



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

JOSÉ LUCAS DE ASSIS SILVA

**ANÁLISE DO PROCESSO DE APRENDIZAGEM EMPREENDEDORA
EXPERIENCIAL: ESTUDOS DE CASOS REALIZADOS COM OS FUNDADORES
DE CASAS DE ANÁLISE DE INVESTIMENTOS NO BRASIL**

**JOÃO PESSOA
2023**

JOSÉ LUCAS DE ASSIS SILVA

**ANÁLISE DO PROCESSO DE APRENDIZAGEM EMPREENDEDORA
EXPERIENCIAL: ESTUDOS DE CASOS REALIZADOS COM OS FUNDADORES
DE CASAS DE ANÁLISE DE INVESTIMENTOS NO BRASIL**

Artigo científico apresentado ao Centro de Ciências Sociais Aplicadas, da Universidade Federal da Paraíba, como requisito parcial para a obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador(a): Prof. Dr. Rosivaldo de Lima Lucena
(DA/CCSA/UFPB)

**JOÃO PESSOA
2023**

Catálogo na publicação
Seção de Catalogação e Classificação

S586a Silva, Jose Lucas de Assis.

Análise do processo de aprendizagem empreendedora
experiencial: estudos de casos realizados com os
fundadores de casas de análise de investimentos no
Brasil / Jose Lucas de Assis Silva. - João Pessoa,
2023.

32 f. : il.

Orientação: Rosilvado de Lima Lucena.
TCC (Graduação) - UFPB/CCSA.

1. Aprendizagem experiencial. 2. Empreendedorismo.
3. Mercado financeiro. 4. Análise de investimentos. I.
Lucena, Rosilvado de Lima. II. Título.

UFPB/CCSA

CDU 330.322

“Esses indivíduos chamados empreendedores são os agentes de mudança na
economia”
Joseph Schumpeter

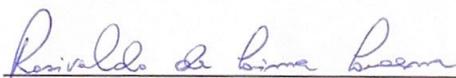
JOSÉ LUCAS DE ASSIS SILVA

**ANÁLISE DO PROCESSO DE APRENDIZAGEM EMPREENDEDORA
EXPERIENCIAL: ESTUDOS DE CASOS REALIZADOS COM OS FUNDADORES
DE CASAS DE ANÁLISE DE INVESTIMENTOS NO BRASIL**

Artigo científico apresentado ao Centro de Ciências Sociais Aplicadas, da Universidade Federal da Paraíba, como requisito parcial para a elaboração do Trabalho de Conclusão do Curso de Graduação em Ciências Econômicas.

João Pessoa, 29 de MAIO de 2023.

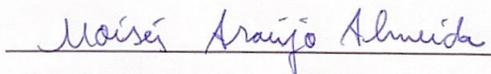
BANCA EXAMINADORA



Prof. Dr. Rosivaldo de Lima Lucena (Orientador)
(DA/CCSA/UFPB)



Profª. Dra. Wanderleya dos Santos Farias (Avaliadora)
(DE/CCSA/UFPB)



Prof. Dr. Moisés Araújo Almeida (Avaliador)
(DFC/CCSA/UFPB)

AGRADECIMENTOS

Agradeço por todo o apoio dos meus pais Cacilda e Edvaldo e do meu irmão Douglas. Escrevo esta carta para expressar meu profundo agradecimento a cada um de vocês. Durante todos esses anos de graduação, vocês estiveram ao meu lado, me dando o total suporte em cada passo da minha jornada acadêmica.

Gostaria também de expressar minha gratidão à Universidade Federal da Paraíba e a todos os professores que fizeram parte da minha vida acadêmica. Agradeço por compartilharem seus conhecimentos, desafiarem-me a ir além e incentivarem meu crescimento pessoal e intelectual. Cada um de vocês contribuiu de maneira significativa para a minha formação.

Meu sincero agradecimento ao meu orientador, Rosivaldo, que desde o início deste estudo abraçou a ideia com entusiasmo, paciência e dedicação. Sua orientação e apoio foram essenciais para o desenvolvimento deste trabalho. Agradeço por acreditar em mim e por me ajudar a alcançar meu potencial.

Também a Nathalia, meu amor, sua compreensão, incentivo, conversas e amor me fortaleceram a cada passo desta jornada. Sou grato por ter você ao meu lado.

A todos vocês, meu eterno reconhecimento e gratidão. Sem vocês, eu não teria chegado tão longe.

Obrigado!

**ANÁLISE DO PROCESSO DE APRENDIZAGEM EMPREENDEDORA
EXPERIENCIAL: ESTUDOS DE CASOS REALIZADOS COM OS FUNDADORES
DE CASAS DE ANÁLISE DE INVESTIMENTOS NO BRASIL**

RESUMO

Este artigo científico apresenta um estudo qualitativo exploratório que buscou compreender a percepção e as experiências dos indivíduos empreendedores na área de casas de análise de investimentos. A escolha por uma abordagem qualitativa foi motivada pela necessidade de obter *insights* aprofundados sobre como se deu o processo de aprendizagem empreendedora experiencial. Foram realizadas entrevistas para explorar as perspectivas dos participantes, capturando nuances e interpretações subjetivas. Os resultados revelaram algumas características em comum dentre os entrevistados, como a capacidade de adaptação e busca constante por conhecimento. Este estudo contribui para uma compreensão mais abrangente do fenômeno estudado e pode servir como base para futuras pesquisas e intervenções na área.

Palavras-chave: Aprendizagem Experiencial, Empreendedorismo, Mercado Financeiro, Casa de Análise de Investimentos.

ABSTRACT

This paper presents an exploratory qualitative study that aimed to understand the perception and experiences of entrepreneurial individuals in the field of investment analysis firms. The choice of a qualitative approach was motivated by the need to obtain in-depth insights into the process of entrepreneurial experiential learning. Interviews were conducted to explore the participants' perspectives, capturing nuances and subjective interpretations. The results revealed some common characteristics among the interviewees, such as adaptability and a constant pursuit of knowledge. This study contributes to a more comprehensive understanding of the studied phenomenon and can serve as a basis for future research and interventions in the field.

