

**COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR EM SITUAÇÕES ADVERSAS: UMA ANÁLISE
NO CONTEXTO DA PANDEMIA DA COVID-19**

CLAUDIA MARIA DA SILVA BEZERRA

UNIVERSIDADE NOVE DE JULHO (UNINOVE)

HEIDY RODRIGUEZ RAMOS

UNIVERSIDADE NOVE DE JULHO (UNINOVE)

Agradecimento à órgão de fomento:

"O presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - Brasil (CAPES) - Código de Financiamento 001".

COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR EM SITUAÇÕES ADVERSAS: UMA ANÁLISE NO CONTEXTO DA PANDEMIA DA COVID-19

1 INTRODUÇÃO

O empreendedorismo está fundamentado na interação entre o indivíduo, sua intuição, cultura e sociedade. Trata-se de um processo mais holístico e complexo que simplesmente um processo econômico, simbolizado pela combinação de comportamentos implícitos e explícitos, especialmente baseados no idealismo e pragmatismo (Branicki et al., 2018). Sua essência é baseada na aplicação de processos inovadores e na assunção de riscos orientada à mudanças de naturezas sociais e econômicas (Morrison, 2000), caracterizado e definido por comportamentos, especialmente proatividade no reconhecimento e exploração de oportunidades, inovação e novidades na inserção de novos processos, produtos e serviços (Branicki, Sullivan & Livschitz, 2018; Covin & Slevin, 1990).

O sucesso dos empreendimentos, em parte, decorre do comportamento dos indivíduos que os dirigem e integram (Brancher *et al.*, 2012; Julian, 2010). Parte das pesquisas relacionadas ao empreendedorismo sugerem que o comportamento empreendedor do indivíduo é autodeterminado, intencional, deliberado e ocorre especialmente em situações caracterizadas por incertezas e ameaças (Ajzen & Fishbein, 2000; Amo & Kolvereid, 2005; Naffziger *et al.*, 1994).

Especialmente nessas pesquisas o empreendedorismo é identificado fundamentalmente como uma atividade autônoma e independente, geralmente realizada por um único indivíduo e nesses casos o comportamento empreendedor na identificação de oportunidades e assunção de riscos, na maior parte das vezes, depende da capacidade cognitiva e da autoeficácia do indivíduo (Alvarez *et al.*, 2006; Alvarez & Barney, 2007; Morris & Schindehutte, 2005; Shane, 2003; Shane & Venkataraman, 2000).

Outra parte dos estudos se concentra em explicar o comportamento empreendedor em nível micro, relacionando o comportamento empreendedor à cognição e emoções (Barzotto & Nassif, 2019; Katz & Shepherd, 2003; Shepherd *et al.*, 2009) ou reações comportamentais, como efetuação ou bricolagem (Baker *et al.*, 2003; Baker & Nelson, 2005; Sarasvathy, 2001b). Nesse sentido, há um reconhecimento progressivo de que o comportamento empreendedor requer uma interpretação no contexto em que ocorre (Welter & Smallbone, 2011). As circunstâncias vivenciadas pelos indivíduos em determinados contextos podem influenciar as atitudes individuais, transformando-as em comportamentos especialmente quando se tratam de situações adversas (Monllor & Murphy, 2017).

Eventos extremos como recessão econômica, crise financeira, desastres naturais, doenças pandêmicas, ataques terroristas, guerras, falha de equipamento representam eventualmente ameaças imprevisíveis e críticas à manutenção das atividades de uma organização (Bhamra *et al.*, 2011). Neste estudo eventos extremos como estes, são classificados como situações adversas (Monllor & Murphy, 2017). Em um ambiente de negócios turbulento e desafiador, causado por situações adversas, o comportamento empreendedor assume papel de relevância na recuperação de empreendimentos (Branicki *et al.*, 2018).

Até o momento, a literatura sobre comportamento empreendedor em situações adversas ainda é escassa. Nos últimos anos, surgiram contribuições importantes que desenvolveram a compreensão dos empreendedores em contextos de desastres naturais, destacando os desafios para as empresas reagirem e superarem desastres naturais, com foco em como o evento afetou o desempenho organizacional subsequente (Monllor *et al.*, 2020; Monllor & Murphy, 2017). Outros estudos tiveram como objetivo a análise do

comportamento empreendedor em contexto de recessão econômica, concentrando-se nas características cognitivas, emocionais e psicológicas dos empresários para explicar suas decisões de negócios de exportação após a crise econômica global de 2008 (Quintillán & Peña-Legazkue, 2019).

Alguns autores debruçaram seus esforços para retratar a recuperação dos empreendimentos em países com conflitos de guerra, como por exemplo o Paquistão, investigando os diferentes tipos de pressões exercidas sobre esses empreendedores e como nesses ambientes de conflitos eles conseguem estabelecer legitimidade (Muhammad *et al.*, 2016). Outros expandiram o conhecimento sobre como a criação de novos empreendimentos não apenas contribui para reduzir o sofrimento imediato, mas também age como um facilitador da resiliência entre grupos e comunidades mais afetados (Shepherd & Williams, 2014; Williams & Shepherd, 2016).

Outras pesquisas examinaram a inserção institucional do comportamento empreendedor e o quanto o contexto influencia a natureza, o desenvolvimento e a extensão do empreendedorismo e a forma como os empreendedores se comportam (Welter & Smallbone, 2011). Esse é justamente o contexto deste estudo, tendo em vista que um evento de surto pandêmico como da COVID-19, com proporções ainda indeterminadas, requer resposta rápida e eficaz e para isso, o comportamento empreendedor é fundamental na adequação das funções da organização (Sajdak, 2015).

Muitas empresas, especialmente as pequenas e médias, dependem excessivamente de fundos gerados internamente por meio de suas operações diárias para obter a liquidez necessária às suas operações do dia a dia. Assim, o bloqueio econômico provocado pela adversidade da crise da COVID-19 possui potencial para atingir um grande número de organizações, colocando-as em sérios riscos financeiros (Cowling *et al.*, 2020).

Os desdobramentos causados pela pandemia da COVID-19 ainda são indeterminados, contudo, estudos sugerem que serão expressivos. Pesquisas sobre o comportamento empreendedor em situações adversas como de uma pandemia são escassas, dada a relevância deste fenômeno trata-se de uma significativa lacuna a ser preenchida (Cowling *et al.*, 2020). O presente estudo assume relevância em função da importância de se identificar as características comportamentais dos empreendedores e o que influenciaram suas ações em situações adversas como da COVID-19. Seus resultados poderão ser úteis para o avanço da teoria sobre o comportamento empreendedor em situações adversas e contribuir para a compreensão do fenômeno de forma holística.

O estudo tem como foco principal examinar o comportamento empreendedor, portanto, a questão de pesquisa que norteia este artigo é: Como o Comportamento Empreendedor se manifesta em situações adversas? Considerando a questão de pesquisa proposta, o objetivo geral é analisar as diferentes perspectivas teóricas relacionadas ao conceito de Comportamento Empreendedor em situações adversas, visando identificar as principais lacunas e propor uma agenda de pesquisa futura.

Em termos metodológicos trata-se de um estudo qualitativo, com abordagem descritiva e exploratória, elaborado por meio de uma revisão sistemática da literatura seguindo os protocolos recomendados por Tranfield *et al.* (2003) e Kitchenham e Charters (2007), que tem como objetivo garantir que a revisão da literatura seja sistemática e minimize o viés do pesquisador. O levantamento dos estudos foi realizado nas bases de dados *Scopus* e *Web of Science* e a seleção e agrupamento foram realizadas com apoiada do software *State of the Art through Systematic Review (StArt)* desenvolvido pelo Laboratório de Pesquisa em Engenharia de *Software* (LaPES) da Universidade Federal de São Carlos (UFSCAR). A pesquisa primária produziu um total de 52 artigos considerando os critérios de inclusão e exclusão.

