



**INSTITUTO
FEDERAL**
Brasília

Instituto Federal de Brasília
Campus Gama
Bacharelado em Administração

TAIGOR SANTANA DE ANDRADE

TIRAR UM SONHO DO PAPEL TEM LÓGICA? UM CASO SOBRE A CONSTRUÇÃO
DO ESPAÇO TERAPÊUTICO VALERIANAS

Brasília
2025

TAIGOR SANTANA DE ANDRADE

TIRAR UM SONHO DO PAPEL TEM LÓGICA? UM CASO SOBRE A CONSTRUÇÃO
DO ESPAÇO TERAPÊUTICO VALERIANAS

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Superior de Bacharelado em Administração, do Instituto Federal de Brasília, Campus Gama, como requisito parcial para obtenção de título de Bacharel em Administração.

Orientador(a): Dr. Luiz Fernando Câmara Viana

Brasília
2025

Andrade, Taigor Santana de.

Tirar um sonho do papel tem lógica? Um caso sobre a construção do espaço terapêutico valerianas / Taigor Santana de Andrade ; orientação Luiz Fernando Câmara Viana. — Brasília: 2025.

37 f. : il. color. ; 30 cm.

Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Administração) — Campus Gama, Instituto Federal de Brasília, Brasília, 2025.

Orientador(a): Luiz Fernando Câmara Viana.

1. Empreendedorismo. 2. Lógicas empreendedoras. 3. Causation. 4. Effectuation. I. Viana, Luiz Fernando Câmara, orient. II. Instituto Federal de Brasília. III. Título.

Ficha catalográfica elaborada por sistema com dados fornecidos pelo(a) autor(a)

SISTEMA DE BIBLIOTECAS DO INSTITUTO FEDERAL DE BRASÍLIA

RESUMO

Este Trabalho de Conclusão de Curso desenvolveu um caso de ensino voltado ao campo do empreendedorismo, com foco na aplicação das lógicas *causation* e *effectuation*, a partir da análise do processo de criação do espaço terapêutico Valerianas. A proposta do estudo surgiu a partir da identificação da importância de metodologias ativas no ensino de Administração, especialmente aquelas capazes de estimular o pensamento crítico e a capacidade decisória dos estudantes por meio da imersão em situações reais ou simuladas. O caso desenvolvido relata, em forma narrativa, a trajetória de uma empreendedora que, impulsionada por sua experiência profissional e vínculos pessoais, decide tirar do papel um espaço terapêutico em sua cidade natal, enfrentando desafios financeiros, estruturais e decisórios ao longo do processo. Para o desenvolvimento do caso, optou-se pela realização de uma entrevista semiestruturada com a proprietária do empreendimento, bem como pela coleta de dados complementares, como valores investidos e imagens do local. A análise dos dados seguiu uma abordagem qualitativa com base em categorias temáticas, permitindo estruturar a narrativa a partir de dilemas gerenciais enfrentados pela personagem central. O resultado é um material didático destinado a cursos técnicos e de graduação, especialmente em disciplinas de empreendedorismo, gestão e estratégia. O caso Valerianas oferece subsídios para refletir sobre a construção de negócios em contextos de recursos limitados e sob condições de incerteza, permitindo identificar a convivência entre as lógicas *causation* — marcada pela previsibilidade — e *effectuation* — caracterizada por flexibilidade e uso de meios disponíveis. Ao final, o caso convida os discentes a assumir o papel de gestores, propondo decisões sobre o futuro do empreendimento, de modo a estimular uma aprendizagem ativa, contextualizada e conectada aos desafios enfrentados por empreendedores na prática.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Lógicas empreendedoras; *Causation*; *Effectuation*.

ABSTRACT

This Final Undergraduate Project proposed the construction of a teaching case aimed at the field of entrepreneurship, focusing on the application of the causation and effectuation logics, based on the analysis of the creation process of the therapeutic space *Valerianas*. The proposal of the study arose from the identification of the importance of active methodologies in the teaching of Administration, especially those capable of stimulating students' critical thinking and decision-making capacity through immersion in real or simulated situations. The developed case narrates, in narrative form, the trajectory of an entrepreneur who, driven by her professional experience and personal ties, decides to bring to life a therapeutic space in her hometown, facing financial, structural, and decision-making challenges throughout the process. For the development of the case, it was decided to conduct a semi-structured interview with the owner of the enterprise, as well as to collect complementary data, such as invested amounts and images of the place. The data analysis followed a qualitative approach based on thematic categories, allowing the narrative to be structured from managerial dilemmas faced by the central character. The result is a didactic material intended for technical and undergraduate courses, especially in entrepreneurship, management, and strategy subjects. The *Valerianas* case offers support to reflect on the construction of businesses in contexts of limited resources and under conditions of uncertainty, allowing the identification of the coexistence between the causation logic — marked by predictability — and the effectuation logic — characterized by flexibility and the use of available means. In the end, the case invites students to take on the role of managers, proposing decisions about the future of the enterprise, in order to stimulate active, contextualized learning connected to the challenges faced by entrepreneurs in practice.

Palavras-chave: Entrepreneurship; Entrepreneurial logics; *Causation*; *Effectuation*.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figuras

- Figura 1: Espaço Valerianas antes da reforma (A e B) e projeto arquitetônico (C).....22
- Figura 2: Espaço Valerianas atualmente.22

Quadros

- Quadro 1: Exemplos de casos de ensino sobre empreendedorismo 14
- Quadro 2: Cinco princípios da lógica *effectuation*29

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Valores previstos e executados na reforma.	23
Tabela 2: Referências sugeridas.	27
Tabela 3: Referências sugeridas em português.....	28

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	8
2	REFERENCIAL TEÓRICO	10
2.1	Empreendedorismo e lógicas empreendedoras	10
2.2	Caso de ensino como método.....	12
2.3	Exemplos de casos de ensino sobre empreendedorismo.....	14
3	MÉTODO	16
3.1	Escolha do caso e participantes da entrevista	16
3.2	Coleta de dados e instrumentação	16
3.3	Análise dos dados para a escrita do caso de ensino	17
4	CASO DE ENSINO: ESPAÇO TERAPÊUTICO VALERIANAS	18
4.1	Resumo	18
4.2	Introdução	18
4.3	A empreendedora	19
4.4	De terceirizada a empresária	19
4.5	Espaço terapêutico valerianas: motivação e ideia do negócio	20
4.6	Os primeiros passos	21
4.7	Desafios e imprevistos/arrepimentos.....	23
4.8	O futuro do valerianas	24
5	NOTAS DE ENSINO	25
5.1	Objetivos educacionais.....	25
5.2	Fontes e métodos de coleta:	25
5.3	Relações com os conteúdos programáticos de um curso ou disciplina.....	26
5.4	Disciplinas sugeridas para uso do caso	26
5.5	Possíveis tarefas a propor aos estudantes.....	27
5.6	Possível organização da aula para uso do caso	27
5.7	Aplicação do caso	28
5.8	Teorias recomendadas	29
6	CONCLUSÃO	30
	REFERÊNCIAS	32
	APÊNDICE A — ROTEIRO DE ENTREVISTA	35
	ANEXO A — TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO	36

1 INTRODUÇÃO

A ideia para o desenvolvimento deste Trabalho de Conclusão de Curso surgiu a partir de uma oportunidade próxima e pessoal: a criação de um espaço terapêutico por uma amiga do autor. Essa familiaridade com a proprietária, aliada ao interesse em explorar um negócio em fase de implantação, motivou a escolha do tema. Inicialmente, pensou-se na elaboração de um plano de negócio para o empreendimento; entretanto, após conversas com docentes do curso e com o orientador, e considerando a proximidade da inauguração, decidiu-se redirecionar o estudo para a construção de um caso de ensino que abordasse o empreendedorismo.

A escolha por esse tema se deve à relevância do empreendedorismo como fenômeno social e econômico. O empreendedorismo é considerado um motor de desenvolvimento ao promover a geração de novas ideias, empresas distintas e impulsionar os níveis de emprego e riqueza (Verga & Soares da Silva, 2015). Dados do Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2023) apresentam que, no Brasil, um terço da população adulta está envolvida diretamente na criação de novos empreendimentos ou na manutenção de negócios já existentes como proprietários. Outros 48 milhões de brasileiros também são considerados empreendedores potenciais, o que representa a segunda maior estimativa absoluta de um país analisado pelo GEM (2023).

E para abrir um espaço terapêutico ou outros tipos de negócios, diferentes lógicas podem ser utilizadas. O empreendedor pode, por exemplo, ter uma visão mais flexível e adaptativa, abarcando imprevistos e condições adversas do mercado (*effectuation*), ou traçar um plano com objetivos bem estabelecidos, acreditando que o futuro pode ser projetado (*causation*) (Sarasvathy, 2001, 2008). Compreender e distinguir essas lógicas pode ser um diferencial para os empreendedores, auxiliando-os na tomada de decisão diante de diferentes situações ou contingências. Também, empresas que conseguem aplicar e gerenciar de forma equilibrada ambas as abordagens são consideradas ambidextras, aproveitando os benefícios de cada lógica para potencializar resultados e responder de maneira mais eficiente às demandas do mercado (Cherbib, 2024).

Neste contexto, uma das formas de ensinar empreendedorismo é por meio de casos de ensino, que propõem uma narrativa de situações com dilemas reais ou simulados para discentes. O objetivo de um caso de ensino é estimular o pensamento crítico e a busca por possíveis soluções, de forma que o discente consiga se colocar no lugar do gestor que está envolvido na

situação-dilema (Avrichir, 2011). Casos de ensino são bastante utilizados em instituições educacionais, como a Harvard Business School, a Universidade de Brasília (UnB), que possui sua própria Casoteca, e a Fundação Getúlio Vargas (FGV), que tem um periódico voltado à publicação desse tipo de publicação, a GVCasos.