Keywords: Experiential Learning, Entrepreneurship, Financial Market, Investment Analysis Firm.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	9
1.1 Delimitação do Tema e Formulação do Problema de Pesquisa.....	9
1.2 Objetivos.....	10
1.2.1 Objetivo Geral.....	10
1.2.2 Objetivos Específicos.....	10
1.3 Justificativa.....	10
2 REVISÃO DA LITERATURA.....	11
2.1 Empreendedorismo.....	11
2.2 Aprendizagem Experiencial.....	12
2.3 Casas de Análise de Investimentos.....	14
3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	15
3.1 Abordagem da Pesquisa.....	15
3.2 Sujeitos da Pesquisa.....	15
3.3 Nível da Análise.....	16
3.4 Coleta e Análise de Dados.....	16
4 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS RESULTADOS.....	17
4.1 Resultados da Pesquisa Referente ao Primeiro Objetivo Específico (Traçar o Perfil do Sócio Fundador de cada Companhia).....	17
4.1.1 Empreendedor A.....	18
4.1.2 Empreendedor B.....	18
4.1.3 Empreendedor C.....	18
4.2 Resultados da Pesquisa Referente ao Segundo Objetivo Específico (Detectar os Fatores Motivadores para a Abertura do Empreendimento).....	19
4.2.1 Empreendedor A.....	19
4.2.2 Empreendedor B.....	20
4.2.3 Empreendedor C.....	21
4.3 Resultados da Pesquisa Referente ao Terceiro Objetivo Específico (Verificar as Dificuldades Vivenciadas no Processo de Criação).....	22
4.3.1 Empreendedor A.....	22
4.3.2 Empreendedor B.....	23
4.3.3 Empreendedor C.....	24
4.4 Resultados da Pesquisa Referente ao Quarto Objetivo Específico (Identificar as Estratégias Utilizadas para Superar tais Dificuldades).....	24
4.4.1 Empreendedor A.....	24
4.4.2 Empreendedor B.....	25
4.4.3 Empreendedor C.....	26
4.5 Resultados da Pesquisa Referente ao Quinto Objetivo Específico (Verificar como o Processo de Aprendizagem Acabou Interferindo na Continuação do Projeto ao Decorrer do Percurso).....	27
4.5.1 Empreendedor A.....	27
4.5.2 Empreendedor B.....	28
4.5.3 Empreendedor C.....	28
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	29

REFERÊNCIAS.....	31
APÊNDICE A.....	33

1 INTRODUÇÃO

1.1 Delimitação do Tema e Formulação do Problema de Pesquisa

O Empreendedorismo vem sendo a saída de diversos profissionais em várias áreas, trabalhando de forma autônoma ou, até mesmo, criando negócios, dado que empreendedor não é apenas aquele que cria seu próprio negócio, mas que também empreende dentro de outras instituições ou empresas.

Carreira (*apud* FURTADO, 2018, p.12), “A noção de empreendedorismo considera aquelas pessoas que geram ou aproveitam oportunidades na sociedade e, a partir disso, desenvolvem uma atividade econômica organizada, criando valor para si e para a sociedade”.

Dessa forma, o processo de criação de um negócio se dá pela identificação da oportunidade por meio do seu reconhecimento ou construção e, em seguida, a exploração através de lançamento de novos produtos, aprimoramento de processos, nova forma de organização a fim de suprir a crescente demanda observada.

Com o advento do crescimento das mídias sociais, foi percebido uma forte demanda da população quanto à educação financeira e produtos financeiros, com a ideia de que precisamos investir para que consigamos ‘viver bem’ no futuro. Com isso, foi observado um grande crescimento dos chamados *influencers* financeiros, que são criadores de conteúdos na Internet que abordam esse tópico.

Isto posto, a bolsa de valores brasileira, B3 (2022), teve um grande avanço no número de Cadastro de Pessoas Físicas (CPF) registrados, saindo de, aproximadamente, 700 mil em meados de 2018 para, até o último dado sobre janeiro de 2022, a marca de 5 milhões de contas de investidores em renda variável.

Sendo assim, o aumento de negócios voltados para essa área vem numa forte crescente, indo de corretoras, fundos de investimento e, até mesmo, casas de análise de investimento, também conhecidas como casas de *research*, que é o objeto a ser observado no presente estudo.

Tais empreendimentos trabalham na elaboração e venda de relatórios de análise de ativos cotados na B3, títulos de renda fixa, fundos imobiliários, dentre outros. Dessa forma, tem como objetivo auxiliar a grande massa entrante nesse mercado, a fim de ajudar no processo de tomada de decisão de investimento.

A partir da aprendizagem experiencial e, também, observação do forte crescimento de demanda por esse tipo de serviço que vem ganhando espaço no mercado, o propósito deste estudo foi estudar o seguinte problema de pesquisa:

Como se deu o processo de aprendizagem empreendedora experiencial dos fundadores das casas de análise de investimento no Brasil?

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo Geral

Analisar o processo de aprendizagem empreendedora experiencial por meio de entrevistas com os sócios fundadores das casas de análise de investimentos no Brasil.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Traçar o perfil dos sócios fundadores de cada companhia;
- Detectar os fatores motivadores para a abertura do empreendimento;
- Verificar as dificuldades vivenciadas no processo de criação;
- Identificar as estratégias utilizadas para superar tais dificuldades;
- Verificar como o processo de aprendizagem acabou interferindo na continuação do projeto ao decorrer do percurso.

1.3 Justificativa

Atualmente, percebe-se um maior interesse das pessoas físicas em relação ao crescimento e manutenção do seu patrimônio. Falando em números, houve um grande avanço na quantidade de CPFs cadastrados na bolsa brasileira (B3), crescendo, aproximadamente, 614% de meados de 2018 até janeiro de 2022, de acordo com os dados da própria B3 (2022).

Há uma forte tendência de crescimento nessa área, o que consegue explicar a expansão de empreendimentos, como é o caso da corretora XP Investimentos que, em pouco menos de duas décadas, se tornou líder de mercado com um negócio revolucionário que ficou conhecido como um *shopping* financeiro.

Esta pesquisa se justifica por discutir como se dá o processo de aprendizagem experiencial em relação ao empreendedorismo no mercado

financeiro. Esse mercado é conhecido por ser uma área com alta remuneração e competitividade entre os agentes que nele atuam, sendo cada vez mais comum ver novos empreendimentos no ramo, mas que atuam em frentes diferentes, seja como intermediador financeiro ou, até mesmo, educador.

Diante do exposto, poucos são os estudos que abordam sobre o processo de aprendizagem experiencial em empreendimentos no mercado financeiro e, menos ainda, quando se fala em casa de análise de investimentos. Este trabalho visa ajudar no processo daqueles que pensam em abrir seu próprio negócio no ramo, minimizando seus erros e aumentando a chance de sucesso no empreendimento.

Para o pesquisador, este estudo é de suma importância devido à vontade de implementar o seu próprio negócio na área de investimentos, utilizando-se desta pesquisa para entender as estratégias utilizadas com base nas experiências vivenciadas pelos empreendedores que participaram desta pesquisa.

2 REVISÃO DA LITERATURA

2.1 Empreendedorismo

O Empreendedorismo é caracterizado pelo processo de criação, desenvolvimento e gestão de novas empresas e é considerado como uma força importante para o progresso econômico. Empreender vem sendo a saída para diversos profissionais em vários ramos de atividade. Esse movimento vem crescendo em todo o mundo e, com o Brasil, não é diferente.

Segundo Dornelas (2012), o Empreendedorismo é um processo de identificação de oportunidades e criação de valor por meio da combinação de recursos. Assim sendo, todos podem se tornar empreendedores, mesmo que um tenha mais aptidão para tal do que outros.

Apesar disso, ainda se vê poucos estudos abordando o assunto, se tratando de um tópico multidisciplinar, sendo abordado por diversas áreas do conhecimento. “O Empreendedorismo não é um campo que se concentra unicamente na administração ou na economia. Ocorre que essa abertura para diversos campos dificulta o estabelecimento de um domínio claro quanto a um campo de pesquisa” (FELIPE; SANTOS, 2017, p. 4).

Em vista disso, não conseguimos ter uma definição fechada e objetiva do que é Empreendedorismo. No entanto, Furtado (2018) traz uma definição simples e

objetiva quando fala que empreender está ligado a reinventar ideias e implementar ações nunca antes realizadas mediante oportunidades ainda não vistas.

