

**AÇÃO DE EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA NO PROGRAMA MINHA
CASA MINHA VIDA – RJ
ACTION OF ENTREPRENEURIAL EDUCATION IN THE PROGRAM MY
HOME MY LIFE PROGRAM – RJ**

Irene Dobarrio Machado Ciccarino

Faculdade de Administração - UFRJ

e

Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro
Brasil

ireneciccarino@phd.iag.puc-rio.br

Roberto Pessoa de Queiroz Falcão

Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro
Brasil

robertopqfalcao@gmail.com

Eduardo Picanço Cruz

Universidade Federal Fluminense
Brasil

epicanco@id.uff.br

Allan Borges

CPDOC/FGV Program

Brasil

abn.borges@gmail.com

1 1 Contextus

ISSN 1807-5908

Avaliação: Double Blind Review

Recebido em 10/10/2018

2ª versão aceita em 22/01/2019

DOI: 10.22409/sbijournal2018.i81.a27044

Resumo

Os preços dos imóveis em metrópoles das economias emergentes forçam o estabelecimento de conjuntos habitacionais populares em bairros que se situam longe das principais áreas comerciais. Além disso, os moradores enfrentam desafios de sobrevivência aprofundados por suas baixas escolaridade e renda. Esta pesquisa sugere que o empreendedorismo pode ser um meio importante para mitigar os desafios sociais, representando uma poderosa força de transformação política, econômica e social, dos ambientes de habitação popular. Baseado na implementação de um projeto de educação empreendedora, por meio de pesquisa-ação, os autores realizaram um diagnóstico do perfil empreendedor e posteriormente dos negócios gerados entre os moradores do “Programa Minha Casa Minha Vida” no Rio de Janeiro. A pesquisa-ação permite aos pesquisadores intervirem dentro de uma problemática social, analisando-a e anunciando seu objetivo enquanto mobilizam e interagem com os participantes. O trabalho de campo incluiu tanto a observação participante quanto a coleta de dados documentais. Paralelamente, foram realizadas ações de educação empreendedora que atingiram 920 moradores, gerando 490 modelos de negócios, dos quais 59% das famílias relataram ser sua principal fonte de renda, após seis meses de sua implementação.

Palavras-chave: Habitação social; Empreendedorismo; Perfil do empreendedor; Ecosistema empreendedor.

Abstract

The prices of real estate in metropolises of the emerging economies force the establishment of popular housing estates in neighborhoods that are located far from the main commercial areas. In addition, residents face in-depth survival challenges because of their low schooling and low income. The research, based on the implementation of an entrepreneurial education project, proposes that entrepreneurship can be an important mean to mitigate social challenges, representing a powerful force for political, economic and social transformation, applicable to popular housing environments. Therefore, through action research, which allows researchers to intervene within a social problem, analyzing it and announcing its objective in order to mobilize the participants, the authors made a diagnosis of the entrepreneurial profile and later proposed business generation among the residents of the "Minha Casa Minha Vida" Program in Rio de Janeiro. Fieldwork included participant observation and documentary data collection that were carried out in parallel with the actions of entrepreneurial education, which reached 920 residents, generating 490 business models, reported by 59% of the families as their main source of income, after six months of its implementation.

Key words: Social housing; Entrepreneurship; Entrepreneur profile; Entrepreneurial ecosystem.

1. Introdução

O objetivo do presente trabalho de pesquisa é diagnosticar, propor e avaliar formas de mitigar problemas sociais enfrentados pelos habitantes do programa de moradia social “Minha Casa Minha Vida” no Rio de Janeiro. Para isso, foi empregada a metodologia de pesquisa-ação.

Sabe-se que o déficit habitacional está entre os principais problemas da maioria dos países latino-americanos. Pesquisas acadêmicas relativas aos projetos de habitação social ou popular têm sido conduzidas tanto em contextos de países desenvolvidos quanto emergentes (por exemplo, ROBINSON, 2010; FOUGERE et al, 2013). No contexto de países desenvolvidos, geralmente, seus moradores pertencem a contingentes de populações excluídas, como certos grupos étnicos, tais como asiáticos, africanos ou povos do Oriente Médio, ou mesmo idosos e famílias monoparentais (HILLS, 2007). Já no caso de países emergentes, seus habitantes muitas vezes são provenientes do êxodo rural ou de regiões menos favorecidas do país, que buscam nas metrópoles um alívio para pobreza. Em ambos os contextos, seus habitantes fazem parte de um contingente mais vulnerável e de menor renda.

Segundo Souza e Grillo (2009), o primeiro passo para se quebrar os paradigmas que impedem a compreensão das questões sociais importantes, seria aceitar que não podemos simplesmente 'formatar' os indivíduos às expectativas dos repertórios pautados pelos membros mais educados da sociedade. Soluções racionais, baseadas nas premissas do *homo economicus*, que calculam suas chances relativas na luta social por recursos escassos, apresentam uma solução única para atender a todos. No entanto, esse tipo de solução não pode ser capaz de promover um real desenvolvimento social, mas sim de replicar as práticas de dominação colonial veladas, expressas no ditado “eu sei o que é melhor para você”, o que pode gerar respostas como um grande e sonoro “você não se encaixam!”. Portanto, essas frustrações contribuem para um sistema que demanda soluções “fora da caixa”.

A postura das políticas públicas para lidar com as necessidades mais prementes da sociedade tende a ser orientada por abordagens que ignoram as interdependências entre essas necessidades. O resultado é o tratamento de questões sociais endógenas como se fossem exceções geradas por fatores externos que poderiam ser controlados. Isso se reflete na tendência de se acreditar que os investimentos sociais seriam apenas custos, encargos para mitigar as vulnerabilidades sociais críticas, e que poderiam ser dimensionados para cima ou para baixo, de acordo com a situação financeira das diversas esferas de governos locais (SOARES, 2015; ALABARCE, 2015). Diante dessa postura, o empreendedorismo se mostra como alternativa de empoderamento para as camadas mais populares, permitindo uma solução co-criada, a fim de romper com

o ciclo da pobreza, e construção de novas trajetórias (CICCARINO et al, 2017). Torna-se então fundamental a definição de quais tipos de negócios sustentáveis e de pequenas-empresas poderiam ser gerados, como defendem autores tais como Jain e Ali (2013), Patzelt e Shepherd (2011), Simatupang, Schwab e Lantu (2015).

Neste sentido, o presente trabalho relata um programa pioneiro, de educação empreendedora que gerou renda e inclusão social. Para a conclusão do projeto foi usada a metodologia de pesquisa-ação (TRIPP, 2005), incluindo observação participante e coleta de dados qualitativos e quantitativos, com a geração de um relatório de resultados, o qual serviu de base para tomada de decisão de gestores públicos.

