

O PERFIL EMPREENDEDOR DE MORADORES DO PROGRAMA MINHA CASA, MINHA VIDA NA CIDADE DO RIO DE JANEIRO

IRENE CICCARINO
PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO (PUC-RIO)
ireneciccarino@phd.iag.puc-rio.br

ALLAN BORGES NOGUEIRA
ESCOLA SUPERIOR DE CIÊNCIAS SOCIAIS (FGV)
allanborgesrj@yahoo.com.br

O PERFIL EMPREENDEDOR DE MORADORES DO PROGRAMA MINHA CASA, MINHA VIDA NA CIDADE DO RIO DE JANEIRO

INTRODUÇÃO

O Brasil é uma nação potente, rica em oportunidades, porém com sérios desafios. Alguns deles são endêmicos de nossa malha social e precisam de abordagens propositivas, holísticas.

Somos um país jovem, que emerge de um cenário colonial, de exploração, já com um tamanho continental e com uma sociedade pulsante, em busca de um futuro que parece fixado no horizonte. Muito se especula sobre políticas públicas, soluções econômicas e decisões sociais, no entanto essa movimentação na prática se dá de forma isolada da fonte que a motiva, tendo como efeito, ao menos em parte, o aumento da desigualdade social (Souza, 2009, CEPAL, 2012).

Aceitar que não podemos simplesmente formatar pessoas de acordo com as expectativas e repertórios da sociedade educada, em situações econômicas mais favoráveis, é o primeiro passo para quebrar os paradigmas que impedem a compreensão das questões reais e a busca de soluções para elas (Souza, 2009).

Percebemos nessa seara a oferta de “*soluções tamanho único*” - que acabam caindo bem apenas para uma minoria restrita, que atende às expectativas. Trata-se da propagação de um instinto de dominação colonial velado, na máxima “*eu sei o que é melhor para você*”, gerando como respostas um enorme e sonoro: “*você não se enquadra!*” A sistematização dessas frustrações contribui para um sistema fora de esquadro. É preciso questionar o que de fato essas pessoas querem e esperam. O que elas podem fazer por si mesmas?

Nas palavras de Jesse Souza (2009, pag 17):

“A crença fundamental do economicismo é a percepção da sociedade como sendo composta por um conjunto de homo economicus, ou seja, agentes racionais que calculam suas chances relativas na luta social por recursos escassos, com as mesmas disposições de comportamento e as mesmas capacidades de disciplina, autocontrole e autorresponsabilidade. Nessa visão distorcida do mundo, o marginalizado social é percebido como se fosse alguém com as mesmas capacidades e disposições de comportamento do indivíduo da classe média. Por conta disso, o miserável e sua miséria são sempre percebidos como contingentes e fortuitos, um mero acaso do destino, sendo a sua situação de absoluta privação facilmente reversível, bastando para isso uma ajuda passageira e tópica do Estado para que ele possa andar com as próprias pernas. Essa é a lógica, por exemplo, de todas as políticas assistenciais entre nós”.

A abordagem tradicional que considerava o indivíduo e sua família como um agente alvo ou beneficiário de políticas sociais, teve sua lógica desafiada pela Secretaria de Habitação do Município do Rio de Janeiro entre 2014 e 2015, que assumiu o Trabalho Social, vinculado ao “Programa Minha Casa Minha Vida” [PMCMV]. Foram promovidas iniciativas inovadoras de apoio ao empreendedorismo local, viabilizadas graças ao argumento proveniente do resultado desta pesquisa, fruto de consultoria prestada pelos autores.

Houve a formação e apoio a mais de 580 famílias com premiação dos 44 melhores modelos de negócio, que emergiram de uma experiência de treinamento e mentoria. Os participantes defenderam seus modelos de negócio em *pitchs* ou *batalhas de CANVAS* (Osterwalder, 2011) perante uma banca de especialistas - com formação em Administração, Direito, Psicologia e Serviço Social. Prototiparam seus negócios por meio de MVP – Mínimo Valor Possível (Osterwalder, 2011); e os melhores conquistaram como premiação a aquisição de equipamentos, materiais e utensílios, no valor de até R\$ 4.000,00, voltados para estruturação de seus negócios.

Seis meses após a conclusão das entregas dos prêmios, 59% das famílias tinham a receita dos negócios incentivados como sua principal fonte de renda. Mas tudo começou com uma questão: essas pessoas, independentemente de sua escolaridade e trajetória de vida, têm perfil empreendedor?

O presente artigo busca descrever a pesquisa que permitiu que essa iniciativa fosse colocada em prática ajudando a convencer o Governo Federal (gestor do PMCMV), Caixa Econômica Federal (agente financeiro) e a Secretaria Municipal de Habitação (agente executor do programa no município) da importância da promoção da emancipação por meio da geração empreendedora de emprego e renda nos territórios impactados pelo programa.

O intuito da pesquisa era verificar se havia perfil empreendedor nos beneficiários do PMCMV (H1) e de que características esse perfil era composto. Foi realizada uma survey para coletar dados que foram analisados por meio de estatísticas descritivas e regressão linear multivariada, com a finalidade de direcionar as ações do projeto técnico social. A hipótese foi testada e os elementos desse perfil descritos, o que permitiu identificar deficiências e potencialidades direcionando o projeto para atuar nas fragilidades, além de gerar um modelo matemático que pudesse ser replicado em outros municípios atendidos pelo PMCMV.

O Programa Minha Casa, Minha Vida

O *PMCMV*, é um programa habitacional do Governo Federal do Brasil, instituído pela Lei nº 11.977, de 7 de julho de 2009. Ele fornece acesso à moradia para famílias com limitações de renda, por meio das modalidades de sorteio e de reassentamento. Na cidade do Rio de Janeiro, a primeira modalidade é destinada aos interessados em adquirir um imóvel através de financiamento bancário facilitado; e a segunda, àqueles que foram desabrigados ou deslocados de moradias em áreas de risco ou acometidos por calamidades, conforme os critérios de elegibilidade deste Programa.

A Prefeitura da Cidade do Rio de Janeiro foi a primeira no Brasil na adesão ao Programa, colocando o município na posição de protagonismo na produção de unidades habitacionais. No final de 2015 já alcançava a marca de mais de 66.000 unidades habitacionais (UH) contratadas junto à Caixa Econômica Federal, sendo a metade destinada às famílias com renda de até R\$ 1.600,00 - faixa que concentra 90,9% do déficit habitacional municipal registrado: 11.612 UH para famílias que ganham entre R\$ 1.600,01 a R\$ 3.275,00; e 16.450 UH para famílias com renda entre R\$ 3.275,01 a R\$ 5.000,00. Outras 4.845 UH foram contratadas por pessoas físicas e jurídicas. (<http://www.rio.rj.gov.br/web/smh/minha-casa-minha-vida> consultado em 12/01/2017).

PROBLEMA DE PESQUISA E OBJETIVO

A consultoria acompanhou dois anos do trabalho técnico social realizado nos condomínios do PMCMV. Ao longo desse período os principais desafios relatados pelos técnicos eram: escassez de recursos, baixa escolaridade e estrutura familiar mononuclear. Esses desafios são potencializados pela distância dos condomínios em relação às redes de apoio e aos polos de concentração de emprego.