2 REVISÃO DA LITERATURA

O empreendedorismo frequentemente tem sido destacado como um processo orientado por valores (Morris & Schindehutte, 2005), baseado em crenças como: competitividade, individualismo, ganho material e uma forte ética de trabalho (Cauthorn, 1989; Krueger, 2007; Schumpeter, 1950). Também é caracterizado e definido por comportamentos, especialmente proatividade no reconhecimento e exploração de oportunidades, inovação e novidades na inserção de novos processos, produtos e serviços e na assunção de riscos (Branicki, Sullivan & Livschitz, 2018; Covin & Slevin, 1990).

Alguns indivíduos recorrem ao empreendedorismo em virtude de uma estrutura específica de valores e crenças que de forma intrínseca os motivam a se comportarem de maneira empreendedora, servindo como suporte para a tomada de decisões em determinadas situações significativas para eles (Kirkley, 2016; Morris & Schindehutte, 2005; Morrison, 2000). Neste estudo, será adotada a definição de empreendedorismo de Shane e Venkataraman (2000, p. 218) como sendo “o processo em que oportunidades para criar bens e serviços futuros são descobertas, avaliadas e exploradas”. Segundo esses autores, essa definição não impõe que o empreendedor seja identificado especificamente como fundador de novas organizações, ele pode ser um empresário que busca e descobre oportunidades para criação e desenvolvimento de novos produtos ou serviços. O empreendedorismo é entre outras coisas, um processo criativo, pois quando o empreendedor reorganiza recursos ele se envolve em atividades criativas (Shane *et al.*, 2003).

O processo de tomada de decisão dos empreendedores diverge da cognição empreendedora para a gestão (Allinson *et al.*, 2000; Beugelsdijk & Noorderhaven, 2005). Independente da formação profissional, empreendedores geralmente atuam intuitivamente, e suas concepções intuitivas não são absolutamente articuladas (Hill & Levenhagen, 1995; Kier & McMullen, 2018). São mais intuitivos do que os outros membros da população em geral (Allinson *et al.*, 2000) e usam heurísticas mais extensivamente que os demais atores organizacionais (Barzotto & Nassif, 2019), influenciando seu comportamento.

Algumas pesquisas sugerem que o comportamento empreendedor do indivíduo exerce papel de destaque na criação, desenvolvimento e sucesso de novos empreendimentos (Bird, Schjoedt & Baum, 2012; Gartner, Carter & Reynolds, 2010; Sajdak, 2015) e nas organizações estabelecidas (Kuratko *et al.*, 2005). Assim, é importante analisá-lo em seus aspectos mais complexos, relacionados à cognição e ao comportamento (Baron, 2007), motivações (Kirkley, 2016; Krueger, 2007), definições e manifestações (Bird *et al.*, 2012; Covin & Slevin, 1990; Gartner *et al.*, 2010) e na investigação por respostas essenciais para a compreensão do empreendedorismo.

Kirkley (2016) em sua pesquisa sugere que quatro valores específicos são críticos para a motivação do comportamento empreendedor do indivíduo: independência, criatividade, ambição e ousadia. Para cada um desses valores, Kirkley (2016) atribui significados consistentes aos atribuídos por Krueger (2007), tais como: autodeterminação, autoeficácia e identidade dos indivíduos relacionados com o empreendedorismo. É a necessidade de autonomia do indivíduo que o motiva a agir de modo autodeterminado na busca de novas oportunidades e na criação de novos negócios que irão propiciar satisfação pessoal (Gatewood *et al.*, 1995; Kolvereid, 1996; Shane *et al.*, 2003).

Alguns autores destacam o comportamento empreendedor, como o comportamento utilizado na identificação e exploração de novas oportunidades, e na criação e desenvolvimento de novos negócios (Bird *et al.*, 2012), reconhecendo-o como precursor de mudanças sociais e facilitador de inovações em empresas, especialmente nas

emergentes (Gartner, Carter & Reynolds, 2010). Saini e Moon (2014) destacam que o comportamento empreendedor se concentra na capacidade de inovação, proatividade e de assunção de riscos (Bhuian *et al.*, 2005; Matsuno *et al.*, 2002; Barringer & Bluedorn, 1999; Miller, 1983; Miller e Friesen, 1982).

Outras publicações abordam a importância do comportamento empreendedor em função da sua relação direta com as ações e decisões na criação de novos empreendimentos (Fauchart & Gruber, 2011; Powell & Baker, 2014; Wry & York, 2017). Outras focaram em explicar como as características comportamentais implicam na necessidade de realização (Hornaday & Aboud, 1971; Liles, 1974; McClelland, 1961), e nas características pessoais, informações e conhecimentos assimilados (heurísticas) e em abordagens lógicas (Ciszewska-Mlinaric *et al.*, 2016; Harms & Schiele, 2012; Sarasvathy, 2001a, 2001b; Sarasvathy *et al.*, 2008; Sarasvathy & Dew, 2005).

Alguns pesquisadores priorizaram em seus estudos uma visão macro, adotando uma abordagem em que o comportamento empreendedor é definido como sinônimo de orientação empreendedora ou de empreendedorismo corporativo, sendo caracterizado como organizações que manifestam proatividade, inovação e assunção de risco (Asemokha *et al.*, 2019; Covin & Slevin, 1990; Dess, Ireland, Zahra, Floyd, Janney & Lane, 2003), autonomia e agressividade (Henrekson & Sanandaji, 2014; Lumpkin & Dess, 1996).

Há que se destacar o reconhecimento progressivo de que o comportamento empreendedor requer uma interpretação no contexto em que ocorre (Monllor & Murphy, 2017; Welter & Smallbone, 2011). O sucesso de uma organização é determinado pela capacidade de responder de forma rápida e eficaz ao ambiente externo. O comportamento empreendedor na identificação de alterações, geralmente surge a partir do ambiente externo e das mudanças de execução, como por exemplo, alterações de gestão, operações diárias marketing ou outras funções da organização (Sajdak, 2015).

As circunstâncias encontradas pelos indivíduos em determinados contextos podem ser um conjunto excepcional e específico de situações que influenciam as atitudes individuais, transformando-as em comportamentos especialmente quando se trata de situações adversas. Países, comunidades, organizações e indivíduos estão expostos a situações adversas bem como cenários diversificados e em contínua mudança (Monllor & Murphy, 2017).

As adversidades refletidas nesses cenários, às vezes turbulentos, podem variar tanto em complexidade e gravidade quanto em frequência, e podem ser oriundas de situações internas ou externas a um sistema. Um acontecimento em uma determinada área pode ter impactos catastróficos em outra (Jüttner, 2005). Esses eventos podem ser de diversos tipos, desde desastres naturais como por exemplo um tsunami ou terremoto, até crises econômicas globais como a de 2008 (Bhamra *et al.*, 2011), ou surtos pandêmicos como o da COVID em 2019 (Cowling *et al.*, 2020).

Desastres naturais, doenças pandêmicas, ataques terroristas, guerras, recessão econômica, falha de equipamento e erro humano representam eventualmente uma ameaça imprevisível e crítica à manutenção das atividades de uma organização (Bhamra *et al.*, 2011). Neste estudo eventos extremos como os descritos, são classificados como situações adversas (Monllor & Murphy, 2017). Em um ambiente de negócios turbulento e desafiador, causado por situações adversas, o comportamento empreendedor assume papel de relevância na recuperação de empreendimentos (Branicki *et al.*, 2018).

O comportamento empreendedor, influenciado especialmente pela confiança, pode desempenhar importante papel em situações em que instituições formais ou informais passam por adversidades (Welter & Smallbone, 2011). Empreendedores geralmente apresentam instintos de sobrevivência bem definido e tendem a ter atitudes positivas em

relação ao risco diante de contratempos (Hedner *et al.*, 2011), muitas vezes enxergam falhas como oportunidades para reiniciar ou inovar (Hayward *et al.*, 2010), apresentam necessidade de realização, autonomia, autoeficácia, inovação, proatividade e inovação e tolerância ao estresse em meio as adversidades (Branicki *et al.*, 2018).

Elevados níveis de motivação ou "paixão pelo negócio", são um dos fatores chave para a forma como os empreendedores superam as adversidades (Fraccastoro, 2008, p. 5). Essa motivação pode estar relacionada à mentalidade empreendedora dos indivíduos, que propicia que sejam inovadores, flexíveis e adaptáveis (Branicki *et al.*, 2018). Alguns autores sugerem que a resiliência é uma das características fundamentais do empreendedor na superação das adversidades, conceituando-a como uma junção de várias qualidades e características individuais como: flexibilidade, motivação, otimismo, autoeficácia, esperança e perseverança (Hmieleski *et al.*, 2015; Korber & McNaughton, 2018).

