

PROCESSO EMPREENDEDOR: UM MODELO DE SUCESSO NO SETOR DA CONSTRUÇÃO CIVIL

Edilaine Mendes¹
Lorraine Ferrarini¹
Luiz Henrique Olivette¹
Shirlei Novais¹
Fábio Mascarenhas Dutra²

Resumo

O presente artigo aborda o empreendedorismo como atividade desafiadora, que a partir de uma oportunidade e o desejo de auto realização, cria-se alternativas para alcançar os objetivos pretendidos através da dedicação, persistência, ousadia e coragem de assumir riscos, naturalmente presentes na arte de empreender. E ainda, contextualiza-se o empreendedorismo na conjuntura econômica nacional, descrevendo quando e de que forma surge a necessidade de se difundir uma cultura empreendedora. Trata-se de uma pesquisa qualitativa, descritiva, com realização de entrevista semiestruturada com um empresário do setor de comércio de matérias de construção.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Oportunidade; Riscos; Metas.

Resumo

El presente artículo aborda el emprendimiento como algo desafiador, que a partir de una oportunidad y del deseo de realización, crean algo para obtener los propósitos deseados através de la dedicación, persistencia, osadía y coraje de asumir riesgos, naturalmente, presentes en la arte de emprender, los calcular. Y todavía, contextualiza el emprendimiento en la coyuntura económica nacional, describiendo cuando y de que manera surge la necesidad de diseminar una cultura empreendedora. Se trata de una pesquisa cualitativa, descriptiva, con realización de entrevista semiestruturada con un empresario del sector de comercio de materias de construcción.

Palabras clave: Emprendimiento; Oportunidad; Reisgos; Metas.

1 Graduandos em Tecnologia em Produção Sucoalcooleira pela UEMS

2 Especialista em Gestão Empreendedora de Negócios, professor no curso em Tecnologia em Produção Sucoalcooleira

Atualmente, empreendedorismo é fundamental para a geração de riquezas no País, promovendo o crescimento econômico e aprimorando as condições de vida da população, sendo um fator importantíssimo na geração de empregos e renda, além do progresso tecnológico e inovações de produto, serviços e de mercado (GRECO, 2010).

Segundo Farah, Cavalcanti e Marcondes (2008) o conceito de empreendedorismo é muito subjetivo, todos parecem conhecer, mas não conseguem definir realmente o que seja. Essa subjetividade pode ser devido às diferentes concepções ainda não consolidadas sobre o assunto ou por se tratar de uma novidade, principalmente no Brasil, onde o tema se popularizou a partir da década de 90. A ascensão do empreendedorismo vem paralelamente ao processo de privatização das grandes estatais e abertura do mercado interno para concorrência externa. Daí a grande importância de desenvolver empreendedores que ajudem o país no seu crescimento e gere possibilidade de trabalho, renda e maiores investimentos.

Barreto (1998) define empreendedorismo como a habilidade de se conceber e estabelecer algo partindo de muito pouco ou quase nada, considerando o empreendedorismo como um comportamento ou processo voltado para a criação e desenvolvimento de um negócio que trará resultados positivos.

Sobre este tema, busca-se apontar características presentes no perfil de pessoas empreendedoras, abordando questões como origem, conceito, visão, trabalho como empreendedor, criatividade, ousadia, dedicação, persistência e coragem de assumir riscos. A pesquisa teve como objetivo, obter informações de um empresário do ramo da construção civil para conhecer suas características e peculiaridades na condução de um negócio de sucesso.

1. MATERIAIS E MÉTODOS

Como materiais, utilizou-se a literatura pertinente ao tema e roteiro de entrevista. Como métodos, definiu-se a pesquisa qualitativa, descritiva, com realização de entrevista semiestruturada com empresário do setor de comércio de matérias de construção. Essa metodologia consiste em um importante recurso prático baseada em evidências. Segundo NEVES (1996) o método qualitativo faz parte da obtenção de dados descritivos mediante contato direto e interativo do pesquisador com a situação objeto do estudo, procurando entender fenômenos segundo a perspectiva dos participantes da situação estudada. Já a pesquisa descritiva é caracterizada por Thomas & Nelson (1996) como estudos que procuram determinar status, opiniões ou projeções futuras nas respostas

obtidas. A sua valorização está baseada na premissa que os problemas podem ser resolvidos e as práticas podem ser melhoradas através de descrição e análise de observações objetivas e diretas. As técnicas utilizadas para a obtenção de informações são bastante diversas, destacando-se os questionários, as entrevistas e as observações.