Assim, o empreendedor age ao identificar novas oportunidades que impactam o ambiente em que está inserido, buscando abrir novos mercados e implementar inovações em suas atividades.

De acordo com Krakauer, Santos e Almeida (2016), o Empreendedorismo é um tema que já vem sendo abordado há bastante tempo, sendo destaque desde os anos de 1900 com os trabalhos do economista Joseph Schumpeter, que abordava sobre o tema com um enfoque econômico, sendo um dos primeiros economistas a abordar o Empreendedorismo como um fator chave para o desenvolvimento econômico.

Ele acreditava que os empreendedores eram responsáveis pela criação de novas empresas e pela introdução de novos produtos, processos e tecnologias, o que ele chamou de 'destruição criativa'. Em sua obra intitulada "A teoria do desenvolvimento econômico", Schumpeter (1934) fala que o empresário tem a função de promover mudanças na estrutura econômica existente por intermédio de reformas ou revoluções.

2.2 Aprendizagem Experiencial

A aprendizagem experiencial é um processo pelo qual os indivíduos adquirem conhecimento e habilidades por meio da reflexão sobre suas experiências. Kolb (1984) descreve que a aprendizagem experiencial é um processo no qual o conhecimento é obtido por meio da reflexão sobre experiências vividas e transformado em princípios, conceitos ou teorias que podem ser aplicados em situações futuras.

Dessa forma, a aprendizagem experiencial é fundamental para o desenvolvimento de competências empreendedoras, uma vez que o empreendedor precisa estar constantemente aprendendo com as suas experiências e aplicando esses conhecimentos na gestão do seu negócio.

Cardon e Kirk (2015) afirmam que a aprendizagem experiencial é fundamental para a criação e gerenciamento eficaz de novas empresas. Isso ocorre pois o conhecimento adquirido através de tentativa e erro, juntamente com a

reflexão sobre essas experiências, é uma fonte crucial de *feedback* para o empreendedor.

Assim sendo, é importante que o empreendedor esteja sempre disposto a experimentar e aprender com suas experiências, a fim de melhorar continuamente seu desempenho e alcançar o sucesso empresarial.

Para Schaefer e Minello (2017), a vontade de ter uma educação empreendedora cresceu muito nos últimos anos, sendo estimulado novos jeitos de pensar sobre o agente empreendedor e o papel do ensino no seu crescimento. Isto é, um novo mercado que surge, focado em desenvolver os empreendedores em um formato de educação diferente do usual.

Essa nova demanda por educação empreendedora tem sido impulsionada pelo aumento do interesse na criação de novos negócios e pelo reconhecimento de que a mentalidade empreendedora pode ser uma vantagem competitiva no mercado de trabalho atual.

Além disso, a educação empreendedora ajuda a desenvolver habilidades como criatividade, resiliência, liderança e pensamento crítico, que são valiosas tanto para empreendedores quanto para profissionais que desejam se destacar em suas carreiras. Nesse sentido, é importante que as instituições de ensino adaptem seus currículos para atender a essa nova demanda e ofereçam programas que ajudem a desenvolver e fortalecer a cultura empreendedora em seus alunos.

A universidade consegue disseminar a parte técnica e, algumas vezes, também a prática do ramo empreendedor, conseguindo 'oficializar' o empreendedorismo como um conteúdo de conhecimento, conforme Dolabela (2008).

Existem algumas características e habilidades comuns que são observadas naqueles que empreendem, algumas são 'de fábrica', mas outras podem ser treinadas:

“O empreendedor é entendido como o indivíduo que pelos seus comportamentos e atitudes, é capaz de promover iniciativas que podem ser caracterizadas seja pela abertura de uma empresa, proatividade no trabalho em uma organização ou, dentre outras, a promoção de uma inovação. Em todo caso, há um elemento comum que está no comportamento diferenciado em identificar, buscar e aproveitar oportunidades econômicas, sendo, conseqüentemente, o que caracteriza a ação empreendedora” (FELIPE; SANTOS, 2017, p. 20 e 21).

A forma tradicional de se aprender sobre diversos assuntos não é o suficiente para aprimorar as características do comportamento empreendedor, sendo

necessária uma nova forma de educação, assumindo novos pressupostos e práticas, segundo Schaefer e Minello (2017).

O reconhecimento de aprendizagens experienciais está se tornando um novo campo de práticas educativas (PIRES, 2007). Com base nisso, observa-se que “a vida é reconhecida como um contexto de aprendizagem e de desenvolvimento de competências, e cada vez mais se valorizam os saberes e as competências adquiridas à margem dos sistemas tradicionais” (PIRES, 2007, p. 8).

Krakauer, Santos e Almeida (2016) concordam com essa visão, mas constataam que a experiência por si só não é o fator de construção do conhecimento, precisando haver o complemento de uma reflexão teórica e prática.

2.3 Casas de Análise de Investimentos

Nem todas as pessoas nascem com o dom de ser um mestre em finanças e tem tempo hábil para desenvolver tal competência, devido a diversos motivos, dado que muitas vezes não é sua profissão. Porém, todos que pensam em ter um futuro financeiro planejado precisam trabalhar em cima da poupança de seus rendimentos aplicando em bons investimentos.

A difícil tarefa de escolher quando aplicar e em qual produto financeiro que é o ‘calcanhar de Aquiles’. Com isso, existem diversas soluções no mercado para resolver esse impasse.

O que foi estudado neste trabalho diz respeito às Casas de Análise de Investimentos que, de acordo com Vas (2021), são instituições financeiras que oferecem relatórios e análises do mercado financeiro, fornecendo recomendações sobre ações, títulos e outros ativos financeiros, tanto para investidores pessoa física quanto para pessoa jurídica.

Para os investidores pessoa física, as Casas de Análise de Investimentos podem ser uma importante ferramenta na hora de tomar decisões de investimento. Com o auxílio dessas empresas, é possível ter acesso a informações e análises que seriam difíceis de obter de outra forma, além de contar com recomendações baseadas em estudos e pesquisas realizados por profissionais especializados.

Algumas companhias também trabalham com braços complementares ao negócio principal, tendo uma abordagem mais educativa que, além dos relatórios que desenvolvem, comercializam cursos para que tenham uma base de clientes com

um maior conhecimento técnico, conseguindo entender de forma mais clara o que é passado mediante o material publicado.

As recomendações feitas por elas incluem, muitas vezes, análises fundamentalistas e técnicas das empresas, contendo previsões de preços e rentabilidade. No entanto, a qualidade das recomendações podem variar amplamente, abrindo margem para novos empreendimentos na área, pois quanto maior é a concorrência, melhor é o trabalho entregue ao consumidor.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

3.1 Abordagem da Pesquisa

A abordagem da pesquisa utilizada para o desenvolvimento desse estudo é de cunho qualitativo, por se tratar de um estudo de caso que buscou compreender e analisar a percepção e as experiências dos indivíduos envolvidos no processo de criação de uma Casa de Análise de Investimentos. Para Pope e Mays (2005), a pesquisa de base qualitativa:

[...] está relacionada aos significados que as pessoas atribuem às suas experiências do mundo social e a como as pessoas compreendem esse mundo. Tenta, portanto, interpretar os fenômenos sociais (interações, comportamentos, etc.) em termos de sentidos que as pessoas lhes dão; em função disso, é comumente referida como pesquisa interpretativa (POPE; MAYS, 2005, p.13).