A atual crise causada pela pandemia da COVID-19 pode afetar a capacidade das organizações de sobreviverem às pressões econômicas e financeiras impostas sobre elas, por conta das restrições comerciais e do declínio nos fluxos de caixa. Em função da crise de liquidez causada de um lado pela queda nas vendas e de outro, por não haver fluxo de caixa suficiente para administrar a crise, uma parcela considerável de empresas correm sério risco de falência, representando um risco sistêmico para estabilidade econômica, bem como para a vida e o bem estar de todos os envolvidos nos empreendimentos afetados (Cowling *et al.*, 2020).

Cowling *et al.* 2020, em sua pesquisa no Reino Unido, destacam que os governos locais estão preocupados em garantir que as organizações de seu país possam emergir com o mínimo de danos possíveis da crise ocasionada pela COVID-19. Para isso, um dos pontos cruciais tem sido abordar a crise de liquidez do fluxo de caixa, especialmente nas pequenas e médias empresas (PMEs), oferecendo o incentivo correto para auxiliar as empresas no ajuste às novas realidades enfrentadas, para que possam permanecer solventes durante esse período de recessão prolongado (Cowling *et al.*, 2020).

Esta pesquisa sugere ainda que os subsídios podem gerar impactos comportamentais e estratégicos significativos, auxiliando as organizações em suas capacidades de geração de receitas e até mesmo, na adoção de novas práticas de negócios inovadoras, como adaptação de modelos de negócios, adoção de vendas online ou outras formas de inovação de processos, produtos e serviços como forma de aumentar a geração de receitas e propiciar a continuidade dos negócios nas PMEs especialmente durante a evolução da situação de crise (Cowling *et al.*, 2020).

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Trata-se de um estudo de natureza exploratória e descritiva com método qualitativo, conduzido por meio de uma revisão sistemática de literatura (RSL). Um importante método na pesquisa em administração, especialmente para tratar a diversidade de conhecimentos em uma área acadêmica específica (Tranfield *et al.*, 2003) e tem sido amplamente utilizado nos estudos em empreendedorismo (Kraus *et al.*, 2020). O protocolo aplicado neste trabalho é baseado nas recomendações presentes em Kitchenham e Charters (2007), Kraus *et al.* (2020) e Tranfield *et al.* (2003), e visam garantir que a revisão da literatura seja sistemática e minimize o viés do pesquisador, com algumas adaptações ao contexto específico e às necessidades do estudo.

3.1 Estratégia de busca

Para a elaboração da RSL foi desenvolvido o protocolo de pesquisa, estabelecendo as etapas a serem seguidas. Item fundamental para garantir o rigor, a transparência e a replicabilidade do método (Kraus *et al.*, 2020; Machado *et al.*, 2020).

Foram incluídos na análise apenas os artigos publicados em periódicos revisados por pares e disponíveis nas bases de dados *Web of Science e Scopus*, por concentrarem principalmente publicações de *journals* de fator de impacto expressivo para as áreas de Ciências Sociais Aplicadas (Kraus et al., 2020).

Em virtude do contexto adverso de uma pandemia e da raridade de um fenômeno desta magnitude, diversos levantamentos foram realizados visando estabelecer os critérios para conduzir a pesquisa nas bases de dados. Segundo Alexander (2003) certos fenômenos como epidemias, pandemias, embora possuam sua própria categoria, podem ser classificados como calamidades assim como desastres. Com base nesta afirmação, foram estabelecidas algumas possíveis *strings* de buscas relacionadas a adversidades para posterior delimitação do estudo. A busca realizada obteve 537 estudos, limitou-se a pesquisa por meio da aplicação de alguns filtros (Tranfield *et al.*, 2003). Não houve limitação em relação ao período de busca, tendo em vista que surtos pandêmicos são eventos raros (Gossling *et al.*, 2020) e tencionou-se buscar relações com pandemias anteriores. Após esses procedimentos a amostra foi refinada para n= 339 estudos (Tabela 1).

Tabela 1. Protocolo de Pesquisa

Protocolo de Pesquisa	Descrição
Base de dados	<i>Web of Science e Scopus</i>
Tipo de publicação	Artigos revisados por pares
Língua	Inglês
Período	Qualquer ano de publicação.
Áreas	<i>Applied Social Sciences</i> , bussiness, management, decision
Campos de busca	Título, resumo e palavras-chave
Termos de busca	<i>("entrepr* behav*") and (pandemic OR endemic OR covid OR advers* OR recover* OR crisi* OR disaster* OR recession* OR resilienc* OR outbreak OR lockdown OR emergency OR "turbulent context" OR undoing OR destruction OR wreck OR shortage OR scarcity OR death OR need OR necessity OR requirement OR conflit OR war OR clash OR catastrophe).</i>
Critérios de inclusão	Somente artigos revisados por pares; abordem Comportamento Empreendedor do Indivíduo, Orientação e Intenção empreendedoras como subdimensões do comportamento empreendedor e Adversidades
Critérios de exclusão	Comportamento Empreendedor da Organização (Empreendedorismo Corporativo); Intraempreendedorismo, Orientação Empreendedora e Intenção Empreendedora distintas de Comportamento empreendedor, revisões sistemáticas de literatura; livros ou capítulos de livros e que não tenham relação com adversidades estabelecidas.

Fonte: Dados da pesquisa (2021)

3.2 Seleção dos Estudos

Na etapa seguinte, a seleção e agrupamento dos estudos foi realizada com apoio do software *State of the Art through Systematic Review (StArt)* como instrumento facilitador da RSL. O software identificou 85 estudos duplicados, que foram excluídos da amostra. Após a análise do título e resumo de cada artigo, foram aplicados os critérios de inclusão (I) e exclusão (E) e 175 artigos foram excluídos da amostra em virtude desses critérios (Tabela 2).

Tabela 2: Critérios de inclusão e exclusão adotados na RSL.

INCLUSÃO (I)	EXCLUSÃO (E)
Comportamento Empreendedor do ponto de vista indivíduo.	Baixa ligação com as <i>strigs</i> .
Comportamento Empreendedor do ponto de vista da organização.	<i>Full Paper</i> não localizado.
Comportamento Empreendedor e Adversidades de tipos distintos.	Trata de adversidades, mas sem ligação com comportamento empreendedor.
Comportamento Empreendedor e pandemia ou COVID-19.	Não possui relação com adversidades.

Fonte: Elaborado pelas autoras (2021).

Com base nessa análise, um estudo para ser excluído deveria apresentar ao menos dois dos critérios de exclusão pré-estabelecidos. Após a aplicação desses critérios de exclusão, a pesquisa primária produziu um total de 52 estudos selecionados, que foram posteriormente submetidos a leitura aprofundada. Os procedimentos utilizados para a seleção da amostra são apresentados na Figura 1.

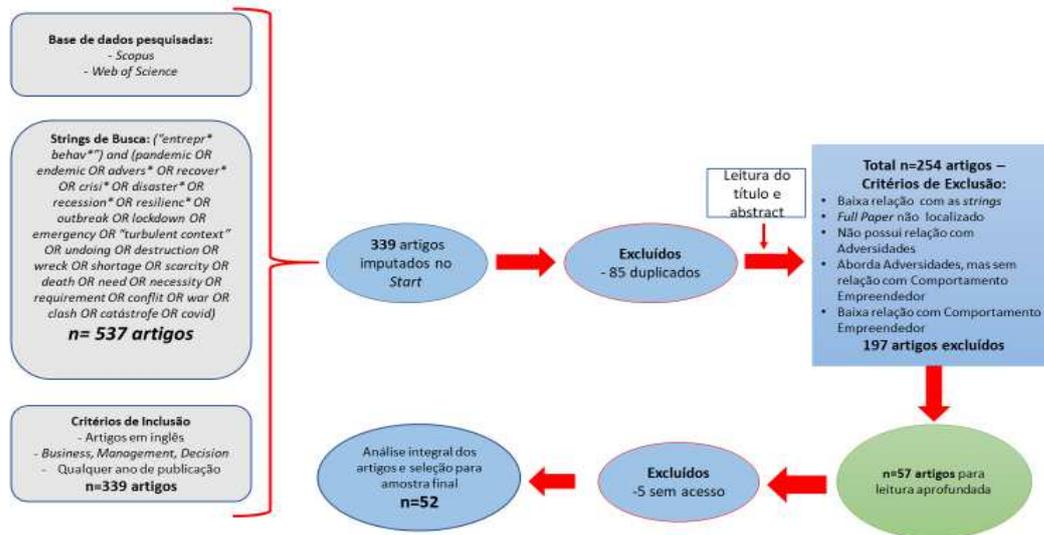


Figura 1. Design da metodologia aplicada na Revisão Sistemática da Literatura
Fonte: Elaborado pelas autoras (2021).