Buscando resposta para essas questões foi realizada uma survey na intenção de aferir o perfil empreendedor do público alvo do programa, cujos resultados justificariam ações que fomentasse a capacitação e o incentivo à prática empreendedora local. O objetivo deste trabalho é relatar as conclusões sobre esse perfil e descrever como ele é constituído.

FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Devido à escala nacional do *PMCMV*, ele se tornou o maior Programa de inclusão de habitação popular já produzido no Brasil. Essa inclusão, porém, pode ter gerado segregação socioespacial na maioria das grandes metrópoles do país.

Para Simmel (2006), as “formas sociais” são configurações momentâneas de um complexo de movimentos. Assim sendo, o principal ponto nodal era a dificuldade de inclusão dos moradores do programa em processos produtivos, fenômeno composto por muitos fatores, tais como: 1) Afastamento das famílias dos centros comerciais e de seus antigos postos de trabalho; 1.1) Dificuldade de transporte, 1.2) Pouca oferta local de bens, serviços e postos de trabalho, gerando maior tempo em função de deslocamento; 1.3) A baixa oferta de serviços, gera limitação de tempo em virtude da atenção e cuidado aos dependentes; 2) Chegada a territórios desconhecidos, com outros códigos sociais, induzindo a uma reorganização dos padrões de comportamento e relação dessas famílias; 2.1) Necessidade de formação de novas redes de oportunidades sociais, econômicas e de solidariedade, devido a ruptura de laços de apoio pessoas e/ou serviços que compunham a rede de apoio; 2.2) Acomodação de novas relações entre pessoas, de territórios por vezes conflagrados e com rivalidade; 3) Novas obrigações financeiras, frutos da formalização do espaço condominial (condomínio, luz, gás etc).

A Administração, como ciência social aplicada, tem o dever de contribuir para melhoria da sociedade como um todo. A saúde do mercado e o sucesso dos negócios dependem do desenvolvimento social. Partindo desse princípio, levantou-se a suposição da relevância da atividade empreendedora como ferramenta de transformação (CEPAL, 2012).

Embora não haja um consenso sobre a definição de empreendedorismo, podemos compreendê-lo como um processo através do qual uma ideia é colocada em prática, tornando-se um negócio com visão de longo prazo, por meio da identificação, avaliação e exploração de oportunidades de forma economicamente viável e lucrativa (Shane e Venkataraman, 2000; Baron e Shane, 2006).

O empreendedorismo pode ser uma solução ampla, tanto para melhoria da oferta local de produtos e serviços, quanto para o aumento dos índices de emprego e renda. Ao aprender a identificar oportunidades com base nas dificuldades e problemas do dia a dia, cria-se uma situação de autonomia e criatividade, diminuindo a dependência do indivíduo. Ao mesmo tempo, aumenta-se sua autoestima, cidadania, qualidade de vida e percepção político-social.

As micro e pequenas empresas são responsáveis por uma boa parte da geração de empregos e pela dinamização da atividade econômica. O Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) estima que os negócios de pequeno porte serão responsáveis por 19,3 milhões de novos postos de trabalho, até 2020. Nos últimos 12 anos, 52% dos empregos formais e 40% da massa salarial gerada no Brasil foram provenientes de micro empresas - que já representam 25% do PIB nacional (<http://www.ipea.gov.br> consultado em 20/02/2015).

Estudos econômicos de todo o mundo reiteradamente vinculam o empreendedorismo à rápida geração de empregos, ao crescimento do PIB e à escalada da produtividade em longo prazo. Exemplo disso é o caso de Ruanda: no último ranking divulgado pelo Banco Mundial sobre o ambiente de negócios ao redor do mundo, o país deu um salto 143^o posição para a 67^a posição. Cabe ressaltar que esse país foi palco de uma violenta guerra civil na década de 90 e que aos poucos se reergueu graças aos incentivos dados as atividades empreendedoras locais. De 1995 para cá, seu PIB per capita quase quadruplicou. (Isenberg, 2010).

Outro aspecto discutido no âmbito do empreendedorismo é o ecossistema empreendedor. A Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico [OCDE] analisa o ecossistema empreendedor com base em três pilares: Determinantes, Desempenho e Impacto (Ahmad e Seymour, 2008).

O perfil empreendedor é um dos determinantes que influenciam o desempenho em nível de firma, com o objetivo de impactar a geração de emprego, crescimento econômico e

redução da pobreza (Ahmad e Hoffman, 2007). Segundo análise do ecossistema empreendedor brasileiro, a produção de conhecimento e a capacitação de profissionais para o mercado – empreendedores ou não - são pontos frágeis que deveriam receber maior atenção de todas as partes interessadas, a Academia inclusive:

“De fato, investimentos do governo em educação e em medidas de estímulo à mentalidade empreendedora são imprescindíveis para gerar um maior número de estudos relevantes que possam ser transformados em negócios, e – tão importante quanto – para colocar no mercado profissionais qualificados que atendam à demanda das empresas por mão de obra durante seu processo de crescimento” (Arruda, Cozzi, Nogueira, Costa, 2013).

A motivação de pensar uma de pesquisa de identificação do perfil empreendedor dos moradores do *PMCMV* revela-se a partir das questões observadas durante o trabalho técnico social do programa e das possibilidades de resposta presentes na literatura sobre o tema empreendedorismo. Com isso foi proposta uma nova narrativa a partir das injunções do próprio território e das potencialidades do público alvo.

A Secretaria Municipal de Habitação do Rio de Janeiro, através da Coordenadoria de Inclusão Social sob a gestão de Cristiane Alves, se desafiou a sair do classicismo e apostou no empreendedorismo para atuar como direcionador das ações do Eixo GTR – Geração de Trabalho e Renda, do *PMCMV*. Isso nos permitiu realizar essa pesquisa e a propor a metodologia do trabalho posterior que ela fomentou.

A pesquisa além de identificar o potencial empreendedor ajudou a comunicar os moradores sobre a nova iniciativa. Eles teriam que se capacitar e disputar uma premiação. Com base no diagnóstico produzido pela pesquisa foi possível propor soluções criativas que atuassem em lacunas, como por exemplo, o déficit educacional e o analfabetismo (funcional ou de fato). O conhecimento teórico precisou ser traduzido de modo a ser assimilado e aplicado à realidade dessas pessoas.

Construindo a análise do perfil do Empreendedor

O estudo do empreendedorismo busca entender como surgem as oportunidades, como são identificadas, implantadas e por quais perfis de profissionais são executadas. Investiga os fatores relevantes que contribuem para o sucesso desse processo como os cenários econômico, tecnológico e social, grau e tipo de inovação, perfil de comportamento e atitudes, além de examinar os efeitos sociais e econômicos gerados pela atividade empreendedora (Baron e Shane, 2006; Shane e Venkataraman, 2000).