O trabalho de pesquisa seguiu inicialmente uma fase de diagnóstico dos problemas enfrentados pelos moradores dos conjuntos habitacionais populares, que notadamente situam-se em bairros afastados dos centros comerciais das grandes cidades. Pelo fato desses moradores enfrentarem desafios de sobrevivência aprofundados por sua baixa escolaridade e baixa renda, após a fase de diagnóstico buscou-se a implementação de um projeto de educação empreendedora. Por meio de pesquisa-ação, os pesquisadores puderam agir como consultores, dialogando e intervindo dentro das problemáticas sociais encontradas, analisando-as e anunciando objetivos visando a mobilização dos participantes. Os pesquisadores realizaram um diagnóstico do perfil empreendedor e posteriormente propuseram aulas de modelagem de negócios aos moradores do “Programa Minha Casa Minha Vida” no Rio de Janeiro. Essas aulas foram customizadas de acordo com os recursos disponíveis em cada condomínio, a quantidade de moradores e os desafios identificados junto aos técnicos do Serviço Social da Prefeitura do Rio de Janeiro que atuavam na área. As injunções do território também foram consideradas, assim como ações para superar riscos tais como a conflagração do território. Tanto a observação participante quanto a coleta de dados documentais foram realizadas paralelamente às ações de educação empreendedora e permitiram ajustes ao longo do processo. Dessa forma, as ações de educação empreendedora atingiram um total de 920 moradores, gerando 490 modelos de negócios. Após seis meses da execução dos cursos, 59% das famílias relataram que sua principal fonte de renda era proveniente desses novos negócios.

2. O programa brasileiro 'Minha casa, minha vida' [PMCMV]

O PMCMV é um programa habitacional do Governo Federal do Brasil, instituído pela Lei nº 11.977, datada de 7 de julho de 2009. Ele oferece acesso à moradia para famílias com limitações de renda, por meio de sorteio e duas modalidades de reassentamento. A Prefeitura do Rio de Janeiro foi a primeira do Brasil a integrar o PMCMV, colocando o município na liderança da oferta de unidades habitacionais. Até o final de

2015, tinha alcançado o marco de mais de 66.000 unidades habitacionais contratadas pelo governo federal e pelo sistema bancário - Caixa Econômica Federal, metade dos quais estava destinado a famílias com renda mensal de até R\$1.600 (<http://www.rio.rj.gov.br>).

Devido à escala nacional do PMCMV, ele tornou-se o maior programa de habitação social já realizado no Brasil, embora tenha gerado uma segregação sócio espacial nas grandes metrópoles do país. O principal ponto do programa concerne ao desafio de mitigar a exclusão de residentes do PMCMV dos processos produtivos, gerada por três fatores. O primeiro deles é a remoção de famílias das principais áreas comerciais e de sua antiga rede, incluindo muitas vezes seus empregos. O segundo deles é relativo à chegada de moradores a territórios desconhecidos, com outros códigos sociais, induzindo a reorganização de seus padrões de comportamento e das relações dessas famílias. Já o terceiro, dado o novo contexto financeiro gerado, decorrente das obrigações de pagamento de parcelas das unidades habitacionais e dos serviços públicos (como cobrança de luz, água, fornecimento de esgoto e coleta de lixo).

O deslocamento das famílias das regiões centrais também gerou um custo de transporte adicional para as áreas centrais. Há escassez local de bens, serviços e empregos, e baixa oferta de serviços públicos e privados na área de saúde e educação, demandando cuidados extras de crianças e idosos por parte das famílias. Por sua vez, isso provoca uma restrição de tempo para o engajamento em ocupações laborais formais. Adicionalmente, há a necessidade de estabelecer novos laços sociais e econômicos, que possibilitem oportunidades solidárias de sua rede de apoio; e o estabelecimento de novas relações entre pessoas e territórios, às vezes conflagrado com violência e rivalidade de gangues. Neste sentido, e de acordo com a CEPAL (2012), a saúde do mercado e o sucesso dos negócios locais dependem do desenvolvimento social local. Sendo assim, as atividades empreendedoras assumem um papel transformador em vários sentidos: suprimento de bens e serviços, socialização, geração de renda, apoio aos moradores, etc.

3. O Empreendedorismo como caminho

O empreendedorismo, segundo Venkataraman (1997) envolve dois fenômenos: a presença de oportunidades lucrativas e a presença de indivíduos empreendedores. Dessa maneira, os atributos que diferenciam os empreendedores de outros membros da sociedade é muitas vezes questionável, porque esses atributos confundem a influência de oportunidades e indivíduos. Um outro ponto defendido por Drucker (1985) é que ser empreendedor é tornar-se um agente de transformação da própria vida e da comunidade, construindo algo de valor para a sociedade. Portanto, o empreendedorismo é antes de tudo uma forma de ser e de se comportar em sociedade que pode ser ensinada. Já o processo empreendedor, segundo Moore (1986), é

composto por quatro fases: (i) identificação de oportunidade para empreender; (ii) gatilho para abertura do empreendimento; (iii) criação da empresa e implementação; (iv) administração do negócio. Já Hisrich (2014) no seu livro “Advanced Introduction to Entrepreneurship” inclui também a fase de captação de recursos. Blank e Dorf (2012), por sua vez, em seu livro “Startup Owner’s Manual”, relativo ao processo de criação das startups aponta as seguintes fases: (i) busca do modelo de negócio; (ii) construção da base de clientes; (iii) escalação do negócio. Segundo o autor, a grande incerteza está no início, quando o empreendedor deve buscar validar as hipóteses das nove áreas do *Business Model Canvas* (OSTERWALDER; PIGNEUR, 2010). Há também a teoria do *effectuation* de Sarasvathy (2001) que estabelece que para montar negócio não há necessidade de grande capital, sendo que o empreendedor se vale dos recursos que tem à disposição no momento: quem eu sou, o que sei fazer, o que conheço.

Portanto, dentro do processo empreendedor, há um consenso de colocar uma ideia em prática, tornando-a um negócio com uma visão de longo prazo, através da identificação, avaliação e exploração de oportunidades de empreendedorismo economicamente viáveis e rentáveis (BARON; SHANE, 2007; SHANE; VENKATARAMAN, 2007).

Segundo o Global Entrepreneurship Monitor [GEM], pesquisa mundial que monitora as taxas de empreendedorismo idealizada pelo Babson College dos Estados Unidos e pela London Business School no Reino Unido, em parceria com o SEBRAE no Brasil, os ecossistemas empreendedores consistem na infraestrutura gerada que favorece o desenvolvimento dessa atividade (GEM, 2017). Isso sugere que empreender em nível local seja afetado por seu ecossistema, mediado pela percepção de oportunidades e pelo desenvolvimento de habilidades empreendedoras de seus habitantes. Quanto melhor a infraestrutura, o nível educacional da população e a difusão de habilidades empreendedoras, melhor será o desenvolvimento do empreendedorismo no país (LEVIE; AUTIO, 2008).

Já autores como Ács, Autio e Szerb (2014) discutem os sistemas nacionais de empreendedorismo, incluindo questões de medição e implicações políticas. O GEM (2017) faz uma distinção entre duas formas de empreendedorismo: o orientado para oportunidades de mercado e o orientado para necessidade (PORTER; SACHS; McARTHUR, 2001). Isso significa que os empreendedores podem colocar suas habilidades em prática devido a oportunidades percebidas ou devido à falta de alternativas melhores. Embora o primeiro tipo predomine e tenha uma taxa de sucesso mais alta, a proporção desses empreendedores em economias emergentes é menor do que em países com contextos econômicos mais desenvolvidos (GEM, 2017).

A Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), analisa os ecossistemas empresariais com base em três pilares: determinantes, desempenho e impacto. Portanto, o perfil empreendedor

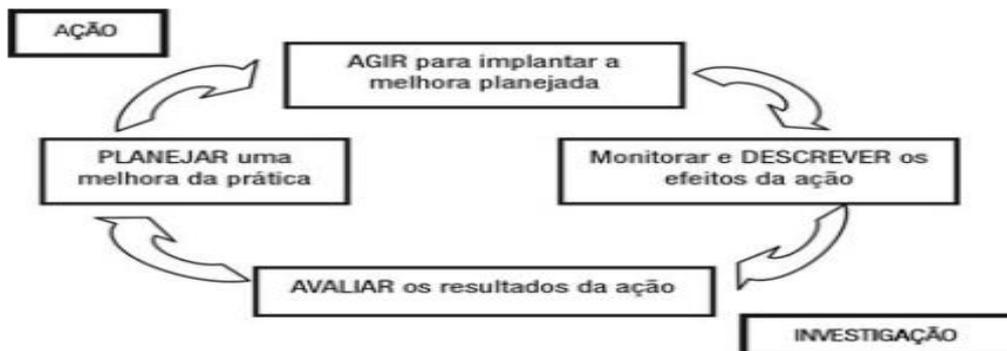
é um dos determinantes que afetam o desempenho ao nível da empresa, com o objetivo de influenciar a criação de emprego, crescimento econômico e redução da pobreza (AHMAD; HOFFMAN, 2007). A análise do ecossistema empreendedor brasileiro mostra que tanto a produção de conhecimento quanto a formação dos profissionais são questões sensíveis que devem receber mais atenção de todas as partes interessadas (GEM, 2017). Além disso, como afirma Oliveira (2013), investimentos governamentais em educação e medidas para estimular a mentalidade empreendedora são essenciais para se gerar estudos relevantes que possam ser transformados em negócios, os quais permitam o acesso a profissionais qualificados durante o seu processo de crescimento. Neste sentido, apoiar o desenvolvimento de habilidades empreendedoras tende a ter efeitos positivos no ecossistema. Os benefícios gerados pela atividade empreendedora contribuem para o progresso econômico do país (LEVIE; AUTIO, 2008; MATLAY, 2008). No entanto, há uma certa ambiguidade em relação à educação voltada para o empreendedorismo. Embora ela seja entendida como um objeto e como uma ferramenta de aprendizagem, algumas possibilidades derivam de suas definições. Em primeiro lugar, a educação empreendedora está relacionada a um objeto de aprendizagem ligado a habilidades para a vida, e não primordialmente a um conjunto de conhecimentos gerais que visam a criação de empresas (GEM, 2017). Em segundo lugar, refere-se à educação para pequenas empresas, proporcionando aos alunos habilidades específicas para estabelecer e administrar um negócio (FAYOLLE, 2004). Gradualmente, as políticas públicas têm se concentrado em soluções mais representativas, como a promoção de pequenas empresas e o fomento do trabalho autônomo (GEM, 2017). No entanto, instigar essas atividades está longe de gerar rendimentos satisfatórios ou reduzir a desigualdade (HERSHBEIN; KEARNEY; SUMMERS, 2015). Pelo contrário, essas práticas aprofundam ainda mais a desigualdade social no crescimento econômico sustentável, criando um efeito colateral sobre o que é proposto atualmente.

O empreendedorismo é democrático. É uma questão de atitude, disposição e habilidades do empreendedor (BARON; SHANE 2007; SHANE; VENKATARAMAN, 2007). Segundo Ahlstrand, Lampel e Mintzberg (2001), a 'Escola Empreendedora' relaciona-se com suas perspectivas estratégicas de inovação. Esse tipo de empreendedor é também descrito por Schumpeter (1957) como um agente de mudança, responsável pela chamada destruição criativa. Isso significa que o empreendedor é capaz de criar novas combinações ou inovações a partir de recursos produtivos limitados, modificando o mercado destruindo o *status quo* ou agindo sobre seus fracassos. Ambos os estudos colocam o empreendedor e sua visão como os elementos principais para a formação de novos negócios. A identificação da oportunidade pode vir justamente do seu conhecimento profundo da realidade onde pretende intervir (HAYEK, 1945), independentemente dos recursos disponíveis (SARASVATHY, 2001).

4. Metodologia

A metodologia baseou-se nos princípios de pesquisa-ação (KEMMIS; MCTAGGART, 1990; BERGE; VE, 2000), sendo as etapas de sua realização apresentadas no diagrama proposto na figura 1 adaptada de Tripp (2005).

Figura 1: Ciclo da Pesquisa-ação



Fonte: Adaptado de Tripp (2005)

4.1 Pesquisa-Ação

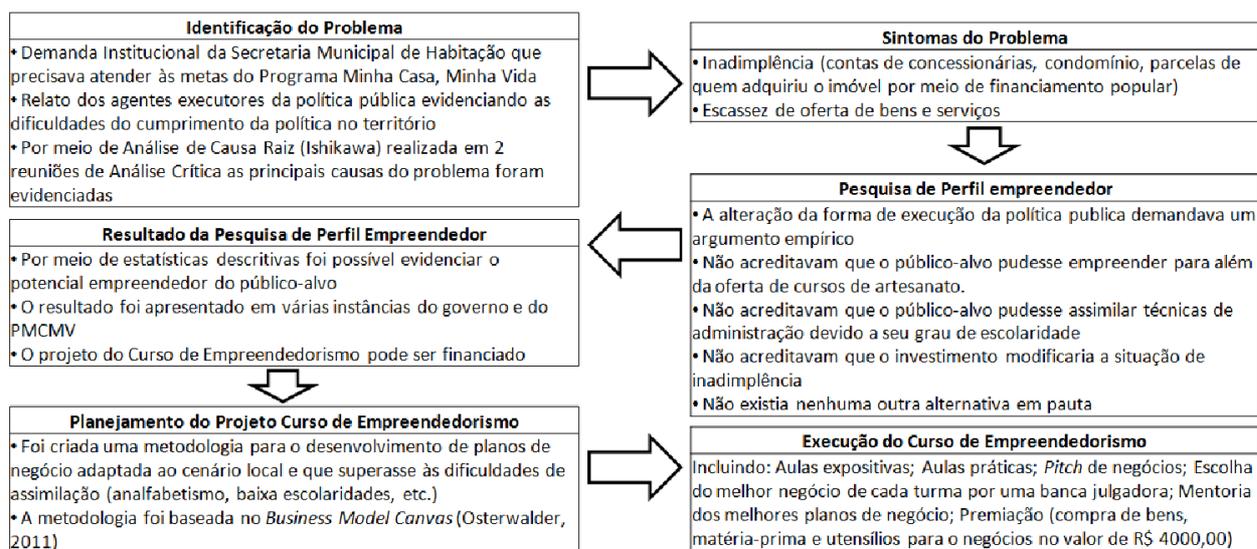
Segundo Tripp (2005), a pesquisa-ação segue um ciclo, semelhante ao planejar-fazer-avaliar-agir (PDCA). Os principais tipos de pesquisa-ação são: (i) PAR: Pesquisa de Ação Participativa; (ii) PAD: Desenvolvimento de Ações Participativas; (iii) PALM: Métodos de Aprendizagem Participativa; (iv) PRA: Avaliação Rural Participativa. A pesquisa atual foi realizada por meio de métodos PAR, que é uma abordagem de pesquisa em comunidades que enfatiza a participação e a ação. Ela procura compreender o mundo tentando mudá-lo, colaborativamente e seguindo a reflexão (KEMMIS; MCTAGGART, 1990; BERGE; VE, 2000). Além disso, o PAR enfatiza a investigação coletiva e a experimentação baseadas na experiência e na história social. Segundo Tripp (2005), vale ressaltar que o conhecimento obtido nas práticas rotineiras tende a permanecer com o praticante individual. No entanto, o conhecimento obtido na pesquisa é mais frequentemente destinado a ser compartilhado com outros na mesma organização, sendo disseminado através de redes e ensino, em vez de publicações científicas.

