

**REDES SOCIAIS EMPREENDEDORAS E EFFECTUATION: UMA REVISÃO
SISTEMÁTICA DA LITERATURA E APONTAMENTOS PARA PESQUISAS FUTURAS**

ANA ELIZA GALVÃO CORTEZ

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO NORTE (UFRN)

FERNANDO ANTONIO DE MELO PEREIRA LHAMAS

UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA (UFBA)

GABRIELA FIGUEIREDO DIAS

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO NORTE (UFRN)

DINARA LESLYE MACEDO CALAZANS

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO NORTE (UFRN)

AFRÂNIO GALDINO DE ARAÚJO

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO NORTE (UFRN)

REDES SOCIAIS EMPREENDEDORAS E EFFECTUATION: UMA REVISÃO SISTEMÁTICA DA LITERATURA E APONTAMENTOS PARA PESQUISAS FUTURAS

1 INTRODUÇÃO

Ao discutir acerca do comportamento econômico, Granovetter (1985) argumenta que os indivíduos não se comportam ou decidem fora de um contexto social, nem aderem servilmente a um roteiro escrito em função das camadas sociais que ocupam; suas tentativas de ação intencional são incorporadas em sistemas concretos e contínuos de relações sociais. O autor apresenta o conceito de *embeddedness* (imersão) sob o argumento de que o comportamento e as instituições são tão limitados pelas relações sociais que interpretá-las como independentes é um equívoco, de modo que reconhecer que a maioria dos comportamentos está enraizada nas redes de relações interpessoais evita os extremos de visões sub e super socializadas da ação humana.

O crescimento da pesquisa sobre as redes sociais faz parte de uma mudança geral, que começa na segunda metade do século XX, partindo de explicações individualistas, essencialistas e atomísticas em direção a entendimentos mais relacionais, contextuais e sistêmicos (Borgatti & Foster, 2003). Estudos anteriores consideravam principalmente as empresas como entidades autônomas, buscando vantagens competitivas de fontes externas ou de recursos e capacidades internas, no entanto, percebeu-se que as redes de relacionamentos em que as empresas estão inseridas influenciam profundamente sua conduta e desempenho (Gulati, Nohria, & Zaheer, 2000).

As redes sociais abrangem o conjunto de relacionamentos de uma empresa com outros - sejam eles fornecedores, clientes, concorrentes ou outras entidades - incluindo relacionamentos entre setores e países (Gulati, Nohria, & Zaheer, 2000). Também podem assumir formas como redes de negócios com base em acordos contratuais, tais como *joint ventures*, alianças e cadeias de suprimentos; e redes formais, como organizações associativas, câmaras de comércio tradicionais, incubadoras de empresas, clubes de empreendedorismo e grupos étnicos de negócios (Besser & Miller, 2011). Também compreendem as relações no nível dos indivíduos com parceiros, fornecedores, clientes, investidores, associações comerciais e membros da família (Aldrich, Reese & Dubini, 1989).

Estrategicamente, elas podem oferecer uma ampla gama de oportunidades para que seus membros participem de atividades que possam complementar suas necessidades de recursos, bem como gerar benefícios e valor por meio do acesso a informações, recursos, mercados e tecnologias (Gulati, Nohria, & Zaheer, 2000; Klein; Pereira, 2019). No âmbito empreendedor, a pesquisa a respeito versa sobre como as redes ajudam os empreendedores a gerenciar incertezas, obter eficiência, ganhar recursos, aumentar seu poder e aumentar as oportunidades de mercado e inovação (Surangi, 2018).

Dentro desse escopo de pesquisas, Engel *et al.* (2017) chamam atenção para noção de incerteza e de como ela pode restringir e/ou permitir formas alternativas de atuação em redes por empreendedores. Os autores observam que as pesquisas que focam sobre a busca de recursos e comportamento instrumental de rede retratam os empreendedores como atores completamente passivos ou formadores de redes calculistas e intencionais e ressaltam a importância de dar espaço para uma série de outras motivações e considerar o *networking* como uma atividade que conduz à geração e transformação de ideias. Ressaltam, ainda, a contribuição da abordagem *effectuation*, nesse sentido.