Seguindo as recomendações de Tranfield *et al.* (2003), para cada um dos 52 artigos selecionados, foi desenvolvido um resumo e gerado uma entrada em uma tabela de extração de dados construída em Excel, com o objetivo de identificar a evolução dos conceitos e as correntes teóricas utilizadas para a definição de comportamento empreendedor em situações adversas. A Figura 1 evidencia os procedimentos metodológicos adotados na RSL.

Nesta etapa o *Atlas ti* foi utilizado para integrar as pesquisas e identificar as categorias pré-estabelecidas de acordo com a revisão de literatura dos artigos analisados. Os códigos (comportamentos empreendedores e adversidades) foram definidos, além de subcódigos relacionados a cada uma das categorias. Assim, com o auxílio da ferramenta, foi possível estabelecer nos artigos analisados relações com as categorias estabelecidas e executar a análise indutiva do conteúdo dos estudos (Woods, 2016).

4. RESULTADOS ESTRUTURAIS E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS DA RSL

É oportuno observar que a partir de 2014 houve um crescimento acentuado no número de publicações, com picos em 2018 e 2020. Em relação a 2021, embora as buscas tenham sido realizadas de janeiro a junho, foi possível identificar um número significativo de estudos acerca do tema já publicados até o primeiro semestre do ano corrente. A Figura 2 evidencia a evolução das publicações selecionadas em ambas as bases de dados.



Figura: 2 – Gráfico de Publicações relacionadas ao Comportamento Empreendedor em Situações Adversas
Fonte: Dados da pesquisa (2021).

Após a seleção dos artigos que compõem a amostra, os estudos foram classificados de acordo com o periódico e fator de impacto da publicação. A Tabela 3 evidencia o fator de impacto SJR da base *Scopus* (Elsevier) e JCR da base *Web of Science* (Thompson Reuters), além do índice H e a classificação do Qualis na Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) (Petticrew & Roberts, 2008; Pickering & Byrne, 2014; Tranfield *et al.*, 2003).

Tabela 3. Levantamento do fator de impacto, índice H e Qualis CAPES dos periódicos da amostra selecionada

n=	Periódicos	Journal Impact Factor		H-index	Qualis	Estudos Publicados
		JCR	SJR			
6	International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research	4.57	1.24	67	A1	Quintillán & Peña-Legazkue, 2019; Monllor & Murphy, 2019; Branicki, 2018; Muhammad et al., 2016; Van Gelderen, 2012; Koçak & Edwards, 2005.
4	International Journal of Entrepreneurship and Small Business	0.81	0.45	33	A3	Zabelina et al., 2021; Dressler, 2020; Fakhreldin & Hattab, 2019; Budge et al., 2008.
3	Entrepreneurship and Regional Development	4.73	1.67	90	A1	Naldi et al., 2020; Munhoz et al., 2019; Randerson, 2016.
2	Journal of International Entrepreneurship	2.93	0.81	44	A2	Pinho & Martins, 2020; Mainela & Puhakka, 2009.
2	International Journal of Entrepreneurship and Innovation	2.02	0.60	16	A3	Manning, 2019; Markowska, Magdalena & Lopez-Vega, 2018.
2	Entrepreneurial Business and Economics Review	1.40	0.33	11	não indexado	Loan et al., 2021; Szostak, & Sulkowski, 2021.
2	Journal of small business and enterprise development	3.29	0.73	67	A2	Ahadi & Kasraie, 2020; Anosike, 2017
2	Journal of Enterprising Communities	2.07	0.46	26	não indexado	Zighan, 2020; Sankaran & Demangeot, 2017
2	Journal of family business management	2.55	0.52	16	B2	Mucha, 2020; Acheampong, 2018

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

A partir desta análise, foi possível observar nesta amostra (n=52), que o periódico *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research* (n=6), é o que possui o maior número de publicações relacionadas ao tema, seguido pelo *International Journal of Entrepreneurship and Small Business* (n=4) e *Entrepreneurship and Regional Development* (n=3), os periódicos com maior volume de publicações, possuem índices bastante expressivos (Tabela 3), demais estudos da amostra foram cada um publicado em um único periódico.

4.1 Levantamento metodológico

A finalidade da RSL proposta é examinar a evolução teórica-conceitual e o repertório de pesquisas sobre comportamento empreendedor em situações adversas. Para isso um mapeamento da amostra foi realizado com os principais assuntos, teorias e métodos utilizados (Petticrew & Roberts, 2008; Tölkes & Butzmann, 2018), e são apresentados na Tabela 4.

A maior parte dos estudos realizados sobre o comportamento empreendedor em situações adversas foram empíricos (88,5%), considerando um total de 52 estudos, dos quais 23 foram teóricos empíricos com métodos qualitativos, 19 utilizaram métodos quantitativos e por fim, 4 foram teóricos empíricos com métodos mistos (qualitativo e quantitativo). Os demais estudos da amostra (11,5%) foram teóricos qualitativos (6). Nesta amostra nenhum estudo teórico quantitativo foi evidenciado.

Nos estudos de metodologias qualitativas (n=23) os métodos predominantes foram respectivamente, entrevistas, estudos de casos múltiplos e grupos focais. A principal técnica de coleta de dados foi entrevista com roteiros semiestruturados. Observou-se que a amostra mínima foi de 6 entrevistados e máxima de 62 e o tratamento dos dados foram predominantemente realizados por análise de conteúdo indutiva. A pesquisa com abordagem qualitativa possibilita um estudo detalhado da cultura, valores, ambiente e do contexto do comportamento empreendedor (Ekanem & Uwajeh, 2017).

Os resultados evidenciam que nos estudos de metodologias quantitativas (n=19) o método predominante foi *survey* com questionários de escala likert. As principais técnicas estatísticas utilizadas foram modelagem de equações estruturais, análise fatorial confirmatória e técnicas de estatística descritiva. O *Alfa de Cronbach* é a técnica de análise de confiabilidade de escalas mais utilizada. Observou-se que a amostra mínima foi de 119 e a máxima de 67.241 respondentes e o tratamento dos dados foram predominantemente realizados com auxílio de *softwares* especialmente o *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS).

