possuir incentivos necessários para isso, portanto é possível concluir que existe uma deficiência no desenvolvimento desta característica seja com os empreendedores ou os acadêmicos.

Gráfico 7: Comparativo, medindo o percentual da característica empreendedora de Planejamento e Monitoramento Sistemático.

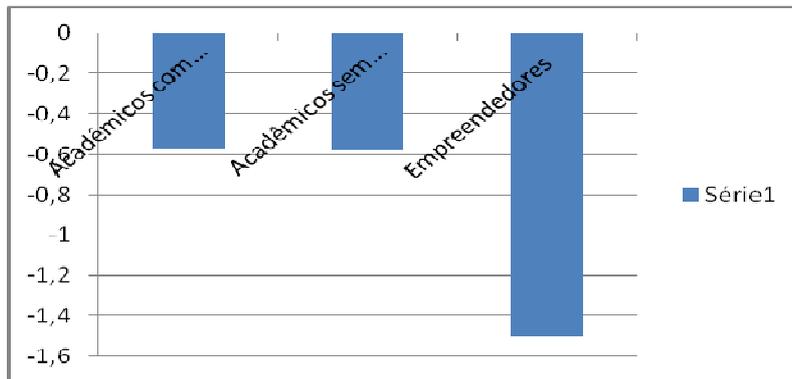


O gráfico 7 demonstra a comparação entre os acadêmicos do curso de Farmácia que possuem experiência profissional (não necessariamente no ramo), acadêmicos do curso de Farmácia que não possuem experiência profissional e os Gestores empreendedores das farmácias de Guarapuava.

Entre as características empreendedoras está inserida a característica de Planejamento e Monitoramento Sistemático, que exige dos empreendedores que adaptem informações passadas para o futuro de maneira atualizada e concisa com as exigências do mercado, através de plano de negócios, e controle de resultados.

Na pesquisa com empreendedores o percentual foi positivo (1,93), pouco diferente dos acadêmicos com experiência profissional e os sem experiência profissional (ambos 1,83). Isso ocorre por que no que se refere ao ramo farmacêutico deve-se haver planejamento com atenção para que não haja erros, pois podera compreter a saúde de usuários de medicamentos.

Gráfico 8: Comparativo, medindo o percentual da característica empreendedora de Persuasão e Redes de Contato.

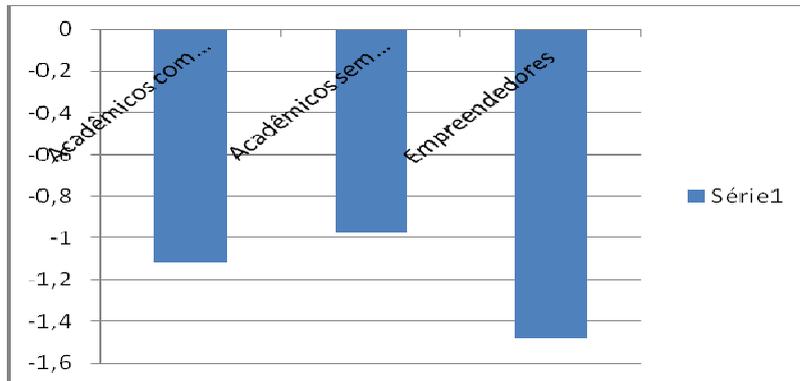


O gráfico 8 demonstra a comparação entre os acadêmicos do curso de Farmácia que possuem experiência profissional (não necessariamente no ramo), acadêmicos do curso de Farmácia que não possuem experiência profissional e os Gestores empreendedores das farmácias de Guarapuava.

As exigências requeridas pela característica empreendedora de Persuasão e Redes de Contato com o gestor, basicamente se deve ao bom relacionamento entre fornecedor e usuários, porém no âmbito farmacêutico a importância de ter um relacionamento de fidelidade com um fornecedor de qualidade é de suma importância, na pesquisa com os empreendedores o percentual não foi positivo (-1,50), o que demonstra que não estão correspondendo com as exigências da característica, mas ainda possuem um percentual que demonstra a existência de um conhecimento não bem desenvolvido.