A pesquisa-ação tende para o propósito do praticante, na esfera mais ampla. Além disso, a tensão entre a ação nos campos da prática e da pesquisa é essencial para a visão do processo em que os praticantes coletam evidências sobre suas práticas críticas, suposições e valores subjacentes (ELLIOTT, 1994). Da

mesma forma, McNiff (2010) postula que a pesquisa-ação implica em estar ciente dos princípios que levam ao nosso trabalho, portanto, devemos ser claros em relação ao que estamos fazendo e por que estamos fazendo determinadas ações.

Ademais, como um processo de melhoria da prática, ela pode ser considerada como divergente da teoria disciplinar tradicional. Elliott (1994) afirma que, embora os teóricos acadêmicos forneçam recursos para a reflexão e o desenvolvimento da prática na pesquisa-ação, os profissionais não adotam simplesmente a teoria “pronta”, mas a problematizam pela aplicação. Em sua síntese sobre a teoria da pesquisa-ação, Somekh (2003) postula que os praticantes se apropriam das teorias dos outros. No entanto, a ética é uma questão fundamental a ser considerada pelos pesquisadores durante a coleta de dados e no desenvolvimento de seus temas de pesquisa. A figura 2 mostra todo o processo, envolvendo o protocolo de pesquisa-ação, o qual foi conduzido pelos pesquisadores.

Figura 2: Fluxo da Pesquisa-ação



4.2 Coleta e análise de dados

A coleta de dados seguiu três etapas: (i) identificação do problema por meio de observação participante em reuniões e monitoramento das atividades das principais partes interessadas (figura 3); (ii) levantamento e diagnóstico de perfis empreendedores, (iii) observação participante e análise documental durante as aulas de empreendedorismo. Na segunda fase, utilizaram-se técnicas padronizadas de coleta de dados (MAURER; PIERCE, 1998; MOSER; KALTON, 2017) a fim de identificar se os moradores tinham um

perfil empreendedor. Eles aplicaram uma pesquisa a um grupo significativo de 620 moradores do programa, selecionados aleatoriamente (amostra probabilística), por meio de entrevistas face-a-face (considerando a recorrência do analfabetismo), a fim de garantir o preenchimento dos questionários. A pesquisa usou questões abertas dicotômicas e polimórficas (usando a Escala de Likert).

Figura 3: Protocolo da Observação Participante

Principais Agentes	Metas
Governo (Federal, Municipal, Agências Reguladoras)	(i) Promover o sucesso do PMCMV; (ii) Fomentar oportunidades de desenvolvimento social e econômico por meio da geração de emprego e renda; (iii) Fixação da população no território, desenvolver o senso de pertencimento por meio de oferta de oportunidades que impactem diretamente a preservação dos imóveis
Agentes sociais	(i) Cumprir as metas determinadas pelo governo que orientaram o trabalho técnico social; (ii) Estabelecer e gerenciar os condomínios no prazo de um ano, garantindo sua manutenção; (iii) Capacitar os líderes para assumir a gestão dos condomínios; (iv) Capacitar os moradores para assumir suas novas obrigações com os condomínios; (v) Gerenciar conflitos locais
Público-alvo do programa (residentes)	(i) Adaptação à nova realidade da vida no condomínio: Distância de redes de suporte anteriores; Interrupção dos laços sociais e do emprego devido a essa distância; Criação de novos laços locais; Adaptação aos novos bairros e às suas limitações de acesso, tanto a bens e serviços; Procurar alternativas para superar as dificuldades de adaptação
Agentes do Projeto de Empreendedorismo	(i) Traduzir os conceitos de gestão para construir a compreensão, superando os desafios do analfabetismo e do baixo nível educacional do público-alvo; (ii) Auxiliar no desenvolvimento de modelos de negócios (iii) Documentar as experiências; (iv) Avaliar tecnicamente modelos de negócios
Pesquisadores	(i) Observar e descrever a experiência; (ii) Verificar as premissas de que o empreendedorismo pode atuar como gerador de emprego e renda, devido às seguintes evidências: Moradores já envolvidos em ocupações informais; Escassez de fornecimento de bens e serviços dentro do bairro; Moradores aproveitam essa oportunidade única de mercado, oferecendo negócios com proposta de valor, que combinam recursos através de parcerias estratégicas; Os modelos de negócios mais bem estruturados seriam incentivados; A prosperidade do negócio geraria, além de uma expansão da oferta de bens e serviços, um aumento da oferta de mão-de-obra no bairro; Pequenas empresas não necessitariam de ensino médio, superando o déficit educacional; Pequenas empresas são baseadas em habilidades práticas; Poderia ser a primeira oportunidade de emprego para jovens; Isso remediaria o fato de que os condomínios foram removidos das áreas centrais, o que tornou o transporte caro, portanto, a contratação era menos provável; Eles abordariam a necessidade de proximidade com as residências, uma vez que a maioria das famílias é mononuclear e não há infraestrutura local para atendimento integral a crianças e idosos.
Painel de Julgamento de Negócios e de Pitches	(i) Fazer uma avaliação técnica dos pitches de modelos de negócios, selecionando aqueles que teriam o maior potencial; (ii) Critérios observados: inovação, coesão, proposta de valor, adequação dos recursos e custos, potencial de implementação
Equipe de Apoio	(i) Viabilizar as turmas; (ii) Dar suporte aos professores; (iii) Ajudar estudantes com dificuldades de expressão de suas ideias (escrita)

O questionário da pesquisa foi inspirado nas perguntas de Baron e Shane (2007), e seis dos 20 indicadores da APS (GEM, 2017), mostrados na Figura 4.