A *effectuation* apreende atos empreendedores de criação além do comportamento econômico racional: os empreendedores que agem sob essa lógica buscam contatos não só para garantir recursos, mas para criar visões compartilhadas, negociar compromissos e converter de

forma colaborativa a incerteza e a ambiguidade em oportunidade (Kerr & Coviello, 2019). Os empreendedores começam com “quem são”, “o que sabem” e “quem conhecem”, e agem de acordo com o que podem fazer (Sarasvathy, 2001). Assim, não é a oportunidade (real ou percebida) que determina quem entra a bordo; em vez disso, aqueles que vêm a bordo e o que eles comprometem com o empreendimento, juntamente com outras contingências que ocorrem ao longo do caminho, determinam que oportunidades serão criadas (Sarasvathy & Dew, 2005).

Os autores Kerr e Coviello (2019) alertam que a *effectuation* está se tornando um ponto-chave para o comportamento de rede que ocorre na ausência de objetivos claros e argumentam que as ideias sobre o que pode ser feito com os meios disponíveis são um elo que faltava para entender o desenvolvimento de redes. De acordo com os autores, a origem social para a *effectuation* ainda precisa ser explorada, havendo a necessidade de considerar o papel e a natureza das redes pré-existentes do empreendedor de forma mais completa. Embora o trabalho seminal de Sarasvathy (2001) e estudos posteriores reconheçam a importância das alianças estratégicas e compromissos para o empreendedorismo, o entendimento dessa relação ainda está incompleto (Keer & Coviello, 2020).

Dessa forma, no intuito de compreender as relações sobre redes sociais empreendedoras e a abordagem *effectuation*, julgou-se oportuno a realização de uma revisão sistemática da literatura. A revisão sistemática é um meio de avaliar e interpretar todas as pesquisas disponíveis relevantes para uma determinada questão de pesquisa, área temática ou fenômeno de interesse (Kitchenham & Charters, 2007). Além de ser considerada o método adequado para a busca e análise do que se sabe sobre um determinado tópico de pesquisa, essa abordagem oferece o rigor necessário para assegurar a qualidade das informações. De acordo com Grant e Booth (2009), esse tipo de revisão promove a busca, avaliação e síntese de evidências de pesquisa e proporciona uma análise sobre o que é conhecido; a incerteza em torno das descobertas; limitações das metodologias; e recomendações para pesquisas futuras.

Dito isso, esta pesquisa tem como ponto de partida a seguinte questão: *Qual o progresso e fluxo dos estudos conduzidos sobre redes sociais empreendedoras e a abordagem effectuation?* Alguns questionamentos secundários são considerados: Quais são as principais características (ano de publicação, periódicos, abordagens metodológicas, e outros) dos artigos publicados sobre redes sociais empreendedoras que utilizaram a abordagem *effectuation*? Quais as dimensões mais adotadas para estudar o tema? Reuniram outras teorias consolidadas? Quais os principais resultados? Quais são as lacunas ainda não investigadas sobre o tema?

Uma vez apresentadas, nesta introdução, as informações gerais da pesquisa e as questões que se pretende responder, os demais processos serão descritos nas sessões seguintes.

2 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O presente artigo classifica-se como revisão sistemática, que busca pesquisar, avaliar e sintetizar as evidências já publicadas e sistematizá-las. Seguiu as diretrizes de Page *et al.* (2021) e Kitchenham e Charters (2007) que orientam três fases principais: planejamento, condução e relato da revisão. A fase de planejamento visa identificar a real necessidade para a realização da revisão, definir as questões de pesquisa e produzir um protocolo de revisão que visa não só formalizar toda a execução do processo, mas tornar possível que o mesmo seja replicado e auditado; a condução abrange a seleção dos estudos primários, as formas de extração e síntese dos dados; por fim, a última fase refere-se à formatação do relatório final.

Assim, a partir da definição do objetivo e questões de pesquisa (introdução), realizou-se um mapeamento dos termos a serem utilizados na busca dos artigos pertinentes à temática tratada. Para tanto, foram realizados testes para simular os possíveis resultados das buscas. Esses testes auxiliaram na definição das palavras-chaves. As buscas das publicações foram realizadas pelo Portal de Periódico da Capes, dado que este é um acervo científico digital