Distintos casos de ensino são aplicáveis ao estudo do Empreendedorismo. Por exemplo, o caso de ensino de Passos *et al.* (2021) objetiva promover habilidades de lidar com cenários de crise e desenvolver formas de integrar estratégias de mercado com estratégias de não-mercado. Já o de Rosa e Marinho (2022) foca, entre outros, na proposição de novos modelos de negócios em comunicação, além de debater sobre possíveis estratégias de empreendedorismo com foco no *effectuation*. Em adição, o caso de Santos e Brandão (2022) aborda dificuldades enfrentadas por um casal empreendedor no processo de crescimento de uma empresa do segmento de estética e beleza.

Este Trabalho de Conclusão de Curso teve como objetivo desenvolver um caso de ensino voltado ao estudo do empreendedorismo e das lógicas que o permeiam, como *causation* e *effectuation*, a partir da análise de um espaço terapêutico em processo de inauguração. Nesse contexto, vale ressaltar diferenças entre um centro terapêutico e um espaço terapêutico: enquanto o centro terapêutico é, em geral, um local maior, com equipe multidisciplinar e atendimento mais intensivo e abrangente, o espaço terapêutico tende a ter caráter mais informal ou especializado, com equipe reduzida e foco em áreas específicas de atuação. Além disso, os espaços terapêuticos trabalham as relações interpessoais dos sujeitos aliadas ao reconhecimento e ao respeito das diversidades existentes no grupo, favorecendo práticas expressivas e relacionais (Benevides *et al.*, 2010).

Ao definir o contexto de base para o caso de ensino, este Trabalho de Conclusão de Curso balizou-se na premissa que diferentes negócios podem proporcionar distintas percepções sobre gestão e empreendedorismo. Assim, o caso de ensino elaborado aborda a abertura de um espaço terapêutico ao descrever os dilemas enfrentados pela proprietária, bem como os desafios relacionados à gestão de um negócio no segmento de saúde e bem-estar. Buscou-se, então, contribuir com o processo de ensino-aprendizagem ao estimular a aplicação prática de conceitos sobre empreendedorismo e fomentar o desenvolvimento da capacidade de tomada de decisão dos leitores. Para tanto, este trabalho foi estruturado em seis seções: introdução, referencial teórico, método, caso de ensino, notas do caso e conclusão.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

A fundamentação teórica do caso de ensino foi construída a partir dos temas: i) empreendedorismo e lógicas que permeiam o empreendedorismo, ii) caso de ensino como método e iii) exemplos de casos de ensino sobre empreendedorismo.

2.1 Empreendedorismo e lógicas empreendedoras

A palavra “empreendedor” (*enter-preneur*) foi usada pela primeira vez no século XII para designar uma pessoa que incentivava brigas; depois, no século XVII, passou a denominar alguém responsável por uma operação militar, e só no século XVIII que o termo foi utilizado para se referir a uma pessoa que cria e conduz empreendimentos (Verga & Soares da Silva, 2015). Foi, então, no século XX que o empreendedorismo passou a ser tratado como campo de estudo (Verga & Soares da Silva, 2015).

Apesar de pesquisas anteriores, o estudo do empreendedorismo ganhou tração a partir dos anos 1970 e passou por três épocas: 1) decolagem, marcada pelos primeiros estudos sobre o tema; 2) crescimento, marcada pela construção de estruturas e disseminação das pesquisas sobre o tema e; 3) maturidade, que é marcada pela consolidação do tema por volta dos anos 2000 (Verga & Soares da Silva, 2015). Com o crescente interesse sobre o tema, houve uma popularização do termo e contribuições de pesquisadores de diferentes áreas, o que propiciou diferentes visões sobre o que é empreender (Verga & Soares da Silva, 2015).

Por conseguinte, existem diversas formas de entender o que é empreendedorismo, resultantes de diferentes perspectivas em relação ao tema (Lopes & Lima, 2019). E o empreendedorismo pode ser analisado em nível individual, que busca explicar como determinados indivíduos se tornaram empreendedores, em nível social, que estuda como empreendimentos comerciais impactam socialmente o ambiente ao qual estão inseridos, e no contexto empresarial, através da análise do comportamento das empresas (Ratten, 2023).

Este trabalho abordou o nível do indivíduo e as lógicas empreendedoras *causation* e *effectuation*. Aqui, lógica é entendida como um conjunto de ideias conectadas que fundamenta ações (Pelogio *et al.*, 2013) A lógica causal (ou *causation*) parte do estabelecimento de um objetivo e da formação de uma estratégia (por exemplo, com análise de mercado, plano estratégico, mobilização de recursos etc.), com a previsão de um cenário futuro ou a geração de meios para atingir um objetivo/oportunidade específico(a) (Racat *et al.*, 2024; Sarasvathy, 2001, 2008; Fisher 2012).

Já a lógica *effectuation* parte da ideia de que certos futuros são construídos pela ação humana e, portanto, podem ser controlados ou moldados por meio de ações consensuais (Batinga & Drumond, 2020). Sob essa perspectiva, *effectuation* enfatiza a identificação e utilização dos meios disponíveis para, a partir deles, buscar possíveis objetivos, permitindo que, diante de incertezas de mercado, o empreendedor adote caminhos alternativos ao modelo clássico de empreendedorismo (*causation*) (Fisher, 2012; Sarasvathy, 2001). A ideia, então, não é prever o futuro, mas controlá-lo, por meio de uma orientação estratégica que exerce influência sobre o ambiente externo de forma colaborativa, permitindo que as empresas deixem de focar na previsão de um futuro desconhecido e passem a cocriar esse futuro junto aos atores com os quais interagem. (Cherbib, 2024; Sarasvathy, 2008). O conceito de *effectuation* surgiu no início dos anos 2000, por meio de uma pesquisa realizada por Sarasvathy, que identificou uma lógica empreendedora diferente do modelo causal (Racat *et al.*, 2024).

Segundo Sarasvathy (2008), o *effectuation* possui cinco princípios¹:

- i) pássaro na mão: empreendedores experientes dão início aos seus projetos com base nos recursos que já possuem, ou seja, suas características pessoais, conhecimentos acumulados e rede de contatos. A partir dessa combinação, começam a agir com o que está disponível, mesmo sem planejamento detalhado. Os objetivos tendem a aparecer ao longo do caminho, moldados por interações e aprendizados, em contraste com a lógica *causation*, que define metas fixas desde o início e busca os meios para alcançá-las;
- ii) perda aceitável: priorização do que se está disposto a perder — em termos de tempo, dinheiro e esforço — no lugar de maximizar retornos esperados. A decisão empreendedora parte da mensuração de recursos acessíveis e controláveis, o que permite falhas de baixo custo e aprendizados interativos. Diferentemente da lógica *causation*, que depende de previsões e estimativas de mercado, essa abordagem considera a incerteza como parte do processo e valoriza a construção de oportunidades a partir de perdas toleráveis;
- iii) colcha de retalhos: a construção do empreendimento se dá por meio de parcerias estratégicas, formadas ao longo do processo com pessoas que se comprometem voluntariamente com tempo, recursos ou capital. Em vez de realizar análises de mercado detalhadas ou mapear concorrentes desde o início, o empreendedor testa a sua ideia diretamente com os contatos disponíveis. As parcerias formadas influenciam o rumo do

¹ Ver também effectuation.org

negócio e ajudam a reduzir incertezas iniciais, diferentemente do *causation*, em que se busca prever o mercado antes de agir;

iv) limonada: imprevistos e surpresas são vistos como oportunidades de inovação e não como falhas de planejamento. Empreendedores experientes buscam incorporar o inesperado ao processo criativo, utilizando eventos não planejados para redirecionar ou fortalecer o empreendimento, ao invés de tratar desvios como riscos a serem evitados, como na lógica causal;

v) piloto no avião: empreendedores eficazes assumem o controle do processo de criação do negócio ao lado dos *stakeholders*, cocriando o futuro a partir dos recursos disponíveis, uma vez que buscam moldar o empreendimento por meio de decisões colaborativas e adaptativas, em vez de dependerem de previsões ou planejamentos. Em contraste com a lógica causal, que privilegia previsão e adaptação a um cenário predefinido, aqui o futuro é construído de forma ativa e compartilhada.

Nas últimas décadas, o interesse pelo estudo do empreendedorismo se intensificou, com o *effectuation* recebendo atenção como tema de destaque na pesquisa científica (Lopes & Lima, 2019). Do mesmo modo, lógicas empreendedoras como *causation* e *effectuation* também têm balizado casos de ensino, como se pode ver em Rosa e Marinho (2022) e Santos e Brandão (2022).

2.2 Caso de ensino como método

Um caso de ensino é uma situação organizacional real ou simulada descrita em forma de narrativa, que possui uma preferência por base de dados rica em detalhes para representar a complexidade da situação a ser estudada (ver Alberton & Silva, 2018). Em um caso de ensino, o estudante é colocado no papel de gestor, que deve tomar decisões sobre o dilema ou problema apresentado. Trata-se de um método andragógico baseado em um caso com informações imparciais e sem juízos de valor, para que o leitor possa formar a sua própria opinião (Curado, 2011). Como tal, é recomendado que um caso de ensino: forneça questões alinhadas às competências a serem desenvolvidas; contenha informações suficientes para a delimitação de conclusões; não apresente uma conclusão definitiva, mas sim evidências que guiem o leitor a conclusões lógicas (Alberton & Silva, 2018). Uma vez que a discussão não pode ser superficial, os dados a serem apresentados bem como a narrativa descrita no texto não podem tornar a decisão óbvia (Avrichir, 2011).