A fase inicial da pesquisa, realizada no período de fevereiro a maio de 2023 por meio da ferramenta *Google Meet*, consistiu em realizar entrevistas com empreendedores, a fim de relatar suas experiências vividas no processo de criação das Casas de Análise de Investimentos no Brasil, para entender como se deu o processo de aprendizagem empreendedora experiencial desses indivíduos.

3.2 Sujeitos da Pesquisa

Os sujeitos participantes dessa pesquisa foram escolhidos por um processo de amostragem não probabilística por acessibilidade. Obtivemos neste estudo a participação de três empreendedores que se dispuseram a fazer parte da pesquisa, todos são sócios fundadores de suas casas de análise, sediadas no Brasil e que atendem clientes pessoa física ou investidores institucionais, isto é, instituições financeiras, tendo sua escolha baseada na relevância das empresas no mercado em

que atuam.

3.3 Nível da Análise

A análise proposta pelo estudo foi realizada individualmente, levando em consideração as particularidades e vivências únicas de cada empreendedor, com o objetivo de responder de forma abrangente os objetivos específicos da problemática da pesquisa.

3.4 Coleta e Análise de Dados

De acordo com Marconi e Lakatos (2017, p. 20), a coleta de dados é a fase inicial da aplicação do aparato de pesquisa e das técnicas usadas para que o objetivo final seja cumprido, que é analisar os dados adquiridos. Dessa forma, o instrumento que foi utilizado para o recolhimento dos dados para avaliação, com o objetivo de responder a problemática, foi a entrevista.

No presente estudo, utilizamos a técnica da entrevista aberta, por meio da história de vida que nos traz ordem às experiências vividas pelos entrevistados. Ela tem como principal característica a profundidade e constante interação entre o entrevistado e entrevistador (BONI; QUARESMA, 2005, p. 73), permitindo que conte sua trajetória desde o início, possibilitando uma compreensão mais profunda dos fatores que levaram à abertura do empreendimento.

Após a transcrição das entrevistas, os dados foram analisados de forma indutiva, ou seja, sem a imposição de categorias predefinidas. Utilizou-se a técnica de análise de conteúdo para identificar padrões, temas e *insights* emergentes a partir dos relatos dos empreendedores. Foram explorados elementos como desafios enfrentados, estratégias adotadas, aprendizados adquiridos e fatores de sucesso.

A análise dos dados permitiu uma compreensão aprofundada dos processos de aprendizagem experiencial vivenciados pelos empreendedores estudados, revelando aspectos relevantes para o empreendedorismo no mercado financeiro.

As narrativas dos empreendedores forneceram *insights* valiosos sobre a importância da experiência prática, da reflexão sobre os erros e acertos, do *networking* e da busca contínua por conhecimento e atualização para o sucesso dos empreendimentos.

A fim de mantermos preservadas as identidades dos entrevistados, adotamos as letras A, B e C para identificar cada um dos empreendedores.

4 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS RESULTADOS

O presente estudo teve três empreendedores sendo entrevistados, dois deles atuam na cidade de São Paulo/SP e outro em Belo Horizonte/MG. A pesquisa visou analisar o processo de implantação e crescimento de algumas casas de análise de sucesso, tomando como base as experiências vivenciadas pelos seus empreendedores.

Utilizando as respostas fornecidas, coletamos importantes informações que serviram como norte para análise do processo de criação, implantação e crescimento do empreendimento, verificando junto a isso como o processo de aprendizagem experiencial interferiu de forma positiva em sua trajetória, além das dificuldades vivenciadas e as formas como foram superadas.

Com a finalidade de mantermos a identidade dos empreendedores e seus devidos empreendimentos reservados, iremos adotar as letras A, B e C para identificarmos cada empreendedor.

4.1 Resultados da Pesquisa Referente ao Primeiro Objetivo Específico (Traçar o Perfil do Sócio Fundador de cada Companhia)

A seguinte tabela apresenta as informações dos três entrevistados neste estudo qualitativo exploratório, em que cada entrevistado representa uma perspectiva única. As informações contidas na tabela incluem dados relevantes, como idade, gênero, tempo de experiência e formação acadêmica.

Quadro 01 - Características dos entrevistados

	Idade	Gênero	Tempo de Experiência	Área de Formação
Empreendedor A	31 anos	Masculino	11 anos	Engenharia
Empreendedor B	26 anos	Masculino	8 anos	Ciências Econômicas
Empreendedor C	40 anos	Masculino	17 anos	Administração de Empresas

Fonte: Pesquisa de campo, 2023.

4.1.1 Empreendedor A

Com 31 anos de idade e duas graduações, ambas na área de Engenharia, sendo elas Elétrica e do Petróleo, o empreendedor A tem um perfil comum com o que vemos atuando no mercado financeiro, tendo em vista que os engenheiros têm suas formações voltadas para resolução de problemas, algo extremamente necessário nesse meio.

Ele teve o primeiro contato com o mundo dos investimentos em 2012, durante uma de suas graduações, porém só foi ter o primeiro contato direto com a bolsa de valores em 2014, quando tomou coragem para ‘entrar em mares mais agitados’ [sic], dado a grande volatilidade e o risco desse tipo de investimento.

4.1.2 Empreendedor B

Dentre os entrevistados, esse empreendedor é o que tem menos idade. Com apenas 26 anos, é formado em Ciências Econômicas em uma grande instituição do país. Além disso, conta com a principal certificação para um profissional do mercado financeiro, o *Chartered Financial Analyst* (CFA) que, segundo o blog Você Pergunta (2021), o dado mais atualizado que temos é que existem cerca de 1200 profissionais certificados até o ano de 2021 no Brasil.

Apesar da pouca idade, tem uma vasta experiência dentro do mercado financeiro, aproximadamente, 8 anos, tendo a primeira experiência profissional durante a faculdade como estagiário em um banco, ainda não diretamente no mundo dos investimentos e sim com crédito imobiliário. Além dessa, conta com outras experiências, passando por operador de mesa e, também, analista de ações.

4.1.3 Empreendedor C

Com 40 anos de idade e 17 anos de experiência no setor, esse empreendedor resolveu realizar uma mudança na sua vida profissional, saindo de uma carreira bem consolidada em um banco e indo criar um setor de *research* dentro de uma empresa já estabelecida no mercado. Após rapidamente estruturar o

setor, está no processo de migração para criar sua própria empresa, começando do zero e com capital próprio.

Formado em Administração de Empresas e pós-graduado em Mercado de Capitais e Finanças Corporativas, nunca se viu criando empresas e sim seguindo uma carreira tradicional dentro de um banco ou uma gestora de recursos. Apesar disso, essa vem sendo sua segunda experiência como empreendedor em menos de 3 anos, algo inimaginável para alguém com esse perfil.

Durante a entrevista, após se dar conta que estava fazendo esse movimento, fez uma auto reflexão, pensando que quando atuava como gestor profissional de recursos dentro de uma instituição também era empreendedor, pois sua imagem, filosofia e método de gestão estavam lá ‘pra jogo’, eram os produtos a serem vendidos.