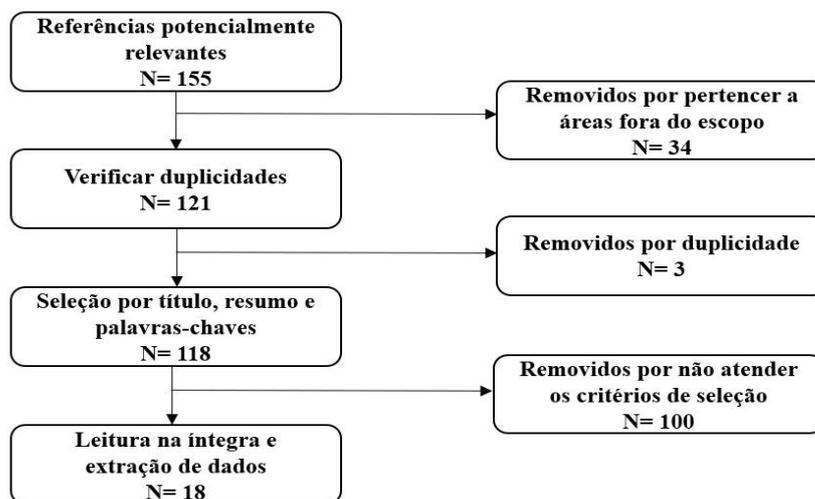
composto por bases de pesquisa relevantes para o campo da Administração, tais como: *Web of Science*, *Science Direct*, *Scopus* e outros (Portal de Periódicos Capes, 2023). Deste modo, no referido portal, na busca por assuntos, em 05 de dezembro de 2022, foram testados dois grupos de palavras-chave: *social networks* e *effectuation* e “*effectual networks*” e *entrepreneur*. A busca por *social networks* e *effectuation* gerou 252 resultados.

A partir disso, foram aplicados os filtros artigo, periódicos revisados por pares e idiomas português, inglês ou espanhol, sem definição de tempo (ano), o que reduziu o número para 155 artigos potencialmente relevantes. Por sua vez, o termo “*effectual networks*”, sozinho, gerou 1.939 resultados e em áreas diversas como engenharia, biomedicina e computação. Optou-se por testar esse termo em união com a palavra *entrepreneur* para direcionar a busca por artigos na área do empreendedorismo, mas a busca gerou apenas 11 resultados e após a aplicação dos filtros esse número passou para 9 artigos.

Procedeu-se, então, a realização da busca dos artigos no Portal de Periódico da Capes com os termos *social networks* e *effectuation*, sem aplicação de corte temporal. Após a primeira aplicação dos filtros que geraram as 155 referências, foram, ainda, excluídos os resultados de Diretórios e de bases da área médica e tecnológica, o que gerou um resultado de 121 artigos. Estes foram acessados diretamente do referido portal e, então, procedeu-se com a leitura dos títulos, resumos e palavras-chave, momento em que foram identificados os artigos que estavam repetidos (3) e os que não se encaixavam no escopo deste estudo (100). A partir disso, 18 artigos foram selecionados para leitura na íntegra.

Na Figura 1 está ilustrado o processo de busca e estratégias seleção que foram adotadas na presente revisão com adaptações das recomendações de Page *et al.* (2021) e Kitchenham e Charters (2007).

Figura 1. Estratégias de seleção de artigos.



Fonte: elaborada pelos autores (2023).

Os dados extraídos das publicações foram operacionalizados com o auxílio dos *softwares* Excel e a ferramenta Litmaps, como apoio ao mapeamento dos artigos selecionados. Estes estão sintetizados e apresentados por meio de descrições das principais características dos estudos; das teorias e dimensões adotadas para estudar o tema; dos principais resultados e das lacunas identificadas. A partir disso, foram identificados novos caminhos para as pesquisas sobre redes sociais empreendedoras e a abordagem *effectuation*.

3 APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

Este tópico apresenta as principais características dos artigos publicados sobre redes sociais empreendedoras que utilizaram a abordagem *effectuation*, em relação ao ano de publicação, periódicos, áreas de conhecimento, palavras-chave, citações e abordagens metodológicas. Na sequência, apresenta-se as dimensões mais adotadas pelos pesquisadores para estudar o tema. Por fim, foi realizada uma síntese dos principais resultados dos estudos analisados, o que permitiu identificar as contribuições dessa perspectiva para os estudos em Administração e apontar relações ainda não investigadas.

