

BYME: UM SOLICITADOR DE SERVIÇOSWagner Pereira dos Santos JUNIOR¹Leandro BORGES²

Resumo: Este artigo propõe o desenvolvimento de uma solução que facilite a visibilidade de prestadores de serviços informais com a utilização de tecnologias empregadas no desenvolvimento de aplicativos *mobile* híbridos. Diante do fato de os serviços informais terem aumentado drasticamente nos últimos anos é possível perceber que o mercado de trabalho por vezes não absorve toda a população, levando-as a buscarem novas maneiras de ganhar dinheiro. Dessa forma, a solução proposta nesse artigo tem por objetivo principal facilitar que esses trabalhadores tenha maior visibilidade e consigam promover seu crescimento profissional. Além de favorecer o aumento na renda dos trabalhadores, o aplicativo também favorece que a população também seja beneficiada a partir do momento em que terão fácil acesso aos serviços informais que demandam.

Palavras-chave: aplicativo; serviços; informalidade; trabalhadores.

Abstract: This article proposes the development of a solution that facilitates the visibility of service providers with a use of technologies used in the development of hybrid mobile applications. Given the fact that informal services have increased dramatically in recent years, it is possible to see that the labor market sometimes does not absorb the entire population, leading them to seek new ways to earn money. Thus, the solution proposed in this article has the main objective to facilitate that these workers have greater visibility and can promote their professional growth. In addition to favoring the increase in the income of workers, the application also favors that the population also benefits from the moment in which they will have easy access to the informal services that demand.

Keywords: services; informal; workers;

¹ Discente do curso de Bacharelado em Sistemas de Informação do Uni-FACEF

² Docente do curso de Bacharelado em Sistemas de Informação do Uni-FACEF

1. Introdução

O presente artigo possui como objetivo principal apresentar uma solução eficaz para duas situações problemas atuais: aumento no número de trabalhadores informais e maior procura por parte da população por serviços informais.

É evidente que, em virtude da situação econômica do Brasil e das transformações contínuas no mercado de trabalho, as pessoas começaram a aderir cada vez mais à atividades laborais informais, seja como sua única fonte de renda ou como um complemento a sua renda. Em contrapartida, grande parte da população tem demonstrado grande interesse e desejo por contratar tais serviços, seja pela sua praticidade, menor “burocracia” ou eficácia.

No entanto, apesar dos interesses complementares entre trabalhadores e a população, frequentemente os primeiros encontram dificuldades para divulgar seus serviços, enquanto que os segundos se veem limitados, com poucas ou nenhuma opção para suprirem suas demandas de forma satisfatória. Dessa forma, fica evidente a necessidade de uma solução que proporcione maior visibilidade para tais prestadores de serviços e facilite que as necessidades da população sejam devidamente atendidas de forma prática, rápida e efetiva.

É mediante a esse contexto que se propõem o desenvolvimento de um aplicativo, por meio do qual os prestadores de serviços informais possam se cadastrar, descrever e apresentar as atividades que desempenham, de modo a colocarem na “vitrine” da plataforma seus serviços à disposição da população. Assim, os usuários, ao se logarem na plataforma, terão acesso a todos os trabalhadores e serviços cadastrados, podendo escolher aquele que melhor se encaixa nas suas necessidades e fazer a solicitação do serviço respectivo.

Tratando-se de uma solução voltada para a divulgação de trabalhadores informais e de seus serviços, torna-se indispensável que o ambiente possibilite também que os usuários realizem avaliações, apresentando suas percepções e experiências a respeito do serviço e do prestador. Acredita-se que com isso é possível aumentar a credibilidade do aplicativo, assim como a confiança e interesse dos usuários, pois se sentirão mais seguros para contratar tais serviços.

Ademais, considerando-se que o ramo de trabalhos informais oscila constantemente e possui um caráter flexível, vê-se como fundamental que a solução também apresente uma área de *chat* que é ativado e liberado para uso após o a solicitação ser enviada ao prestador, facilitando a comunicação e negociação com o cliente.

Para facilitar a locomoção dos prestadores de serviço e a otimização do tempo, a plataforma também engloba um mapa com acesso a localização do solicitante via navegador

GPS. Desse modo, após ser contratado o serviço, para o prestador, será aberto um mapa, mostrando sua localização e o trajeto até o destino.

A princípio a plataforma é focada em serviços domésticos, portanto, aqui a única mercadoria valiosa seria o próprio serviço desempenhado pelos trabalhadores.

2. Embasamento da Solução proposta

Para que possa ser obtido um entendimento amplo do projeto, dos conceitos e das tecnologias envolvidas na solução proposta, a seguir será apresentado todo seu embasamento e estruturação.