4.2 Resultados da Pesquisa Referente ao Segundo Objetivo Específico (Detectar os Fatores Motivadores para a Abertura do Empreendimento)

4.2.1 Empreendedor A

Com mais de 7 anos de experiência, junto a um amigo que também é da área, resolveu fundar a empresa em 2019, completando 4 anos de vida durante a elaboração desse estudo, um pouco depois do *boom* de empreendimentos desse tipo em 2017.

Apesar disso, entrando um pouco ‘atrasados’, viram que o mercado estava carente de alguns aspectos, que não tinha uma boa qualidade em suas produções, e foi aí que viram uma lacuna para atender essas necessidades.

Com apenas um ano de reserva financeira para pagar seu custo de vida, foi a campo, sem ter um plano B em mente. Com isso, os sócios foram desenvolvendo relatórios mais elaborados que acabaram se destacando no mercado, e aí deu-se todo o início da jornada empreendedora.

Como era ainda muito jovem, o plano era fazer o empreendimento dar certo de toda forma, dando o ‘sangue’ [*sic*] e muito trabalho, não só no início, que é extremamente necessário, como também em toda sua jornada.

4.2.2 Empreendedor B

Foi percebido e relatado pelo entrevistado seu espírito empreendedor, que apareceu desde muito jovem. Sempre gostou de bolsa de valores e mercado de risco, onde chegou a ministrar cursos para algumas turmas antes de criar a casa de *research*. Ele sempre quis ter o próprio negócio, funcionava melhor tendo maior flexibilidade e não se via seguindo longas carreiras no mercado tradicional.

As criptomoedas são ativos financeiros utilizados como moeda virtual que operam sob a completa descentralização do sistema monetário, mediante uma rede par-a-par (MARTINS; VAL, 2016) e seu mercado é muito novo, um oceano azul, o que o fez enxergar essa oportunidade de crescimento na área, não só no Brasil, como no mundo. Tendo isso em mente, não foi somente a motivação pessoal que o fez criar esse negócio, também se deve ao fato de ter surgido algo que gosta e com grande capacidade de crescimento, o que acabou unindo o útil ao agradável, logo foi natural o processo de criação.

Porém, de início, não foi bem assim. A ideia de abrir este empreendimento veio em 2019 e, junto com um amigo, resolveu passar o conhecimento que tinham adiante por meio de cursos, atuando ainda de uma maneira ‘informal’. Como em sua carreira foi ‘moldado’ para o mercado financeiro tradicional, a área de criptomoedas pareceu distante.

Apenas em meados de 2021 que acabou dando uma guinada em sua trajetória e começando a atuar com maior ênfase nesse novo mercado, estreando, de fato, como pessoa jurídica em 2022 com esse foco.

A visão é de que o mercado tradicional já era extremamente competitivo, com grandes *players* consolidados. O que chamamos de oceano azul são mercados inexplorados, onde a concorrência é irrelevante (KIM; MAUBORGNE, 2005), e o mercado de criptomoedas chamou a atenção por isso, pois tem muito *Fear of missing out*¹ (FOMO), devido as suas grandes movimentações e oportunidades de ganho, ou seja, um grande mercado consumidor por vir.

Apesar desse movimento ser muito recente, ele já acompanhava essa área há um bom tempo e, como a maioria dos profissionais que também atuam nesse mercado, era cético quanto a esse tipo de investimento. Após estudar e se

¹ Termo conhecido do mercado financeiro que significa medo de ficar de fora.

aprofundar sobre o assunto, acabou gostando e fazendo essa drástica mudança na companhia.

Em sua fundação, tiveram apenas dois sócios iniciais, o entrevistado e seu amigo citado anteriormente neste estudo. Após um tempo, veio um terceiro participante que tinha um bom alinhamento estratégico com os outros sócios e iria conseguir aumentar o caixa da empresa para que pudessem ganhar mais tempo de vida e expandir o negócio.

Quando perguntado sobre os fatores que favoreceram para que a abertura do negócio se consolidasse, ele não exitou em citar o grande *boom* de 2021 sobre os jogos em *Non-Fungible Token*² (NFT), que haviam poucos concorrentes, o que facilitou a se consolidarem como um participante importante. Perceberam com isso que o mercado dava para escalar muito mais do que apenas atuar com esses jogos, o que se mostrou, com o tempo, ainda estar em uma fase inicial de construção.

Além disso, foi citado também a pouca idade dos sócios, justamente por isso foi mais fácil a adaptação. Querendo ou não, o mercado tradicional é antigo e, para se ter mais credibilidade, precisa de uma experiência maior, logo os mais velhos têm essa vantagem competitiva. No mercado de criptomoedas é diferente, pelo fato de ser extremamente novo, todos estão praticamente começando do mesmo ponto, então existem jovens que sabem o mesmo ou até mais que profissionais com longa carreira no mercado.

Justamente por serem mais novos e terem essa vontade de empreender é que tomaram essa decisão. Afinal, o pior dos casos é a empresa não conseguir se firmar, e como são jovens extremamente qualificados e com certificações de destaque, ainda têm tempo de se recuperar caso o negócio venha à falência.

4.2.3 Empreendedor C

Assim que terminou a sua graduação, ele viu como era o funcionamento e o potencial de desenvolvimento socioeconômico de um mercado de capitais grande, o que o deixou extremamente empolgado, tendo sempre como referência os Estados Unidos (EUA), que é a grande referência para área, imaginando que, em algum momento, o mercado brasileiro poderia ser próximo do que se via lá.

² Tipo especial de *token* criptográfico que representa algo único.

Sabendo dos seus reflexos, percebeu que precisava estar dentro desse mercado de maneira ativa para se beneficiar financeiramente, mas também ajudar na construção do mesmo. Em 2006, tinha por volta de 100 mil pessoas físicas cadastradas (informação dada pelo entrevistado decorrido de sua experiência, pois não há informações públicas sobre esse dado), o que é muito pouco comparado com a população brasileira.

Quando olhamos para os EUA, grande parte da população (60%) investe em ações, segundo o entrevistado, o que lhe deu ideia da magnitude que esse mercado poderia se tornar. Pensou consigo mesmo: “Se isso se caminhar para a proximidade, seja 30 ou 40%, é um universo imenso de atuação profissional”. Isso foi o que o motivou para se preparar, se capacitar e poder captar todo esse crescimento.

Ainda na época como gestor em um banco, se pegou pensando se seria apenas aquilo que poderia fazer para contribuir com o crescimento esperado, mas percebeu que eles não tinham nenhum interesse de que o mercado de capitais se desenvolvesse. Com isso, viu que não teria muita evolução e preferiu sair para dar início ao primeiro empreendimento, contribuindo ativamente na visão de mercado que ele tinha para o Brasil.

O momento ideal, na sua visão, para a implementação de um negócio desse tipo foi na queda da ex-presidente Dilma, quando ocorreu um aumento vertiginoso no número de pessoas físicas cadastradas na bolsa, segundo a percepção do entrevistado, pois a queda na taxa de juros fez com que os investidores precisassem tomar mais risco, e o mercado acionário era o destino deles. Com isso, precisaria criar o pilar da educação financeira, fazendo com que esses novos participantes continuassem na bolsa, se não seria mais do mesmo.