3.1 Características dos estudos incluídos na revisão

Na Figura 2 estão apresentadas as informações básicas dos artigos selecionados para análise com a sua respectiva identificação (ID). Muitos autores estão envolvidos nas publicações e poucos constam em mais de um artigo: Milena Ratajczak-Mrozek e Martin Johanson (2 artigos); Jon Kerr e Nicole Coviello (2 artigos); Tamara Galkina (2 artigos) e Saras Sarasvathy (2 artigos). Percebeu-se que a maioria são artigos recentes, com maior volume de publicações a partir de 2019.

Figura 2. Identificação dos artigos selecionados

ID	Título	Autores	Citações
1	Entrepreneurial networks, effectuation and business model innovation of startups: The moderating role of environmental dynamism	Xu, He, Morrison, Domenici, Wang e Yaozhong (2022)	3
2	International network formation, home market institutional support and post-entry performance of international new ventures	Donbesuur, Zahoor e Boso (2022)	2
3	The role of business and social networks in the effectual internationalization: Insights from emerging market SMEs	Bai, Johanson, Oliveira e Mrozek (2021)	27
4	Weaving network theory into effectuation: A multi-level reconceptualization of effectual dynamics	Kerr e Coviello (2020)	47
5	Effectual Networks as Complex Adaptive Systems: Exploring Dynamic and Structural Factors of Emergence	Galkina e Atkova (2020)	18
6	When do domestic networks cause accelerated internationalization under different decision-making logic?: Evidence from weak institutional environment	Gil-Barragan, Belso-Martínez e Mas-Verdú (2020)	16
7	Foreign market entries, exits and re-entries: The role of knowledge, network relationships and decisionmaking logic	Vissak, Francioni e Freeman (2020)	47
8	Migrant entrepreneurship and markets: The dynamic role of embeddedness in networks in the creation of opportunities	Lassalle, Johanson, Nicholson e Ratajczak-Mrozek (2020)	24
9	Formation and Constitution of Effectual Networks: A Systematic Review and Synthesis	Kerr e Coviello (2019)	39
10	Effectuation, network-building and internationalisation speed	Prashantham, Kumar, Bhagavatula e Sarasvathy (2019)	65
11	Opportunity recognition in a hub-governed network – insights from garage services	Lepistö, Mäkitalo-Keinonen e Valjakka (2019)	7
12	How to get more with less? Scarce resources and high social ambition: effectuation as KM tool in social entrepreneurial projects	Malsch e Guieu (2019)	20
13	Beyond effectuation: Analysing the transformation of business ideas into ventures using actor-network theory	Murdock e Varnes (2018)	27
14	Toward a dynamic process model of entrepreneurial networking under uncertainty	Engel, Kaandorp e Elfring (2017)	158

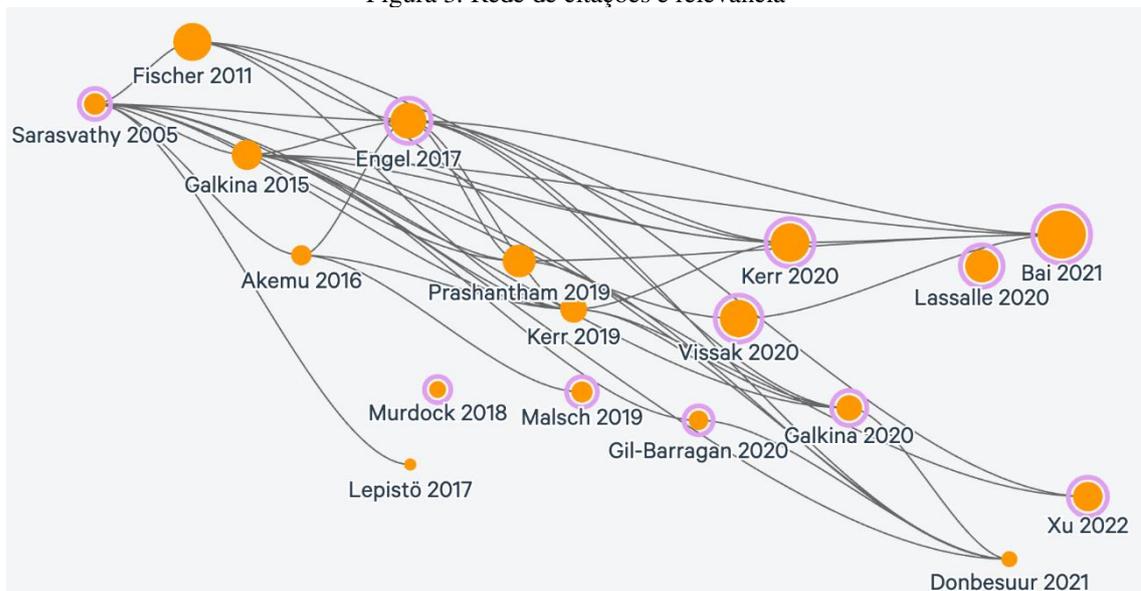
15	Social Enterprise Emergence from Social Movement Activism: The Fairphone Case	Akemu, Whiteman e Kennedy (2016)	69
16	Effectuation and Networking of Internationalizing SMEs	Galkina e Chetty (2015)	197
17	Social interaction via new social media: (How) can interactions on Twitter affect effectual thinking and behavior?	Fischer e Reuber (2011)	638
18	New market creation through transformation	Sarasvathy e Dew (2005)	505