Tabela 4. Metodologias aplicadas nos estudos e temas abordados

Metodologia	Autor (data)	Temas abordados
Teórico Empírico Qualitativo (n=23)	Hammerschmidt et al., 2021; Monllor et al., 2020; Zighan, 2020; Mucha, 2020; Aly & Galal-Edeen, 2020; Ahadi & Kasraie, 2020; Anagnou et al., 2019; Munhoz et al., 2019; Manning et al., 2019; Branicki, Sullivan-Taylor & Livschitz, 2018; Anosike, 2017; Muhammad, Ullah, Warren, 2016; Best & Gooderham, 2015; Hermes & Mainela, 2014; Glover, 2012; Welter & Smallbone, 2011; Spigel, 2011; Mainela & Puhakka, 2009; Nastase & Kajanus, 2010; Budge et al., 2008; Seshadri, 2007; Hall & Rosson, 2006; Smallbone & Welter, 2001.	COVID-19, gestão crise, pressões financeiras, desastres naturais, resiliência, empreendedores refugiados, PMEs, regiões de conflitos, mulheres empreendedoras, adversidades, intenção empreendedora, causation e effectuation, aprendizagem empreendedora, educação em empreendedorismo, agricultores vulneráveis, improvisação, redes, ambientes de transição, políticas governamentais, joint venture internacional, turbulência tecnológica, escassez de recursos.
Teórico Empírico Quantitativo (n=19)	Loan et al., 2021; Games et al., 2020; Naldi et al., 2020; Masilela et al., 2020; Cowling et al., 2020; Cuccullelli & Peruzzi, 2020; Pinho & Martins, 2020; Fisher et al., 2020, Spicka, 2020; Urban, 2019; Barrera-Verdugo, 2019; Ahmadi et al., 2019; Brzozowski et al., 2018; Fakhreldin & Hattab, 2019; Acheampong, 2018; Dwivedii & Weeraward, 2018; Bao et al., 2016; Colapinto et al., 2015; Sebestova, 2012;	COVID-19, gestão de crise, desastre natural, cidades vulneráveis, subsídios sociais, declínio, sobrevivência empresarial, fatores institucionais, intenção empreendedora, agricultura, alerta empreendedor, motivações, cultura organizacional, comportamento proativo, inteligência emocional, gênero, microfinanciamento, empreendedorismo social, internacionalização, tomada de decisão.

Teórico Empírico Métodos Mistos (n=4)	Quintillan, Pena-Legazkue, 2019; Moghadam & Salamzadeh, 2018; Sundvist et al., 2012; Koçak & Edwards, 2005	inteligência emocional, crise sistemas bancários, contextos turbulentos, cooperação.
Teórico Qualitativo (n= 6)	Muldoon-Smith & Sandford, 2021; Monllor & Murphy, 2017; Sankaran & Demangeot, 2017; Guerrero & Peña-Legazkue, 2013; Van Gelderen, 2012; Wu & Huang, 2008.	financeirização, desastres naturais, resiliência, perseverança, corrupção, recessão

Fonte: Elaborada pelas autoras (2021)

Nos estudos de metodologias mistas (n=4), o método predominante foi de entrevistas semiestruturadas e estudos de casos múltiplos para a etapa qualitativa, e *survey* na etapa quantitativa. A principal técnica estatística foi de análise de regressão, nestes casos a amostra foi relativamente menor que nos estudos de método único, variando de 8 a 226 participantes.

Todos os estudos teóricos identificados na amostra utilizaram metodologias qualitativas (n=6) e tiveram como objetivo o desenvolvimento de modelos teóricos.

4.2 Análise temática e lentes teóricas

A análise dos 52 artigos selecionados previamente para identificação do comportamento empreendedor em situações adversas evidenciou cinco principais categorias de adversidades: devido às particularidades uma categoria específica de estudos abordando a pandemia da COVID-19 foi criada, além desta, choques endógenos como mudanças climáticas, desastres naturais (terremotos, tsunamis); choques exógenos como crises econômicas, financeiras e recessões (como a crise global 2008); regiões conflituosas (guerras, Boko-Haran, Síria, Irã) e por fim, condições de incertezas e restrições de recursos (restrições de crédito, crises agrícolas, extrema pobreza, ONGs), os tipos de adversidades e o comportamento empreendedor adotados, bem como a lente teórica utilizada nos estudos analisados são evidenciadas na Tabela 5.

Tabela 5. Análise temática e lentes teóricas

Adversidades	Autor / data	Comportamento empreendedor em situações adversas	Lente Teórica
Covid-19	Loan et al., 2021; Hammerschmidt et al., 2021; Muldoon-Smith & Sandford, 2021; Mucha, 2020; Cowling et al., 2020	autoeficácia, proatividade, reatividade, oportunidades, perdas, novas estratégias de mercado e produtos, novas práticas de negócios inovadoras.	Autoeficácia (Bandura, 1977); Orientação Empreendedora (Covin e Slevin, 1989, 1990).
Choques Endógenos (Mudanças Climáticas, Desastres Naturais)	Games et al., 2020; Monllor et al., 2020; Spicka, 2020; Munhoz, 2019; Quintillán & Peña-Legazkue, 2019; Monllor & Murphy, 2017; Sankaran & Demangeot, 2017; Hermes & Mainela, 2014	proativamente, busca por oportunidades; desastres naturais reduzem a atividade e a intenção empreendedoras; resiliência; A propensão ao risco; preparação empreendedora; motivações, cognição, percepções e emoções; perseverança; conhecimento e a experiência.	Teoria da effectuation (Chandler et al., 2011; Dew et al., 2009); Teoria de gerenciamento de riscos (Miller e Friesen, 1978; Brockhaus, 1980); Preparação Empreendedora (Cope 2005); Teoria do Capital Humano e Racionalidade Limitada (Martinez, 1997); Teoria do Comportamento Planejado (Ajzen, 1991) e Modelo Shapero (1982); Teoria do Capital Social (Chiu et al., 2006); Teoria Institucional (Scott 1995).

<p>Choques Exógenos (Crise Econômica e Financeira, Recessões econômicas)</p>	<p>Cucculelli & Peruzzi, 2020; Pinho & Martins, 2020; Quintillán & Peña-Legazkue, 2019; Manning et al., 2019; Brzozowski et al., 2018; Branicki et al., 2018; Moghadam & Salamzadeh, 2018, Sankaran & Demangeot, 2017; Colapinto et al., 2015; Hermes & Mainela, 2014; Van Gelderen, 2012; Welter & Smallbone, 2011; Spigel, 2011; Nastase & Kajanus, 2010; Seshadri, 2007; Koçak & Edwards, 2005</p>	<p>Sobrevivência, capacidade empreendedora, fatores culturais (crenças e valores); motivações, cognição, percepções e emoções; estratégia proativa ou reativa; aprendizagem organizacional; atitude positiva em relação ao risco; necessidade de realização; resiliência; internacionalização; conhecimento e a experiência; perseverança, flexibilidade, adaptabilidade e proatividade; vantagens regionais existentes; criatividade e inovação; características pessoais; pensamento estratégico, desenvolvimento e introdução de novos produtos e mercados;</p>	<p>Teoria de Rede (Jarillo1995); Economia de Custos de Transação (Williamson 1981); Teoria Institucional (Oliver 1991; Scott 1995; Hoskisson et al., 2000); Teoria do Capital Humano e Racionalidade Limitada (Martinez, 1997); Teoria Aprendizagem Experiencial (Kolb, 1984); Orientação Empreendedora (Covin e Slevin 1989); Bricolagem (Baker e Nelson, 2005); Orientação Empreendedora (Covin e Slevin, 1989, 1990); Teoria do Capital Social (Chiu et al., 2006); Teorias de Internacionalização: (Coviello e Munro, 1995; Knight e Cavusgil, 2004; Kuivalainen et al., 2012; Oviatt e McDougall, 1994; Johanson e Vahlne, 1977); Teoria de Controle (Carver e Scheier, 1981, 1998),e Teoria da Avaliação (Lazarus, 1966, 1999; Lázaro e Folkman, 1984).</p>
<p>Regiões Conflituosas</p>	<p>Zighan, 2020; Ahadi & Kasraie, 2020; Ahmadi, 2019; Quintillán & Peña-Legazkue, 2019; Sankaran & Demangeot, 2017; Anosike, 2017; Muhammad, N. and Ullah, F. and Warren, L., 2016</p>	<p>Empreendedorismo por necessidade e oportunidade, barreiras às intenções empresariais; motivações, cognição, percepções e emoções; cultura organizacional; resiliência; intenções empreendedoras e estratégias de enfrentamento; autoconfiança.</p>	<p>Empreendedorismo “pull and push” (Vesalainen e Pihkala, 1999); Capacidade Absortiva (Zahra, 1991); Teoria do Capital Humano e Racionalidade Limitada (Martinez, 1997); Teoria do Capital Social (Chiu et al., 2006); Educação em Empreendedorismo (Gibb, 1993); Teoria Institucional (Ervin et al., 2012; Bruton et al., 2014; Jennings et al., 2013; Hoskisson et al., 2000).</p>
<p>Condições de incerteza e restrições de recursos</p>	<p>Naldi et al., 2020; Masilela et al., 2020; Fisher et al., 2020; Aly & Galal-Edeen, 2020; Urban, 2019; Barrera-Verdugo, 2019; Anagnou et al., 2019; Fakhreldin & Hattab, 2019; Acheampong, 2018; Dwivedi & Weerawardena, 2018; Bao et al., 2016; Best & Gooderham, 2015, Guerrero & Peña-Legazkue, 2013; Sebestova, 2012; Glover, 2012; Sundqvist et al., 2012; Mainela & Puhakka, 2009; Wu & Huang, 2008; Budge et al., 2008; Hall & Rosson, 2006; Smallbone & Welter, 2001</p>	<p>Orientação, capacidade, limitações; eficácia da liderança; características culturais; alerta empreendedor; motivação, planejamento de contingências; inteligência emocional, gênero e microfinanciamentos; inovação , proatividade, gestão de risco, orientação para a missão social e sustentabilidade; consciência empreendedora; improvisação; sobrevivência e crescimento; tomada de decisão; aprendizado contínuo; autonomia, proatividade, atividade de correr riscos; talentos e habilidades, gestão de crises; atitudes e comportamento.</p>	<p>Orientação Empreendedora (Covin e Slevin, 1989, 1990); Teoria do Comportamento Planejado (Ajzen, 1991); Normas subjetivas (Lortie e Castogiovanni, 2015); Teoria da Ação Empreendedora (Alvarez e Barney, 2007; Baker e Nelson, 2005; McMullen e Shepherd, 2006); Alerta Empreendedor (Busenitz, 1999; Kirzner, 1979; Urbano, 2017; Valliere, 2013; Tang et al., 2012); Causation e Effectuation (Sarasvathy, 2001); Empreendedorismo “pull and push”(Linán et al., 2013); Teoria Baseada em Recursos (RBT) (Barney, 1991, 2001;Alvarez e Busenitz, 2001) e Teoria de gênero (Bem, 1981; Lindsey, 2005); Teoria Fundamentada nos Dados (Glaser e Strauss, 1967); Teoria de Aprendizagem Organizacional (Argyris & Schön, 1978; 1996); Gestão de Crises (Spillan e Crandall, 2001).</p>