Como método de ensino, um caso de ensino diferencia-se de um estudo de caso. O primeiro tem o foco nos estudantes e o objetivo de fomentar a aprendizagem, enquanto o último apresenta conclusões e resultados, e tem acadêmicos e profissionais como público-alvo (Faria & Figueiredo, 2013). O texto desenvolvido em um caso de ensino não possui fundamentação, metodologia, análise de dados ou conclusões, diferenciando-se de um artigo científico (Bandeira-de-Mello, 2011). Um caso de ensino apresenta um cenário de forma narrativa, sem fornecer respostas ou conclusões, incentivando a tomada de decisão por parte dos estudantes (Alberton & Silva, 2018). Apesar dessa distinção, não é incomum encontrar artigos realizados a partir de uma estratégia de estudo de caso, mas apresentados como se fossem casos de ensino (Bandeira-de-Mello, 2011).

Apesar de não haver uma estrutura padrão para a escrita de um caso de ensino, é comum que o texto conte com cerca de dez páginas e seja composto por subtítulos como: i) resumo; ii) introdução; iii) histórico; iv) descrição da organização e do ambiente e; v) o conflito gerencial (Roesch, 2011). Um bom caso deve contar uma história envolvente e tratar de um tema relevante, capaz de captar o interesse do leitor (Curado, 2011). Para isso, é importante que os personagens sejam pessoas reais lidando com situações reais (Curado, 2011). O caso tende a ser narrado a partir da visão do protagonista (gestor), para que dessa forma o(a) estudante possa se identificar com essa pessoa, e assim se imaginar dentro da situação problema (Roesch, 2011).

A narrativa se desenvolve através de uma descrição cronológica, de forma que o leitor consiga entender a sequência dos acontecimentos que originaram os problemas a serem tratados no caso (Roesch, 2011). Também, para dar realismo ao caso, pode-se incluir detalhes como local da organização, personagens, cargos, nomes e idade; ainda que fictícias, essas informações colaboram para análise dos estudantes, trazendo um nível de complexidade para permitir uma discussão com reflexões e críticas auxiliando na compreensão da situação exposta (Avrichir, 2011; Roesch, 2011). Para uma situação real, informações detalhadas são comumente coletadas por meio de uma pesquisa de campo, a partir de entrevistas e observações (Roesch, 2011).

Na escrita de um caso de ensino, existem recomendações de problemas a serem evitados ou pontos a serem observados. Para situações reais, o caso não deve trazer julgamentos relacionados à gestão, se ela é boa ou ruim, ele apenas deve contar uma história sobre a empresa estudada (Bandeira-de-Mello, 2011). Já para situações simuladas, como aquelas extraídas de sites, imprensa, ou até mesmo da própria experiência do(a) professor(a), o autor do texto pode encontrar dificuldades para prover profundidade ao texto (Roesch, 2011). Outro problema

comum é a apresentação de juízo de valor, tanto de forma acidental por parte dos autores, quanto em decorrência de situações em que eles estão comprometidos com a empresa e tendem a expressar simpatia ou antipatia no texto (Bandeira-de-Mello, 2011). O caso deve contar uma história, de forma que não se torne possível afirmar se a decisão tomada pela empresa ou gestor foi a melhor, e sim, uma das muitas alternativas possíveis (Bandeira-de-Mello, 2011).

2.3 Exemplos de casos de ensino sobre empreendedorismo

O Quadro 1 apresenta diferentes casos de ensino que abordaram o empreendedorismo com a finalidade de incentivar a aprendizagem de forma ativa. Os dados destacados desses casos de ensino são: nome dos(as) autores(as) e ano de publicação, título, principais temas abordados, objetivos de aprendizagem e níveis de instrução aos quais são direcionados.

Quadro 1: Exemplos de casos de ensino sobre empreendedorismo

Autores/ Ano de publicação	Título	Temas abordados	Objetivos de aprendizagem	Nível de instrução
Rossato <i>et al.</i> (2019)	Uma lembrança para toda a vida: A história de uma jovem empreendedora	Empreendedorismo e as competências empreendedoras; Marketing Digital; e Canais de Distribuição	“1. Instigar o empreendedorismo entre jovens, considerando as oportunidades em negócios digitais; 2. Analisar as estratégias de marketing digital para a divulgação de um novo negócio. Na Internet; 3. Avaliar os diferentes canais de distribuição do produto” (p. 9)	Graduação
Santos e Borja (2019)	Empreendedorismo feminino e conflitos familiares: dilemas de uma empreendedora	Empreendedorismo; Empreendedorismo feminino e seus desafios; e Conflito trabalho-família e tomada de decisão	“debater sobre as dificuldades enfrentadas por mulheres no empreendedorismo; propiciar reflexões sobre as situações descritas e analisar as prováveis soluções para os dilemas apresentados; identificar as possibilidades de tomada de decisões frente aos desafios do empreendedorismo feminino” (p. 1)	Graduação e pós-graduação
Matos <i>et al.</i> (2020)	Meu negócio não pode morrer: dilemas da expansão de um cemitério-parque	Empreendedorismo - Características empreendedoras; Estratégia: as cinco forças de Porter	“identificar quais são as possibilidades de decisão no caso e propor soluções para o dilema apresentado; debater o perfil do gestor e suas características empreendedoras; levar os alunos a pensar nos conceitos estudados sobre perfil empreendedor, planejamento estratégico, estratégia; analisar as perspectivas de crescimento do negócio com base nas cinco forças de Porter e	Graduação e especialização

			estratégias de marketing” (pp. 1-2)	
Pimenta; Ribeiro; Santos (2022)	Santo de casa não faz milagre e nada cai do céu mas o açáí foi a luz – um caso criativo de prospecção para <i>franchising</i>	Estratégias de crescimento de empresas; perfil criativo necessário para o empreendedor; capacidade de detecção de oportunidades; análise de estratégias genéricas; <i>franchising</i>	<p>“• Oportunizar aos leitores conhecer uma experiência real de empreendedorismo por necessidade, aplicação de criatividade à estratégia emergente, bem como relacionar essa atividade criativa a vantagem competitiva em empresas de pequeno e médio porte.</p> <p>• Conhecer e entender os conceitos de empreendedorismo, estratégias e negociação, como também saber discutir sobre a importância desses conceitos na prática das negociações empresariais. • Desenvolver nos discentes o entendimento da importância dos embasamentos teóricos nas situações práticas de empreender estrategicamente” (p. 16)</p>	Graduação e pós-graduação
Rosa e Marinho (2022)	Como curar as dores de Joana: O dilema da criação de um negócio inovador em publicidade	Lógica empreendedora Effectuation; empreendedorismo; publicidade e propaganda	<p>“1. Demonstrar os desafios enfrentados por profissionais de comunicação em suas atuações como empregados e freelancers;2. Discutir problemas evidentes do mercado publicitário;3. Propor novos formatos de Negócios em Comunicação;4. Discutir estratégias empreendedoras focadas na abordagem Effectuation.” (p. 186)</p>	Graduação
Santos e Brandão (2022)	Crescer é fácil? Você que pensa! - o caso da Jully Beleza e Makeup	Empreendedorismo; desenvolvimento de empresas; causation e effectuation; gestão estratégica	<p>“Promover reflexões sobre as dificuldades encontradas pelos empreendedores no processo de crescimento do negócio; e realizar um debate acerca das possíveis estratégias para contornar esses obstáculos e impulsionar o negócio” (p. 2)</p>	Técnico e graduação

Fonte: elaborado pelo autor a partir dos casos elencados.

Os casos selecionados destacam contextos distintos ao tratar do empreendedorismo. Por exemplo, Santos e Borja (2019) abordaram o empreendedorismo feminino e seus desafios, enquanto Matos *et al.* (2020) versaram sobre a expansão de um cemitério-parque utilizando, também, as cinco forças de Porter. Entre os casos selecionados, também se pode destacar a recorrência das lógicas empreendedoras como temas de interesse e o foco em estudantes de graduação e pós-graduação como público-alvo. Diante desse contexto, a próxima seção irá abordar o método para o desenvolvimento de um caso de ensino em empreendedorismo, com foco em discentes de cursos técnicos e de graduação.

3 MÉTODO

Neste trabalho de conclusão de curso, foi desenvolvido um caso de ensino sobre um espaço terapêutico, em processo de inauguração. Buscou-se, então, gerar uma ferramenta de ensino-aprendizagem (um caso) que possibilite aos estudantes a oportunidade de debater uma situação organizacional em profundidade. O caso de ensino resultante deste projeto abordou os desafios enfrentados na abertura de um espaço terapêutico, bem como a(s) lógica(s) empreendedora(s) empregadas, promovendo o desenvolvimento de habilidades de análise e tomada de decisões.

3.1 Escolha do caso e participantes da entrevista

A pesquisa subjacente à elaboração do caso é de abordagem qualitativa e focou na abertura de um espaço terapêutico na cidade do Novo Gama, estado de Goiás. O sujeito de pesquisa foi a proprietária da empresa, que é apresentada por meio do nome fictício Nana. A escolha do caso bem como do sujeito de pesquisa se deu pela facilidade de acesso, de modo a prover a profundidade ao caso de ensino.

3.2 Coleta de dados e instrumentação

Os dados para elaboração do caso de ensino foram coletados através de entrevista, que foi gravada por áudio e posteriormente transcrita com auxílio da ferramenta Turboscribe. A entrevistada também disponibilizou dados sobre os gastos com a reforma, imagens do local e do projeto arquitetônico, e respondeu dúvidas por aplicativo de mensagens. Uma entrevista pode ser considerada como uma comunicação feita entre duas ou mais pessoas que possui uma finalidade específica, que pode ser a extração de informações a respeito de um determinado tema (Boni & Quaresma, 2005). Difere de uma conversa do cotidiano entre pessoas que já costumam interagir entre si apenas pelo prazer da interação, ou seja, a entrevista busca dar voz à pessoa que está sendo entrevistada com o objetivo de colher informações a respeito das suas opiniões e percepções individuais sobre o tema em pauta (Fraser & Gondim, 2004).