Entre os acadêmicos o resultado está mais agravante, pois entre acadêmicos que possuem experiência profissional (-0,57) e acadêmicos que apenas estudam (-0,58) é pouca a diferença, porém, não possuem desenvolvida a habilidade.

Gráfico 9: Comparativo, medindo o percentual da característica empreendedora de Independência e Autoconfiança.

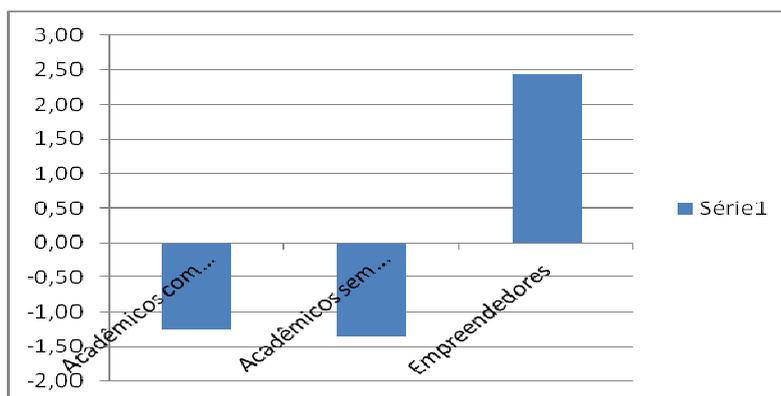


O gráfico 9 demonstra a comparação entre os acadêmicos do curso de Farmácia que possuem experiência profissional (não necessariamente no ramo), acadêmicos do curso de Farmácia que não possuem experiência profissional e os Gestores empreendedores das farmácias de Guarapuava.

Para possuir essa habilidade desenvolvida, o gestor deve possuir objetivos traçados, ser auto confiante. Na pesquisa foi possível observar mesmo os gestores das farmacias (-1,48) não possuem essa habilidade totalmente desenvolvida, uma explicação para esse fato se deve que nem todos os gestores das farmácias são os donos da farmácia e vice versa, alguns são gestores de redes, ou seja, também seguem orientações de superiores, outros possuem características diferenciadas melhor desenvolvidas. O fato de correr riscos pode, de certa maneira diminuir a auto confiança dos mesmos.

Entre os acadêmicos com experiência profissional (-1,12) possuem essa característica pouco desenvolvida à frente dos acadêmicos sem experiência profissional (-0,97), por já possuírem alguma experiência que os coloquem em evidência para alguma decisão.

Gráfico 10: Comparativo, medindo o percentual da característica empreendedora de Conhecimento do Ramo.



O gráfico 10 demonstra a comparação entre os acadêmicos do curso de Farmácia que possuem experiência profissional (não necessariamente no ramo), acadêmicos do curso de Farmácia que não possuem experiência profissional e os Gestores empreendedores das farmácias de Guarapuava.

A característica que pode exigir mais dos farmacêuticos e futuros profissionais desta área, demonstra que empreendedores (2,44), possuem um bom desenvolvimento desta característica, a explicação é simples, trabalham todos os dias nesta área, planejam, executam totalmente voltados para os melhores resultados no fim de cada período.

Enquanto que acadêmicos de farmácia possuem essa característica pouco desenvolvida, uma explicação a ser considerada é o fato de que muitos dos acadêmicos respondentes são os iniciantes do curso, e a explicação para a diferença entre os resultados entre acadêmicos com experiência profissional (-1,26) e os acadêmicos sem experiência profissional (-1,35), se deve ao fato de que os que trabalham possuem outras expectativas estão habituados a outras rotinas, que no momento estejam focados em outros objetivos, além de terminar o curso. Para os acadêmicos que estavam apenas estudando possuem seu foco exclusivo no curso, contendo mais atenção para o mesmo.

Análise do perfil profissional dos respondentes empreendedores.

O perfil de formação profissional dos pesquisados, que foi medido através da questão : qual o seu curso de graduação. Dentre os 51 profissionais do ramo farmacêutico, que estão atuando como gestores das farmácias, 47 possuem formação superior e 4 possuem sua formação até o nível de ensino médio.