2. CONCEITO DE EMPREENDEDORISMO

A palavra empreendedorismo é uma tradução do termo *entrepreneurship*, de origem francesa, e foi utilizada pela primeira vez para definir as características do explorador Marco Polo, que estabeleceu uma rota comercial para o oriente e assinou um contrato com um capitalista para vender as mercadorias deste, assumindo assim o papel de um aventureiro empreendedor, correndo todos os riscos físicos e mentais (SANTOS, 2008).

Para Dolabela (1999), o empreendedorismo é originado da tradução da palavra *entrepreneurship*, palavra francesa utilizada no início do século XII e que designava aquele que incentiva brigas. Para ele, a partir do século 18, essa palavra passou a indicar o indivíduo que criava e conduzia projetos e empreendimentos, significando, hoje os estudos referentes ao empreendedor, ao seu perfil, os seus sistemas de atividades e seu universo de atuação.

Segundo Dornelas (2010) o primeiro termo a ser usado para definir empreendedorismo foi a clássica de Joseph Schumpeter, de 1949: "O empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais". Existem várias definições para o termo, e alguns aspectos sempre estarão presentes em todas elas, principalmente no que diz respeito ao comportamento empreendedor, como:

- iniciativa para criar um novo negócio e paixão pelo que faz;
- utilização de recursos disponíveis de forma criativa transformando o ambiente social e econômico;
- saber os riscos calculados e a possibilidade de fracassar.

Ou seja, o empreendedor é aquele que faz as coisas acontecerem, se antecipa aos fatos e tem uma visão futura da organização.

Os segredos do empreendedorismo podem ser descobertos por qualquer pessoa e de qualquer idade. Não é incomum sonhar em seguir as próprias ordens e cuidar do próprio nariz. Fundar um negócio e ser patrão de si mesmo, contudo, pode ser mais complicado do que se imagina. Não basta apenas ter uma boa ideia, é preciso entender o mercado e manter-se atualizado, para que o negócio encontre possibilidades de crescimento.

O empreendedorismo é um processo dinâmico de criação de riqueza incremental. A riqueza é criada por indivíduos que assumem maiores riscos em termos ativos, tempo e perspectivas de carreira, para produzirem bens ou serviços através dos recursos que lhe são disponibilizados.

2.1. EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

Para Dornelas o empreendedorismo no Brasil começou a tomar forma na década de 1990, quando entidades como SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e SOFTEX (Sociedade Brasileira para Exportação de Software) foram criadas.

O SEBRAE é amplamente difundido entre os pequenos empresários brasileiros, com finalidade de informar e dar suporte necessário para a abertura de uma empresa, bem como acompanhar através de consultorias seu andamento, solucionando pequenos problemas do negócio. Este órgão está de certa forma, implantando a cultura empreendedora nas universidades brasileiras, ao promover parceria com outros países, o Desafio SEBRAE, uma competição entre acadêmicos de várias nacionalidades, que têm como tarefa, administrar uma empresa virtual.

A SOFTEX foi criada para ampliar o mercado das empresas de software através da exportação e incentivar a produção nacional, para isso foram desenvolvidos projetos para a capacitação em gestão e tecnologia dos empresários de informática. Além de alavancar o desenvolvimento de tecnologias nacionais, essa entidade conseguiu através de seus programas, popularizarem no país termos como plano de negócios (business plan) que até então eram ignorados pelos empresários.

No povo brasileiro sempre existiu um grande senso de empreendedorismo. Todos os anos surgem inúmeras iniciativas de jovens empreendedores tentando marcar presença no mundo dos negócios. O que caracteriza um empreendedor de sucesso é uma série de características demonstrando sua capacidade de montar um negócio de sucesso. De acordo com PILLEGGI (2008), são elas:

1. Iniciativa: a busca constante por oportunidades de negócios. Estar sempre atento ao que acontece no mercado em que vai atuar;
2. Perseverança: as dificuldades vão acontecer, até porque o empresário de micro e pequena empresa muitas vezes é solitário.
3. Coragem para correr riscos: arriscar-se faz parte do ato de empreender. Se tiver as informações, pode tomar decisões complexas com risco calculado;

4. Capacidade de planejamento: ter a visão de onde está, onde quer chegar e o que é preciso fazer. Criar planos de ações e priorizá-las dentro do negócio. Monitorar, corrigir e rever.