2.1. Desenvolvimento Mobile

O desenvolvimento de aplicações para dispositivos móveis é muito intenso e real nos dias atuais, sendo notável que os *SmartPhones* passaram a ser bem mais que acessórios, tornando-se uma necessidade para as pessoas. Atualmente, os celulares se tornaram facilitadores para as pessoas, permitindo que elas não apenas tenham acesso facilmente a informações, mas também a serviços e soluções.

No processo de desenvolvimento de um aplicativo existem três opções de criação: desenvolvimento nativo, desenvolvimento web e desenvolvimento híbrido. Soluções desenvolvidas de forma nativa são restritas a um determinado sistema operacional, ou seja, ela será de uso exclusivo dos usuários que fazem uso desse respectivo sistema.

O desenvolvimento web, por sua vez, consiste na criação de uma página na web responsiva que além de ser interpretada pelo navegador de internet nos computadores usuais, também pode ser utilizada em um dispositivo móvel, adequando-se automaticamente às dimensões da tela do dispositivo escolhido.

Segundo Kamile Wahlbrinck e Bruno Boniati (2017) as aplicações híbridas possuem como principal vantagem a possibilidade de criar um aplicativo e distribuí-lo para ser utilizado em mais de um sistema operacional, ou seja, o mesmo aplicativo com o mesmo código fonte será funcional para diferentes sistemas operacionais sem a necessidade de reescrever o código fonte.

Apesar dessa flexibilidade, quando é posto em pauta o desempenho e velocidade funcional de uma aplicação híbrida, nota-se que ela é inferior à de uma aplicação desenvolvida de forma nativa. Isso acontece pois as tecnologias envolvidas no desenvolvimento nativo foram criadas de forma específica para atender à necessidade de se

desenvolver aplicações móveis para uma determinada plataforma, enquanto uma aplicação híbrida faz uso de tecnologias genéricas, que são funcionais independentemente da plataforma.

Os aplicativos híbridos englobam o Ionic Framework, o qual, ainda de acordo com Kamile A. Wahbrink e Bruno B. Boniati (2017), é um SDK de código aberto que permite aos desenvolvedores criarem aplicações móveis de alta performance e qualidade utilizando tecnologias web já conhecidas (HTML, CSS e Java Script).

Para este trabalho, a proposta é que seja desenvolvido de forma Híbrida, devido a maior facilidade e familiaridade com as tecnologias envolvidas nesta modalidade.

3. Empreendendo a Solução Proposta

É importante deixar claro que a proposta tem como foco aumentar a visibilidade e a credibilidades dos serviços informais, estimulando que o respectivo trabalho seja mais valorizado pelo mercado e também mais acessível. Reconhece-se, portanto, que ele visa alavancar as contratações dos respectivos serviços, satisfazendo as necessidades dos prestadores e dos usuários, isto é, emparelhando oferta e procura.

3.1. Empreendedorismo e sua Definição

Cada vez mais as pessoas tem falado sobre empreendedorismo e aderido à essa prática com o objetivo de sanar suas necessidades financeiras. No entanto, existem muitas dúvidas a respeito do real significado de tal conceito, fazendo com que por vezes seja interpretado de forma errônea.

Partindo do ponto que o principal objetivo da solução proposta é aumentar o número de “empreendedores” e diminuir os trabalhadores informais torna-se indispensável entender o significado e a aplicabilidade do conceito.

O empreendedorismo tem uma função importante na criação e no crescimento dos negócios, assim como no crescimento e na prosperidade das nações e regiões. Esses resultados em larga escala podem ter princípios um tanto modestos, pois as ações empreendedores começam no ponto em que uma oportunidade lucrativa encontra um indivíduo empreendedor. (...) Assim, o empreendedorismo exige ação, uma ação empreendedora por meio da criação de novos produtos/processos e/ou da entrada em novos mercados, que pode ocorrer por meio de uma organização recém-criada ou dentro de uma organização estabelecida. (HISRICH, PETERS E SHEPHERD, 2014, p. 6)

O termo empreendedorismo se origina da expressão em francês “*entrepeneur*” que significa fazer algo ou empreender. Segundo Oliveira (2012) “a palavra empreendedorismo foi utilizada pelo economista Joseph Schumpeter em 1950 como sendo, de forma resumida, uma pessoa com criatividade e capaz de fazer sucesso com inovações”, no entanto ela ressalta que anos depois K. Knight e Peter Drucker relacionaram o conceito com riscos aos quais a pessoa empreendedora está disposta a se envolver em virtude do negócio.