A formação profissional dos gestores entrevistados distribui-se nos seguintes números: farmácia (14), farmácia-bioquímica(11), administração (11), farmácia generalista (2), direito (2), recursos humanos (1), ciências contábeis (1), gestão em agronegócios (1), biomedicina (1), economia (1), gestão comercial (1), enfermagem (1) e nível médio (4).

Para medir o nível de formação profissional foi inserida a questão: possui outro de graduação e/ou de formação profissional, onde 37 dos respondentes afirmaram não possuir outro curso de graduação e/ou formação profissional, e os outros 14 afirmaram que possuem outra formação profissional.

Entre os que possuem outra formação profissional encontram-se as seguintes respostas: biologia (2), bioquímica (1), técnico em análise de sistemas (1), MBA em gestão (1), empreendedorismo rural (1), técnico em agropecuária (1), manejo de produtos agroindustriais (1), aviação agrícola (1), licenciatura em estudo sociais (1), secretariado executivo (1), técnico em diluição de medicamentos (1), processos gerenciais (1), ciências – licenciatura (1), filosofia (1).

Dentre os 51 respondentes, 33 não possuem pós graduação e 18 possuem pós-graduação.

Entre as áreas estão: gestão ambiental (2), gestão de negócios (1), farmacologia (5), acupuntura (1), farmácia do comércio (1), microbiologia alimentar (1), análises clínicas e toxicológicas (1), farmácia (2), administração (2), farmácia-bioquímica (1), mba – gestão farmácia (1), marketing (1).

Houve apenas 4 especializações: farmacologia (1), bioquímica (1), farmacêutica (1) e homeopatia (1).

Não houve respondentes com mestrado ou doutorado.

Quanto a idade dos gestores: 21-25 anos (4), 26-31 anos (17), 32-35 anos (6), acima de 35 anos (24). Quanto ao sexo dos profissionais: 25 são homens e 26 são mulheres.

No que se refere a idade e o sexo dos gestores das farmácias, é possível observar que em sua maioria possuem idade acima de 35 anos e são mulheres, o que exige mais atualização profissional, pois, no pressuposto que a primeira graduação foi realizada a mais ou menos 10 anos atrás, é fato de que as coisas mudaram, aumentou a concorrência, exigindo dos mesmos a adequada adaptação.

Em relação a atualização profissional, entre os 51 profissionais do ramo farmacêutico entrevistados, 49 procuram se atualizar e 2 entrevistados responderam que não buscam atualização profissional. Isso até o momento da pesquisa.

O fato de que a maioria dos gestores, pesquisados procurem se atualizar em sua profissão possui grande relevância, mas a área de atualização é que deve ser focado, pois a área é farmacêutica, porém como os pesquisados desenvolvem funções de gestão, empreendedoras também, uma vez que alguns estão gerindo o próprio negócio, devem ter uma grande atenção para essa área.

Dentre os métodos de atualização profissional, estão cursos na área de administração (15 respondentes), cursos em outras áreas (18), treinamentos (34), eventos (22), leituras técnicas (27), leituras gerais (26), contatos informais, email (20), lista de discussão (4), troca de informações com pares da área (27), outras formas de atualização: farmácia (1), Literatura internacional (1), saúde (1), Informações Eletrônicas (1), feiras, congressos (1), não identificou (2).

Em meio aos dados coletados no que diz respeito as formas de atualização profissional que os gestores das farmácias, que exercem alguns, apenas a função de gestores, mas em sua maioria exercem a função de gestores e farmacêuticos. Pode ser analisado que a busca por atualização tem uma frequência maior na área farmacêutica. Deixando de procurar opções de atualização relacionadas ao empreendedorismo, um ponto que deveria ser mais investigado pelos mesmos, pois considerando que existe um número grande de farmácias, deve-se estar em busca de novas estratégias para que seu lugar no ramo farmacêutico se destaque em meio a tantas concorrentes.