Mais especificamente, foi realizada uma entrevista semiestruturada, conforme roteiro disponível no Apêndice A. Esse tipo de entrevista baseia-se em um roteiro de tópicos ou perguntas abertas (aquelas que não possuam respostas elencadas em forma de escala ou respostas definidas), e possibilita que o(a) entrevistador(a) busque por aprofundamento por

meio de perguntas ou tópicos adicionais (Fraser & Gondim, 2004). Antes da entrevista com Nana, foi realizada uma entrevista teste com uma colega discente, também empreendedora, que durou em cerca de 80 minutos. Essa entrevista permitiu a identificação de possíveis melhorias no roteiro de entrevista e fundamentou a alteração em uma questão, que havia suscitado dúvidas na entrevistada.

3.3 Análise dos dados para a escrita do caso de ensino

Os dados coletados a partir das entrevistas foram analisados de acordo com categorias que organizaram a narrativa do caso. Apesar de um caso de ensino não ser um artigo científico, a análise dos dados para a escrita da narrativa foi baseada em etapas comumente utilizadas em análises categoriais/temáticas, como em Braun e Clarke (2006):

- i) familiarização com os dados: momento em que o(a) pesquisador(a) começa a analisar os dados, através de leituras e anotações das primeiras observações;
- ii) geração de códigos: após as primeiras observações, começa a geração dos códigos, que são uma forma de segmentar os dados por características que são julgadas interessantes para o objetivo proposto;
- iii) pesquisa de temas: com os dados já codificados, ocorre uma classificação dos códigos por temas, que são uma forma de agrupar os códigos de uma maneira mais ampla os separando por temas específicos, através de combinações para a formação dos temas ou de inter-relações entre os códigos, uma vez que os temas podem apresentar níveis diferentes de objetividade e prioridade. Aqui, os temas são as subseções do caso de ensino;
- iv) revisão dos temas: após a seleção dos temas relevantes e potenciais começa a revisão, que é o aprimoramento dos temas em potencial, ou seja, hora de identificar quais temas são realmente importantes para o objetivo proposto. Revisa-se também se algum tema está vago ou se está muito complexo e será necessário dividi-lo em dois;
- v) definição e nomeação dos temas: após identificar quais temas em potencial são relevantes para a pesquisa começa a fase de análise desses temas, momento que cada tema passa por uma análise para identificar suas características específicas, bem como a seleção de nomes que os retratem de forma clara;
- vi) produção do relatório (aqui, do caso de ensino): com os temas devidamente produzidos e revisados é o momento de produzir o relatório de análise temática, que objetiva relatar a história através dos dados.

4 CASO DE ENSINO: ESPAÇO TERAPÊUTICO VALERIANAS

4.1 Resumo

Objetivo: Este Caso de Ensino apresenta a trajetória empreendedora de Nana, psicóloga e fundadora do Espaço Terapêutico Valerianas, destacando os desafios enfrentados na sua concepção e implementação. Motivada pela autorrealização profissional e pelo desejo de criar um espaço de acolhimento e múltiplos serviços em saúde e bem-estar, Nana estruturou o empreendimento com recursos próprios, sem recorrer a crédito externo, o que resultou em um processo de reforma prolongado e marcado por imprevistos estruturais. O caso evidencia dilemas comuns a empreendedores, como a definição do portfólio de serviços, a formalização de parcerias e a tomada de decisões sob restrições de tempo e orçamento. A análise da experiência permite discutir a aplicação das lógicas empreendedoras *causation* e *effectuation*, além de questões ligadas à gestão estratégica e ao uso eficiente de recursos limitados. Os dados foram obtidos por meio de entrevista semiestruturada com a fundadora, complementados por informações financeiras e imagens do projeto arquitetônico. A aplicação deste estudo é indicada para disciplinas relacionadas a empreendedorismo, estratégia e gestão, favorecendo a reflexão sobre modelos de negócio, tomada de decisão em cenários de incerteza e construção de oportunidades a partir de recursos disponíveis.

4.2 Introdução

Era uma tarde de uma quarta-feira de inverno quando Nana entrou no Valerianas para limpar a poeira acumulada. Ela havia passado boa parte da noite anterior revendo anotações, revisando listas e tentando antecipar as pendências que ainda estavam por vir. O cheiro de tinta ainda se fazia presente no ambiente, misturado com um leve toque de madeira nova que exalava dos móveis recém-adquiridos presentes no local. Ainda que estivesse perto de realizar sua idealização de tempos, Nana sentia que os dias estavam mais densos do que leves.

O espaço terapêutico, agora pintado, mobiliado e decorado, escondia um pouco da memória do caminho até ali—um telhado defeituoso, problemas no encanamento e atrasos constantes no cronograma devido a imprevistos. Com recursos limitados e etapas divididas em pagamentos espaçados, a reforma se arrastou por meses. Ainda assim, o espaço estava ali, pronto.

Do lado de fora, a placa com o nome do espaço já chamava a atenção dos vizinhos curiosos, mas por dentro, Nana se debruçava sobre dúvidas mais profundas. Que tipo de

serviços deveriam compor a experiência oferecida pelo Valerianas? Como garantir que cada proposta estivesse alinhada com aquilo que ela acredita, sem ignorar as necessidades práticas de um negócio em fase inicial? Era difícil imaginar onde terminava o desejo pessoal e começava a demanda do público.

Entre a papelada que ainda aguardava solução e as decisões que não poderiam mais ser adiadas, também surgia uma possibilidade. Nana estava pensando em reunir num só lugar o espaço terapêutico e o escritório da sua outra empresa, a Ânima— negócio que possibilitou a criação do Valerianas e que não possui uma sala dedicada para a sua parte administrativa. Entretanto fazer essa integração seria viável? Por ora, o que ela sabia era que, a poucos passos da inauguração, o tempo também trazia consigo decisões não poderiam mais esperar.

4.3 A empreendedora

A idealizadora do espaço terapêutico Valerianas tem 34 anos e atua como psicóloga há mais de uma década. Além da formação em Psicologia, possui duas especializações que aprofundaram sua atuação clínica: uma em psicopatologia e outra em psicologia hospitalar. Sua trajetória profissional nunca esteve vinculada a contratos de trabalho como celetista. Desde a formatura, Nana optou por atuar como pessoa jurídica e gerenciar a sua própria agenda, demandas e projetos.

Seu primeiro contato com o mundo empresarial aconteceu de maneira não planejada, quando iniciou um estágio de psicologia na Marinha do Brasil e, depois de finalizar a graduação, foi convidada a atuar como terceirizada. Foi nesse momento que ela começou a vivenciar a necessidade de tomar decisões com agilidade, manter uma boa organização pessoal, adaptar-se a diferentes demandas e de exercer autonomia na construção de sua própria metodologia de trabalho. Desde então, Nana tem optado por atuar como empresária, atendendo diferentes públicos e demandas.

4.4 De terceirizada a empresária

Após o período na Marinha, Nana fundou a Ânima, empresa com foco em psicologia hospitalar e atuação virtual. A Ânima foi pensada inicialmente como uma empresa de gastos fixos reduzidos. Como os espaços de atuação para a psicologia hospitalar eram cedidos pelas organizações contratantes, Nana não precisava retirar dinheiro de caixa para pagar aluguel, adquirir mobiliários ou arcar com contas energia, água e condomínio. Já os atendimentos virtuais aconteciam de forma flexível, sendo realizados ora em sua casa, ora no espaço físico

disponibilizado pela organização contratante, uma dinâmica que a possibilitou se adaptar às demandas do dia a dia.

Essa experiência empreendedora a ajudou a entender a dinâmica da gestão de serviços especializados em um modelo de operação híbrido, com atendimentos presenciais e remotos. Nana considera a experiência inicial na Ânima como um divisor de águas em sua trajetória profissional. Trabalhar de forma híbrida proporcionou ganhos de eficiência para o negócio, mas também estabeleceu restrições, pois a ausência de um espaço físico próprio limitava a expansão de certos projetos e impedia a prestação de alguns serviços. Por exemplo, Nana não podia atender presencialmente os seus clientes particulares no hospital e alguns não se sentiam confortáveis com a terapia virtual.

Com o passar do tempo, cresceu em Nana a ideia de diversificar o seu negócio e de ofertar atendimentos presenciais em seu próprio ambiente. Essa vontade somou-se à percepção de haver uma oportunidade na sua cidade para a abertura de um espaço terapêutico que prestasse distintos serviços, como terapias em grupo e outros que não são diretamente relacionados com a área da psicologia. Nana começou, então, a imaginar possibilidades futuras a partir do que já tinha à disposição: sua bagagem profissional, os vínculos construídos ao longo da carreira, e os recursos que podia reunir naquele momento. Certo dia, tomou uma decisão: iria tirar o espaço terapêutico do papel.

4.5 Espaço Terapêutico Valerianas: motivação e ideia do negócio

O local para o novo empreendimento estava definido – Novo Gama, em Goiás. O município integra a Região Integrada de Desenvolvimento do Distrito Federal e Entorno (RIDE) e possui uma população de 107.092 pessoas de acordo com dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2024). Também apresenta renda média mensal de R\$ 266,86, segundo os dados da Fundação Getulio Vargas (FGV, 2020). Nana decidiu pelo Nova Gama por visualizar uma oportunidade na escassez percebida de serviços semelhantes e, também, por manter um vínculo afetivo com a sua cidade de origem.

Nana pensou no espaço terapêutico como um empreendimento que agregasse mais do que o escritório e o consultório de atendimento da Ânima. Rodas de conversa, aulas de yoga, pilates solo e outros atendimentos em grupo foram alguns dos serviços previstos para compor o portfólio do negócio. Para ela, a ideia é “ser um espaço terapêutico onde vários profissionais possam trabalhar, em colaboração.” Tais ofertas seriam possibilitadas pela rede de contatos

da empreendedora que conta com amigos da formação em Psicologia e colegas de trabalhos que demonstraram afinidade com o empreendimento.