Figura 4: Indicadores selecionados

Indicadores da Pesquisa GEM - APS (2013-2014)	Significado do Indicador APS	Significado do indicador na pesquisa
Capacidades Percebidas	Declaração própria. Crença em possuir ou não as competências, conhecimentos e habilidades necessárias para empreender.	Instruções que ajudam a identificar se essa capacidade existe ou não, pois o público-alvo tenderia a não se reconhecer como capaz.
Oportunidades Percebidas	Capacidade de identificar oportunidades, observando falhas de mercado, processos e funcionalidades. Percepção de como agir, mesmo com limitações de recursos, resolvendo um problema que afeta o maior número de pessoas (Osterwalder & Pigneur 2010, Baron & Shane, 2006)	
Taxa de medo ou falha	Percepção de até que ponto o medo do fracasso impediria o uso da oportunidade identificada para empreender, dificultando o início de um negócio. O fracasso é visto como um mal e não como uma oportunidade de aprendizado.	
Taxa de Propriedade Empresarial Estabelecida	Para ser o proprietário da empresa e gerenciar por conta própria. <i>Playback</i> não mais do que 42 meses.	Ser o dono e administrar o próprio negócio, ganhando dinheiro suficiente para sobreviver.
Atividade empreendedora impulsionada pela necessidade: prevalência relativa	3/4 Os empreendedores do mundo são movidos pela oportunidade identificada. ¼ são movidos pela necessidade de empreender dada a ausência de outros tipos de trabalho. Essas motivações ajudam a inferir sobre a qualidade de novos negócios, a capacidade do empreendedorismo em criar empregos e impulsionar o crescimento econômico nos níveis nacional e global (GEM 2017).	
Atividade Empresarial Orientadas para Oportunidades: prevalência Relativa		

Fonte: Adaptado do GEM (2017) - APS Survey

Os indicadores relacionados à atividade em estágio inicial empresarial, orientação internacional, novo produto, a taxa de empreendedor de inicialização, a atividade empreendedora em estágio inicial total (TEA) foram descartadas, principalmente devido à informalidade de possíveis negócios gerados pelo público-alvo, o tempo e as restrições de recursos adicionais. Com base na revisão da literatura existente (LEVIE; AUTIO, 2008; AHLSTRAND; LAMPEL; MINTZBERG, 2001; BARON; SHANE, 2007), os seguintes elementos foram considerados como parte integrante do perfil empreendedor: responsabilidade, delegação de tarefas; capacidade de previsão; tolerância ao risco; grau de aversão à mudança; capacidade de aprendizagem; competência técnica; capacidade de delegação; capacidade de identificar e aproveitar oportunidades; motivação e potencial inovador. Portanto, 52 questões foram elaboradas em três blocos, de acordo com os objetivos da pesquisa, incluindo (i) caracterização do público (questões 1-7); (b) Perfil dos negócios existentes (questões 10-14); e (c) Perfil do Empreendedor (questões 8, 9, 15-52). Além disso, outras sete questões abertas exploraram os registros de negócios do participante e a ideia que os empreendedores pretendiam realizar.

5. Resultados

5.1. Situação Inicial Encontrada

Os pesquisadores inicialmente se depararam com um projeto de capacitação pré-existente, e aprovado nacionalmente para treinamento de trabalho social e técnico. O treinamento para geração de renda era realizado em módulos básicos que incluíam temas como: (i) economia doméstica; (ii) marketing pessoal e

A pesquisa cobriu 63% dos condomínios entregues pelo PMCMV até 2015. O universo da pesquisa foi composto por 11.894 unidades habitacionais (apartamentos onde mais de uma pessoa poderia morar) espalhadas em 62 condomínios residenciais. Durante setembro de 2014, depois de um pré-teste com 125 questionários descartados da amostra, uma equipe de pesquisadores aplicou 620 questionários em 40 condomínios.

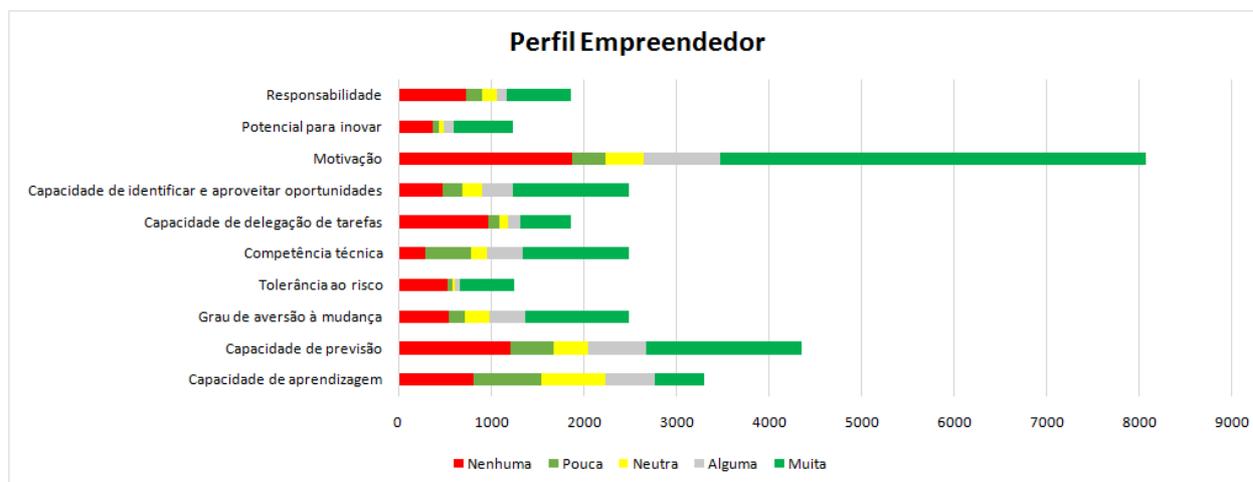
A amostra foi não-probabilística, sendo selecionados residentes de acordo com sua disponibilidade e interesse em participar de atividades futuras relacionadas ao tema empreendedorismo. Ela foi superior aos 373 casos necessários para atingir um intervalo de confiança de 95%, considerando uma margem de erro de 5%. A pesquisa ajudou a formar o primeiro registro da intenção empreendedora dos entrevistados. O público-alvo do projeto era predominantemente do sexo feminino (76%), em alinhamento com os relatórios dos técnicos de campo do serviço social. Esse público é mais ativo nas atividades sociais realizadas nesses condomínios. Essas mulheres, em geral, chefiam as famílias monoparentais de acordo com as estatísticas que descrevem essa camada populacional (SOUZA; GRILLO 2009, IPEA 2008).

Observou-se que 57% dos entrevistados tinham baixos níveis de escolaridade (até o ensino fundamental completo). No entanto, 26% da amostra apresentaram maiores níveis de escolaridade. A amostra apresentou uma média de 8,8 anos de escolaridade, o que equivale ao ensino médio incompleto. Além disso, a amostra foi toda enquadrada na faixa etária economicamente ativa, variando de 16 a 65 anos de idade. No entanto, apenas 34,78% da amostra relataram estar engajados em empregos permanentes ou com ganhos contínuos, sendo que 8,79% afirmaram nunca ter trabalhado antes. Possivelmente, os baixos níveis de escolaridade e a localização das unidades habitacionais foram fatores que influenciaram essa realidade. Além disso, o custo e o tempo de transporte causavam transtornos para famílias com crianças pequenas ou com idosos dependentes de cuidados, dificultando o exercício de atividades laborais, na ausência de creches, escolas ou cuidadores alternativos de dia inteiro. Isto era crítico especialmente para as famílias monoparentais.