Percebe-se, portanto, que o termo engloba um conjunto de técnicas e atitudes que fazem com que alguém desenvolva um negócio ou produto de forma empreendedora, pautada em práticas e habilidades que guiam suas ações enquanto empresários. Nota-se que a postura empreendedora impacta diretamente na eficácia e nos resultados obtidos com o negócio, o qual será influenciado não apenas pela qualidade e produtividade, mas também pela forma e pela capacidade de atingir seu público alvo de forma atrativa.

3.2. O Conceito de Startup

Startups são empresas em um estado inicial que desenvolvem produtos inovadores de base tecnológica. As principais características de uma startup são: inovação, escalabilidade, repetibilidade, flexibilidade e rapidez. Os produtos provenientes de uma Startup sempre buscam algo inovador, tanto nos serviços prestados quanto em seu modelo de negócio, como elementos de destaque e diferenciação.

Para Eric Ries, a startup é uma instituição desenhada para criar um novo produto ou serviço, em condições de extrema incerteza, que tem na inovação (tecnológica, de produto, serviço, processo ou modelo de negócio) o centro de suas operações. Julie Meyer agrega a percepção de que elas normalmente começam pequenas, mas pensam grande e, devido ao grande potencial inovador destas empresas, apresentam probabilidade de crescimento exponencial em pouco tempo. (NOGUEIRA e ARRUDA, 2015, p. 27)

Diante disso, reconhece-se que elas precisam ser escaláveis, ou seja, atingir um grande número de pessoas em pouco tempo sem grandes impactos no custo do produto. Outra especificidade é que modelo de negócio deve ser repetível, ou seja, deve ser possível replicar o serviço prestado de forma simples sem afetar os recursos humanos e financeiros usados no projeto.

Faz-se necessário ainda que haja grande flexibilidade devido ao ambiente incerto e extremamente competitivo do mercado de trabalho. Uma Startup deve ter a capacidade de se adaptar e melhorar continuamente conforme for necessário.

Atualmente, muitos empresários tem voltado sua atenção para o tipo de startup denominada enxuta, a qual, de acordo com Redrator Ambra (2017) possui em seu ciclo de desenvolvimento somente as etapas extremamente necessárias. O autor deixa claro que ela é uma forma reduzida de uma Startup comum que visa incentivar a experimentação de novas ideias de forma mais rápidas até que seja alcançado o melhor resultado possível para que o produto fique pronto para ser vendido o quanto antes.

3.3 O Modelo Canvas

O Modelo Canvas é uma ferramenta que foi desenvolvida por Osterwalder e Pigneur no intuito de apresentar de que forma uma organização cria, entrega e captura valor, de modo a descrever assim seu modelo de negócio (Kallás, 2012). Ele é dividido em nove elementos que descrevem a forma da organização criar valor para oferecer ao cliente e obter melhores resultados (Teixeira e Lopes, 2014).

Assim, esses elementos mostram essencialmente o que produto deve possuir em sua criação, sendo eles: proposta de valor, parcerias chave, atividades chave, recursos chaves, relacionamentos com clientes, segmentos de cliente, canais de distribuição, estrutura de custos e fluxo de receita. Em suma, o respectivo modelo é uma forma visual, simples e prática de se enxergar o produto como um todo.

A proposta de valor consiste no que está sendo oferecido e quais os valores agregados que realmente farão a diferença para o mercado e para o cliente, isto é, engloba as estratégias pautadas em promoções que a empresa oferece ao seu cliente que lhe agrega um diferencial competitivo.

As parcerias chaves são as principais atividades realizadas por terceiros, ou seja, que tenham sido adquiridas pela empresa ao longo da criação do produto. Já com relação as atividades chaves, elas envolvem todas aquelas ações sem as quais não teria sido possível criar e entregar o produto pronto. Os recursos chaves, por sua vez, são aqueles necessários para a realização das atividades principais do projeto.

O relacionamento com o cliente consiste nas técnicas de relacionamento que a empresa utilizará para interagir com seus clientes em todos os segmentos, o que dependerá dos motivadores que o levaram a ingressar no seu ramo e a procurar tais clientes (Teixeira e Lopes, 2014). Seguintos de clientes são os focos onde a empresa concentrará seus esforços, os quais possibilitam agrupar os clientes a partir de suas características e demandas.

Os canais de distribuição são todas as maneiras que o cliente terá acesso ao produto que foi criado. A estrutura de custo são todos os custos gerais necessários para que a proposta funcione de maneira ideal. O fluxo de receita são as formas de receber dinheiro através dos valores agregados ao produto final.