A escolha do nome da empresa partiu de uma introspecção de Nana e carrega consigo um valor afetivo que remete à sua ancestralidade. “Valerianas” é uma homenagem à avó da fundadora, figura de referência em sua trajetória e detentora do nome “Valeriana”. Após essa definição, Nana descobriu que coincidentemente valeriana também denomina uma planta medicinal conhecida por suas propriedades calmantes. Apesar dessa associação não ter sido planejada inicialmente como estratégia de marca, passou a fazer parte da narrativa da empresa, na busca de ligar a marca a sensações de acolhimento e serenidade.

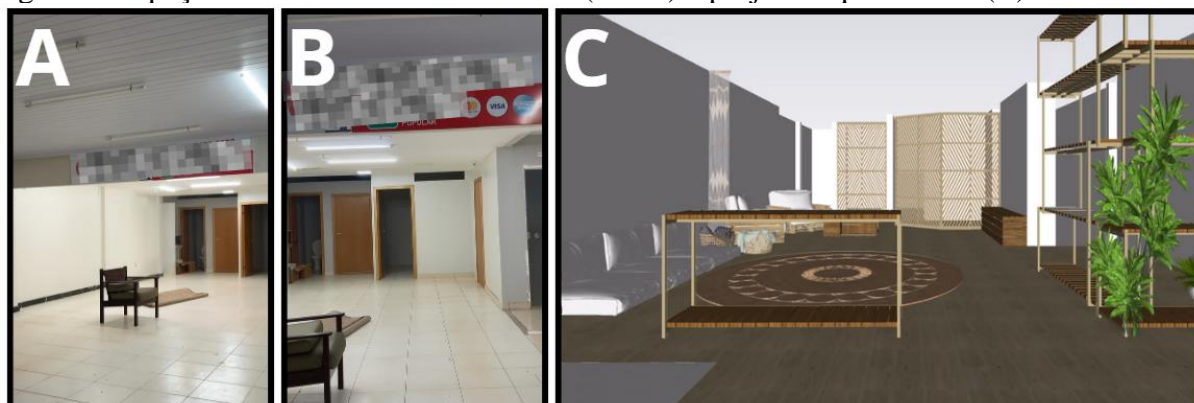
O desejo de Nana com o Valerianas era criar um empreendimento onde ela pudesse sentir-se bem caso fosse cliente. A motivação era a autorrealização profissional ao criar um espaço terapêutico com serviços diversos e visto como bem decorado, tranquilo e acolhedor pelos clientes. Para materializar esse objetivo, Nana não conduziu a elaboração de um plano de negócio, mas decidiu criar uma identidade visual e um projeto arquitetônico. Ela descreve essa decisão como “um ato de coragem”, por contar mais com a sua vontade própria do que com um roteiro a ser seguido.

4.6 Os primeiros passos

Se o município do espaço terapêutico estava escolhido, faltava a definição do local. Nana percorreu as ruas da região, observou o movimento diário de pessoas na localidade, conversou com comerciantes, avaliou diversos imóveis e valores de aluguel. Após buscar por algumas semanas, Nana viu a oportunidade de dar forma ao Valerianas em um prédio de 110m² localizado no centro do Novo Gama. A tomada de decisão ocorreu após visitar esse mesmo prédio distintas vezes e levar em consideração aspectos como acústica, acessibilidade física e barulho nos arredores.

O contrato de aluguel foi firmado sem carência, com parcelas de R\$ 2.350 para pagamentos até o 10º dia útil (ou R\$ 2.950 após esse prazo). Após a locação do imóvel, Nana deu início ao projeto arquitetônico, com um investimento previsto de 50 mil reais que seriam pagos ao longo dos meses. Esse projeto, que pode ser observado na Figura 1, foi sendo implementado com o tempo, conforme os recursos financeiros da empreendedora permitiam. O projeto executado considerou uma sala ampla de 80 m², 30 m² adicionais (divididos entre dois banheiros, uma cozinha/área de serviço e um arquivo) e alguns móveis básicos, como cadeiras de madeira rústicas, duas poltronas estofadas, estantes e itens decorativos.

Figura 1: Espaço Valerianas antes da reforma (A e B) e projeto arquitetônico (C).



Fonte: dados da pesquisa.

O investimento necessário para dar início ao Valerianas foi realizado com recursos próprios, decorrentes majoritariamente dos pró-labores recebidos da Ânima, sem considerar crédito ou financiamento bancário. Nana justificou essa decisão por um desejo de “manter o controle financeiro desde o início do projeto”, evitando dívidas ou compromissos financeiros a longo prazo. Ela destinou uma média de R\$ 6.000 disponíveis por mês para investir no novo projeto—era preciso fazer todos os gastos caberem no orçamento, como aluguel, reforma, mobiliário e equipamentos. A configuração atual do espaço, fruto dos investimentos realizados até o momento, está representada na Figura 2.

Figura 2: Espaço Valerianas atualmente.



Fonte: dados da pesquisa.

Entretanto, essa escolha também acarretou desafios. Sem a injeção de capital de terceiros, algumas etapas foram desaceleradas e ajustes precisaram ser feitos no meio do caminho devido aos imprevistos estruturais do local. Cada avanço dependia da disponibilidade de recursos. Além disso, essa opção por não pegar dinheiro emprestado também significou

renunciar a parte da sua renda familiar mensal e a confortos pessoais no dia a dia. Ainda assim, Nana manteve-se firme em sua decisão de utilizar capital próprio, mesmo que a reforma fosse realizada em ritmo mais lento.

4.7 Desafios e imprevistos/arrepimentos

No meio da reforma, Nana sofreu um revés ao perder um contrato de prestação de serviço que complementava sua renda com cerca de R\$ 1.500 mensais. Essa rescisão contratual encurtou ainda mais o orçamento e gerou uma maior necessidade de controle, renúncias pessoais e capacidade de adaptação para que o projeto não precisasse ser interrompido. Esse não foi o único imprevisto que surgiu na trajetória da empreendedora.

Além das reformas estruturais previstas, infiltrações e um telhado defeituoso atrasaram a entrega do projeto, exigindo mais de R\$ 67 mil em investimentos diretos que foram distribuídos ao longo de treze meses; R\$ 17 mil a mais do que o esperado (Tabela 1).

Tabela 1: Valores previstos e executados na reforma.

Etapas	Valores Previstos (R\$)	Valores executados (R\$)
Projeto e planejamento	2.500	2.500
Demolições e preparação	2.500	3.000
Instalações elétricas	5.000	5.500
Revestimentos e pisos	12.500	13.500
Banheiros	7.500	9.000
Pintura	5.000	5.500
Marcenaria leve	2.500	3.500
Mão de obra	10.000	11.000
Reserva técnica	2.500	3.500
Climatização	0	6.000
Imprevistos (infiltrações)	0	4.000
Total	50.000	67.000

Fonte: dados da pesquisa.

Nana é enfática ao falar dos desafios enfrentados para tirar o Valerianas do papel: “foram muitos!”. Os desafios citados incluem vazamentos, infiltrações, problemas com esgoto e entupimentos, que fizeram a obra se prolongar por mais de um ano. Além disso, o sistema de pagamento parcelado com a arquiteta restringiu o andamento da obra à disponibilidade do recurso financeiro. A arquiteta remunerava os pedreiros e adquiria os materiais necessários à medida em que as transferências eram realizadas.

Outro desafio enfrentado por Nana tem sido conseguir as documentações exigidas para formalizar a empresa e iniciar as atividades. O contador contratado teve problemas pessoais e ainda não prosseguiu com o registro da empresa no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ), o que tem impedido a solicitação do alvará de funcionamento. A expectativa de Nana é que esses procedimentos sejam concluídos nas próximas semanas, o que irá permitir a inauguração do espaço terapêutico.

Diante desses desafios, a empreendedora relata que chegou até a questionar a escolha do prédio e do tamanho do espaço, ponderando que talvez um local menor tivesse exigido menos investimento e dado menos dor de cabeça com a infraestrutura. De todo modo, Nana entende que cada etapa foi um aprendizado. Ela relata que passou por momentos de frustração, dúvida e cansaço, mas que os últimos meses também exigiram perseverança diante das dificuldades. O próprio processo de esperar o tempo das coisas a ensinou muito. Segundo Nana, “foi um teste, sabe? Um teste de paciência e persistência.”

4.8 O futuro do Valerianas

O objetivo de Nana para o Valerianas é criar um espaço terapêutico que oferta atendimentos psicológicos e outros serviços ligados a saúde e bem-estar. Como Nana possui uma limitação de tempo devido às suas demandas na Ânima, ela visualiza nas parcerias com outros profissionais e com amigos da sua área de atuação uma oportunidade de captar clientes para a empresa, visto que ela não conseguirá explorar o potencial do espaço sozinha. Ela tem conversado com colegas que atuam com massoterapia e fisioterapia e tem buscado pessoas que possam oferecer grupos terapêuticos, oficinas temáticas, rodas de conversa, encontros culturais e práticas integrativas como reiki, yoga, pilates solo, etc.

Todavia, há algumas semanas da inauguração, o Valerianas ainda não possui um portfólio de serviços complementares definido—para além dos atendimentos relacionados à Psicologia. Nana deseja que a seleção desses serviços se alinhe com os seus valores e preferências pessoais e, ao mesmo tempo, reconhece que um negócio precisa ter retorno financeiro para se manter.