5. Eficiência e qualidade: as pequenas empresas dispõem de menos recursos, então precisam garantir que eles sejam bem aproveitados. É preciso conquistar o cliente, o público alvo e direcionar os esforços;

6. Rede de contatos: é importante participar de eventos e feiras relacionados ao seu produto, os ambientes informais ajudam a formar bons contatos.

7. Liderança: O empreendedor deve ser o líder na sua empresa. Ele deve ser um bom ouvinte e deve saber estimular permanentemente a equipe, motivá-la e deixá-la comprometida.

Para que uma pessoa seja um empreendedor de sucesso, é necessário que ela apresente algumas características típicas de empreendedores. Acredita-se que algumas características são inatas e podem ser ainda mais trabalhadas, outras podem ser aprendidas, mas o conjunto delas é o que dá vida ao espírito empreendedor.

O empreendedor de sucesso possui características extras, além dos atributos de administrador, e alguns atributos pessoais que, somados a características sociológicas e ambientais, permitem o nascimento de uma nova empresa. De uma ideia, surge uma inovação, e desta, uma empresa. Para isso as características que apontam para o sucesso estão abaixo no quadro.

Características dos empreendedores de sucesso	
São visionários	Eles têm a visão de como será o futuro para seu negócio e sua vida, e o mais importante: eles têm a habilidade de implementar seus sonhos.
Sabem tomar decisões	Eles não se sentem inseguros, sabem tomar as decisões corretas na hora certa, principalmente nos momentos de adversidade, sendo isso um fator-chave para o seu sucesso. E mais: além de tomar decisões, implementam suas ações rapidamente.
São indivíduos que fazem a diferença	Os empreendedores transformam algo de difícil definição, uma ideia abstrata, em algo concreto, que funciona, transformando o que é possível em realidade (Kao, 1989; Kets de Vries, 1997). Sabem agregar valor aos serviços e produtos que colocam no mercado.
Sabem explorar ao máximo as oportunidades	Para a maioria das pessoas, as boas idéias são daqueles que as veem primeiro, por sorte ou acaso. Para os visionários (os empreendedores), as boas idéias são geradas daquilo que todos conseguem ver, mas não identificaram algo prático para transformá-las em oportunidade, por meio de dados e informação. Para Schumpeter (1949), o empreendedor é aquele que quebra a ordem corrente e inova, criando mercado com uma oportunidade identificada. Para Kirzner (1973), o empreendedor é aquele que cria um equilíbrio, encontrando uma posição clara e positiva em um ambiente de caos e turbulência, ou seja, identifica oportunidades na ordem presente. Porém, ambos são enfáticos em afirmar que o empreendedor é um exímio identificador de oportunidades, sendo um indivíduo curioso e atento a informações, pois sabe que suas chances melhoram quando seu conhecimento aumenta.