O protagonismo dado à Figura do empreendedor fica claro nas palavras de Baron e Shane (2006, p.18), entendendo que *“no centro do empreendedorismo há um ponto de encontro de oportunidades e pessoas. É essa conexão ou interseção que dá início ao processo – e que algumas vezes muda o mundo”*.

Souza e Lopez Jr. (2005), dizem que o empreendedor busca aprender a aprender, a ser, a fazer e principalmente a conviver. Filardi, Barros e Fischman (2014) destacam as características de auto realização, planejamento, inovação e tolerância a riscos.

Baron e Shane (2006; p.30) sugerem as seguintes questões para ajudar no autoconhecimento dos empreendedores e no desenvolvimento das habilidades críticas que podem colaborar com o sucesso nessa atividade: Você pode lidar com incertezas? Você tem disposição? Você acredita em si e em suas capacidades? Você pode lidar com contratemplos e falhas? Você tem paixão por seus objetivos? Você é bom para outras pessoas (Responsabilidade)? Você é adaptável? Você está disposto a assumir riscos?

O Global Entrepreneurship Monitor [GEM] acompanha há 19 anos a atividade empreendedora no mundo, por meio de duas pesquisas regulares que acontecem entre abril e

junho anualmente: a *National Expert Survey* [NES], que abrange 62 países; e a *Adult Population Survey* [APS], que abrange 60 países, entrevistando pessoas entre 18 e 64 anos.

A APS começou em 2001 e utiliza uma amostra de 2000 respondentes. Seus indicadores são percentuais que mensuram o nível e a maturidade da atividade empreendedora no mundo e em cada país, baseada no papel do empreendedor nesse processo. Considera a motivação para empreender; como a sociedade avalia o empreendedor (status social); o acesso ao conhecimento, habilidades e características dele (<http://www.gemconsortium.org/> consultado em 12/04/2017).

Para finalidade da pesquisa utilizamos 6 de 20 indicadores da APS, conforme demonstra a Figura 1.

Figura 1: **Composição das variáveis da pesquisa**

Indicadores da Pesquisa APS do GEM (2013-2014)		Sentido do indicador na APS	Sentido do indicador na pesquisa
Perceived Capabilities	Capacidades Percebidas	Autodeclaratório. Crença em possuir ou não as competências, conhecimentos e habilidades necessárias para empreender.	Afirmações que ajudam a identificar se essa capacidade existe ou não, já que o público alvo tenderia a não reconhecer-se capaz.
Perceived Opportunities	Oportunidades Percebidas	Capacidade de identificar oportunidades por meio da observação de falhas de mercado, processos e funcionalidade. Percepção de como atuar, mesmo com limitações de recursos, sobre um problema de forma útil para o maior número de pessoas (Osterwalder, 2011 Baron e Shane 2006)	
Fear of Failure Rate	Medo de Taxa de Falha	Percepção de até que ponto o medo de falhar impediria o aproveitamento da oportunidade identificada dificultando o início da atividade empreendedora. A falha é vista como um dano e não como uma oportunidade de aprendizado.	
Established Business Ownership Rate	Taxa de propriedade empresarial estabelecida	Ser o dono e gerenciar o próprio negócio conseguindo se remunerar por meio dele há mais de 42 meses.	Ser o dono e gerenciar o próprio negócio conseguindo se remunerar por meio dele.
Necessity-Driven Entrepreneurial Activity: Relative Prevalence	Atividade empreendedora impulsionada pela necessidade: Prevalência Relativa	¾ dos empreendedores no mundo são motivados pela oportunidade identificada (opportunity motivated, autorrealização). ¼ são motivados pela necessidade de empreender na ausência de outro tipo de trabalho, seja por altas exigências do mercado e/ou por baixas possibilidades de remuneração (sobrevivência). Essas motivações ajudam a inferir sobre a qualidade das novas empresas, capacidade do empreendedorismo criar empregos, dinamizar o crescimento da economia em nível nacional e mundial (GEM 2016-2017 Global Report).	
Improvement-Driven Opportunity Entrepreneurial Activity: Relative Prevalence	Oportunidade de Melhoria Atividade Empreendedor: Prevalência Relativa		
Indicadores não utilizados na Pesquisa			
Total early-stage Entrepreneurial Activity for Male Working Age Population	International Orientation early-stage Entrepreneurial Activity	Total early-stage Entrepreneurial Activity for Female Working Age Population	Growth Expectation early-stage Entrepreneurial Activity: Relative Prevalence
New Product early-stage Entrepreneurial Activity	Informal Investors Rate	Entrepreneurship as Desirable Career Choice	Nascent Entrepreneurship Rate
Entrepreneurial Intention	High Status Successful Entrepreneurship	New Business Ownership Rate	Know Startup Entrepreneur Rate

Media Attention for Entrepreneurship	Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA)	
--------------------------------------	--	--

Fonte: Adaptado da pesquisa APS do GEM

As variáveis que não compuseram o modelo foram desconsideradas devido à dificuldade de sua operacionalização, haja visto que não havia registros anteriormente mapeados da atividade empreendedora nessa população específica.

Com base na revisão da literatura foram considerados como elementos do perfil empreendedor a responsabilidade; delegação de tarefas; capacidade de previsão; tolerância aos riscos; grau de aversão à mudança; capacidade de aprendizado; inovação (Levie and Autio, 2008). Essas variáveis ajudaram na elaboração das proposições afirmativas que eram aferidas pela escala de likert e mensuradas de acordo com a sua maior (concordo totalmente, concordo) ou menor manifestação (discordo, discordo totalmente).

Destarte, foram elaboradas 52 questões divididas em 3 blocos, de acordo com os objetivos: a) Caracterização do público (questão 1-7); b) Perfil dos Negócios existentes (10-14); c) Perfil do Empreendedor (8, 9, 15-52).

Para o perfil empreendedor, priorizaram-se as afirmativas diretas para coletar informação das variáveis explicativas operacionalizadas com base na revisão da literatura e nas variáveis da pesquisa APS do GEM. Essas afirmativas eram escalonadas (Escala de Likert), com as variações: “Discordo totalmente”, “Discordo parcialmente”, “Não concordo, nem discordo”, “Concordo parcialmente” e “Concordo totalmente”. A escala de Likert trata-se de uma escala psicométrica que pretende registrar o nível de concordância ou discordância com uma declaração dada (Dalmoro e Vieira, 2013).