Ela vê esse equilíbrio como um desafio e tem a preocupação de que os serviços pensados ou não combinem com o que a comunidade realmente espera ou que, por serem muito diversos, deem a impressão de um espaço terapêutico genérico. Então, a sua ideia é incluir esses serviços complementares de forma gradual, à medida em que o negócio for criando a sua própria identidade, com as opções sendo validadas pelos próprios clientes.

Ao mesmo tempo, alguns parceiros potenciais disseram que gostariam de aguardar o início das atividades do Valerianas para poderem tomar uma decisão. Nana imagina que eles estejam aguardando para saber se o Espaço Terapêutico realmente terá demanda para os serviços deles para, então, se comprometerem ou não com o negócio.

O modelo de formalização dessas parcerias também é um ponto em aberto. Inicialmente, a ideia de Nana é privilegiar acordos e colaborações entre amigos, não necessariamente utilizando-se de instrumentos contratuais. Além disso, o modelo de remuneração da empresa a partir da prestação desses serviços complementares também permanece indefinido.

Outro ponto de reflexão para Nana é sobre acoplar ou não o escritório físico da Ânima ao Valerianas, possibilidade que tinha sido um dos motivadores da abertura do novo empreendimento. Por um lado, unir as duas frentes de trabalho possibilitará uma gestão mais eficiente, integração de propostas e um acompanhamento mais próximo dos serviços prestados pelos parceiros. Por outro lado, essa junção de empresas em um mesmo local também levanta dúvidas quanto ao alinhamento entre diferentes modelos de atendimento, público-alvo e rotinas.

Agora, com a proximidade da inauguração do Valerianas, Nana precisa tomar decisões sobre como o espaço terapêutico funcionará. Quais caminhos a empreendedora deve seguir? Como fazer com que o Valerianas realmente seja uma empresa permeada de acolhimento e serenidade?

5 NOTAS DE ENSINO

5.1 Objetivos educacionais

Promover uma análise de forma crítica sobre a trajetória empreendedora de Nana, fundadora do espaço terapêutico Valerianas. Busca-se, também, promover um debate sobre as decisões tomadas e os desafios enfrentados na abertura de uma empresa. Além disso, tem-se o objetivo de suscitar reflexões sobre possíveis estratégias a serem seguidas em um negócio que ainda não está em funcionamento.

5.2 Fontes e Métodos de Coleta

A coleta dos dados ocorreu por meio de uma entrevista semiestruturada. A escolha desse método de coleta foi baseada na possibilidade de o(a) entrevistado(a) poder se aprofundar

nas situações que a empreendedora vivenciou, oferecendo uma visão contextualizada das decisões tomadas por ela. A entrevista presencial, face a face, foi conduzida no dia 20 de março de 2025 e durou cerca de 50 minutos. A entrevista foi gravada, com o consentimento da entrevistada, e posteriormente, foi transcrita para ser utilizada na estruturação do caso. Além disso, a entrevistada também disponibilizou dados dos gastos com a reforma e imagens do local e do projeto arquitetônico. Ela também dirimiu dúvidas por aplicativo de mensagens.

5.3 Relações com os conteúdos programáticos de um curso ou disciplina

O caso do Espaço Terapêutico Valerianas se conecta com os objetivos de ensino-aprendizagem de componentes curriculares relacionadas a empreendedorismo, estratégia, e gestão, em geral. Ao analisar a trajetória de Nana, os discentes têm a oportunidade de exercitar competências que vão desde o entendimento das estruturas organizacionais até a tomada de decisões em cenários incertos e com recursos limitados. Com base no conteúdo apresentado no caso, é possível estudar:

- a. A tomada de decisão em ambientes de incerteza, analisando a ausência de planejamento tradicional e o uso da intuição, da escuta ativa e da adaptação para empreender;
- b. A aplicação das lógicas empreendedoras *causation e effectuation*, de forma que permita aos estudantes identificar os momentos em que Nana utilizou recursos disponíveis para construir oportunidades, e, quando fez escolhas baseadas em análises e previsões.
- c. A gestão de recursos limitados, trazendo a realidade de negócios que nascem sem apoio financeiro externo, demandando criatividade e tomadas de decisões com prudência.
- d. A análise crítica de modelos de negócio alternativos, nos quais a escalabilidade e o lucro não são os únicos parâmetros de sucesso, promovendo debates sobre sustentabilidade, coerência e identidade empresarial.

5.4 Disciplinas sugeridas para uso do caso

Este caso pode ser utilizado em cursos técnicos e de graduação que abordem temáticas de empreendedorismo e gestão. Ele se encaixa em disciplinas que discutem estratégias de negócio, desenvolvimento organizacional e práticas empreendedoras em contextos reais.

5.5 Possíveis tarefas a propor aos estudantes

As atividades propostas visam criar um ambiente de aprendizado dinâmico e que se conecte com os desafios enfrentados por empreendedores na prática. Os discentes podem ser convidados a refletir criticamente sobre elementos de *causation e effectuation*, discutindo como essas lógicas influenciaram as decisões de Nana ao longo da sua trajetória. Também será possível propor exercícios que envolvam a construção de cenários futuros e modelos de negócio para o espaço Valerianas. Ademais, trabalhos em grupos também podem ser utilizados para desenvolvimento de planos de ação e/ou simulações de tomadas de decisões em contextos incertos para explorar os aprendizados do caso.

5.6 Possível organização da aula para uso do caso

Preparação

Para que o aproveitamento do caso em sala seja mais efetivo, recomenda-se que o professor compartilhe o caso com os estudantes cerca de duas semanas antes da aula. Além disso ele também pode indicar previamente algumas leituras complementares que irão servir de base teórica para a análise do caso. Essas referências possuem como objetivo ajudar os estudantes a compreenderem os conceitos abordados, e assim proporcionar uma discussão mais profunda sobre o tema. Sugere-se como bibliografia as referências listadas na Tabela 2.

Tabela 2: Referências sugeridas.

Autores/ Ano de publicação	Título original	Título (tradução)	Link de acesso
Sarasvathy (2001)	Causation and Effectuation: Toward a Theoretical Shift from Economic Inevitability to Entrepreneurial Contingency.	Causation e Effectuation: Rumo a uma mudança teórica da inevitabilidade econômica para a contingência empreendedora.	https://doi.org/10.2307/259121
Fisher (2012)	Effectuation, Causation, and Bricolage: a behavioral comparison of emerging theories in entrepreneurship research.	Effectuation, Causation e Bricolage: uma comparação comportamental de teorias emergentes na pesquisa sobre empreendedorismo.	http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-6520.2012.00537.x
Racat <i>et al.</i> (2024)	Effectuation and causation models: an integrative theoretical framework.	Modelos de effectuation e Causation: uma estrutura teórica integrativa.	http://dx.doi.org/10.1007/s11187-023-00787-x

Fonte: elaborado pelo autor a partir dos artigos sugeridos.

No uso do caso de ensino em componentes curriculares de cursos técnicos, sugere-se a recomendação de leituras em português, como a indicada a seguir, além de recomendação de vídeos curtos sobre os temas a serem trabalhados (Tabela 3).

Tabela 3: Referências sugeridas em português.

Autores/ Ano de publicação	Título	Link de acesso
Gonzáles <i>et al.</i> (2011)	Raciocínio effectual e raciocínio causal na criação de novos negócios: um estudo de caso.	http://dx.doi.org/10.5585/ri-ae.v10i2.1718
Pelagio <i>et al.</i> (2013)	Empreendedorismo e estratégia sob a ótica da lógica effectuation.	https://www.redalyc.org/pdf/3312/331228859008.pdf

Fonte: elaborado pelo autor a partir dos artigos sugeridos.

5.7 Aplicação do Caso

A estrutura sugerida para a aula tem a duração de aproximadamente 100 minutos (duas aulas de 50 minutos). A proposta é iniciar uma apresentação introdutória do caso com cerca de 10 minutos, abordando a trajetória de Nana e o desenvolvimento do espaço Valerianas. Em seguida, a turma pode ser dividida em grupos para debater questões relacionadas ao caso por cerca de 30 minutos.

Sugestão de questões para discussão:

- Quais aspectos da trajetória de Nana podem ser compreendidos a partir das lógicas de *causation e effectuation*? Alguma foi predominante? Qual lógica você adotaria na abertura do Espaço Valerianas e por quê?
- Quais foram os principais desafios enfrentados na criação e consolidação do Espaço Valerianas? Como Nana reagiu a essas dificuldades e que alternativas você sugeriria diante dessas situações?
- No lugar de Nana, quais os próximos passos a serem tomados para impulsionar o Espaço Valerianas? Qual modelo de negócio você utilizaria?

Depois desta etapa, os discentes se organizam em círculo para uma discussão coletiva com auxílio do professor por cerca de 40 minutos para permitir a troca de percepções entre os grupos e incentivar o pensamento crítico.

Por fim, sugere-se uma análise de cerca de 20 minutos por parte do(a) professor(a), na qual serão destacados os principais aprendizados e feitas as devidas conexões com os conceitos estudados previamente.

5.8 Teorias recomendadas

O caso valerianas traz à tona dificuldades enfrentadas por empreendedores brasileiros que buscam transformar sua motivação pessoal em um empreendimento com o qual se identificam. Nana, impulsionada por sua trajetória de vida e por seu desejo de criar um espaço de escuta e acolhimento, lidou com a limitação de recursos financeiros, tempo e problemas durante a reforma. As suas escolhas baseadas mais em intuição do que em um planejamento formal, valores afetivos, um projeto arquitetônico, perseverança e indecisões sobre o portfólio de serviços também caracterizam a construção do Espaço Valerianas, caso que possibilita uma discussão sobre empreendedorismo e sobre as lógicas *effectuation* e *causation*.