São determinados e dinâmicos	Eles implementam suas ações com total comprometimento. Atropelam as adversidades, ultrapassando os obstáculos, com uma vontade ímpar de "fazer acontecer". Mantêm-se sempre dinâmicos e cultivam um certo inconformismo diante da rotina.
São dedicados	Eles se dedicam 24h por dia, 7 dias por semana, ao seu negócio. Comprometem o relacionamento com amigos, com a família, e até mesmo com a própria saúde. São trabalhadores exemplares, encontrando energia para continuar, mesmo quando encontram problemas pela frente. São incansáveis e loucos pelo trabalho.
São otimistas e apaixonados pelo que fazem	Eles adoram o trabalho que realizam. E é esse amor ao que fazem o principal combustível que os mantém cada vez mais animados e auto determinados, tornando-os os melhores vendedores de seus produtos e serviços, pois sabem, como ninguém, como fazê-lo. O otimismo faz com que sempre enxerguem o sucesso, em vez de imaginar o fracasso.
São independentes e constroem o próprio destino	Eles querem estar à frente das mudanças e ser donos do próprio destino. Querem ser independentes, em vez de empregados; querem criar algo novo e determinar os próprios passos, abrir os próprios caminhos, ser o próprio patrão e gerar empregos.
Ficam ricos	Ficar rico não é o principal objetivo dos empreendedores. Eles acreditam que o dinheiro é consequência do sucesso dos negócios.
São líderes e formadores de equipes	Os empreendedores têm um senso de liderança incomum. E são respeitados e adorados por seus funcionários, pois sabem valorizá-los, estimulá-los e recompensá-los, formando um time em torno de si. Sabem que, para obter êxito e sucesso, dependem de uma equipe de profissionais competentes. Sabem ainda recrutar as melhores cabeças para assessorá-los nos campos onde não detêm o melhor conhecimento.
São bem relacionados (networking)	Os empreendedores sabem construir uma rede de contatos que os auxiliam no ambiente externo da empresa, junto a clientes, fornecedores e entidades de classe.
São organizados	Os empreendedores sabem obter e alocar os recursos materiais, humanos, tecnológicos e financeiros, de forma racional, procurando o melhor desempenho para o negócio.
Planejam, Planejam, Planejam	Os empreendedores de sucesso planejam cada passo de seu negócio, desde o primeiro rascunho do plano de negócios até a apresentação do plano a investidores, definição das estratégias de marketing do negócio etc., sempre tendo como base a forte visão de negócio que possuem.
Possuem conhecimento	São sedentos pelo saber e aprendem continuamente, pois sabem que quanto maior o domínio sobre um ramo de negócio, maior é sua chance de êxito. Esse conhecimento pode vir da experiência prática, de informações obtidas em publicações especializadas, em cursos, ou mesmo de conselhos de pessoas que montaram empreendimentos semelhantes.
Assumem riscos calculados	Talvez essa seja a característica mais conhecida dos empreendedores. Mas o verdadeiro empreendedor é aquele que assume riscos calculados e sabe gerenciar o risco, avaliando as reais chances de sucesso. Assumir riscos tem relação com desafios. E para o empreendedor, quanto maior o desafio, mais estimulante será a jornada empreendedora.
Criam valor para a Sociedade	Os empreendedores utilizam seu capital intelectual para criar valor para a sociedade, com a geração de empregos, dinamizando a economia e inovando, sempre usando sua criatividade em busca de soluções para melhorar a vida das pessoas.

Fonte: Dornelas, 2001

O processo empreendedor envolve todas as funções, atividades e ações associadas com a criação de novas empresas. Em primeiro lugar, o empreendedorismo envolve o processo de geração de algo novo, de valor. Em segundo, requer a devoção, o comprometimento de tempo e o esforço necessário para fazer a empresa crescer. E em terceiro, que riscos calculados sejam assumidos e decisões críticas tomadas; é preciso ousadia e ânimo apesar de falhas e erros. (Dornelas, 2001).

Diante disso, pode-se concluir que empreendedor é aquele que sabe identificar uma oportunidade e faz dela um negócio, assumindo riscos calculados, dedicando-se intensamente, pois trabalha com prazer, gerando oportunidades e colaborando para o desenvolvimento social.

3. ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS

No mês de setembro de 2012 foi realizada uma entrevista com Vanilton Rocha empreendedor na área de comércio de materiais de construção da cidade de Glória de Dourados, único empreendedor da família, seus irmãos sempre foram funcionários, possui Ensino Médio incompleto, já trabalhou como engraxate, vendedor de salgado, vendedor de gelinho e como caminhoneiro. Atualmente tem como sócia a esposa onde para eles o negócio não afeta o convívio familiar.

Atuando como empresário há mais de 18 anos, descobriu que o desenvolvimento de uma atividade como a atual, poderia proporcionar uma excelente qualidade de vida a si e aos seus. Porém nunca se esquecendo de que o trabalho árduo e mantendo-se sempre fundado aos laços familiares, o sucesso se torna apenas uma consequência de sua dedicação.

Esta entrevista teve como objetivo obter informações de um empreendedor, e conhecer suas características e peculiaridades na condução do seu negócio.