Fonte: Dados da pesquisa (2021)

A identificação das definições dos constructos do comportamento empreendedor e das situações adversas que serviram de base para essa pesquisa permitiram a elaboração de uma agenda de pesquisas futuras em torno das limitações que emergiram da literatura

existente (Tabela 6).

Tabela 6. Agenda de Pesquisa Futura

Pesquisas Futuras	Referências
Evidências indicam que nem todas as intenções empreendedoras são transformadas em comportamentos de iniciação de negócios reais (Shirokova, Osiyevky e Bogatyreva, 2016), especialmente em situações adversas como um surto pandêmico (Giones <i>et al.</i> , 2020; Ratten, 2020). Pesquisas que identifiquem quais comportamentos empreendedores influenciaram a criação de startups durante a pandemia da Covid-19 pode ser uma interessante avenida de pesquisa futura.	Loan et al., 2021
Há necessidade de um estudo mais aprofundado com base em fundamentos empíricos rigorosos para apoiar uma melhor compreensão teórica da relação entre comportamento empreendedor e conflitos. Um estudo transnacional poderá propor condições que melhorem o comportamento empreendedor por meio do acesso à educação empreendedora, especialmente em conflitos.	Anosike, 2017
Pesquisas futuras devem se concentrar no impacto do COVID-19 no desempenho financeiro e não financeiro das organizações, bem como dos impactos das medidas de mitigação propostas pelos governos.	Hammerschmidt, et al., 2021
Pesquisas futuras devem se concentrar na preparação para desastres e seu impacto específico em quem investe em organizações empresariais. Mais estudos precisam ser realizados em outras áreas sujeitas a desastres naturais e seus impactos sobre o comportamento empreendedor, especialmente em PMEs afetadas.	Games, 2020
Estudos futuros podem empregar as escalas desenvolvidos por Chandler et al. (2011) e Brettel et al. (2012), verificando quem aplica a lógica causation versus a lógica effectuation durante os esforços de assistência a situações adversas e identificar se há algum benefício adicional na construção da resiliência ao fazê-lo.	Monllor et al., 2020
Projetos de pesquisa longitudinais são particularmente vitais para uma apreciação da preparação, práticas empresariais e recuperação ou mudança a longo prazo em uma determinada comunidade especialmente em situações adversas.	Munhoz et al., 2019

Fonte: Elaborado pelas autoras (2021).

O empreendedorismo possui papel de destaque na economia dos países (Shane & Venkataraman, 2000). O comportamento empreendedor é frequentemente destacado como um fator relevante para o sucesso dos empreendimentos (Brancher *et al.*, 2012). É certo que os empreendedores especialmente os de pequenas e médias empresas passem por condições de incerteza, mudança e escassez de recursos, bem como é provável que se deparem com obstáculos, dificuldades e adversidades desafiadoras (Bhamra *et al.*, 2011; Conti *et al.*, 2019).

Contudo, certas adversidades podem ser consideradas eventos destrutivos que podem gerar sofrimento social, tensão econômica e financeira extremas como por exemplos os crescentes riscos de desastres causados pelas mudanças climáticas antropogênicas globais, pelo desenvolvimento urbano desgovernado e crescimento populacional desenfreado (Monllor & Murphy, 2017; Welter & Smallbone, 2011; Zighan, 2020). Além disso, recessões econômicas causadas por crises financeiras globais como a de 2008 têm se caracterizado como recorrentes na economia mundial e possuem a capacidade de afetar intensamente o cenário competitivo organizacional (Branicki et al., 2018; Brzozowski et al., 2019; Cucculelli & Peruzzi, 2020).

A sobrevivência da organização após situações adversas depende especialmente da capacidade dos tomadores de decisão de reagir à adversidade fazendo o melhor uso possível das chances e oportunidades. As organizações possuem maiores chances de modificar seus comportamentos quando apresentam desempenho inferior em relação aos resultados esperados e desejados ou aos seus concorrentes. Porém, tais mudanças também podem ser correlacionada com recursos escassos e insuficientes, fazendo com que a

probabilidade de observar mudanças no modelo de negócios dependa de desempenhos bons ou ruins (Cucculelli & Peruzzi, 2020).

Nesse sentido, financiamentos emergenciais podem gerar impactos comportamentais e estratégicos significativos para as organizações em situações adversas, contribuindo para sua capacidade de geração de receita. Estudos evidenciam a importância dos governos em promover políticas de estímulo ao comportamento empreendedor, por meio, por exemplo, de financiamentos para empresas que desejam realizar novas atividades ou adaptação de modelos de negócios, como a adoção de vendas online, ou entregas delivery, que busquem empreender práticas inovadoras de produto ou processo, com intuito de fomentar a geração de receita e assim possibilitar a continuidade dos negócios, especialmente para as PMEs durante situações adversas, como crises ou mesmo a atual pandemia (Cowling et al., 2020; Cucculelli & Peruzzi, 2020; Loan et al., 2021; Welter & Smallbone, 2011).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O empreendedorismo é um processo holístico e complexo, fundamentado na interação entre o indivíduo sua intuição, cultura e a sociedade (Morrison, 2000). Frequentemente destacado como um processo orientado por valores, baseado em crenças (Kirkley, 2016), caracterizado e definido por comportamentos, especialmente proatividade no reconhecimento e exploração de oportunidades, inovação e novidades na inserção de novos processos, produtos e serviços e na assunção de riscos (Bird *et al.*, 2012; Branicki *et al.*, 2018).

O sucesso dos empreendimentos depende em grande parte, do comportamento empreendedor dos indivíduos à frente da organização (Brancher *et al.*, 2012; Julian, 2010), especialmente em situações adversas caracterizadas por incerteza e risco como da pandemia da COVID-19 (Kuckertz *et al.*, 2020; Welter & Smallbone, 2011). Em um contexto raro e adverso, como um evento de doença pandêmica, analisar o comportamento empreendedor se mostra relevante para a compreensão do processo de recuperação das organizações afetadas pelas adversidades da pandemia.