Como o negócio está em fase inicial, a questão referente à consolidação da *research* no mercado fica em aberto, mas ele pontuou alguns fatores que podem ajudar nessa tarefa. Sua atuação como gestor de recursos anteriormente e também de quem desenvolveu a parte de *research* do banco acabou lhe dando a chancela para ‘colocar de pé’ [*sic*] esse negócio.

4.3 Resultados da Pesquisa Referente ao Terceiro Objetivo Específico (Verificar as Dificuldades Vivenciadas no Processo de Criação)

4.3.1 Empreendedor A

Todo empreendimento tem suas dificuldades, e uma das mais comuns, principalmente no início, é a falta de capital para iniciar suas atividades. Justamente por isso, não conseguiam delegar funções que deveriam ser delegadas, como por exemplo a contabilidade e a área jurídica, o que acabava tomando tempo do foco principal da empresa e diminuindo muito a produtividade.

Não tinha muito como fugir dessa dificuldade, tendo em vista que sua reserva era para seu custo de vida por um ano, então a solução foi colocar a mão na massa e fazer o que tinha que ser feito nessas áreas, tendo como auxílio a Internet e sua rede de contatos, seja um amigo ou conhecido. Contudo, o foco na produção de conteúdo e relatórios continuava, a ideia era capitalizar o mais rápido possível para que pudesse focar apenas no principal da companhia.

4.3.2 Empreendedor B

Colocar uma *research* para funcionar precisa passar por diversos requisitos e, o fato de serem focados em criptomoedas, acaba dificultando mais, pois nem os reguladores sabem como seria a melhor forma de fazer isso. Diante disso, a parte jurídica e operacional se mostraram um grande desafio, ainda mais por que é o seu primeiro negócio.

“É um mercado extremamente dinâmico e complexo de fazer uma linha de negócio, impactando diretamente essas áreas citadas”, afirma o entrevistado, e é justamente por isso, que pouquíssimos são os profissionais que conseguem dar uma assessoria devida, pois não se tem clareza do que pode e o que não pode fazer.

Apesar disso, conseguiram seguir com essa parte tendo um acompanhamento de profissionais do setor jurídico e contábil. Outra dificuldade que é percebida na maioria dos negócios é a falta de capital. Antes de iniciar as operações, ambos os sócios criaram um caixa maior para que conseguissem conduzir o negócio por um tempo, antes de se tornarem lucrativos.

No momento, ainda se encontram na fase de *cash burn*³, isto é, ‘queimando dinheiro’ do caixa, pois o negócio ainda não se tornou lucrativo, mas trabalham com a projeção de quanto tempo isso irá durar até entrar no estágio de *breakeven*⁴.

³ É um indicador que aponta quanto capital é consumido em um período.

⁴ Indicador financeiro que revela o volume de vendas necessário para uma empresa cobrir todos os seus custos fixos e variáveis, igualando as receitas e as despesas.

Também foi citado pelo entrevistado a dificuldade de criar os processos e ter tudo bem definido, o que não é exclusividade deles. Porém, vê isso como uma vantagem, pois pelo fato de não terem processos engessados, eles estão abertos justamente para não quebrar a criatividade da equipe, que hoje conta com seis colaboradores, incluindo os sócios, sendo aprimorados no 'meio do caminho'.

4.3.3 Empreendedor C

Com certeza se fosse começar do zero seria muito mais trabalhoso, mas não só ele como os outros sócios dessa iniciativa tiveram experiências passadas similares, já tendo em mente como deveria e iria funcionar a estrutura e os processos.

Muito otimista, além das dificuldades que acredita que irá ter, como em todo negócio, também olha o lado positivo. A construção e a presença da marca, definitivamente, serão tarefas difíceis pela frente, pois o mercado financeiro é muito dependente de credibilidade e confiança. Sendo assim, será necessário um tempo até construir a posição da empresa. Porém, os sócios fundadores gozam dessa credibilidade e confiança pelo mercado e clientes, ou seja, sua missão será transferir para a empresa esse sentimento.

4.4 Resultados da Pesquisa Referente ao Quarto Objetivo Específico (Identificar as Estratégias Utilizadas para Superar tais Dificuldades)

4.4.1 Empreendedor A

A principal estratégia utilizada, ainda mais por se tratar de uma empresa focada no ramo digital e conhecimento, não tendo produtos físicos para entregar, foi criar conteúdo gratuito e de alta qualidade para as redes sociais, a fim de fazer publicidade do seu trabalho. Fazendo isso, conseguiram um lugar de destaque e começaram a ter os primeiros retornos.

Assim que conseguiram ter um caixa maior, que suprisse a necessidade de pagamento dos profissionais necessários, começou a parte de delegar as funções, terceirizando, pois o seu tempo começava a ficar mais valioso e saia mais barato colocar outra pessoa em seu lugar, tendo em vista que o melhor seria deixar a cabeça livre para produzir e pensar em estratégias de crescimento.

Quando perguntado sobre as principais atitudes que o empreendedor deve ter para que se tenha sucesso, sua resposta não difere muito do que aconteceu consigo mesmo: foco.

Para que consiga fazer bem feito o *core business*⁵ da empresa, não se pode ficar disperso em outras atividades, criando coisas não essenciais antes de fazer o básico bem feito. Esse tipo de comportamento só acaba tomando tempo e recurso (que muitas das vezes, principalmente no início, são escassos).

Outro fator importante, segundo o entrevistado, é a resiliência, isto é, a capacidade de ‘apanhar mas ainda ficar de pé’, pois no processo de criação de qualquer empresa teremos muitas dificuldades que vão lhe fazer querer desistir, mas que são necessários para que haja crescimento.

Sobre inovação e adaptação constante, ele fala que sempre está investindo em novas funcionalidades e produtos, mas como falado anteriormente, sempre com foco, pois não querem trazer diversas novas funcionalidades e produtos com *bugs* e que não funcionam do jeito que deveriam para seus clientes.

O entrevistado relatou a importância de estar sempre acompanhando o mercado, não só o brasileiro como também o de fora, a fim de buscar as tendências e novidades para adaptar e trazer da melhor forma para empresa. Ou seja, ao que tudo indica, a ideia é estar sempre criando e inovando, mas sem tirar ‘os pés do chão’.

4.4.2 Empreendedor B

No início, a estratégia para passar por essas dificuldades era tocar o negócio quase como uma *startup*, que todo mundo faz um pouco de tudo, a fim de atender às demandas existentes e colocar o negócio para funcionar o mais rápido possível. Segundo o entrevistado: “Se for esperar saber toda a parte técnica antes de abrir a empresa, você não abre, o melhor caminho é terceirizar e ter uma equipe competente”.

Na sua opinião, o empreendedor deve ter uma visão analítica e profunda de negócio, além de amar esse mundo. Quando se tem essas duas qualidades, você começa a querer entender como funcionam os empreendimentos que você visita no dia a dia, seja um restaurante, uma academia, ou qualquer outro tipo de empresa.

⁵ Atividade principal da empresa.

Naturalmente vem à cabeça quantas pessoas passam por dia naquele local, qual o custo médio de aquisição do cliente, se está localizado em um bom ponto, entre outros aspectos, isto é, você ama aquilo que faz.