Fonte: Dados da pesquisa, 2023.

Em relação às citações, percebeu-se a vantagem da temporalidade em relação aos mais antigos. Percebe-se também a ausência de trabalhos em dois hiatos, entre 2005 e 2010 e entre 2011 e 2014. Ao avaliar individualmente a evolução das citações das duas pesquisas publicadas neste período, foram encontrados resultados semelhantes: Sarasvathy e Dew (2005) até o ano de 2011 já tinham 104 citações, enquanto Fischer e Reuben (2011) até 2015 tinham 126 citações. Depreende-se disso que a ausência de trabalhos nesta revisão nos períodos de hiato pode ter duas explicações alternativas: A primeira de que as *strings* de busca utilizadas ainda não eram adotadas como termos principais das pesquisas, ainda em processo de formação e compreensão por parte dos pesquisadores do tema, e por isso não foram identificados trabalhos nos períodos. A segunda alternativa é a de que, embora tenham sido citados, o alicerce teórico que sustenta as pesquisas recebeu contribuições marginais de Sarasvathy e Dew (2005) e de Fischer e Reuben (2011). Esta segunda alternativa é fortalecida pelos 100 trabalhos capturados no radar das *strings*, mas que não atenderem aos critérios de seleção desta revisão pela falta de adequabilidade ao tema pesquisado.

Com o uso da ferramenta *Litmaps*, foi possível equalizar a relevância dos estudos a partir das citações, inserindo pesos aos periódicos mais recentes que indicam o potencial de se tornarem seminais, assim como os trabalhos mais antigos. Na Figura 3 é apresentado o mapa com os estudos selecionados, indicando o grau de relevância pela dimensão da bolha e a rede de citações entre eles através das setas. De acordo com a Figura 3, os estudos com mais setas e maior bolha indicam maior grau de relevância para o tema e maior potencial de oferecer robustez teórica, aproveitando o conhecimento consolidado. Dentre estes estudos, destaca-se o de Engel, Kaandorp e Elfring (2017), o de Kerr e Coviello (2020), Galkina e Atkova (2020) e Bai *et al.* (2021).

Figura 3. Rede de citações e relevância



Fonte: Elaborado pelos autores com apoio do Litmaps, 2023.

Os artigos selecionados estão publicados em 15 periódicos diferentes. Buscou-se analisar as áreas de conhecimento a que os periódicos estão vinculadas. A maioria dos artigos consta em meios de publicação focados em Empreendedorismo (7 artigos); Administração geral (4 artigos) e Negócios internacionais (3 artigos). Quanto à quantidade de artigos por periódico, somente o *Journal of business venturing* contém 3 artigos e o *International business review* contém 2 artigos; os demais periódicos apresentam apenas uma publicação acerca do tema de interesse. É possível verificar que os periódicos apresentam alto fator de impacto (somente 1 artigo está abaixo do fator 3), o que assegura a relevância da temática para as pesquisas sobre gestão e empreendedorismo. Na Figura 4 relaciona-se as áreas dos meios de publicação, os títulos dos periódicos, o fator de impacto e a quantidade de artigos por periódico.