As respostas à afirmativas buscavam alimentar as seguintes variáveis, cujas explicações se seguem:

1. Capacidade de aprendizado: aprender com os erros e acertos do decurso, aprender com clientes e parceiros, assimilar novas ideias, incorporar novas técnicas e possibilitar a melhoria contínua do negócio.
2. Capacidade de previsão: avaliar ameaças, planejar, raciocinar de forma sistêmica.
3. Grau de aversão à mudança: ser flexível e adaptável ante as incertezas.
4. Tolerância a riscos: identificar os riscos e saber atuar sobre pressão; reconhecendo as oportunidades, sabendo reagir adequadamente às situações.
5. Competência técnica: reunir escolaridade, experiência profissional, relação com o negócio (quando existente) de acordo com o nível de planejamento e controle.
6. Capacidade de delegação de tarefas: organizar as tarefas que possam ser delegadas, os perfis necessários para executá-la; compartilhar responsabilidades, atribuindo autoridade, acompanhando os resultados e se comportando como um líder.
7. Capacidade de identificar e aproveitar oportunidades: manter a captação, desde a concepção do projeto.
8. Motivação: identificar se a predominância do tipo de empreendedorismo é por necessidade ou por oportunidade.
9. Potencial inovador: desenvolver aptidão para gerar soluções criativas, promovendo melhorias incrementais ou incorporando coisas realmente inovadoras ao processo.
10. Responsabilidade: manter a relação estabelecida com o negócio e com as pessoas afetadas por ele. Assumir a responsabilidade pelos resultados obtidos.

Outras variáveis explicativas também foram consideradas: 11) idade (em função da idade economicamente ativa x maturidade); 12) escolaridade, 13) experiência profissional, 14) experiência empreendedora; 15) Maturidade do negócio, 16) Quantidade de funcionários,

17) se recebe algum benefício social, avaliadas por meio de questões dicotômicas e policotômicas de acordo com a necessidade. Idade e escolaridade foram baseadas nas classificações adotadas pelo Instituto Brasileiro de Geografia e estatística [IBGE].

As variáveis consideradas com base em dados secundários foram: 18) Índice de desenvolvimento Humano do Bairro [IDH], 19) renda per capita do bairro, 20) Nível de emprego. Outras sete questões abertas exploraram a identificação do participante, o registro do negócio exercido e a ideia de negócio pretendia realizar, conforme o caso.

METODOLOGIA

Este estudo adota o paradigma positivista por meio de pesquisa descritiva, pois busca identificar e apresentar os principais elementos que compõem o perfil empreendedor, com base em uma amostra representativa da população de atendidos pelo *PMCMV*, no município do Rio de Janeiro, por meio da utilização de técnicas padronizadas de coleta de dados (Gil, 2008). Embora busque esclarecer quais fatores contribuem para identificação desse perfil, seriam necessários mais testes para validar o modelo proposto, haja visto que consiste em uma pretensão explicar um fenômeno social complexo por meio de simplificação estatística (Vergara, 1998).

A análise bibliográfica da literatura sobre empreendedorismo viabilizou a operacionalização das variáveis que compõem o perfil empreendedor por meio da técnica *Survey* ou levantamento (Gil, 2008). As pesquisas deste tipo se caracterizam pela interrogação direta das pessoas cujo comportamento se deseja conhecer. As informações foram diretamente levantadas por meio de questionário aplicado por pesquisador, a um grupo significativo de 487 pessoas selecionadas de forma aleatória (amostra probabilística).

A coleta dos dados foi realizada através de entrevistas presenciais para o preenchimento do questionário, considerando a recorrência do analfabetismo. O *Survey* utilizou questões abertas, dicotômicas e policotômicas (usando a Escala de Likert).

Em seguida, mediante análise quantitativa, foram obtidas conclusões e inferências sobre os dados sistematizados (Vergara, 1998; Gil, 2008). A técnica de análise dos dados adotada foi a regressão linear múltipla, que consiste na determinação de uma função matemática para descrever determinada variável dependente, com base no comportamento de um conjunto de variáveis explicativas; e de modo que essa relação funcional seja linear. Logo, passiva de alteração direta com a variação dos coeficientes das variáveis envolvidas (Corrar, Paulo, Dias Filho, 2007).

Desse modo, buscou-se descrever o perfil empreendedor por meio da relação dos elementos que o compõem, captados por meio dos dados coletados.

ANÁLISE DOS RESULTADOS

Seleção e caracterização da amostra

Os condomínios do *PMCMV* estão concentrados majoritariamente na Zona Oeste, localidade mais afastada dos polos comerciais da cidade e com menor oferta de serviços. A pesquisa cobriu 63% dos condomínios entregues pelo *PMCMV*, até 2015. A Figura 2 e as Tabelas 1 e 2 demonstram a população considerada.

Figura 2: Mapa de atendimento adaptado do site do Instituto pereira Passos (2008)

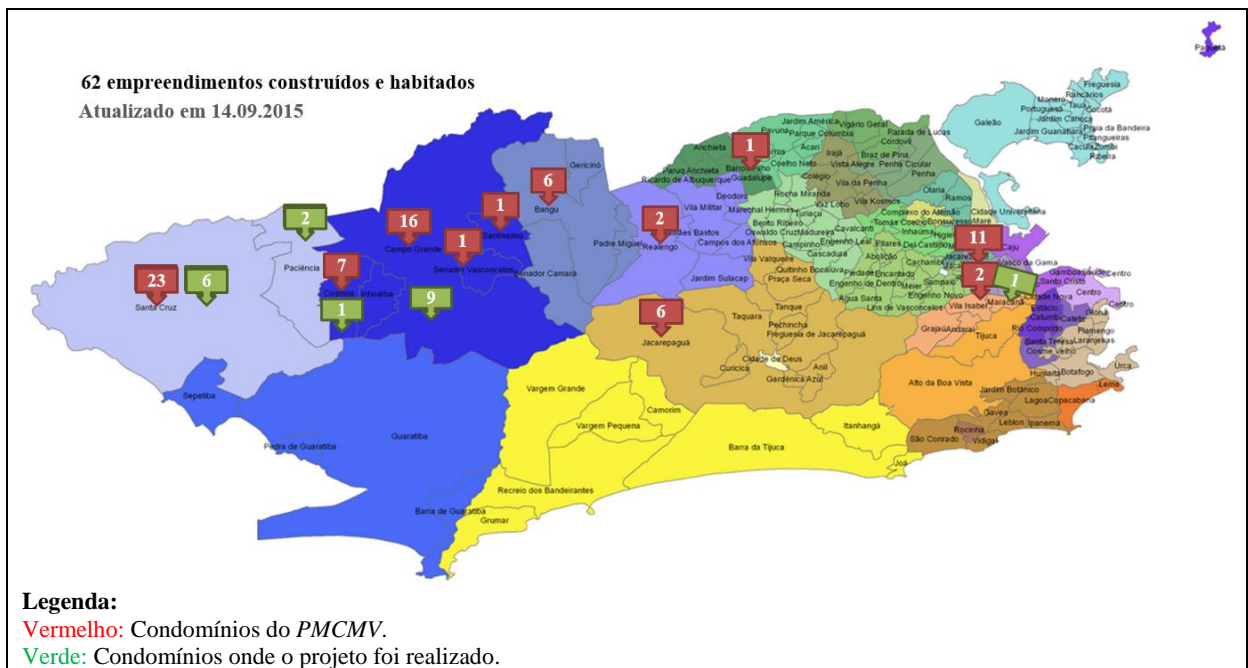


Tabela 1: Demanda real e demanda atendida pelo projeto

BAIRRO	TOTAL	PESQUISA	PROJETO
Total de condomínios	95	39	29
Condomínios entregues	62		
% De demanda atendida (projeto)		47%	
% De demanda pesquisada		63%	