5.3 Diagnóstico do Perfil do Empreendedor dos Respondentes

As 10 variáveis do perfil foram abordadas indiretamente, por meio de afirmações que continham seus elementos e apontavam para um perfil empreendedor maior ou menor, seguindo a Escala Likert. Os resultados do diagnóstico de perfil empreendedor dos respondentes são apresentados na figura 6.

Figura 6: Composição do perfil empreendedor da amostra



Foi evidenciado que 64% da amostra possuía um potencial empreendedor superior à média. O GEM (2017) classifica as motivações para empreender em empreendedorismo por necessidade e empreendedorismo por oportunidade. O primeiro muitas vezes reflete negócios motivados por sobrevivência, os quais são geralmente gerados em situações de escassez de outras alternativas viáveis para o empreendedor. Estes tipos de negócios são mais vulneráveis às forças de mercado e tendem a apresentar menor crescimento. Existem inúmeros fatores como: dificuldades de acesso, baixa escolaridade, baixa rentabilidade, desemprego, etc. Já o segundo tipo é onde se dá a identificação e aproveitamento de oportunidades de maior escala, em busca de lucratividade, independência e realização pessoal. Até o ano de 2002, esse era o tipo de empreendedorismo mais comum no Brasil e gradualmente esse cenário foi se alterando, como refletido em edições posteriores do GEM.

A pesquisa realizada sinalizou elementos como a motivação para a autorrealização por meio de atividades empreendedoras, além de outras características vinculadas à definição de motivação por oportunidade do GEM (2017) tais como capacidade intuitiva, boa adaptabilidade, boa resposta para mudanças e incertezas. Também sinalizou forte capacidade de identificar e aproveitar oportunidades. Os respondentes tendem a empreender negócios onde detêm domínio de habilidades técnicas necessárias para sua execução. Por outro lado, tendem a ser centralizadores, apresentando, portanto, dificuldades na delegação de tarefas. Já sua capacidade de aprendizagem insatisfatória pode ser reflexo de sua baixa escolaridade e de um repertório restrito devido ao pouco acesso à cidade e à falta de variedade de experiências. Essa restrição situacional, associada à tolerância e especialização de baixo risco, pode explicar a baixa abertura à inovação. Outro fator

preocupante, apresentado pelo diagnóstico, foi relacionado à responsabilidade, o que aponta para situações de informalidade e subemprego. Esta pesquisa, além de convencer os tomadores de decisão a apoiarem a iniciativa de educação empreendedora, ajudou a criar uma metodologia de ensino sob medida para alavancar os pontos fortes e melhorar as fraquezas do público-alvo.

5.4 Dados da Observação Participante das Aulas de Empreendedorismo

Os pesquisadores realizaram observação participante durante as aulas de empreendedorismo e atividades de treinamento itinerantes. Seis instrutores e doze apoiadores do projeto de empreendedorismo foram treinados na metodologia Business Model Generation (OSTERWALDER; PIGNEUR, 2010), a qual foi adaptada a esse contexto. No final do programa de treinamento, os participantes aprenderam a identificar problemas que precisavam ser resolvidos. Eles concentraram suas energias não apenas no trabalho necessário para resolvê-lo, mas também na sistematização de uma solução criativa e inovadora para geração de renda própria, desenvolvendo uma visão sistêmica dos processos produtivos e pensando em tudo o que pudesse gerar, entregar e capturar valor. Desde o início do treinamento foi possível perceber a diferença na atitude dos alunos. A princípio, chegaram sem nenhuma expectativa, e aos poucos foram movidos pela curiosidade, dispostos a saber como obter o prêmio final a ser entregue aos ganhadores do concurso de modelos de negócios. Quando perceberam que seus vizinhos compartilhavam as mesmas dificuldades, que seriam superadas com o apoio de instrutores, eles gradualmente desenvolveram uma relação de confiança com os facilitadores.

O primeiro desafio foi fazê-los acreditar em si mesmos. Com a compreensão das técnicas, as ideias foram sendo compartilhadas, e as crenças limitadoras começaram a se esvaír. Os laços entre participantes foram formados durante as aulas, à medida em que os alunos (e futuros empreendedores) perceberam que poderiam se ajudar por meio de colaboração ou complementação (BRANDENBURGER; NALEBUFF, 1996), permitindo a germinação de negócios antes do término do programa. Gradualmente, os técnicos de serviço social começaram a relatar melhorias nos ambientes dos condomínios, incentivando também que outros residentes comesçassem a frequentar as aulas como ouvintes, o que evidenciava a disseminação da cultura empreendedora e a torcida por seus negócios favoritos.

Figura 7: Aulas de Empreendedorismo



Fonte: arquivo pessoal dos autores

Os modelos de negócios foram apresentados para uma banca de jurados em um evento aberto ao público. Para sua avaliação, foram observados os seguintes critérios: inovação, coesão, proposição de valor, adequação de recursos e custos, bem como potencial para implementação. As apresentações ajudaram a envolver os moradores, divulgando seus negócios. Além disso, foi um momento para apresentar os resultados do investimento em educação empreendedora. Até as partes interessadas mais céticas ficaram bem impressionadas com os resultados finais. Tanto que a iniciativa da capacitação em empreendedorismo foi replicada três vezes, sendo duas vezes sob a coordenação do PMCMV e uma vez na Secretaria Municipal de Desenvolvimento Social (CICCARINO et al, 2017). A premiação consistiu de materiais e equipamentos para realização do negócio no valor máximo de quatro mil reais. Os vencedores receberam seus prêmios em casa e um dos instrutores realizaram um acompanhamento durante a primeira semana de implementação dos novos empreendimentos.

Ao final de cada aula, toda a experiência foi documentada para posterior análise e formalização, incluindo os seguintes procedimentos: (i) relatórios de turma incluindo avaliações de instrutores; (ii) avaliações de satisfação do aluno; (iii) parecer do relatório dos painéis; (iii) relatório de mentoria; (v) relatório

de aquisição de prêmios. A documentação tornou-se parte do projeto e ajudou a destacar a qualidade dos modelos de negócios produzidos, servindo como *benchmark* para outros estados brasileiros. Ao término do programa, foram apresentados 493 modelos de negócios. Em todos eles evidenciou-se a utilização de habilidades e recursos existentes para melhoria da oferta local de bens e serviços, buscando resolver questões prementes à vida cotidiana dos moradores. A Figura 8 mostra exemplos de atividades empreendedoras que emergiram dentro das unidades do PMCMV.