Sarasvathy (2001) apresenta as abordagens *causation* e *effectuation* como dois caminhos para lidar com os processos organizacionais. *Causation* representa uma abordagem mais tradicional, iniciada por um objetivo bem definido seguido por estratégias pensadas com base em análises, planos estruturados e mobilização de recursos para alcançar esse fim; ou seja, trata-se de um modo de pensar que aposta na previsibilidade e no planejamento detalhado como os grandes pilares da ação empreendedora (Racat *et al.*, 2023; Sarasvathy, 2001, 2008; Fisher 2012).

Por sua vez, o *effectuation* é uma alternativa mais flexível, partindo daquilo que o empreendedor já possui em termos de recursos, experiências e conhecimentos, para só então explorar quais fins podem ser alcançados (Sarasvathy, 2001). É uma lógica em que o empreendedor busca moldar o futuro com base nas suas condições atuais em vez de prevê-lo, assumindo que o controle é tão importante quanto a previsão, especialmente em contextos de alta incerteza (Fisher, 2012; Sarasvathy, 2001, 2008).

As lógicas apresentadas não são dicotômicas (Sarasvathy, 2001). Elas podem caminhar juntas dentro de um mesmo negócio, aparecendo em momentos diferentes conforme as situações que o empreendedor enfrenta, ou mesmo considerando diferentes perfis empreendedores (como visto em Santos e Brandão, 2022). Sarasvathy (2008) detalha cinco princípios que ajudam a entender melhor a lógica *effectuation*², apresentados no Quadro 2:

Quadro 2: Cinco princípios da lógica *effectuation*

Princípios	Descrição
Pássaro na mão	Empreendedores com experiência iniciam seus projetos com os recursos que já possuem, como habilidades, conhecimentos e rede de contatos, e só então passam a

² Ver também effectuation.org

	agir com base no que está disponível, mesmo sem um planejamento detalhado ou rígido.
Perda aceitável	Ao invés de focar em retornos altos, eles consideram o quanto estão dispostos a perder (tempo, dinheiro, esforço) tomando decisões com base em recursos acessíveis e controláveis, o que permite falhas de baixo custo e aprendizado contínuo.
Colcha de retalhos	O empreendimento é construído por meio de parcerias voluntárias formadas ao longo do caminho. Ao invés de análise intensas de mercado, o empreendedor testa a sua ideia diretamente com pessoas próximas, reunindo contribuições práticas para avançar.
Limonada	Surpresas e imprevistos são tratados como oportunidades criativas. Em vez de evitar desvios, o empreendedor os incorpora ao processo, redirecionando e fortalecendo o projeto a partir do inesperado.
Piloto de avião	O empreendedor eficaz cocria o negócio junto aos parceiros, moldando o futuro com base nos recursos disponíveis. Assumem o controle do processo através de decisões colaborativas e adaptáveis, sem depender exclusivamente de previsões ou planos rígidos.

Fonte: elaborado pelo autor a partir de Sarasvathy (2008) e effectuation.org.

A trajetória da criação do Espaço Valerianas revela a convivência entre as abordagens *effectuation* e *causation*. Nana tomou decisões com base nos recursos que já possuía como sua experiência e vínculos pessoais, e moldou o negócio com flexibilidade, características de uma lógica *effectual*. Mesmo assim, algumas ações específicas como a escolha do imóvel e o controle dos custos da reforma mostram momentos da lógica causal, que envolveram delimitação prévia de objetivos. Ademais, o fato de o Espaço Terapêutico não estar em funcionamento permite que os discentes reflitam sobre o modelo de negócio a ser implementado, convidando-os a serem os protagonistas da continuidade dessa história.

6 CONCLUSÃO

Este Trabalho de Conclusão de Curso teve o objetivo de desenvolver um caso de ensino voltado ao estudo do empreendedorismo e de lógicas que permeiam o empreendedorismo, como *causation* e *effectuation*, a partir da análise de um espaço terapêutico em processo de inauguração. Para isso, optou-se por realizar uma entrevista semiestruturada com a proprietária do negócio, com o intuito de coletar dados reais, que posteriormente foram analisados para a estruturação de uma narrativa com detalhes e dilemas. Também foram coletados dados de gastos e imagens para informar os leitores e dirimir dúvidas por aplicativo de mensagens.

O resultado é um caso de ensino destinado a cursos de nível técnico e de graduação, que busca suscitar debates e reflexões em sala de aula por parte dos estudantes. Como tal, os professores são convidados a levar os estudantes a: analisar as decisões tomadas pela empreendedora, avaliar o que eles fariam se estivessem no lugar dela e propor as estratégias seguintes para o negócio.

O desenvolvimento desse trabalho contou com desafios, como o fato de o entrevistador manter uma relação prévia de familiaridade com a entrevistada e de terem sido realizadas conversas sobre o espaço terapêutico previamente à idealização do Trabalho de Conclusão de Curso. Isso exigiu perguntas adicionais àquelas previstas no roteiro de entrevistas e, ainda assim, o resultado foi uma entrevista mais curta do que aquela realizada no pré-teste. Por outro lado, essa familiaridade também facilitou o acesso a outros dados do empreendimento.

Por fim, cabe ressaltar a contribuição que este trabalho pode ter no contexto do Instituto Federal de Brasília, Campus Gama. A construção de um caso de ensino como produto vai ao encontro dos objetivos do curso de Administração dessa instituição, sobretudo no que diz respeito ao incentivo da análise crítica e à aplicação prática de conceitos teóricos. Esse trabalho representa, também, uma iniciativa inédita entre os discentes do curso, o que pode representar um ponto de partida para a construção de um portfólio próprio de casos a serem utilizados em atividades acadêmicas. Assim, espera-se que essa experiência contribua para inspirar novos projetos e fortalecer a integração entre ensino, prática e inovação pedagógica no curso de Administração.

REFERÊNCIAS

- ALBERTON, Anete; SILVA, Anielson Barbosa da. Como escrever um bom caso para ensino? Reflexões sobre o método. *Revista de Administração Contemporânea*, v. 22, n. 5, p. 745–761, out. 2018. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1590/1982-7849rac2018180212>.
- AVRICHIR, Ilan. O que eu avalio, hoje, quando me pedem um parecer sobre um caso de ensino. *Revista Brasileira de Casos de Ensino em Administração*, p. 1–3, jan. 2011. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.12660/gvcasosv0n0d6>.
- BANDEIRA-DE-MELLO, Rodrigo. O que não é um caso. *Revista Brasileira de Casos de Ensino em Administração*, p. 1–2, jan. 2011. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.12660/gvcasosv0n0d5>.
- BATINGA, Georgiana Luna; DRUMOND, Andreza Capelo Cândido. A lógica effectuation e as estratégias do empreendedor. *Encontro Internacional de Gestão, Desenvolvimento e Inovação (EIGEDIN)*, v. 4, n. 1, 2020.
- BENEVIDES, Daisyanne Soares; PINTO, Antonio Germane Alves; CAVALCANTE, Cinthia Mendonça; JORGE, Maria Salete Bessa. Cuidado em saúde mental por meio de grupos terapêuticos de um hospital-dia: perspectivas dos trabalhadores de saúde. *Interface – Comunicação, Saúde, Educação*, v. 14, p. 127–138, 2010. Disponível em: <https://www.scielo.org/pdf/icse/2010.v14n32/127-138/pt>.
- BONI, Valdete; QUARESMA, Sílvia Jurema. Aprendendo a entrevistar: como fazer entrevistas em Ciências Sociais. *Em Tese: Revista Eletrônica dos Pós-Graduandos em Sociologia Política da UFSC*, Florianópolis, v. 2, n. 1, p. 68–80, jan./jul. 2005. Disponível em: <http://www.emtese.ufsc.br>.
- BRAUN, Virginia; CLARKE, Victoria. Using thematic analysis in psychology. *Qualitative Research in Psychology*, [S. l.], v. 3, n. 2, p. 77–101, jan. 2006. Informa UK Limited. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1191/1478088706qp063oa>.
- CHERBIB, Jihene. Exploring the interplay between entrepreneurial orientation, causation and effectuation under unexpected COVID-19 uncertainty: insights from large French banks. *Technological Forecasting and Social Change*, v. 200, e123090, 2024. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2023.123090>
- CURADO, Isabela Baleeiro. O método do caso. *Revista Brasileira de Casos de Ensino em Administração*, p. 1–4, jan. 2011. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.12660/gvcasosv0n0d4>.
- FARIA, Marina; FIGUEIREDO, Klebler Fossati. Casos de ensino no Brasil: análise bibliométrica e orientações para autores. *Revista de Administração Contemporânea*, v. 17, n. 2, p. 176–197, 2013. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1590/s1415-65552013000200004>.
- FERREIRA, Karina Fernanda Oliveira; GUIMARÃES, Liliâne de Oliveira; SALUME, Paula Karina; DOYLE, Maria Luiza de Fátima Costa Proença. Analysis of the entrepreneurial process from effectuation and causation logic: a case study in two companies from Minas Gerais. *Revista de Administração da UFSC*, [S. l.], v. 15, n. 1, p. 83–104, 19 abr. 2022. Universidade Federal de Santa Maria. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.5902/1983465964831>.

FISHER, Greg. Effectuation, causation, and bricolage: a behavioral comparison of emerging theories in entrepreneurship research. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 36, n. 5, p. 1019–1051, set. 2012. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-6520.2012.00537.x>.

FRASER, Márcia Tourinho Dantas; GONDIM, Sônia Maria Guedes. Da fala do outro ao texto negociado: discussões sobre a entrevista na pesquisa qualitativa. **Paidéia (Ribeirão Preto)**, [S. l.], v. 14, n. 28, p. 139–152, ago. 2004. FapUNIFESP (SciELO). Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1590/s0103-863x2004000200004>.

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS – FGV. R\$ - Renda Média da População – Municípios Brasileiros 2020. **Centro de Políticas Sociais**. Disponível em: <https://cps.fgv.br/r-renda-media-da-populacao-municipios-brasileiros-2020>. Acesso em: 15 ago. 2025.