Além disso, falar em público cada dia mais se torna algo imprescindível atualmente, tanto para quem quer seguir uma carreira no mercado tradicional, quanto para quem quer empreender, sendo ainda mais importante nesse segundo caso. Segundo o entrevistado, todos precisam ser um vendedor, vender você, a sua empresa e o seu produto, pois venda é o que mantém a empresa funcionando.

Quando o assunto é inovação, o foco da empresa, atualmente, está sendo não querer 'abraçar o mundo' [sic] criando novas soluções e sim criar novos processos e melhorar os atuais para que, futuramente, consiga escalar novos produtos e fontes de receita. O processo de inovação, nesse caso, vai em linha de buscar mais eficiência para toda a estrutura da empresa, para só depois que estiver bem estruturado, criar novos produtos que atendam às demandas de seus clientes.

4.4.3 Empreendedor C

Olhando mais para frente, com a empresa mais madura em seus estágios, acredita que um desafio interessante será fazer a gestão de pessoas, o que disse ser o pilar fundamental de toda empresa. O que tende a ajudá-los nessa função é o planejamento estratégico e a cultura organizacional bem definida desde o ponto zero, fazendo com que pessoas alinhadas com o negócio permaneçam juntas no projeto, enquanto as que não tiverem o perfil, naturalmente irão sair.

E é exatamente por isso que ele sempre cita que a empresa precisa ter, desde sua fase inicial, qual a missão, visão e valores bem definidos, pois ajuda e elimina conflitos que eventualmente possam ocorrer durante o processo de crescimento. Na sua opinião, toda empresa precisa de um tripé extremamente fortalecido para que aumente suas chances de sucesso, que é: estrutura bem definida, processos otimizados e gestão eficiente de pessoas.

Quando o tópico da entrevista passou para atitudes que um empreendedor precisa ter para que tenha sucesso em seu negócio, acabou respondendo de 'bate e pronto': "Perseverança, disciplina, foco e muita resiliência". Todo empreendedor precisa saber 'apanhar e continuar de pé', pois muitas vezes está a ponto de desistir de seu objetivo, mas se aguentar um pouco mais, certamente irá alcançá-lo.

Cita também um conceito conhecido como CHA que, basicamente, é conhecimento, habilidades e atitudes (PARRY, 1996). Na sua opinião, todo empreendedor precisa ter uma boa comunicação interpessoal, pois faz muita diferença quando se quer convencer, persuadir e liderar as pessoas, facilitando o processo para atingir seus objetivos.

4.5 Resultados da Pesquisa Referente ao Quinto Objetivo Específico (Verificar como o Processo de Aprendizagem Acabou Interferindo na Continuação do Projeto ao Decorrer do Percurso)

4.5.1 Empreendedor A

Quando perguntado do maior aprendizado que tirou nessa trajetória, ele cita o fato de delegar, pois depois que tiveram um caixa maior, ainda demoraram para trazer novas pessoas para a equipe, retirando algumas atividades que não eram necessárias que ele fizesse. Depois que a empresa está 'redonda', o valor da hora do empreendedor fica cara, podendo ser destinada para outra atividade mais produtiva e que trará mais resultados. Isto é, você acaba perdendo um recurso 'invisível' que não está vendo, mas que impacta diretamente no resultado da empresa.

Com isso em mente, a forma que ele gerencia a empresa hoje em dia é totalmente diferente, assim que aparece uma nova demanda que precisam atender, já pensam em trazer uma equipe para tomar conta, seja pessoas que já são de dentro da empresa ou trazendo novas, principalmente para o cargo de diretor, tendo uma função estratégica e colocando o processo para funcionar.

Um fato importantíssimo é que, depois de um tempo, a área deve estar funcionando perfeitamente mesmo sem a pessoa que a implementou, caso contrário, o projeto não foi bem implementado. Muitas das vezes faz mais sentido trazer uma pessoa sênior para o cargo, pois apesar de custar mais para a empresa do que um júnior ou estagiário, terão menos erros e uma maior celeridade no desempenho do trabalho.

4.5.2 Empreendedor B

Após ser perguntado sobre aprendizados, disse que tiveram diversos, mas fez questão de pontuar os mais importantes. O primeiro já foi citado anteriormente, a visão analítica do negócio, entender como acontece de fato as coisas dentro de uma empresa. Caso voltasse a trabalhar como analista de ações ou em mesa de operações, certamente teria um senso crítico muito melhor, afirma o entrevistado.

Também cita o fato de que a adaptabilidade é algo imprescindível, mas que infelizmente só se aprimora com o tempo de experiência, 'no meio do caminho'. Além disso, fala também que a parte contábil e jurídica da empresa é de extrema importância serem estruturadas de forma bem feita desde o início, pois senão terá problemas mais à frente.

Todos esses aprendizados afetaram diretamente a forma em que conduz sua empresa hoje em dia, saindo um pouco da 'receita de bolo' que é ensinada no curso de Administração de Negócios, começando a ter não somente a parte técnica, mas também o *feeling*⁶ do negócio. É difícil dizer o que especificamente cada aprendizado impacta no negócio, mas de fato há uma melhora como um todo na organização, pois o somatório desses aprendizados mudaram seu jeito de pensar e, conseqüentemente, sua forma de agir.

No final do processo de entrevista, ele acabou dando uma dica sobre algo que não foi perguntado no roteiro da entrevista: Sociedade. Citou a importância de ter objetivos alinhados e ter bem definido como será a estrutura desde início, pois o ideal é que os sócios tenham habilidades complementares, que vá suprir sua necessidade em um ponto que não é o seu forte. Se for o caso de ter um negócio com sócios, é de extrema importância ter isso em mente na hora de escolhê-los.

4.5.3 Empreendedor C

Seu maior aprendizado em toda a trajetória profissional, desde a saída da faculdade em 2006 até o momento atual, é em relação às pessoas. Cercando-se de um time com o mesmo objetivo e alinhamento estratégico de visão, valores e comportamentos faz com que consiga atingir o sucesso do negócio mais facilmente.

⁶ Percepção usada como apoio para gerir recursos, pessoas e negócios, adquirido apenas com o tempo de experiência.

Pessoas não se constroem, então do tripé citado anteriormente, esse seria o pilar central de uma empresa, sem isso, terá muita dificuldade de tocar o negócio.

As pessoas são o principal sucesso de uma empresa e, ao mesmo tempo, a principal destruição. Com processos bem desenhados e pessoas aderentes, eles tendem a serem bons processos. Porém, caso sejam pessoas ruins, o processo também será.

Esses aprendizados afetam diretamente a forma em que a empresa está sendo gerenciada. Já nasceram com o desenho do planejamento estratégico bem definido, com sua missão, visão, valores e cultura. Um dos seus sócios tem experiência em relação à gestão de pessoas, o que se torna uma vantagem, pois a dor que teve em outras experiências o trouxe para um caminho que já sabe atuar.

Ao final da entrevista, disse que passamos bem por vários campos no que se trata da criação de uma casa de *research*, mas não entramos na parte regulatória, do que é necessário e quais são os requisitos para a abertura, pois é uma área muito regulada pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM). Existe um longo processo para isso, que tende a durar de 4 a 6 meses para se ter as aprovações.