Quando indagado sobre os fatores que o influenciaram a se tornar empreendedor, o senhor Vanilton informou que: "Tentou desde muito cedo, vendo como as outras pessoas trabalhavam e ganhavam dinheiro, mas para ser empreendedor não bastava observar, deveria que arriscar". E quando trabalhou de caminhoneiro, aproveitava as viagens para trazer mercadorias, como mortadela e linguiça calabresa, para revender nos mercados da região.

Informou ainda que sempre gostou de obter informações sobre empreendedorismo e através disto, ficou inspirado vendo entrevistas da proprietária do Magazine Luiza, que recebeu de herança uma pequena loja e a transformou num império e também pelo programa de televisão, Pequenas Empresas e Grandes Negócios da Rede Globo de Televisão.

○ início do empreendimento teve propulsão a partir da autorização de seu patrão para trazer mercadorias de São Paulo, pois em suas viagens pela empresa, sempre retornava com o caminhão vazio. Foi nesse momento que precisou de um sócio para auxiliar na condução do negócio. Sua esposa trabalhava na empresa no período matutino, já o sócio em período integral. Desta forma se descobriu o ramo de material de construção no qual como sócios, trabalharam por quatro anos.

○ empreendedor encontrou a oportunidade de abrir o negócio pelo fato que na época a cidade tinha comerciantes muito antigos neste ramo porem sem anseio de ampliar o negócio, tanto que tempos depois as quatro lojas que existia naquela cidade fecharam. E para ele a oportunidade foi um risco, pois não possuía um plano de negócio elaborado e bem estruturado, apenas contava com um planejamento no sentido de cumprir metas, como: comprar frota própria (pá carregadeira, empilhadeiras, caminhões para entrega), adquirir um depósito próprio para a loja, e obter um local estratégico para implantação.

Vanilton disse que sempre contou com créditos bancários empresariais (FCO, SEBRAE, BNDS). Em 1998 metade do capital social da empresa valia R\$16.000 (dezesesseis mil reais), hoje o patrimônio ultrapassa R\$ 4.000.000,00 (quatro milhões de reais). Suas fraquezas são em relação ao departamento pessoal, ou seja, o de recursos humanos da empresa que consta com 16 funcionários. De acordo com Giacchetto (2008) a análise SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities e Threats, em português - Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças) é uma maneira eficiente de identificar os pontos fortes e fracos de uma organização. Este tipo de análise permite uma visão de onde se encontra a empresa e serve de apoio para que as fraquezas da mesma sejam minimizadas e os pontos fortes maximizados e melhor aproveitados. Os pontos fortes estão relacionados a tudo aquilo que a empresa faz bem, ou melhor, que as outras, e que está sob seu controle, ou seja, pode alterar, melhorar e aperfeiçoar a qualquer momento, e os pontos fracos é tudo aquilo que a empresa tem dificuldade, possui reclamações e pode melhorar, já que está relacionado à parte interna da empresa e pode ser controlado pela mesma.

No início o entrevistado teve um sócio, mas pelo fato deste ser bastante resguardado, não querer arriscar e sim continuar da mesma forma que as outras empresas, sem expandir, a sociedade foi desfeita.

Para ele o momento mais crítico foi quando fez o financiamento para construção do prédio, pois a proposta seria para ser pago em 12 anos, em função de complicações e divergências de contrato, o tempo de quitação foi reduzido para apenas seis anos, no início foi um pouco difícil, mas com muito esforço, trabalho e dedicação a dívida podem ser paga. E o momento de maior satisfação foi com a aquisição do terreno para implantação do prédio, pois o local se tratava de um ponto estratégico, localizado no centro da cidade.

Quando indagado sobre os pontos positivos e negativos ele diz: “A satisfação de pensar, idealizar e conseguir é fantástica, visto que os riscos são constantes, mas encara os problemas como oportunidades”.

A satisfação de aprender a empreender, fez com que Vanilton não se arrependa de nada, o mesmo faria tudo novamente, não sabe se diferente, mas faria algumas mudanças na gestão, como por exemplo, o alto nível de estoque na empresa. Se tivesse que aconselhar alguém que quer se tornar um empreendedor de sucesso, ele resalta algumas dicas como: “pensar na hora certa, no local certo, ter coragem e uma das características que o torna um empresário bem sucedido, é a flexibilidade”.