Existem algumas observações que devem ser consideradas, na ocasião da aplicação do questionário em uma das farmácias, o gestor comentou sobre a grande importância da pesquisa realizada no ramo farmacêutico com essa ligação ao empreendedorismo, pois “em Guarapuava encontram-se formandos em farmácia para concursos, para trabalhar como ajudante em farmácia, estão faltando profissionais com capacidade de serem farmacêuticos e donos de seu próprio negócio”, afirma um dos entrevistados.

Em outra ocasião foi possível observar que existe tanto aqueles gestores que desejam cada vez mais prosperar e aqueles que estão em um ponto de conformidade maior, foi possível identificar esse fato através de um comentário realizado por um dos respondentes “agora no âmbito profissional já realizou tudo que era possível, pois pretende ter mais tempo para a família”, concluiu o entrevistado.

5 CONCLUSÃO

Após observar os resultados da pesquisa com os gestores das farmácias do município de Guarapuava – Pr e comparar com os resultados da pesquisa realizada com os acadêmicos do curso de farmácia da Universidade Estadual do Centro-Oeste da mesma cidade, o qual estavam medindo as mesmas características empreendedoras, é possível afirmar que de uma forma geral entre as características empreendedoras analisadas, os gestores possuem os índices mais altos, ou seja, possuem essas características melhor desenvolvidas em relação aos acadêmicos do curso, sejam os com experiência profissional ou os acadêmicos sem experiência profissional.

Em outro aspecto, as características empreendedoras que estão melhor desenvolvidas entre os gestores das farmácias e drogarias do município de Guarapuava, entre elas estão exigência de qualidade, conhecimento do ramo, comprometimento e persistência. A grande influência para que os gestores possuam essas características melhor desenvolvida, esta no fato de procurarem atualização profissional focado na área farmacêutica que exige assim como em todas as outras áreas, mas de forma mais comprometedor o conhecimento do ramo e a exigência de qualidade.

Em relação a persistência e o comprometimento o fato de possuírem a responsabilidade de sobreviver em um mercado considerado pelos empresários do ramo, um mercado concorrido, gera a experiência e a obrigação de se comprometerem profundamente com a farmácia e possuir grande persistência.

Entre as características empreendedoras desenvolvidas de maneira negativa, estão, persuasão, independência e auto confiança, estabelecimento de metas e riscos calculados, essa realidade poderia ser diferente se houvesse mais interesse da parte dos gestores em procurar desenvolver essas características através de cursos, especializações, ou seja, não só utilizar-se de conhecimentos obtidos com a experiência farmacêutica, mas também recursos voltados ao empreendedorismo, para uma melhor gestão.

Segundo dados da Abrafarma (2006), o Brasil, no cenário mundial, é o 8º mercado de medicamentos. É possível observar que em Guarapuava esse mercado já está escasso, pois considerando o número de habitantes no município e o número de farmácias já existentes, já está com aproximadamente 3.098,66 habitantes por farmácias, ou seja, não há espaço para novas farmácias, se as mesmas manterem a gestão tradicional, para conquistar o mercado será necessário inovação empreendedora.

7 REFERÊNCIAS BIBLIOGRAFICAS

ABRAFARMA . Disponível em: <http://www.abrafarma.com.br/>. Acessado em: 22 de novembro de 2006.

ARAUJO FILHO, G. F. de. **Empreendedorismo criativo: A nova dimensão da empregabilidade**. Rio de Janeiro: Ciência moderna, 2007. 558 p.

DEGEN, R. J. **O Empreendedor: empreender como opção de carreira**. São Paulo: Pearson, 2009. 440 p.

DE MORI, F., et al. Características do empreendedor In: **Empreender: identificando, avaliando e planejando um novo negocio**. DE MORI, Flávio; TONELLI Alessandra; LEZANA, Álvaro Rojas G.; GILHON Paulo Tarso de. (Org) Florianópolis: Escola de novos empreendedores, 1998 p. 39-42.