Fonte: Autores

Tabela 2: Demanda pesquisada e demanda atendida pelo projeto

Pesquisados e não executados	Nº UH	Pesquisados e executados		Executados e não pesquisados	
			Nº UH		Nº UH
A. Do leme i	360				
A. Do leme ii	480	Almada 2	453		
A. Do leme iii	500	Aveiro 2	469		
Andorinhas	212	Cascais 2	453		
B. Carioca i	160	Coimbra 2	421		
B. Carioca ii	180	Estoril 2	437		
B. Carioca iii	300	Evora 2	485		
B. Carioca iv	380	Ferrara	262		
B. Carioca ix	200	Magueira II	248		
B. Carioca v	140	Parque Imperial 2	303		
B. Carioca vi	200	Parque royal	303	Ayres	453
B. Carioca x	200	Patativas	210	Trento	297
B. Carioca xiv	120	Recanto da Natureza 1	384	Varese	231
Castanheiras	170	Residencial Rio Bonito	179	Sevilha	275
Ipê amarelo	299	Terni	282	Speranza	388
Ipê branco	299	Toledo 2	453	Taroni	243
J. Anápolis	91	Treviso	269	Destri	421
Mangueira i	248	Vivenda das orquídeas 2	425	Vaccari	388

Oiti	178	Vivenda das rosas 2	384	Vidal	308
P. Carioca i	260	Zaragoza 2	497	Livorno	297
Total	4977	Total	6917	Total	3301

UH: Unidade Habitacional

Fonte: Autores

O universo de pesquisa era de 11894 unidades habitacionais (onde poderiam residir mais de uma pessoa). Durante o mês de setembro de 2014, após um teste com 125 questionários descartados da amostra, uma equipe de pesquisadores, que já interagiam no território executando trabalho técnico social aplicou mais 497 questionários em 40 condomínios inaugurados.

A amostra foi superior aos 373 casos necessários para se atingir um intervalo de confiança de 95%, considerando 5% de margem de erro. Ela foi aleatória e probabilística de acordo com a disponibilidade dos moradores e do interesse deles em participar de uma futura atividade relacionada à empreendedorismo. A pesquisa ajudou a formar o primeiro cadastro de intenção para a atividade.

Descrição do público alvo

O público alvo foi predominantemente feminino (76%) em alinhamento com os relatos dos técnicos que já o classificavam como o mais atuante nas atividades realizadas pelo trabalho social nos condomínios. Essas mulheres, em geral, chefiam famílias monoparentais em consonância com as estatísticas que descrevem essa camada populacional (Souza, 2009; IPEA, 2011).

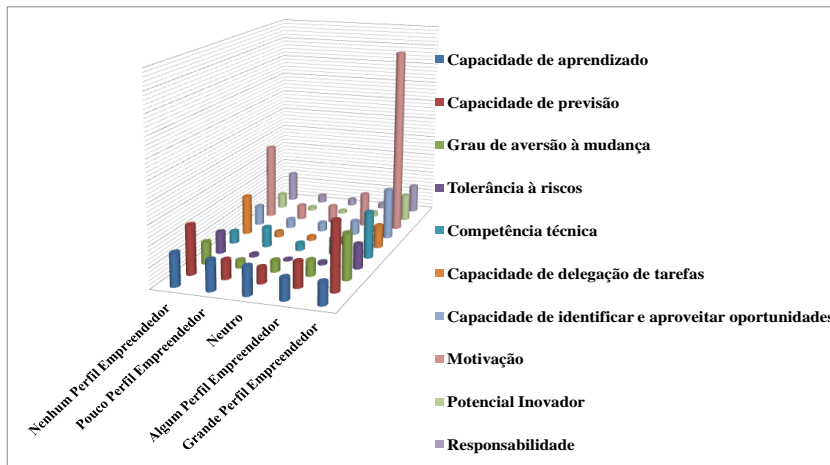
Observou-se que 57% dos entrevistados possui baixa escolaridade (ensino fundamental completo ou não), porém 26% da amostra possui escolaridade maior ou igual ao ensino médio - um avanço em relação ao paradigma brasileiro, que segundo a PNAD (2012) é de 8,8 anos de estudos, o equivalente ao ensino médio incompleto. A amostra encontra-se em idade economicamente ativa, dos 16 aos 65 anos.

Apenas 34,78% da amostra possui atividade com remuneração contínua; 8,79% alegam nunca ter trabalhado. A baixa escolaridade e a localização do domicílio são fatores que influenciam essa realidade. Note-se que a localização aumenta o custo com transporte, em geral assumido pelo empregador, bem como o tempo de deslocamento; e isto dificulta a organização dos responsáveis nos cuidados com filhos menores (na ausência de creches e escolas integrais), principalmente quando a família é monoparental.

Análise Estatística

As dez características do perfil foram abordadas de forma indireta, através de afirmativas que continham seus elementos e apontavam para maior ou menor perfil empreendedor, seguindo a escala de Likert. A Figura 3 apresenta o resultado obtido.

Figura 3: Composição do perfil empreendedor da amostra



Fonte: Autores

Aplicando a equação do modelo verificamos que 64% apresenta potencial empreendedor superior à média da amostra. Desses, 35% da amostra apresenta motivações para empreender características de empreendedorismo por necessidade, contra 65% que apresentam características de empreendedorismo por oportunidade.

De acordo com as pesquisas feitas pelo GEM (Global Entrepreneurship Monitor), os empreendedores por necessidade são aqueles que empreendem em virtude de uma baixa expectativa em relação ao mercado de trabalho. Os motivos são inúmeros: dificuldades de acesso, baixa escolaridade, baixa rentabilidade, desemprego, etc. A maior questão encontrada nesse grupo de empreendedores seria a falta de planejamento; o que pode aumentar os riscos da atividade. Até o ano de 2002, esse era o tipo de empreendedorismo mais comum no Brasil; e aos poucos esse cenário viria sendo alterado, como refletem as edições posteriores da GEM e o presente estudo.

A amostra apresentou motivação voltada para o sentimento de autorrealização através da atividade empreendedora, apresentando intuitivamente capacidade de previsão, boa capacidade de adaptação, bom relacionamento com situações de mudanças e incertezas. Com a presença marcante da capacidade de identificar e aproveitar oportunidades, os entrevistados tendem a empreender em negócios onde dominam as competências técnicas necessárias à sua execução.

Por outro lado, são, em geral, centralizadores, apresentando dificuldades em delegar tarefas. A capacidade insatisfatória de aprendizado pode ser reflexo de escolaridade baixa e de um repertório de vida restritivo, de pouco acesso à cidade e limitações de mapa cognitivo por falta de variedade de experiências. Essa restrição situacional, associada à baixa tolerância a riscos e a especialização acima citada, podem ser responsáveis pela pouca abertura para o emprego de inovação. Outro fator preocupante está relacionado ao quesito responsabilidade - que aponta para situações de informalidade e subempregos.