Figura 4. Quantidade de artigos por periódicos

Área de conhecimento	Periódico	Fator de Impacto	Nº de artigos
Empreendedorismo	Journal of business venturing	13,139	3
	Entrepreneurship theory and practice	9,933	1
	International small business journal	6,413	1
	International entrepreneurship and management journal	6,150	1
	International journal of entrepreneurial behaviour & research	4,412	1
Negócios internacionais	International business review	8,047	2
	Management international review	4,492	1
Criatividade e Inovação	Creativity and innovation management	3,644	1
Administração geral	Journal of business research	10,969	1
	Journal of management studies	9,720	1
	International journal of management reviews	8,958	1
	European business review	8,081	1
Marketing	Industrial marketing management	8,890	1
Gestão do conhecimento	Journal of knowledge management	8,689	1
Economia	Journal of evolutionary economics	1,962	1

Fonte: Dados da pesquisa, 2023.

A análise das palavras-chave corroborou a predominância das áreas principais demonstradas na Figura 4. A nuvem de palavras formada com as palavras-chave (Figura 5) apresenta as palavras internacional e internacionalização, *network*, criação, mercado, empreendedorismo, inovação, empresa, além de *effectual* que representa a *effectuation* por ser a abordagem principal dos trabalhos analisados.

Figura 5. Nuvem de palavras com base nas palavras-chave dos artigos



Fonte: Elaborado pelos autores com apoio do Word Cloud, 2023.

Acerca da abordagem metodológica adotada, a maioria das pesquisas adotaram métodos qualitativos para investigação, conforme mostra a Figura 6. Apenas três artigos recorreram ao uso de métodos quantitativos, sendo dois deles para estudos sobre internacionalização (ID 2 e 3) e um deles sobre inovação (ID 1). 4 artigos realizaram uma discussão teórica com apresentação de proposições (ID 4, 10, 14 e 18) e um deles realiza uma revisão sistemática da literatura sobre formação e constituição de *Effectual Networks* (ID 9).

Figura 6. Abordagens metodológicas

Abordagem	Quantidade
Quantitativa	3
Qualitativa	10
Teórica	4
Artigo de revisão	1
Total	18

Fonte: Dados da pesquisa, 2023.

Depreende-se da Figura 6 que as publicações nesse âmbito apresentam predominância de pesquisas realizadas com abordagem qualitativa, bem como artigos de discussões teóricas e conceituais. Dentre os dez artigos com abordagem qualitativa da pesquisa, percebeu-se a condução das pesquisas por meio da realização de estudos de caso (7 artigos) e o uso recorrente de entrevistas dentre os métodos de coleta de dados citados. Dentre os trabalhos com abordagem quantitativa, as coletas de dados se deram com aplicação de questionários e as análises por meio de regressão (1 artigo) e equações estruturais (2 artigos).

Com estes resultados iniciais, é possível inferir que os estudos sobre redes empreendedoras com *effectuation* vem tendo progresso, entrando em um estágio de aperfeiçoamento das evidências, através da consolidação de estudos seminais, das adaptações recentes das matrizes teóricas e do aumento da diversidade de estudos empíricos. O interesse de periódicos de alto impacto e o aumento de publicações sobre o tema refletem o interesse da comunidade científica pelo tema. A sessão seguinte apresenta as principais dimensões e níveis de análise adotados para estudar o tema.

3.2 Dimensões adotadas para estudar o tema

Foram analisadas nos artigos as principais dimensões adotadas para estudar as temáticas, no intuito de estabelecer fluxos de pesquisa sobre o tema. Percebeu-se que a maioria sugeria que os processos interacionais deveriam ser analisados no nível do empreendedor enquanto tomador de decisão e ser relacional, nos níveis das interações das redes formadas, não necessariamente redes formais, e dos resultados ou oportunidades surgidas dessas interações. A observação de que a atividade empreendedora ocorre em ambientes dinâmicos e incertos e que a lógica *effectuation* torna-se relevante nessas condições foi destacada por alguns estudos. A figura 7 apresenta essas dimensões, uma breve descrição e os artigos que adotaram cada uma destas.