O estudo abordou um problema frequente enfrentado por empreendedores. Como persistir diante dos obstáculos, contratempos e situações adversas. Baseada no levantamento da literatura existente, foi possível identificar que o comportamento empreendedor frequentemente é relacionado à resiliência, perseverança, adaptabilidade, flexibilidade e proatividade. Pessoas proativas e flexíveis não somente se adaptam e acomodam, mas geralmente se envolvem com possibilidades e oportunidades emergentes. Isso é especialmente aplicável e importante em ambientes caracterizados por incertezas, mudanças e escassez de recursos: em outras palavras situações adversas. Nesses cenários, um pouco de improvisação/bricolagem (Baker & Nelson, 2005) e efetivação (Sarasvathy, 2001a, 2001b) podem ser necessárias. Como estudos futuros se sugere o desenvolvimento de pesquisas empíricas que possibilitem um maior aprofundamento sobre este tema.

Agradecimentos

"O presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - Brasil (CAPES) - Código de Financiamento 001".

Referências

- Ajzen, I., & Fishbein, M. (2000). Attitudes and the attitude-behavior relation: Reasoned and automatic processes. *European review of social psychology*, 11(1), 1–33.
- Alexander, D. (2003). Terrorism, Disasters, and Security. *Prehospital and Disaster Medicine*, 18(3), 165–169.
- Allinson, C. W., Chell, E., & Hayes, J. (2000). Intuition and entrepreneurial behaviour. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 9(1), 31–43.

- Alvarez, S. A., Agarwal, R. R., & Sorenson, O. (2006). *Handbook of entrepreneurship research: Disciplinary perspectives* (Vol. 2). Springer Science & Business Media.
- Alvarez, S. A., & Barney, J. B. (2007). Discovery and creation: Alternative theories of entrepreneurial action. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1(1–2), 11–26.
- Amo, B. W., & Kolvereid, L. (2005). Organizational strategy, individual personality and innovation behavior. *Journal of Enterprising Culture*, 13(01), 7–19.
- Asemokha, A., Musona, J., Torkkeli, L., & Saarenketo, S. (2019). Business model innovation and entrepreneurial orientation relationships in SMEs: Implications for international performance. *Journal of International Entrepreneurship*, 17(3), 425–453.
- Baker, T., Miner, A. S., & Eesley, D. T. (2003). Improvising firms: Bricolage, account giving and improvisational competencies in the founding process. *Research policy*, 32(2), 255–276.
- Baker, T., & Nelson, R. E. (2005). Creating something from nothing: Resource construction through entrepreneurial bricolage. *Administrative science quarterly*, 50(3), 329–366.
- Baron, R. A. (2007). Behavioral and cognitive factors in entrepreneurship: Entrepreneurs as the active element in new venture creation. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1(1–2), 167–182.
- Barzotto, L. da C., & Nassif, V. M. J. (2019). As ações dos empreendedores do tipo causation e effectuation como preditoras do comportamento empreendedor. *Revista Competitividade e Sustentabilidade*, 6(1), 1–17.
- Beugelsdijk, S., & Noorderhaven, N. (2005). Personality characteristics of self-employed; an empirical study. *Small Business Economics*, 24(2), 159–167.
- Bhamra, R., Dani, S., & Burnard, K. (2011). Resilience: The concept, a literature review and future directions. *International Journal of Production Research*, 49(18), 5375–5393.
- Bird, B., Schjoedt, L., & Baum, J. R. (2012). Entrepreneurs' Behavior: Elucidation and Measurement Introduction. *ENTREPRENEURSHIP THEORY AND PRACTICE*, 36(5, SI), 889–913.
- Brancher, I. B., Oliveira, E. M. de, & Roncon, A. (2012). Entrepreneurial behaviour: Bibliometric identification the influence of international publications in national studies/Comportamento empreendedor: estudo bibliometrico da producao nacional e a influencia de referencial teorico internacional. *InternexT: Revista Eletronica de Negocios Internacionais da ESPM*, 7(1), 166–194.
- Branicki, L. J., Sullivan-Taylor, B., & Livschitz, S. R. (2018). How entrepreneurial resilience generates resilient SMEs. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 24(7), 1244–1263.
- Brzozowski, J., Cucculelli, M., & Peruzzi, V. (2019). Firms' Proactiveness During the Crisis: Evidence from European Data. *ENTREPRENEURSHIP RESEARCH JOURNAL*, 9(3).
- Busenitz, L. W., & Barney, J. B. (1997). Differences between entrepreneurs and managers in large organizations: Biases and heuristics in strategic decision-making. *Journal of Business Venturing*, 12(1), 9–30.
- Cauthorn, R. C. (1989). *Contributions to a Theory of Entrepreneurship*. Taylor & Francis.
- Ciszewska-Mlinaric, M., Obloj, K., & Wasowska, A. (2016). Effectuation and causation: Two decision-making logics of INVs at the early stage of growth and internationalisation. *Journal of East European Management Studies*, 275–297.
- Conti, A., Dass, N., Di Lorenzo, F., & Graham, S. J. (2019). Venture capital investment strategies under financing constraints: Evidence from the 2008 financial crisis. *Research Policy*, 48(3), 799–812.
- Covin, J. G., & Slevin, D. P. (1990). New venture strategic posture, structure, and performance: An industry life cycle analysis. *Journal of Business Venturing*, 5(2), 123–135.
- Cowling, M., Brown, R., & Rocha, A. (2020). Você economizou algum dinheiro para um dia chuvoso no COVID-19? A crise e as PME. *International Small Business Journal*, 0266242620945102.
- Cucculelli, M., & Peruzzi, V. (2020). Post-crisis firm survival, business model changes, and learning: Evidence from the Italian manufacturing industry. *Small Business Economics*, 54(2), 459–474.
- Dess, G. G., Ireland, R. D., Zahra, S. A., Floyd, S. W., Janney, J. J., & Lane, P. J. (2003). Emerging Issues in Corporate Entrepreneurship. *Journal of Management*, 29(3), 351–378.
- Ekanem, I., & Uwajeh, N. J. (2017). Transnational entrepreneurs and their global market entry modes. In *Diasporas and Transnational Entrepreneurship in Global Contexts* (p. 130–151). IGI Global.
- Fauchart, E., & Gruber, M. (2011). Darwinians, communitarians, and missionaries: The role of founder identity in entrepreneurship. *Academy of management journal*, 54(5), 935–957.
- Fraccastoro, K. A. (2008). Entrepreneurial recovery from natural disaster: A consideration of influential factors. *Journal of Business & Economics Research (JBER)*, 6(12).
- Gartner, W. B., Carter, N. M., & Reynolds, P. D. (2010). Entrepreneurial behavior: Firm organizing processes. In *Handbook of entrepreneurship research* (p. 99–127). Springer.
- Gossling, S., Scott, D., & Hall, C. M. (2020). Pandemics, tourism and global change: A rapid assessment of COVID-19. *Journal of Sustainable Tourism*, 29(1), 1–20.