Além disso, é de extrema importância ter a noção de que só se pode ser analista com o Certificado Nacional do Profissional de Investimento (CNPI), sendo permitido apenas que 10% do seu time possa ficar sem, porém com uma janela de tempo de 12 a 18 meses para que se enquadre. E, por fim, o aprofundamento nos processos da elaboração dos relatórios, pois é composto de diversas regras, sendo necessário ter um operacional eficiente e bons controles para não fugir delas.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo revelou *insights* interessantes sobre os fundadores das casas de análise de investimentos e suas motivações, bem como as dificuldades enfrentadas durante o processo de criação dessas empresas. Com base nos resultados da pesquisa, podemos destacar alguns pontos relevantes.

Em relação ao perfil dos empreendedores, observamos que o conhecimento técnico e a formação acadêmica desempenham um papel importante. Os entrevistados apresentaram formações diversas, como Engenharia, Ciências Econômicas e Administração, que contribuíram para a resolução de problemas e a compreensão dos mercados financeiros.

Além disso, foi notável o espírito empreendedor presente em todos os fundadores, que buscaram a independência profissional e a flexibilidade oferecida pelo empreendedorismo.

Quanto aos fatores motivadores para a abertura dos empreendimentos, identificamos que cada fundador teve suas próprias razões. Alguns foram impulsionados pela identificação de uma lacuna no mercado, como a falta de qualidade nas produções de análise de investimentos. Outros encontraram oportunidades em setores emergentes, como o mercado de criptomoedas, que representou um 'Oceano Azul' com potencial de crescimento significativo.

No que diz respeito às dificuldades vivenciadas no processo de criação, o desafio financeiro foi mencionado como um obstáculo comum. A falta de capital inicial limitou a capacidade dos empreendedores de delegar funções importantes, como contabilidade e jurídico, o que acabou afetando a produtividade. Além disso, no caso do empreendedor B, a complexidade jurídica e operacional associada ao mercado de criptomoedas representou um desafio adicional, uma vez que as regulamentações ainda estavam em desenvolvimento.

No entanto, apesar das dificuldades enfrentadas, os empreendedores demonstraram resiliência e determinação em superar os obstáculos. Eles se envolveram ativamente na resolução dos problemas, buscaram apoio em suas redes de contatos e utilizaram recursos disponíveis, como a Internet, para encontrar soluções. A capacidade de adaptação e a busca constante por conhecimento foram fatores-chave para enfrentar esses desafios.

Em suma, o estudo revelou a importância do perfil do empreendedor, dos fatores motivadores e das dificuldades enfrentadas durante o processo de criação. Essas informações fornecem *insights* valiosos para futuros empreendedores e contribuem para a compreensão do contexto empreendedor no setor de análise de investimentos.

REFERÊNCIAS

BONI, V.; QUARESMA, S. Aprendendo a entrevistar: como fazer entrevistas em Ciências Sociais. **Revista Eletrônica dos Pós-Graduandos em Sociologia Política da UFSC**, v. 2 , n. 1 (3), p. 68-80, 2005.

CARDON, M. S.; KIRK, C. P. Entrepreneurial passion as mediator of the self-efficacy to persistence relationship. *Entrepreneurship, theory and practice* : ET & P - Thousand Oaks, CA: **SAGE Publishing**, Vol. 39, 5, p. 1027-1050, 2015. ISSN 0363-9428.

DOLABELA, F. Oficina do empreendedor. Rio de Janeiro: **Sextante**, 2008.

DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. 4. ed. rev. atual. Rio de Janeiro: **Elsevier**, 2012.

FELIPE, E.; SANTOS, A. Empreendedorismo: Discussão conceitual, definições e um panorama do caso brasileiro. **Desafio Online**, Campo Grande, v. 5, n. 1, 2017.

FURTADO, K. Análise do processo de aprendizagem experiencial empreendedora: Estudo de caso realizado com as proprietárias do setor de docerias de João Pessoa. **UFPB**, 2018.

KIM, W. Chan; MAUBORGNE, R. A estratégia do oceano azul: Como criar novos mercados e tornar a concorrência irrelevante. **Elsevier**, Rio de Janeiro, 2005.

KOLB, D. A. Experiential learning: Experience as the source of learning and development. New Jersey: **Prentice-Hall**, 1984.

KRAKAUER, P.; SANTOS, S.; ALMEIDA, M. Teoria da aprendizagem experiencial no ensino de empreendedorismo: Um estudo exploratório. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, v. 6, n. 1, p. 101-127, 2017. e-ISSN 2316-2058.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. Técnicas de Pesquisa. 8. ed. São Paulo: **Atlas**, 2017.

MARTINS, A.; VAL, E. Criptomonedas: Apontamentos sobre seu funcionamento e perspectivas institucionais no Brasil e Mercosul. **Revista de Direito Internacional Econômico e Tributário**, Brasília, v. 11, n. 1, p. 227-252, 2016.

PARRY, S. The Quest for Competencies, **Training**, 1996, p. 48-56.

PIRES, Ana Luísa Oliveira. Reconhecimento e Validação das Aprendizagens Experienciais. Uma problemática educativa. Sísifo. **Revista de Ciências da Educação**, 2, p. 5-20, 2007.

POPE, Catherine; MAYS, Nicholas. Pesquisa qualitativa na atenção à saúde. 2. ed. Porto Alegre: **Artmed**, 2005.

SCHAEFER, R.; MINELLO, I. A formação de Novos Empreendedores: natureza da aprendizagem e educação empreendedora. **Revista da Micro e Pequena Empresa**, Campo Limpo Paulista, v. 11, n. 3, p. 2-20, 2017. ISSN 1982-2537.

SCHUMPETER, J.A. The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credits, Interest, and the Business Cycle. Piscataway: **Transaction Publishers**, 1934.

VAS, Mariane. Casa de Research: conheça as principais e entenda os benefícios. **Gorila**, 2021. Disponível em: <<https://gorila.com.br/blog/casa-de-research>>, Acesso em: 8 de Dezembro de 2022.

5 milhões de contas de investidores. **B3**, 2022. Disponível em: <https://www.b3.com.br/pt_br/noticias/5-milhoes-de-contas-de-investidores.htm>, Acesso em: 8 de Dezembro de 2022.

Quantos CFA tem no Brasil 2021?. Disponível em: <<https://vocepergunta.com/library/artigo/read/160925-quantos-cfa-tem-no-brasil-2021#question-0>>, Acesso em: 08 de Abril de 2023.

APÊNDICE A

Roteiro da entrevista

1. Qual é a sua idade e formação acadêmica?
2. Há quanto tempo está envolvido no setor em que a empresa atua?
3. O que o motivou a abrir a empresa?
4. Quais foram os fatores que favoreceram para que a abertura do negócio se consolidasse?
5. Quais foram as principais dificuldades que enfrentou durante o processo de criação?
6. Quais foram as estratégias que utilizou para superar as dificuldades mencionadas anteriormente?
7. Quais foram os resultados dessas estratégias?
8. Na sua opinião, quais são as principais atitudes que o empreendedor deve ter para que tenha sucesso em seu negócio?
9. Como você garante a inovação e adaptação constante?
10. Qual foi o maior aprendizado que tirou de toda essa trajetória?
11. Como esse aprendizado afetou a forma como gerencia a empresa hoje?
12. Alguma questão importante não foi abordada no meu roteiro de entrevista e que você gostaria de tratar sobre o processo de criação?