O modelo Canvas aponta que ao ter acesso às fontes da vantagem competitiva, as empresas terão condições de alcançar desempenho superior. O esforço está em identificar, obter e organizar ativos idiossincráticos e heterogêneos para se diferenciar dos competidores (TEIXEIRA e LOPES, 2014, p. 4).

Essa metodologia permite ter uma visão maior da empresa e do projeto de uma maneira incrivelmente simples, facilitando todos os processos que serão desenvolvidos com o decorrer do tempo. Sendo possível perceber que a partir da análise e estruturação das nove dimensões apresentadas se torna mais fácil promover a eficácia do negócio, levando em conta o contexto e os recursos que tem para a obtenção dos resultados esperados.

4. Serviços Informais e por conta própria no Brasil

Baseando-se no contexto histórico do mercado de trabalho brasileiro, os serviços informais sempre existiram. Mesmo durante o período conhecido como Revolução Industrial, onde as grades fábricas tomaram conta de quase todo o mercado da época, era facilmente visível que os trabalhos informais tomavam uma parcela do mercado.

A forma de renda conhecida como “serviço informal” consiste na prestação de alguma forma de trabalho ou serviço, porém sem nenhum tipo de vínculo formal (contrato ou carteira de trabalho assinada).

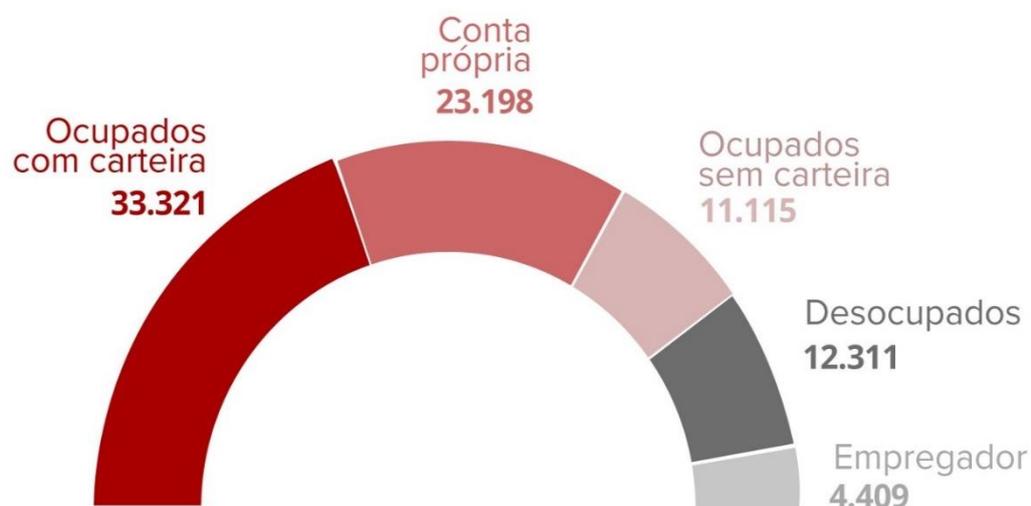
Ainda que no Brasil o trabalho com carteira de trabalho assinada tenha se mostrado predominante durante muitos anos, as pesquisas recentes apontam que os trabalhos informais estão crescendo em uma proporção preocupante, demonstrando que o mercado não consegue empregar a população na mesma proporção em que destitui.

Contribuindo também com o aumento da informalidade no mercado de trabalho, estão os trabalhadores por conta própria. Neste meio encontram-se dentistas, advogados ou psicólogos, por exemplo, porém também podem ser citados vendedores ambulantes e diaristas. Nessa respectiva situação, percebe-se que o trabalhador não possui nenhum vínculo contratual com seu cliente e é remunerado por qualquer forma de trabalho ou serviço prestado.

Em 1958 a OIT, por meio da International Classification by Status Employment (ICSE), definiu o conceito “trabalhador por conta própria” como a pessoa que opera o seu próprio empreendimento econômico, ou que se envolve de forma independente em uma profissão ou comércio, sem contratar funcionários (SANTIAGO e VASCONCELOS, 2017, p. 224-225).

A imagem a seguir ilustra exatamente que, os trabalhadores por conta própria e os ocupados sem carteira superaram pela primeira vez em 2017, os números de ocupados com carteira assinada.

Mercado de trabalho em 2017



FONTE: IBGE



Infográfico elaborado em: 31/01/2018

Figura 1 Fonte: G1 - Trabalho sem carteira assinada e 'por conta própria' supera pela 1ª vez emprego formal em 2017, aponta IBGE(2017)

Este avanço do trabalho sem carteira é visível a seguir na Figura 2 que ilustra o crescimento dessa modalidade com o passar dos anos.