GARCÍA-LILLO, Francisco; SEVA-LARROSA, Pedro; SÁNCHEZ-GARCÍA, Eduardo. What is going on in entrepreneurship research? A bibliometric and SNA analysis. **Journal of Business Research**, [S. l.], v. 158, p. 113624, mar. 2023. Elsevier BV. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.113624>.

GEM BRASIL. **Global Entrepreneurship Monitor: Empreendedorismo no Brasil 2023 – Relatório executivo**. GRECO, Sueli Mara de Souza (Org.). São Paulo: ANEPEPE, 2023. Disponível em: <https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2024/03/Relatorio-Executivo-GEM-BR-2023-2024-Diagramacao-v5.pdf>.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE. **Estimativas da população residente para os municípios e para as unidades da federação brasileiros com data de referência em 1º de julho de 2023**. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/sociais/populacao/9103-estimativas-de-populacao.html?=&t=resultados>. Acesso em: 14 jul. 2025.

KALINIC, Igor; SARASVATHY, Saras D.; FORZA, Cipriano. ‘Expect the unexpected’: implications of effectual logic on the internationalization process. **International Business Review**, v. 23, n. 3, p. 635–647, jun. 2014. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1016/j.ibusrev.2013.11.004>.

LOPES, Rose Mary Almeida; LIMA, Edmilson. Desafios atuais e caminhos promissores para a pesquisa em empreendedorismo. **Revista de Administração de Empresas**, v. 59, n. 4, p. 284–292, jul./ago. 2019. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1590/s0034-759020190406>.

MATOS, Carolina Maria Furtado; QUEIROZ, Ayrton Santos; SILVA, Denilson Pereira da; GARCIA, Roberta Ribeiro; SANTOS, Ruan Carlos dos. Meu negócio não pode morrer: dilemas da expansão de um cemitério-parque. **Revista Brasileira de Casos de Ensino em Administração**, p. c9–c9, 2020. Disponível em: <https://doi.org/10.12660/gvcasosv10n2c9>.

PASSOS, Ana Paula Pereira dos; MENEGHINI, Eleandra Maria Prigol; GAMA, Marina Amado Bahia; LANA, Jeferson. Tem no Magalu: estratégias sociais, políticas e de mercado durante a COVID-19. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 25, p. 1–18, 2021. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1590/1982-7849rac2021200233.por>.

PELOGIO, E. A.; ROCHA, L. C. S.; MACHADO, H. V.; AÑEZ, M. E. M. Empreendedorismo e estratégia sob a ótica da lógica effectuation. **Revista Ibero-Americana de Estratégia**, v. 12, n. 2, p. 228–249, 2013. Disponível em: <https://www.redalyc.org/pdf/3312/331228859008.pdf>.

RACAT, Margot; RICARD, Antonin; MAUER, René. Effectuation and causation models: an integrative theoretical framework. **Small Business Economics**, v. 62, n. 3, p. 879–893, mar. 2024. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1007/s11187-023-00787-x>.

RATTEN, Vanessa. Entrepreneurship: definitions, opportunities, challenges, and future directions. **Global Business and Organizational Excellence**, v. 42, n. 5, p. 79–90, 2023. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1002/joe.22217>.

ROESCH, Sylvia Maria Azevedo. Como narrar um caso para ensino. **Revista Brasileira de Casos de Ensino em Administração**, p. 1–6, jan. 2011. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.12660/gvcasosv0n0d2>.

ROSA, Heloisa; MARINHO, Sidnei Vieira. Como curar as dores de Joana? O dilema da criação de um negócio inovador em publicidade. **Revista da Micro e Pequena Empresa**, v. 16, n. 2, p. 179–190, maio/ago. 2022. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.48099/1982-2537/2022v16n2p179190>.

SANTOS, Ítalo Anderson Taumaturgo dos; BRANDÃO, Halana Adelino. Crescer é fácil? Você que pensa! – O caso da Jully Beleza e Makeup. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, v. 11, n. 3, e2228, 2022. Disponível em: <https://doi.org/10.14211/ibjesb.e2228>.

SARASVATHY, S. D. Causation and effectuation: toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. **The Academy of Management Review**, v. 26, n. 2, p. 243–263, 2001. Disponível em: <https://doi.org/10.2307/259121>.

SARASVATHY, S. D. **Effectuation: elements of entrepreneurial expertise**. Cheltenham: Edward Elgar, 2008.

VERGA, Everton; SOARES DA SILVA, Luiz Fernando. Empreendedorismo: evolução histórica, definições e abordagens. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, v. 3, n. 3, p. 3–30, 2015.

APÊNDICE A — ROTEIRO DE ENTREVISTA

Categorias	Questões/itens	Fonte
Perfil do entrevistado	<ol style="list-style-type: none"> 1. Idade 2. Formação educacional e histórico profissional 3. Idade quando fundou a empresa 	Ferreira et al., (2022); Kalinic et al., (2014)
Características do negócio	<ol style="list-style-type: none"> 4. Ramo/setor da empresa 5. Sócios da empresa 	Ferreira et al., (2022)
	<ol style="list-style-type: none"> 6. Quais são os principais produtos/serviços/soluções da empresa? 	Kalinic et al., (2014)
Desenvolvimento do negócio	<ol style="list-style-type: none"> 7. Conte-me como a empresa foi formada... <ol style="list-style-type: none"> a. Como surgiu a ideia do negócio? b. Por que resolveram abrir a empresa? c. Foi feita alguma pesquisa de mercado? Como/quem? 	Ferreira et al., (2022)
	<ol style="list-style-type: none"> 8. Como foram definidos os produtos/serviços? 9. Quem são os principais clientes do negócio? Como eles foram definidos? <ol style="list-style-type: none"> a. Houve mudança nesse perfil de clientes desde a ideia inicial? b. Como foi estabelecido o primeiro contato com os clientes? E hoje, como a empresa capta novos clientes? 10. Me fale um pouco sobre os diferenciais da empresa em comparação com os concorrentes ou outros negócios do mesmo ramo... Fisher (2012) 11. Como foi escolhido o local de estabelecimento do negócio? 	Ferreira et al., (2022)
	<ol style="list-style-type: none"> 12. De onde vieram os recursos para o desenvolvimento do negócio? 	Ferreira et al., (2022)
	<ol style="list-style-type: none"> 13. Você contou com algum parceiro para o desenvolvimento do negócio? Se sim, como e quais? <ol style="list-style-type: none"> a. Explique como foi a contribuição desses parceiros para o desenvolvimento do negócio. b. Como você avalia a contribuição desses parceiros? 	Ferreira et al., (2022) ; Tasic (2007)
Tomadas de decisões	<ol style="list-style-type: none"> 14. Quais surpresas/imprevistos surgiram ao longo do caminho? <ol style="list-style-type: none"> a. Como você lidou com essas surpresas/imprevistos, ou seja, como resolveu/solucionou esses imprevistos? 15. Olhando para trás, você teria feito algo diferente no processo de abertura da empresa? 	Ferreira et al., (2022)

ANEXO A — Termo de Consentimento Livre e Esclarecido

Você está sendo convidado a participar da pesquisa “Tirar um sonho do papel tem lógica? Um caso sobre a construção do espaço terapêutico Valerianas”, de responsabilidade de Taigor Santana de Andrade, estudante de Graduação do Instituto federal de Brasília - Campus Gama. O objetivo desta pesquisa é compreender como os proprietários/empreendedores decidiram abrir o empreendimento e como esse processo foi realizado, bem como caracterizar as dificuldades e imprevistos que eles enfrentaram. Assim, gostaria de consultá-lo/a sobre seu interesse e disponibilidade de cooperar com a pesquisa.

Você receberá todos os esclarecimentos necessários antes, durante e após a finalização da pesquisa, e lhe asseguro que o seu nome não será divulgado, sendo mantido o mais rigoroso sigilo mediante a omissão total de informações que permitam identificá-lo/a. Os dados provenientes de sua participação na pesquisa, tais como questionários, entrevistas, fitas de gravação ou filmagem, ficarão sob a guarda do/da pesquisador/a responsável pela pesquisa.

A coleta de dados será realizada por meio de uma abordagem qualitativa, através de entrevista semiestruturada, que serão gravadas por áudio e posteriormente transcritas. É para estes procedimentos que você está sendo convidado a participar. Sua participação na pesquisa pode implicar em riscos tais como: riscos mínimos, equivalentes aos encontrados na vida cotidiana. Estes riscos serão minimizados com as seguintes estratégias: o entrevistado poderá optar por não responder alguma questão ou interromper sua participação momentaneamente.

Espera-se com esta pesquisa, que o participante tenha a oportunidade de refletir sobre sua atuação enquanto empreendedor e expor suas necessidades e dificuldades na gestão de um empreendimento.

Sua participação é voluntária e livre de qualquer remuneração ou benefício. Você é livre para recusar-se a participar, retirar seu consentimento ou interromper sua participação a qualquer momento. A recusa em participar não irá acarretar qualquer penalidade ou perda de benefícios.

Se você tiver qualquer dúvida em relação à pesquisa, você pode me contatar através do telefone 61 99616-2849 ou pelo e-mail taigorandrade@gmail.com.

A equipe de pesquisa garante que os resultados do estudo serão devolvidos aos participantes por meio de um trabalho finalizado, ou seja, um caso de ensino, contendo uma análise detalhada dos resultados e conclusões. Esse material será compartilhado com os

participantes, garantindo que possam compreender as implicações do estudo. Além disso, os resultados poderão ser publicados posteriormente na comunidade científica.

Este documento foi elaborado em duas vias, uma ficará com o/a pesquisador/a responsável pela pesquisa e a outra com você.

Assinatura do/da participante

Assinatura do/da pesquisador/a

Brasília, ____ de _____ de _____