- Harms, R., & Schiele, H. (2012). Antecedents and consequences of effectuation and causation in the international new venture creation process. *Journal of international entrepreneurship*, 10(2), 95–116.
- Hayward, M. L. A., Forster, W. R., Sarasvathy, S. D., & Fredrickson, B. L. (2010). Beyond hubris: How highly confident entrepreneurs rebound to venture again. *Journal of Business Venturing*, 25(6), 569–578.
- Hedner, T., Abouzeedan, A., & Klofsten, M. (2011). Entrepreneurial resilience. *Annals of Innovation & Entrepreneurship*, 2(1), 7986.
- Henrekson, M., & Sanandaji, T. (2014). Small business activity does not measure entrepreneurship. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 111(5), 1760–1765.
- Hill, R. C., & Levenhagen, M. (1995). Metaphors and mental models: Sensemaking and sensegiving in innovative and entrepreneurial activities. *Journal of Management*, 21(6), 1057–1074.
- Hmieleski, K. M., Carr, J. C., & Baron, R. A. (2015). Integrating discovery and creation perspectives of entrepreneurial action: The relative roles of founding CEO human capital, social capital, and psychological capital in contexts of risk versus uncertainty. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 9(4), 289–312.
- Hornaday, J. A., & Aboud, J. (1971). Characteristics of Successful Entrepreneurs¹. *Personnel Psychology*, 24(2), 141–153.
- Julian, C. (2010). The key antecedents of entrepreneurial behaviour and its significance for international marketing: A study of university students in Croatia, Iceland, Turkey and the United Kingdom. *Journal of International Marketing and Exporting*. https://epubs.scu.edu.au/bus_pubs/78
- Jüttner, U. (2005). Supply chain risk management: Understanding the business requirements from a practitioner perspective. *The International Journal of Logistics Management*, 16(1), 120–141.
- Katz, J. A., & Shepherd, D. A. (2003). *Advances in entrepreneurship, firm emergence, and growth* (Vol. 6). JAI Press Incorporated.
- Kier, A. S., & McMullen, J. S. (2018). Entrepreneurial Imaginativeness in New Venture Ideation. *Academy of Management Journal*, 61(6), 2265–2295. <https://doi.org/10.5465/amj.2017.0395>
- Kirkley, W. W. (2016). Entrepreneurial behaviour: The role of values. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 22(3), 290–328.
- Kitchenham, B., & Charters, S. (2007). *Guidelines for performing systematic literature reviews in software engineering*.
- Korber, S., & McNaughton, R. B. (2018). Resilience and entrepreneurship: A systematic literature review. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 24(7), 1129–1154.
- Kraus, S., Breier, M., & Dasí-Rodríguez, S. (2020). The art of crafting a systematic literature review in entrepreneurship research. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 16(3), 1023–1042.
- Krueger, N. F. Jr. (2007). What lies beneath? The experiential essence of entrepreneurial thinking. *Entrepreneurship theory and practice*, 31(1), 123–138.
- Kuckertz, A., Brändle, L., Gaudig, A., Hinderer, S., Morales Reyes, C. A., Prochotta, A., Steinbrink, K. M., & Berger, E. S. C. (2020). Startups in times of crisis – A rapid response to the COVID-19 pandemic. *Journal of Business Venturing Insights*, 13, e00169.
- Kuratko, D. F., Ireland, R. D., Covin, J. G., & Hornsby, J. S. (2005). A model of middle-level managers' entrepreneurial behavior. *Entrepreneurship theory and practice*, 29(6), 699–716.
- Liles, P. R. (1974). Who are entrepreneurs. *MSU business topics*, 22(1), 5–14.
- Loan, L., Cong, D., Thang, H., Nga, N., Van, P., & Hoa, P. (2021). Entrepreneurial behaviour: The effects of the fear and anxiety of Covid-19 and business opportunity recognition. *ENTREPRENEURIAL BUSINESS AND ECONOMICS REVIEW*, 9(3), 7–23.
- Lumpkin, G. T., & Dess, G. G. (1996). Clarifying the Entrepreneurial Orientation Construct and Linking It To Performance. *Academy of Management Review*, 21(1), 135–172. <https://doi.org/10.5465/amr.1996.9602161568>
- Machado, M. C., Vivaldini, M., & de Oliveira, O. J. (2020). Production and supply-chain as the basis for SMEs' environmental management development: A systematic literature review. *Journal of Cleaner Production*, 123141.
- McClelland, D. C. (1961). *Achieving Society*. Simon and Schuster.
- Monllor, J., & Murphy, P. J. (2017). Natural disasters, entrepreneurship, and creation after destruction A conceptual approach. *INTERNATIONAL JOURNAL OF ENTREPRENEURIAL BEHAVIOR & RESEARCH*, 23(4), 618–637.
- Monllor, J., Pavez, I., & Pareti, S. (2020). Understanding informal volunteer behavior for fast and resilient disaster recovery: An application of entrepreneurial effectuation theory. *DISASTER PREVENTION AND MANAGEMENT*.

- Morris, M., & Schindehutte, M. (2005). Entrepreneurial values and the ethnic enterprise: An examination of six subcultures. *Journal of Small Business Management*, 43(4), 453–479.
- Morrison, A. (2000). Entrepreneurship: What triggers it? *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 6(2), 59–71.
- Muhammad, N., Ullah, F., & Warren, L. (2016). An institutional perspective on entrepreneurship in a conflict environment: Evidence from Pakistan. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 22(5), 698–717.
- Naffziger, D. W., Hornsby, J. S., & Kuratko, D. F. (1994). A proposed research model of entrepreneurial motivation. *Entrepreneurship theory and practice*, 18(3), 29–42.
- Petticrew, M., & Roberts, H. (2008a). *Systematic reviews in the social sciences: A practical guide*. John Wiley & Sons.
- Petticrew, M., & Roberts, H. (2008b). Systematic Reviews-Do They Work in Informing Decision-Making around Health Inequalities. *Health Econ. Pol'y & L.*, 3, 197.
- Pickering, C., & Byrne, J. (2014). The benefits of publishing systematic quantitative literature reviews for PhD candidates and other early-career researchers. *Higher Education Research & Development*, 33(3), 534–548.
- Powell, E. E., & Baker, T. (2014). It's What You Make of It: Founder Identity and Enacting Strategic Responses to Adversity. *Academy of Management Journal*, 57(5), 1406–1433.
- Quintillán, I., & Peña-Legazkue, I. (2019). Emotional intelligence and venture internationalization during economic recession. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*.
- Sajdak, M. (2015). Entrepreneurship in the development of an agile enterprise: Theoretical and practical aspects. *Proceedings of the European Conference on Innovation and Entrepreneurship, ECIE, 2015-January*, 609–617.
- Sarasvathy, S. D. (2001a). Causation and Effectuation: Toward a Theoretical Shift from Economic Inevitability to Entrepreneurial Contingency. *Academy of Management Review*, 26(2), 243–263.
- Sarasvathy, S. D. (2001b). Effectual reasoning in entrepreneurial decision making: Existence and bounds. *Academy of Management Proceedings*, 2001(1), D1–D6.
- Sarasvathy, S. D., & Dew, N. (2005). Entrepreneurial logics for a technology of foolishness. *Scandinavian Journal of Management*, 21(4), 385–406.
- Sarasvathy, S. D., Dew, N., Read, S., & Wiltbank, R. (2008). Designing organizations that design environments: Lessons from entrepreneurial expertise. *Organization Studies*, 29(3), 331–350.
- Schumpeter, J. (1950). *Capitalism, Socialism and Democracy*, 3rd edn (New York: HarperPerennial).
- Shane, S. A. (2003). *A general theory of entrepreneurship: The individual-opportunity nexus*. Edward Elgar Publishing.
- Shane, S., Locke, E. A., & Collins, C. J. (2003). Entrepreneurial motivation. *Human Resource Management Review*, 13(2), 257–279.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217–226.
- Shepherd, D. A., Wiklund, J., & Haynie, J. M. (2009). Moving forward: Balancing the financial and emotional costs of business failure. *Journal of business venturing*, 24(2), 134–148.
- Shepherd, D. A., & Williams, T. A. (2014). Local Venturing as Compassion Organizing in the Aftermath of a Natural Disaster: The Role of Localness and Community in Reducing Suffering. *Journal of Management Studies*, 51(6), 952–994.
- Tölkes, C., & Butzmann, E. (2018). Motivating pro-sustainable behavior: The potential of green events—A case-study from the Munich Streetlife Festival. *Sustainability*, 10(10), 3731.
- Tranfield, D., Denyer, D., & Smart, P. (2003). Towards a Methodology for Developing Evidence-Informed Management Knowledge by Means of Systematic Review. *British Journal of Management*, 14(3), 207–222.
- Welter, F., & Smallbone, D. (2011). Institutional Perspectives on Entrepreneurial Behavior in Challenging Environments. *JOURNAL OF SMALL BUSINESS MANAGEMENT*, 49(1, SI), 107–125.
- Williams, T. A., & Shepherd, D. A. (2016). Building resilience or providing sustenance: Different paths of emergent ventures in the aftermath of the Haiti earthquake. *Academy of Management Journal*, 59(6), 2069–2102.
- Wry, T., & York, J. G. (2017). An identity-based approach to social enterprise. *Academy of Management Review*, 42(3), 437–460.
- Zighan, S. (2020). Challenges faced by necessity entrepreneurship, the case of Syrian refugees in Jordan. *Journal of Enterprising Communities*.