Evolução do mercado de trabalho

Veja o número de pessoas segundo a forma de trabalho (em milhares)

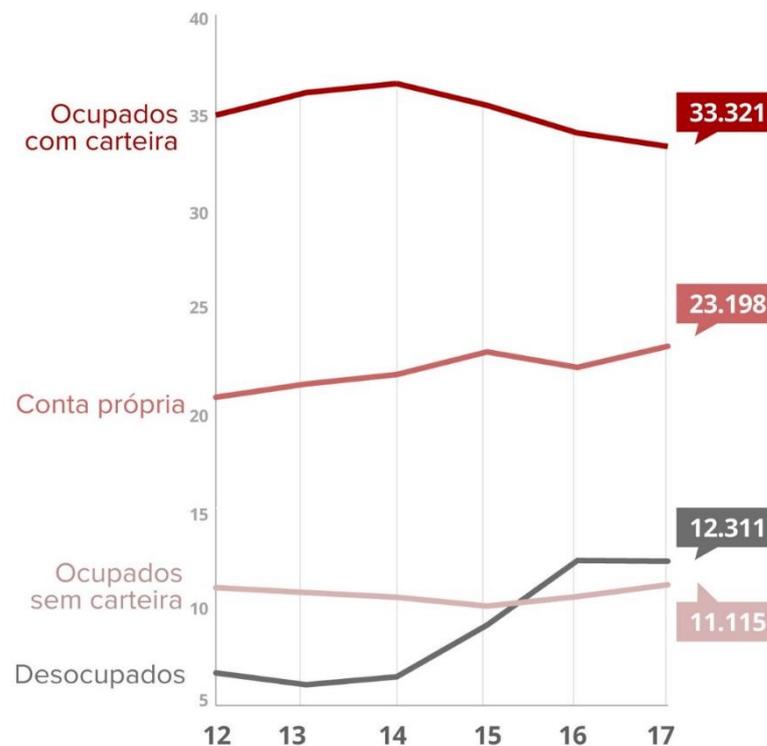


Figura 2 Fonte: G1 - Trabalho sem carteira assinada e 'por conta própria' supera pela 1ª vez emprego formal em 2017, aponta IBGE(2017).

5. O Serviço como Produto

No ramo da tecnologia é muito comum serviços virarem produtos com seus devidos valores e qualidades agregados, fazendo com que seus criadores tornem-se valorizados e que suas respectivas empresas possuam uma credibilidade maior no mercado.

A principal diferença entre produto e serviço está na forma como é comercializado. No geral, produtos são objetos físicos, que ao serem vendidos, passam a pertencer ao seu comprador. Já os serviços, são mercadorias na maioria das vezes alugadas, ou seja, são consumíveis, porém, só podem ser consumidas enquanto durar o contrato ou o aluguel. Muitas vezes, os serviços possuem “Termos de Uso”, o qual limita seus contratantes na forma como farão uso dessa aquisição.

O serviço mais popular e consumido do mercado sem dúvidas é a Internet, que atualmente tem se tornado indispensável para as pessoas, pois com ela são consumidos outros serviços muito utilizados hoje em dia, como Netflix e Spotify.

Grande parte dos serviços que viram produtos são criados em startups para serem trabalhados de forma rápida e eficiente, desenvolvendo ideias que tendem a serem inovadoras e extremamente lucrativas. Assim, é agregado um valor maior ao produto proposto, dando a ele novas funcionalidades e concretizando-o na sociedade.

6. Descrição Detalhada da Proposta

Para que seja possível ter uma boa visão do projeto, são ilustradas e explicadas adiante as prototipações de telas da solução proposta. Todas estas prototipações, bem como a documentação do projeto estão disponíveis no *Github*.

O cadastro de usuários ocorre de forma rápida e simples, as informações principais estão voltadas para a localização, pois percebe-se como sendo essencial haver tal referência para que o prestador possa localizar a residência de seu contratante.

A Figura 3, ilustra o cadastro onde após seu preenchimento completo e aceitação dos termos de uso, o cliente é autenticado automaticamente em sua conta.

The image shows a smartphone screen with a registration form titled "Cadastro". The form contains the following fields and elements:

- Nome**: Input field with placeholder text "Nome".
- C.P.F**: Input field with placeholder text "CPF".
- E-mail**: Input field with placeholder text "E-mail".
- Bairro**: Input field with placeholder text "Bairro".
- Rua**: Input field with placeholder text "Rua".
- Número**: Input field with placeholder text "Número".
- CEP**: Input field with placeholder text "CEP".
- Senha**: Input field with placeholder text "Senha".
- Confirmar**: Input field with placeholder text "Confirmar senha".
- Li e aceito os termos de uso**
- Cadastrar**: A green button with white text.