Figura 8: Empreendedores em ação



Fonte: arquivo pessoal dos autores

6. Considerações Finais

Lembrando que os projetos de habitação social, na maioria dos países em desenvolvimento, estão localizados na periferia dos principais centros urbanos, seus habitantes sofrem com o isolamento social e a oferta restrita de bens e serviços básicos. Essas restrições podem representar oportunidades a serem exploradas pelos moradores, que possuem um perfil empreendedor (HAYEK, 1945). Vários negócios, criados dentro do ambiente de habitação social, cobertos por esta pesquisa, visavam às necessidades básicas locais. Exemplos incluem empresas de catering, consertos de tecidos, cabeleireiros, salões de beleza, etc. Como o governo é visto como uma força macroeconômica, especialmente em países emergentes, concentra decisões políticas e regulatórias (AUSTIN, 2000) e pode se beneficiar da criação de um ecossistema empreendedor, mesmo nos territórios mais precários. No entanto, a postura das políticas públicas, a fim de atender às necessidades mais prementes da sociedade, tende a ignorar as interdependências dessas necessidades. O resultado é tratar as questões de malha social endógena, como se fossem exceções geradas por fatores

externos, que poderiam ser controlados. Isso se reflete na tendência de acreditar que os investimentos sociais são apenas custos, ônus para mitigar vulnerabilidades sociais críticas. Por isso, acabam sendo dimensionados pelas políticas econômicas que sofrem mais ou menos investimentos de acordo com o cenário (SOARES, 2015; ALABARCE, 2015).

Os agentes públicos podem assumir o papel de patrocinadores políticos (e às vezes financeiros), fornecendo fontes de financiamento que servirão de base para o início das pequenas empresas. Essas pequenas empresas, por sua vez, podem gerar renda sustentável, melhorando a qualidade de vida dos moradores do subúrbio e possivelmente prevenindo problemas futuros de violência e abandono escolar. Embora muitas favelas das metrópoles brasileiras apresentem uma prolífica rede de pequenos empreendedores, sem qualquer interferência do setor público. Isso ocorre porque elas são beneficiadas por sua inserção em locais centrais e de grande concentração de habitantes, os quais promovem uma espécie de 'enclave de excluídos economicamente', gerando um pujante mercado, a exemplo das comunidades do Alemão, Maré e Rocinha no Rio de Janeiro.

Não obstante, não é uma tarefa fácil direcionar recursos para ações efetivas, que venham a gerar empoderamento local de camadas populares de cidadãos. Essa pesquisa descreve uma iniciativa de construção conjunta de uma solução de enfrentamento do ciclo de pobreza. A ruptura desse ciclo promove o acesso a novas experiências, conhecimentos e ferramentas, permitindo que as pessoas lidem com seus desafios. Entendendo que as soluções vêm do trabalho de campo, os autores postulam que a pesquisa ação é uma metodologia relevante para avaliar e endereçar os problemas aqui relatados. Através do relato de todo o trajeto de pesquisa, que incluiu um diagnóstico detalhado, a identificação das necessidades, e a proposição de soluções galgadas no fomento ao empreendedorismo, foi proposta uma nova abordagem de capacitação que se mostrou promissora. Neste sentido, tanto universidades quanto organizações locais podem desempenhar um papel crucial na pesquisa e extensão do modelo proposto. Poderia também ser adotada uma abordagem mais multidisciplinar para atender às necessidades sociais complexas.

O presente estudo considerou a relevância da atividade empreendedora como uma poderosa força de transformação política, econômica e social, aplicável a um programa público de caráter nacional como o PMCMV. Trouxe o protagonismo e o potencial dos indivíduos, que às vezes são ignorados por outras políticas públicas ou colocados em situação de mera dependência. O perfil empreendedor encontrado aliado à formação e à mentoria, configuraram uma forma viável de desenvolver competências e negócios locais (MATLAY, 2008). A partir dessa experiência, os autores perceberam que são cruciais os esforços para ajudar as pessoas a

reconhecerem e aproveitarem oportunidades, planejem seus negócios, preverem resultados de suas ações e aprender a delegar.

As atividades empreendedoras ajudaram a mitigar os principais problemas enfrentados pelos moradores em relação a uma atividade laboral regular como isolamento, escassez de recursos, baixa escolaridade (73% da amostra) e estrutura familiar mononuclear (76% da amostra).

Os autores também entendem que o conhecimento é um elemento-chave para o progresso. No entanto, a falta de educação formal não é um obstáculo para a criação de empresas viáveis. Habilidades de trabalho podem ser amplamente exploradas neste caso. É custoso e consome tempo para os indivíduos sustentarem-se e educarem-se em situações de vulnerabilidade social, onde as necessidades básicas são prioridades, em oposição à melhoria pessoal. Ao apoiar o desenvolvimento de empresas locais intensivas em habilidades práticas, às necessidades mais urgentes como geração de renda para diminuição da inadimplência, acesso a bens e serviços, puderam ser atendidas. Além disso, houve um claro incentivo para o progresso pessoal e familiar por meio da educação. O público-alvo do PMCMV demonstrou boa capacidade de previsão, boa adaptabilidade a mudanças e incertezas, características essenciais para a sobrevivência do negócio. Embora tivessem baixos níveis de escolaridade, foi apontada grande capacidade de identificar e aproveitar oportunidades, algo essencial para a prática empreendedora (BARON; SHANE, 2007; SHANE; VENKATARAMAN, 2007).

O empreendedorismo pode parecer uma forma de sobrevivência, ou uma maneira de evitar o trabalho informal ou mesmo o subemprego, mas, acima de tudo, significa a auto-realização e a exploração de oportunidades. A informação, a formação e o incentivo devem desempenhar um papel importante no desenvolvimento da atitude empreendedora. Embora o projeto não pretenda gerar um enorme impacto econômico, ele pode representar um tipo de iniciativa pró-ativa de redução da pobreza. Cabe ressaltar que o objetivo da pesquisa não é reduzir o investimento social, mas propor alternativas que aumentem o ganho social desses investimentos.

As contribuições teóricas do estudo incluem evidências empíricas de aplicações dos princípios da educação empreendedora, especialmente relativo à noção de considerar 'o empreendedorismo como um processo' (BARON; SHANE, SHANE; VENKATARAMAN, 2007). Ainda, o estudo contribui para esclarecer a importância e a utilidade das variáveis monitoradas pelo GEM (2017), incluindo: (i) a descrição da composição de um ecossistema empreendedor embrionário em um ambiente de extrema vulnerabilidade social; (ii) a descrição de elementos do perfil empreendedor nessa camada social; (iii) uma nova perspectiva sobre a importância do empreendedorismo no desenvolvimento local sob a influência de políticas públicas. Já

a contribuição prática do estudo refere-se à geração de um protocolo baseado na metodologia da pesquisa-ação (ver figuras 2 e 3), para lidar com os problemas inerentes do programa de habitação social. Desde a identificação dos principais interessados e seus objetivos reais, até a descoberta das causas-raiz dos principais problemas relatados por eles, os autores sugerem a operacionalização de soluções baseadas na literatura de empreendedorismo, sendo adaptadas às estratégias de educação a serem implementadas.

Sugere-se para estudos futuros, o retorno ao campo, a fim de verificar como estão os negócios desenvolvidos durante as atividades de educação, principalmente os premiados. Também é importante compreender o alcance dos impactos de longo prazo na vida dos moradores como um todo. A comparação dos resultados do perfil empreendedor, educação empreendedora e ecossistema empreendedor com outros estudos e bases de dados ajudaria também a refinar os resultados e o próprio modelo de iniciativa, tornando-o mais robusto e replicável.