CONCLUSÃO

Conclui-se que, o conceito de empreendedorismo na prática, não teve grande variação no tempo. Frente a cenários em constante mudança e intensa concorrência, percebe-se a importância do papel desempenhado por pessoas que direcionam e conduzem a dinâmica da inovação, agindo como empreendedores e aproveitando oportunidades com vistas a alcançar vantagem competitiva e aumentarem seus lucros.

É preciso estabelecer metas, planejar prazos para atingi-las e ter uma dose extraordinária de determinação. Quando se trata de empreender, o caminho da execução é tão importante quanto a sua ideia brilhante ou a realização de seu sonho.

Através da entrevista podemos observar de forma clara as características do comportamento empreendedor que possui Vanilton Rocha, que são, de forte orientação para resultados, autoconfiança, energia para o trabalho, gosto pela inovação que gera resultados, capacidade de aprendizagem, iniciativa e necessidade de realização. Isto fica evidente, quando se relaciona com o que Dornelas (2012. p.41) diz:

“O processo empreendedor envolve todas as funções, atividades e ações associadas com a criação de novas empresas. Em primeiro lugar, o empreendedorismo envolve o processo de geração de algo novo, de valor. Em segundo, requer a devoção, o comprometimento de tempo e o esforço necessário para fazer a empresa crescer. E em terceiro, que riscos calculados sejam assumidos e decisões críticas tomadas; é preciso ousadia e ânimo apesar de falhas e erros”.

Desta forma, podemos entender que a atitude dinâmica de um empreendedor dentro de uma organização funciona como espinha dorsal, dando diretrizes a todos os setores da empresa, ocasionando o sucesso e a satisfação.

REFERÊNCIAS

- BARRETO, L. P. Educação para o Empreendedorismo. Salvador: Escola de Administração de Empresas da Universidade Católica de Salvador, 1998
- DOLABELA, Fernando. Oficina do empreendedor: a metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza. São Paulo: Cultura, 1999.
- DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Elsevier, 2001.
- GIACCHETTO, C. P. Análise SWOT Pessoal. 20 de novembro de 2008, às 17h33min. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/informe-se/artigos/analise-swot-pessoal/26443/>> Acesso em 01/09/2012 as 16h00.
- GRECO, Simara Maria de Souza Silveira; et al. Empreendedorismo no Brasil: 2010, Curitiba: IBQP, 2010, 286 p.
- MELO, Mariana. Caso de Sucesso. Disponível em: <<http://www.casodesucesso.com/?conteudold=41>>. Acesso em 01/09/2012 às 14h50min.
- NEVES, J. L. Pesquisa Qualitativa – Características, Usos e Possibilidades. Caderno de Pesquisas em Administração, São Paulo, V. 1, no 3, 2o sem./ 1996.
- PILLEGGI, M. V. As principais características de um empreendedor de sucesso. Pequenas Empresas e Grandes Negócios. Editora Globo S/A. Disponível em: <<http://revistapegn.globo.com/Revista/Common/0,,EMI-115383-17189,00-AS+PRINCIPAIS+CARACTERISTICAS+DE+UM+EMPREENDEDOR+DE+SUCESO.html>> Acesso em 02/09/2012 as 13h15min.
- Portal do empreendedor. Entrevista com o professor Jose Carlos Assis Dornela. Qua 23 de Junho de 2010. <<http://www.planodenegocios.com.br/www/index.php/informcao/midia/1142-prof-dornelas-entrevista-com-o-prof-dornelas-sobre-empreendedorismo>>. Acesso em 1/09/2012 às 15h20min.
- SANTOS, A. de O.; et al. Projeto Interdisciplinar Empreendedor / Empreendedorismo. Belo Horizonte, 2008 Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – sebrae- <http://www.sebrae.com.br/br/home/index.asp/> - acessado em 29 de maio de 2009.
- Thomas & Nelson - Tipos de Pesquisa considerando os Procedimentos Utilizados (1996) <http://www.ergonomia.ufpr.br/Tipos%20de%20Pesquisa.pdf>