Figura 3: Área de cadastro do cliente.

A Figura 4 ilustra a tela de *Login*, onde o usuário deve efetuar o preenchimento dos dados pré-cadastrados.



Figura 4

Após a seleção do prestador, o cliente será levado até uma área onde são informados todos os serviços realizados pelo prestador selecionado, bem como seus respectivos preços.

A Figura 5 faz a ilustração das informações presentes na tela de “Seleção de Serviços”, onde o cliente poderá escolher o serviço desejado e analisar seu preço.

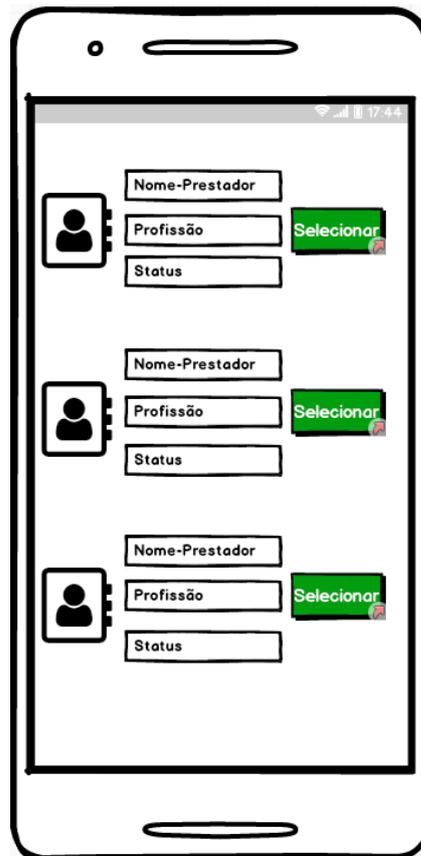


Figura 5

A Figura 6 ilustra como se dá idealização do “Catálogo de Trabalhadores”, sendo por meio dele que o usuário escolheria o prestador que deseja contratar. Nesta prototipação são exibidos os campos principais dos prestadores, dentre eles está o “*Status*” que permite que o cliente identifique a disponibilidade do prestador de serviço.

Feito a seleção do serviço, o cliente é encaminhado para os “Detalhes do Serviço”. Esta tela possui um campo informativo com a descrição detalhada da atividade realizada pelo prestador. É nessa área que o cliente define de fato se o serviço selecionado atende a sua necessidade.



Figura 6

A Figura 7 tem como objetivo ilustrar os detalhes finais do serviço. Feito a confirmação de que este é o serviço ideal, o cliente finalmente faz a contratação do serviço.

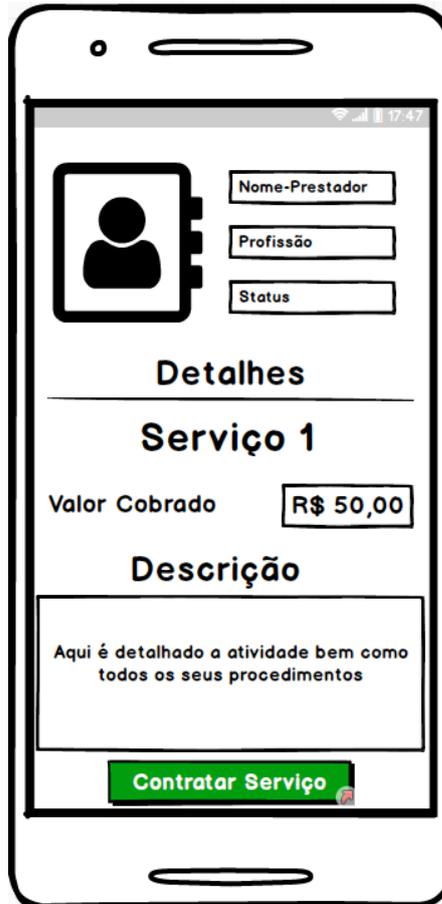


Figura 7

Ao clicar no botão de contratação do serviço, o cliente deve aguardar até que o contratado aceite uma notificação de contratação do serviço. Caso o contratado não aceite a solicitação nos próximos três minutos após a solicitação, o contrato é cancelado e o cliente é redirecionado para o catálogo, onde pode ser escolhido outro prestador que tenha disponibilidade.

A Figura 8 por sua vez, demonstra que um serviço foi contratado e o cliente está aguardando até que o trabalhador aceite sua solicitação. Nesta tela o cliente também é informado do cancelamento do contrato após três minutos de espera.