O objetivo do trabalho foi testar a hipótese de que o público do *PMCMV* possuiria potencial empreendedor e que poderia se beneficiar de ações de aprimoramento desse potencial, desenvolvendo negócios, no território [H1]. Adotou-se a premissa de que isso poderia contribuir para o aumento da oferta de bens, serviços e postos de trabalho, auxiliando no processo de adaptação desse público alvo à nova realidade.

A base de dados foi trabalhada no *software SPSS*, por meio da técnica de regressão linear. Intentou-se prever o comportamento da variável dependente “Perfil Empreendedor”, em função da combinação das demais variáveis extraídas do questionário.

Iniciou-se com a análise da correlação bivariada por meio do coeficiente de Pearson para identificar qual variável explicativa melhor prediz a variável dependente “Perfil Empreendedor”. As variáveis “Capacidade de previsão” (0,903) e “Identificar e aproveitar oportunidades” (0,874) foram as de maior correlação com o Perfil Empreendedor significativa, no nível 1% de margem de erro. As variáveis “Nº de unidades habitacionais do condomínio” (0,297), Índice de desenvolvimento humano local – IDH (-0,110) e Idade (-0,241) não apresentaram correlação significativa, nem com 5% de margem de erro.

Na sequência foi gerada uma regressão linear simples entre a variável dependente “Perfil Empreendedor” e a variável preditora mais correlacionada a ela “Capacidade de previsão”. As variáveis apresentam alta correlação e 81,5% da variável dependente “Perfil empreendedor” é explicada pela variável “Capacidade de previsão”.

Antes de partir para o modelo multivariado foi testada a correlação entre as variáveis explicativas controlando o resultado em função da variável de maior correlação.

As variáveis “Experiência profissional” (-0,278), “IDH” (-0,236), “Grau de aversão à mudança” (-0,232) e Motivação - Empreendedorismo por necessidade” (-0,108) e Inovação (-0,043) são variáveis mais frágeis, pois adicionam individualmente menos de 1% de capacidade de explicação ao modelo. À exceção da primeira, as demais não são significativas, considerando 5% de margem de erro.

As variáveis com maior capacidade de explicação (%) em relação ao comportamento da variável “Perfil Empreendedor” foram respectivamente: “Responsabilidade” (60%), “Identificar e aproveitar oportunidades” (56%), “Capacidade de aprendizado” (43%), “Escolaridade” (24%), “Idade” (24%), “Delegação de tarefas” (16%), “Tolerância a riscos” (15%), “Já possui negócio próprio?” (12%). Notem que a variável “Idade” (Coeficiente de Pearson: -0,486 significativo a 0,05) apresenta uma substancial melhora na sua correlação com o “Perfil Empreendedor”, quando a variável “Capacidade de previsão” é controlada no modelo.

A regressão linear múltipla foi realizada considerando todas as variáveis significativas. Embora o Teste “F” tenha dado positivo, com pelo menos uma variável explicativa influenciando a variável dependente, ao considerar o impacto de cada variável no modelo pelo Teste “T” notou-se que dez variáveis estatisticamente não influenciavam o comportamento da variável dependente “Perfil empreendedor”. Foram elas: “Inovação”, “IDH”, “Motivação - Empreendedorismo por oportunidade”, “Tolerância a riscos”, “Já possui negócio próprio?”, “Idade”, “Motivação - Empreendedorismo por necessidade”, “Experiência profissional”, “Escolaridade”, “Grau de aversão à mudança”.

Elas foram retiradas uma a uma do modelo de acordo com a sua significância ($\alpha > 0,05$) até que restassem no modelo apenas variáveis capazes de explicar a variação do Perfil empreendedor. Com isso, a regressão Multivariada foi rodada mais dez vezes para verificar se as demais variáveis apresentariam alteração dessa correlação. Por fim, o modelo ajustado passou a ser composto por apenas cinco das quinze variáveis.

Foi rodada uma regressão automática no SPSS utilizado o método *stepwise*, à título de comparação dos resultados. A Tabela 3 consolida os 4 modelos gerados para abordar o fenômeno.

Tabela 3: Comparação entre modelos de Regressão

Medidas	Regressão Linear Simples	Regressão Linear Múltipla	Regressão Linear Múltipla Ajustada	Regressão Linear Automática (stepwise)
Qualidade do modelo (R ²)	0,815	0,973	0,965	0,956

Erro padrão da Estimativa	0,02839	0,01369	0,01305	0,01443
Resíduos do modelo (SQR)	0,031	0,004	0,006	0,007
Erro caso utilizasse a média	0,166	0,166	0,166	0,166
Preditores	Capacidade de previsão	15 variáveis do questionário	1. Capacidade de aprendizado, 2. Capacidade de previsão, 3. Responsabilidade, 4. Delegação de tarefas, 5. Identificar e aproveitar oportunidades	1. Capacidade de previsão, 2. Responsabilidade, 3. Identificar e aproveitar oportunidades, 4. Inovação

Fonte: Autores

O modelo ajustado manualmente foi selecionado por apresentar o maior coeficiente de determinação (R^2) e utilizar maior número de variáveis explicativas significativas. Ele também é mais preciso por apresentar o menor erro padrão.

De acordo com a Tabela 4 notamos que o modelo eleito explica 96,5% do perfil empreendedor da amostra de beneficiários assistidos pelo *PMCMV*, no município do Rio de Janeiro. Esse coeficiente de determinação alto sinaliza boa qualidade do modelo de predição por meio da regressão linear. O Coeficiente de correlação (R) apresenta alto grau de associação entre a variável dependente e suas variáveis explicativas (98,2%). Notamos que a possibilidade de erro utilizando o modelo proposto para prever o Perfil Empreendedor é 3,61% menor do que estimar o perfil empreendedor por meio de uma média.

O teste de Durbin-Watson (Tabela 4) com coeficiente próximo a 2 (dois) indica ausência de auto correlação serial entre os resíduos, o que reforça que as variáveis explicativas de fato influenciam a variável dependente, atendendo a um dos pressupostos de validade da Regressão linear.

Tabela 4: Sumarização do modelo de regressão linear ajustado

Modelo	R	R quadrado	R quadrado ajustado	Erro padrão da estimativa	Durbin-Watson
1	,982 ^a	,965	,960	,013054647700 000	2,207

a. Preditores: (Constante), Capacidade de aprendizado, Capacidade de previsão, Responsabilidade, Delegação de tarefas, identificar e aproveitar oportunidades
b. Variável Dependente: Perfil empreendedor

Fonte: Autores

Por meio do teste “F” testou-se a significância do modelo (Tabela 6), que constata que há relação de variação correlacionada entre variável dependente e as independentes. A soma dos quadrados dos resíduos demonstra que 96,39% de erro foi evitado pela utilização do modelo ao invés de uma simples média.