Referências

- ACS, Zoltan J.; AUTIO, Erkki; SZERB, László. National systems of entrepreneurship: Measurement issues and policy implications. **Research Policy**, v. 43, n. 3, p. 476-494, 2014.
- AHLSTRAND, Bruce; LAMPEL, Joseph; MINTZBERG, Henry. **Strategy Safari: A Guided Tour Through The Wilds of Strategic Management**. Simon and Schuster, 2001.
- AHMAD, N.; HOFFMAN, A. Addressing and Measuring Entrepreneurship, Entrepreneurship Indicators Steering Group. 2007.
- ALABARCE, Melisa C. Regímenes de Bienestar en América Latina y el Caribe: notas para pensar lo contemporáneo. **Trabajo Social Global-Global Social Work**, v. 5, n. 8, p. 26-46, 2015.
- ALAIN, Fayolle. Entrepreneuriat. Apprendre à entreprendre. **Dunod, 1ere édition, Paris**, p. p30, 2004.
- AUSTIN, James E. **The collaboration challenge: How nonprofits and businesses succeed through strategic alliances**. John Wiley & Sons, 2010.
- BARON, Robert; SHANE, Scott. **Entrepreneurship: A process perspective**. Nelson Education, 2007.
- BERGE, Britt-Marie; VE, Hildur. **Action research for gender equity**. Open University Press, Buckingham, 2000.
- BLANK, Steven; DORF, Bob. **The Startup Owner's Manual**. K & S Ranch. Inc., March, v. 1, 2012.
- BRANDENBURGER, Adam M.; NALEBUFF, Barry J. **“Co-opetition”**. New York; 3ª Ed., São Paulo: Atlas, 1996.

- CEPAL - Comissão Econômica para a América Latina. **Cambio estructural para la igualdad. Una visión integrada del desarrollo.** CEPAL: Santiago de Chile, 2012.
- CICCARINO, Irene Dobarrio Machado; BORGES, Allan; VIVEIROS, Daniely Silva de. Um Estudo sobre o Empreendedorismo Incentivado por Políticas Públicas de Assistência Social no Município do Rio de Janeiro. **Cadernos de Gestão e Empreendedorismo**, v. 6, n. 1, p. 15-29, 2018.
- DENZIN, Norman K.; LINCOLN, Yvonna S. (Ed.). **The SAGE handbook of qualitative research.** Sage, 2011.
- DRUCKER, P. **Innovation and Entrepreneurship.** New York, Harper & Row Published. 1985.
- ELLIOTT, John. Research on teachers' knowledge and action research. **Educational Action Research**, v. 2, n. 1, p. 133-137, 1994.
- FOUGÈRE, Denis et al. Social housing and location choices of immigrants in France. **International Journal of Manpower**, v. 34, n. 1, p. 56-69, 2013.
- GEM - Global Entrepreneurship Monitor. **Global Report 2016/17.** 15 de março de 2017. Disponível em: < Retrieved from <http://www.gemconsortium.org/> > – Acesso em: 27/01/2018.
- HAYEK, F.A. **The use of knowledge in society.** American Economic Review 35, 1945. 519-530 p.
- HERSHBEIN, Brad; KEARNEY, Melissa S.; SUMMERS, Lawrence H. Increasing education: What it will and will not do for earnings and earnings inequality. **Washington, DC: The Hamilton Project. Retrieved April**, v. 28, p. 2015, 2015.
- HILLS, John. Ends and means: the future roles of social housing in England. 2007.
- HISRICH, Robert D. **Advanced introduction to entrepreneurship.** Edward Elgar Publishing, 2014.
- IPEA - Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. **Retrato das desigualdades de Gênero e Raça.** Brasília 4ª Edição, 2008.
- JAIN, Ravindra; ALI, Saiyed Wajid. A review of facilitators, barriers and gateways to entrepreneurship: directions for future research. **South Asian Journal of Management**, v. 20, n. 3, p. 122-163, 2013.
- KEMMIS, S.; MCTAGGART, R. The action researcher planner The action researcher planner The action researcher planner. 1990.
- LEVIE, Jonathan; AUTIO, Erko. A theoretical grounding and test of the GEM model. **Small business economics**, v. 31, n. 3, p. 235-263, 2008.
- MATLAY, Harry. The impact of entrepreneurship education on entrepreneurial outcomes. **Journal of small business and enterprise development**, v. 15, n. 2, p. 382-396, 2008.

- MAURER, Todd J.; PIERCE, Heather R. A comparison of Likert scale and traditional measures of self-efficacy. **Journal of applied psychology**, v. 83, n. 2, p. 324, 1998.
- MCNIFF, Jean. **Action research for professional development: Concise advice for new action researchers**. Dorset: September books, 2010.
- MOORE, Carol F. Understanding Entrepreneurial Behavior: A Definition and Model. In: **Academy of Management Proceedings**. Briarcliff Manor, NY 10510: Academy of Management, 1986. p. 66-70.
- MOSER, Claus Adolf; KALTON, Graham. **Survey methods in social investigation**. Routledge, 2017.
- OLIVEIRA, A. A. O Ecosistema Empreendedor Brasileiro de Startups: Uma análise dos determinantes do empreendedorismo no Brasil a partir dos pilares da OCDE. **Núcleo de Inovação e Empreendedorismo**, v. 41, 2013.
- OSTERWALDER, Alexander; PIGNEUR, Yves. **Business model generation: a handbook for visionaries, game changers, and challengers**. John Wiley & Sons, 2010.
- PATZELT, Holger; SHEPHERD, Dean A. Recognizing opportunities for sustainable development. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 35, n. 4, p. 631-652, 2011.
- PORTER, Michael E.; SACHS, Jeffrey; MCARTHUR, John. Executive summary: Competitiveness and stages of economic development. **The global competitiveness report**, v. 2002, p. 16-25, 2001.
- ROBINSON, David. New immigrants and migrants in social housing in Britain: discursive themes and lived realities. **Policy & Politics**, v. 38, n. 1, p. 57-77, 2010.
- SARASVATHY, Saras D. Causation and effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. **Academy of management Review**, v. 26, n. 2, p. 243-263, 2001.
- SCHUMPETER, Joseph A. **The theory of economic development**. Cambridge, Harvard
- SHANE, Scott; VENKATARAMAN, Sankaran. The promise of entrepreneurship as a field of research. In: **Entrepreneurship**. Springer, Berlin, Heidelberg, 2007. p. 171-184.
- SIMATUPANG, Togar M.; SCHWAB, Andreas; LANTU, Donald. Introduction: Building Sustainable Entrepreneurship Ecosystems. 2015.
- SOARES, Laura T. Política Social, crisis económica y ajuste fiscal: los dilemas persistentes. **Conferencia CLACSO Medellín; panel 7; Retos de la política social en América Latina en tiempos de freno económico (II)**. FLACSO – Medellín, 2015.
- SOMEKH, Bridget. Theory and passion in action research. **Educational Action Research**, v. 11, n. 2, p. 247-264, 2003.
- SOUZA, Jessé; GRILLO, A. **A ralé brasileira: quem é e como vive**. Belo Horizonte: editora UFMG, 2009.

TRIPP, David. Action research: A methodological introduction. **Educação e pesquisa**, v. 31, n. 3, p. 443-466, 2005. University. 1957