FERRARESI, A. A.; PEREIRA, H.J.; SANTOS, S.A. dos. Efetividade das práticas ligadas à gestão do conhecimento: o caso do hospital alfa. In: SANTOS, Silvio Aparecido (Org.); LEITE, Nildes Pitombo; FERRARESI, Alex Antônio. **Gestão do conhecimento: Institucionalização e práticas nas empresas e instituições (pesquisa e estudo)**. Maringá: Unicorpore, 2007 p. 117-158

FIALHO, F. A. P. et al. **Gestão do conhecimento e aprendizagem: as estratégias competitivas da sociedade pós-industrial**. Florianópolis: Visual Books, 2006. 196 p.

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., 1999a

FOWLER, F. R. Uma visão da formação empreendedora para os novos desafios do mercado de trabalho. In: SOUZA, E. C. L. de. **Empreendedorismo: competência para pequenas e médias empresas.** Brasília: ANPROTEC e SEBRAE, 2001. p. 183-193

GOMES FILHO, A.C. ; HONESKO, A. . Desenvolvimento do espírito empreendedor por meio do intraempreendedorismo e do empowerment. In: CONGRESSO LATINOAMERICANO Y DEL CARIBE SOBRE EL ESPÍRITU EMPRESARIAL: NUEVAS EMPRESAS EN UN NUEVO MUNDO, 19. 2008, Florianópolis. **Anais...** Florianópolis: UFSC/ Universidad ICESI, 2008. p. 01-23.

GUEDES, S. A. **A carreira do empreendedor.** 2009. 160 f. Dissertação (mestrado em Administração) - Universidade de São Paulo, São Paulo, 2009.

GIMENEZ, F. A. P.; INÁCIO JUNIOR, E.; SUNSIN, L. A. de. Uma investigação sobre a tendência do comportamento empreendedor. In: SOUZA, E. C. L. de. **Empreendedorismo: competência para pequenas e médias empresas.** Brasília: ANPROTEC e SEBRAE, 2001. p. 9-22.

HONESKO, A. et al. **Espírito empreendedor e empowerment: estudo de caso em uma empresa de produtos industrializados de grande porte.** In: Congresso Internacional de Administração - ADM 2009, 2009, Ponta Grossa. Anais do Congresso Internacional de Administração - ADMPG 2009. Ponta Grossa : Editora da Universidade Estadual de Ponta Grossa -UEPG, 2009. v. 1. p. 01-12

IBGE... Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/cidadesat/painel/painel.php?codmun=410940#>> Acesso em 22 abr. 2013.

MATTAR, F. N. **Pesquisa de Marketing.** São Paulo: Atlas, 1996. Pag 276.

O CAMINHO do sucesso: foco nítido nos clientes e no mercado, valorização do capital humano e estratégia empreendedora dão a dianteira aos que formam equipes e criam valores. **Pequenas Empresas Grandes Negócios,** São Paulo, v.10, n.115, p.42-47, ago. 1998.

PEREIRA, C. L.; GOMES FILHO, A. C.; ALVES, C. A. Empreendedorismo e Gestão do Conhecimento no Ramo Farmacêutico: da formação empreendedora à vida profissional. 2012. In: Convibra Administração, 9. **Anais...**São Paulo, 2012.

PREVIDELLI, J. J.; SELA, V. M. Empreendendo com saúde In: **Empreendedorismo e educação empreendedora** PREVIDELLI, J. J., SELA,V. M. (Org). Maringá: Unicorpore, 2006. p. 117-148

PROGRAMA Empretec: programa para empresários e futuros empreendedores. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br>>. Acesso em: 30 out. 2011.

SANTOS,P. C. F. ; MINUZZI, J. ; LEZANA, Á. G. R. Identificação de características empreendedoras em prováveis empreendedores. In: SIMPEP - Simpósio de Engenharia da Produção, 15, Bauru, 2008. **Anais...** Bauru, 2008.

STEFANO, R. S.; DUTRA,S. I.; FACINI, A. M. Ensino do empreendedorismo para universitários do curso de administração In: **Empreendedorismo e educação empreendedora** PREVIDELLI,, José J., SELA,Vilma Meurer (org). Maringá: Unicorpore, 2006 p. 53-74.

STEWART, Thomas A. **A Riqueza de conhecimento: O capital intelectual e a nova organização.** Rio de Janeiro: Campus, 2002, 517 p.