Tabela 5: ANOVA (Análise de variância)

Modelo		Soma dos Quadrados	gl	Quadrado Médio	F	Sig.
1	Regressão	,160	5	,032	188,093	,000 ^b
	Resíduo	,006	34	,000		
	Total	,166	39			

a. Variável Dependente: Perfil empreendedor

b. Preditores: (Constante), Capacidade de aprendizado, Capacidade de previsão, Responsabilidade, Delegação de tarefas, identificar e aproveitar oportunidades

Fonte: Autores

A Tabela 6 nos permite observar que as variáveis independentes selecionadas não explicam a mesma informação apresentando uma multicolinearidade aceitável ($1 < VIF < 10$). Isso nos diz que as medidas apresentam alguma correlação, porém não são recíprocas, logo adicionam informação explicativa ao modelo ao invés de repeti-la.

Tabela 6: Coeficientes

Modelo	Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados Beta	t	Sig.	Estatísticas de colinearidade	
	B	Erro Padrão				Tolerância	VIF
1 (Constante)	,167	,043		3,859	,000		
Identificar e aproveitar oportunidades	,152	,042	,351	3,582	,001	,107	9,378
Responsabilidade	,215	,061	,202	3,508	,001	,311	3,215
Delegação de tarefas	,136	,035	,326	3,917	,000	,149	6,730
Capacidade de previsão	,206	,019	,627	10,691	,000	,298	3,355
Capacidade de aprendizado	,091	,027	,251	3,405	,002	,189	5,294

a. Variável Dependente: Perfil empreendedor

Fonte: Autores

A Tabela 7 testa o último pressuposto de avaliação do modelo: a normalidade dos resíduos por meio do teste Kolmogorov-Smirnov [KMO]. Este pressuposto foi validado para todas as variáveis ($\alpha > 0,05$).

Tabela 7: Teste de Normalidade dos Resíduos

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estatística	gl	Sig.	Estatística	gl	Sig.
Unstandardized Residual	,096	40	,200*	,955	40	,113
Standardized Residual	,096	40	,200*	,955	40	,113

*. Este é um limite inferior da significância verdadeira.

a. Correlação de Significância de Lilliefors

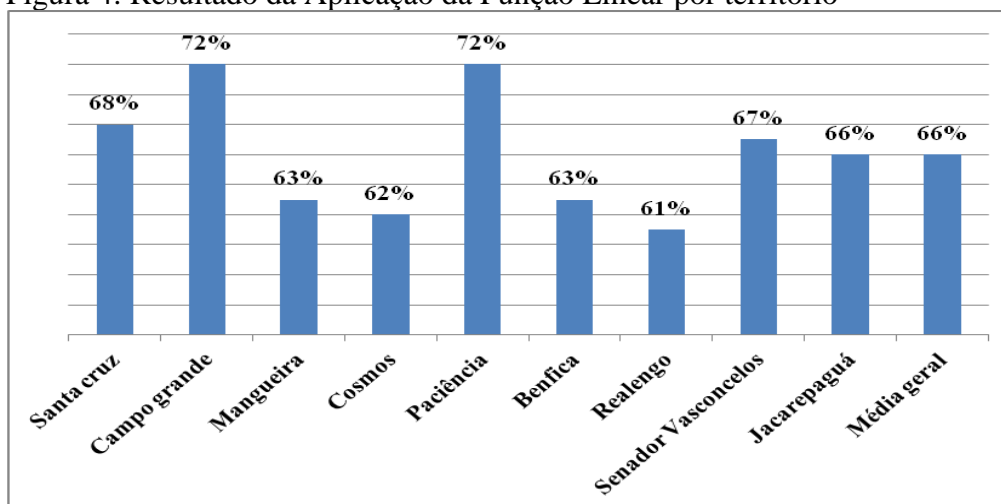
Fonte: Autores

O coeficiente de determinação (R^2) indica que 96,5% da variação de perfil empreendedor pode ser previsto pelo comportamento das variáveis explicativas, logo: Perfil empreendedor = 0,167 + 0,152 identificar e aproveitar oportunidades + 0,215 responsabilidade + 0,136 delegação de tarefa + 0,206 capacidade de previsão + 0,091 capacidade de aprendizado.

Desse modo, a cada variação de 1 ponto percentual de capacidade de identificar e aproveitar oportunidades afeta em 0,152 o perfil empreendedor. Cada ponto percentual de aumento de responsabilidade, o perfil empreendedor aumenta 0,215. Cada ponto percentual de aumento de delegação de tarefa, o perfil empreendedor aumenta 0,136. Cada ponto percentual de aumento de capacidade de previsão, o perfil empreendedor aumenta 0,206 e para cada ponto percentual de aumento de capacidade de aprendizado, o perfil empreendedor aumenta 0,091.

A Figura 4 compara, por meio da aplicação da função linear, o perfil empreendedor por território.

Figura 4: Resultado da Aplicação da Função Linear por território



Fonte: Autores

CONCLUSÃO

Quem melhor do que o próprio indivíduo para traçar sua própria trajetória e explicar, com base na sua experiência real, as necessidades e potencialidades do território? Este ensaio buscou a reflexão do respeito às singularidades dos públicos alvo de Políticas Habitacionais de interesse social.

O presente estudo aventou a relevância da atividade empreendedora como uma potente força de transformação político, econômica e social aplicável a um Programa público, de cunho nacional: o *PMCMV*. Trouxe à tona o protagonismo e o potencial dos beneficiários, por vezes ignorado nos projetos e políticas públicas. Apresentou a iniciativa desenvolvida mediante o reconhecimento de perfil empreendedor dos moradores de 40 condomínios na cidade do Rio de Janeiro, com 497 entrevistados.

Observamos que os principais desafios encontrados no atendimento das demandas desse público são facilmente ajustáveis a atividade empreendedora: escassez de recursos, baixa escolaridade (73% da amostra), estrutura familiar mononuclear (76% da amostra). Ainda assim o perfil empreendedor de 66% da amostra está acima da média do grupo de acordo com a aplicação da função linear.

Entendemos ser o conhecimento uma peça fundamental para o progresso, porém a capacitação regular proveniente da escola não chega a ser um empecilho para a criação de negócios viáveis. Aqui, a habilidade advinda da experiência pode ser amplamente aproveitada e o déficit educacional se torna mais ameno do que em uma situação de posicionamento no mercado formal de trabalho. É penoso para o indivíduo se sustentar e se instruir em situações de vulnerabilidade social, onde as necessidades básicas são mais imediatas do que o aperfeiçoamento pessoal. Ao apoiar o desenvolvimento de negócios locais, intensivos em habilidade já adquiridas, consegue-se atender a essas necessidades mais prementes, além de gerar incentivo ao progresso pessoal e familiar.

Essas pessoas, historicamente tratadas como um público a ser assistido, demonstraram capacidade de previsão, boa capacidade de adaptação, bom relacionamento com situações de mudanças e incertezas, características essenciais para sobrevivência de negócios (Filardi et al, 2014; Souza e Lopez Jr; 2005). Para além de qualquer dificuldade apresentada por sua escolaridade ou trajetória marcada por situações de vulnerabilidade social, foi identificada uma grande capacidade de identificar e aproveitar oportunidades, algo essencial à prática empreendedora (Baron e Shane, 2006; Shane e Venkataraman, 2000).