Figura 8

A Figura 9 ilustra como foi idealizada a notificação que seria recebida pelo prestador. Esta funcionalidade foi idealizada para que não haja desencontros entre a solicitação e a disponibilidade real do contratado. Caso o prestador não aceite a solicitação, seu status seria alterado automaticamente para “ausente” assim, outros clientes não correriam o risco de suas solicitações não serem aceitas por falta de interação.

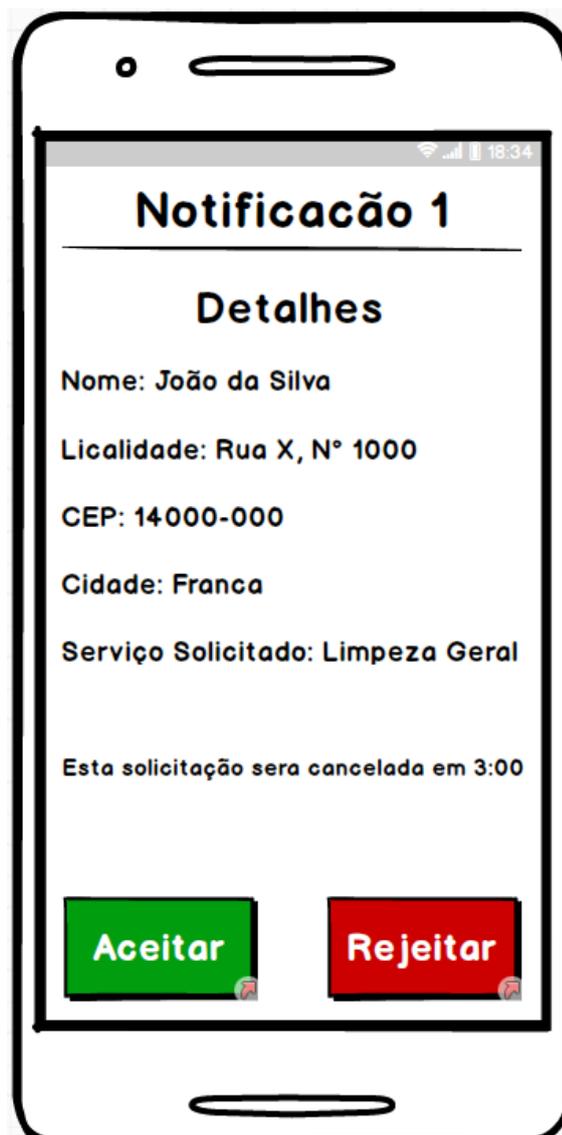


Figura 9

Finalmente ao ser confirmado o atendimento do cliente, é exibido ao prestador a localização do cliente, bem como sua distância em quilômetros.

A figura 10 ilustra o mapa e também um chat para que o cliente tenha um contato direto com seu prestador. O objetivo principal deste chat é atender à necessidade de flexibilidade que o mercado de trabalho informal possui, permitindo uma possível negociação entre o contratante e o contratado a respeito de valores, horário, tipo de serviço solicitado, etc.



Figura 10

A imagem 11 ilustra o chat, cujo objetivo é aproximar o cliente de seu prestador, visando esclarecimento de dúvidas bem como uma possível negociação de valores ou futuros contratos de serviço.



Figura 11

A Figura 12 ilustra o exato momento de avaliação para que seus contratados tenham um feedback de seus serviços.