A análise quantitativa proposta testou a hipótese da existência de um perfil empreendedor aderente ao que professa a teoria e como ele pode ser composto para melhor descrever o contexto do programa e o seu público alvo, apontando quais os elementos mais relevantes nessa análise. Concluímos que características como a capacidade de aprendizado, planejamento (previsão), dentre outras, devem ser conjugados ao treinamento e mentoria, enquanto caminho possível no desenvolvimento de habilidades para o empreendedorismo local.

Ao contrário do que se imagina variáveis como maturidade (idade), escolaridade e experiência profissional não são significativas para a análise. Assim como, na observação do fenômeno abordado neste recorte de pesquisa, o tipo de motivação empreendedora também não influencia. Neste caso não importa se a pessoa está empreendendo por falta de opção ou para aproveitar uma oportunidade, contanto que ela seja capaz de se planejar (capacidade de previsão), se informar, aprender novas coisas, inclusive com seus próprios erros (capacidade de aprendizado). Esforços no sentido de auxiliar as pessoas a reconhecer e aproveitar oportunidades, a se planejarem de modo a melhor prever os resultados de suas ações e a como delegar e acompanhar tarefas são mais importantes do que capacitações sem esse direcionamento.

Do mesmo modo, a capacidade de aprendizado e o senso de responsabilidade pelos resultados que estão sendo produzidos são mais importantes do que tolerância a risco, boa relação com mudanças ou até mesmo a capacidade de inovação. Lembrando que o ambiente geral onde esse empreendedor realizaria seu negócio apresenta limitações de recursos e uma demanda reprimida de bens e serviços.

Este estudo se limita a analisar o contexto da periferia da cidade do Rio de Janeiro, analisando os moradores de condomínios do *PMCMV*. Buscou-se caracterizar esse perfil e propor uma equação de variáveis capazes de explicá-lo, no intuito de avaliar iniciativas de fomento ao empreendedorismo ou direcionar ações que ajudem a estimulá-las e desenvolvê-las. O artigo não versa sobre os resultados do projeto de empreendedorismo que foi viabilizado pelos resultados dessa pesquisa ou se propõem a observar qualitativamente o fenômeno exposto.

Como sugestão de estudos futuros fica a ampliação desse estudo em outros territórios e/ou programas e projetos sociais. Uma pesquisa comparativa utilizando as informações dos 19 condomínios pesquisados e executados com os 20 pesquisados e não executados e dos 10 executados e não pesquisados. E uma pesquisa que incorpore informações sobre os modelos de negócio produzidos nos treinamentos.

Também seria interessante a análise dos resultados atuais dos negócios desenvolvidos a partir dessa iniciativa, para verificar o seu impacto na vida dos participantes e no território. A comparação dos resultados da pesquisa de perfil empreendedor com outras pesquisas e bases de dados ajudariam a refinar o modelo de pesquisa, tornando-o mais robusto e replicável. Assim como a aplicação da equação proposta em outras amostras, a fim de permitir comparação.

De um modo geral e dentro da sua missão, a pesquisa teve sua atuação voltada para os objetivos estratégicos de implementação das políticas de elevação da inclusão, da redução dos níveis de desigualdade e pobreza, de apresentar um olhar para o potencial empreendedor da classe popular carioca. Além é claro, de apontar caminhos para práticas inovadoras para a administração pública da cidade do Rio de Janeiro.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ahmad, Nadim, Seymour, Richard G. (2008). “Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection”. OECD Statistics Working Paper

- Arruda, Carlos; Cozzi, Afonso; Nogueira, Vanessa; Costa, Vinícius (2013). “O ecossistema empreendedor brasileiro de startups: uma análise dos determinantes do empreendedorismo no Brasil a partir dos pilares da OCDE”. Fundação Don Cabral – Núcleo de Inovação e Empreendedorismo.
- Ahmad, Nadim; Hoffman, Anders (2007). “A Framework for Addressing and Measuring Entrepreneurship”. Entrepreneurship Indicators Steering Group. Paris, França.
- Baron, Robert; Shane, Scott. (2006). “Empreendedorismo: uma visão do processo”; editora Thomson Learning
- CEPAL - Comissão Econômica para a América Latina (2012). “Cambio estructural para la igualdad. Una visión integrada del desarrollo.” CEPAL: Santiago de Chile.
- Corrêa, Roberto Lobato. (2004). “O Espaço Urbano”. São Paulo: Editora Ática.
- Corrar, L.J.; Paulo, E; Dias Filho, J.M. (2007). “Análise Multivariada para cursos de administração, ciências contábeis e economia.” São Paulo: Atlas.
- Dalmoro, Marlon; Vieira, Kelmara mendes. (2013). “Dilemas na construção de escalas tipo likert: o número de itens e a disposição influenciam nos resultados? ”. Rgo Revista Gestão Organizacional, vol. 6 - edição especial
- Fillardi, L. F.; Barros, F. D; Fischman, A. A. (2014). “Do home empreendedor ao empreendedor contemporâneo: Evolução das características empreendedoras de 1948 a 2014.” Revista Ibero-Americana de Estratégia. e-ISSN: 2176-0756.
- Gil, Antônio Carlos (2008). “Métodos e técnicas de pesquisa social”. São Paulo: Atlas, 6ª edição.
- Isenberg; Daniel J; (2010). “Como lançar uma revolução empreendedora”; HBR-BR; 1/06/2010;<http://www.hbrbr.com.br/materia/como-lancar-uma-revolucao-empreededora>
- Levie, J. and Autio, E. (2008) ‘A theoretical grounding and test of the GEM model’, Small Business Economics, 31(3), pp. 235–263. doi: 10.1007/s11187-008-9136-8.
- Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – Ipea; Organização das nações Unidas - ONU; Secretaria de Políticas para as Mulheres – SPM; Secretaria de Políticas de Promoção da Igualdade Racial – SEPPIR. (2011). "Retrato das Desigualdades de Gênero e Raça."
- Osterwalder, Alexander; (2011). “Inovação Em Modelos de Negócios – Business Model Generation”; Alta Books
- Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE (2012). “PNAD - Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios”,
http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/pesquisas/pesquisa_resultados.php?id_pesquisa=40
- Shane, S; Venkataraman, S. (2000) “The promise of entrepreneurship as field of research”. Academy of Management Review, nº.25; p. 217-226
- Shane, Scott. (2012). “Reflections on the 2010 AMR decade award: delivering on the promise of entrepreneurship as a field of research”. Academy of Management Review. Vol. 37, No. 1, p. 10–20.
- Souza, Jesse; (2009). “Ralé Brasileira - quem é e como vive”; Belo Horizonte; Editora UFMG
- Souza, E. C. L.; e Lopez Jr., G. S. (2005). “Atitude empreendedora em proprietários-gerentes de pequenas empresas. Construção de um instrumento de medida - IMAE.” Anais do Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração, Brasília, DF, Brasil.
- Simmel, Georg. (2006). “Questões fundamentais da sociologia: indivíduo e sociedade.” Tradução de Pedro Caldas. Rio de Janeiro: Jorge Zahar.
- Vergara, S. C. (1998). “Projetos e Relatórios de pesquisa em Administração”. São Paulo: Atlas, 2ª edição.