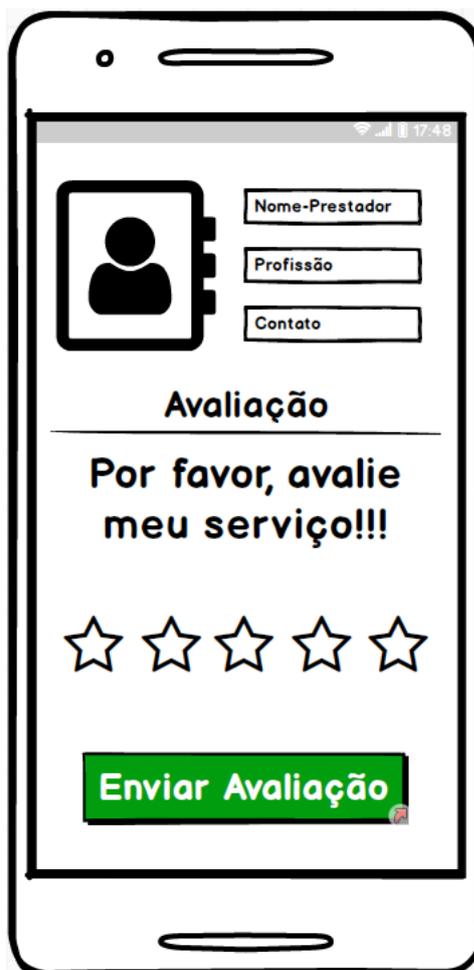


Figura 12

Esta funcionalidade foi pensada para que os usuários possam avaliar o serviço realizado pelo prestador, de modo a contribuir para a credibilidade do mesmo e para uma maior segurança dos demais usuários cadastrados ao solicitarem o mesmo serviço. Acredita-se que a avaliação estimula a valorização do trabalhador, assim como aumenta sua carteira de clientes. Além disso, faz com que ele também procure se aprimorar para que possa oferecer um serviço de qualidade aos usuários, garantindo a satisfação de ambos.

7. Conclusão

É possível perceber que, apesar de os serviços informais sempre terem estado presentes no mercado de trabalho brasileiro, em virtude do cenário econômico atual do país, houve um aumento no número de pessoas presentes neste meio. Paralelo a tal situação, também é notório que a população tem mostrado adesão aos serviços informais, principalmente àqueles relacionados as necessidades domésticas.

Diante disso, é possível concluir que a solução proposta nesse artigo oportuniza que os prestadores de serviços informais e a população encontrem uma forma rápida e eficaz para sanarem seus interesses e demandas. Isso porque, nota-se que por meio do aplicativo os trabalhadores conseguem aumentar sua visibilidade no mercado, possibilitando que a população tenha fácil acesso aos seus serviços. Dessa forma, percebe-se que a solução traria um impacto significativo na aquisição de serviços dos trabalhadores informais, potencializando sua renda a um custo reduzido.

Como o aplicativo também visa a satisfação das necessidades do usuário de forma rápida, foram criados mecanismos que possibilite não apenas a negociação do procedimento para a prestação do serviço, mas também aumente o leque de opções do cliente para que possa sanar sua demanda. Nota-se, portanto, que a solução integra oferta à procura, satisfazendo tanto as necessidades dos prestadores de serviço, quanto também da população.

Referências

ABStartups. Tudo que você precisa saber sobre startups. Disponível em: <<https://abstartups.com.br/2017/07/05/o-que-e-uma-startup/>>. Acesso em: 13 Jun. 2018.

AMBRA. Redrator. Startup Enxuta: Entenda o conceito e aplique em sua empresa. Disponível em: <<https://blog.ambracollege.com/startup-enxuta/>>. Acesso em: 13 Jun. 2018.

Conheça a Diferença entre Produto e Serviço. Disponível em:<<https://destinonegocio.com/br/negocios-online/conheca-a-diferenca-entre-produto-e-servico/>>. Acesso em: 15 Set. 2018

HISRICH, R. D.; PETERS, M. P.; SHEPHERD, D. A. Empreendedorismo. Porto Alegre: AMGH Editora LTDA, 2014.

KALLÁS, D. Inovação em modelo de negócios: forma e conteúdo. RAE (Impresso), v. 52, p. 704-705, 2012.

NOGUEIRA. V.; ARRUDA. C. Causas da mortalidade das startups brasileiras: Como aumentar as chances de sobrevivência no mercado. Nova Lima, DOM: v.9, n. 25, p. 26-33, nov./fev. 2014/2015.

OLIVEIRA. F. M. Empreendedorismo: Teoria e prática. Especialize Revista Online, maio/2012.

SANTIAGO. C. E. P.; VASCONCELOS. A. M. N. Do catador ao doutor: um retrato da informalidade do trabalhador por conta própria no Brasil. Nova economia, Brasília, v. 27, n. 2, 2 p.213-246, 2017.

TEIXEIRA. L. C. M.; LOPES. H. E. G. Aplicação do Modelo Canvas para o Modelo de Negócios do Banco do Brasil e da Caixa Econômica Federal. Seminários em Administração, out. 2014.

WAHLBRINCK. K.; BONIATI. B. Aplicações Mobile Híbridas: Um Estudo de Caso do Framework Ionic para Construção de um Diário de Classe. Anais do EATI, Frederico Westphalen/RS, v. 7, n. 1, nov., 2017.

Trabalho sem carteira assinada e 'por conta própria' supera pela 1º vez emprego formal em 2017, aponta IBGE. Disponível em:<<https://g1.globo.com/economia/noticia/trabalho-sem-carteira-assinada-e-por-conta-propria-supera-pela-1-vez-emprego-formal-em-2017-aponta-ibge.ghtml>>. Acesso em: 15 Set. 2018