Figura 7: Dimensões adotadas nas investigações

Níveis de análise	Descrição	Referências
Incerteza e dinamismo ambiental	Incerteza em torno de diferentes dimensões das ideias, de um futuro imprevisível, de objetivos sub especificados. Capacidade limitada de prever como as mudanças no ambiente influenciarão o empreendimento, ausência de informações necessárias para	Sarasvathy e Dew (2005), Galkina e Chetty (2015), Akemu, Whiteman e Kennedy (2016), Engel, Kaandorp e Elfring (2017), Gil-Barragan, Belso-Martínez e Mas-Verdú (2019), Malsch e Guieu (2019), Prashantham <i>et al.</i> (2019),

	antecipar os possíveis resultados associados a uma decisão ou a probabilidade de resultados. Imprevisibilidade e a frequência das mudanças nos mercados e na tecnologia.	Kerr e Coviello (2019), Kerr e Coviello (2020), Vissak, Francioni e Freeman (2020), Xu <i>et al.</i> (2022)
Indivíduo empreendedor	Potencial empreendedor; empreendedor enquanto decisor; empreendedores, seus meios disponíveis e heurísticas de perda acessível; identidade, conhecimento, capital social e propensões para lógica causal ou <i>effectual</i> .	Sarasvathy e Dew (2005), Fischer e Reuber (2011), Galkina e Chetty (2015), Akemu, Whiteman e Kennedy (2016), Engel, Kaandorp e Elfring (2017), Murdock e Varnes (2018), Gil-Barragan, Belso-Martínez e Mas-Verdú (2019), Malsch e Guieu (2019), Prashantham <i>et al.</i> (2019), Kerr e Coviello (2019), Galkina e Atkova (2020), Kerr e Coviello (2020), Lassalle <i>et al.</i> (2020), Vissak, Francioni e Freeman (2020), Bai <i>et al.</i> , (2021), Xu <i>et al.</i> (2022), Donbesuur, Zahoor e Boso (2022)
Conexões	Interações com contatos pré-existentes, compromissos, negociações, laços fortes e fracos, interações aleatórias; identificação, negociação, seleção, expansão e/ou desativação sequencial, iterativa ou simultânea de laços; laços com parceiros internacionais.	Sarasvathy e Dew (2005), Fischer e Reuber (2011), Galkina e Chetty (2015), Akemu, Whiteman e Kennedy (2016), Engel, Kaandorp e Elfring (2017), Murdock e Varnes (2018), Gil-Barragan, Belso-Martínez e Mas-Verdú (2019), Malsch e Guieu (2019), Prashantham <i>et al.</i> (2019), Kerr e Coviello (2019), Galkina e Atkova (2020), Kerr e Coviello (2020), Lassalle <i>et al.</i> (2020), Vissak, Francioni e Freeman (2020), Bai <i>et al.</i> (2021), Xu <i>et al.</i> (2022), Donbesuur, Zahoor e Boso (2022)
Rede/dinâmica de rede	Autosseleção das partes interessadas; ajuste entre as conexões novas e as existentes; relações mantidas por meio de interações regulares; padrão de vínculos (diretos ou indiretos) entre os atores; compromissos reais assumidos; padrões auto-organizados de interações e hábitos de comunicação desenvolvidos pelas contrapartes.	Kerr e Coviello (2019), Galkina e Atkova (2020), Kerr e Coviello (2020), Lassalle <i>et al.</i> (2020)
Resultados/Oportunidades	Mercados emergentes e em evolução; experimentação e transformação de recursos; mudanças nas estruturas de mercado existentes; criação de organizações, instituições, associações, empresas; inovação no modelo de negócios; efeitos no processo de internacionalização; criação de oportunidades.	Sarasvathy e Dew (2005), Fischer e Reuber (2011), Galkina e Chetty (2015), Akemu, Whiteman e Kennedy (2016), Engel, Kaandorp e Elfring (2017), Murdock e Varnes (2018), Malsch e Guieu (2019), Gil-Barragan, Belso-Martínez e Mas-Verdú (2019), Prashantham <i>et al.</i> (2019), Kerr e Coviello (2020), Lassalle <i>et al.</i> (2020), Vissak, Francioni e Freeman (2020), Bai <i>et al.</i> (2021), Xu <i>et al.</i> (2022), Donbesuur, Zahoor e Boso (2022)

Fonte: Dados da pesquisa, 2023.

Os modelos tradicionais sobre desenvolvimento de redes imprimem a visão de que os potenciais relacionamentos baseiam-se, principalmente, na busca por acesso a recursos e na lógica econômica, no entanto, os empreendedores muitas vezes carecem de objetivos específicos que facilitem a identificação nessas bases. A análise da Figura 7 permite fazer algumas considerações acerca dos trabalhos que utilizam *effectuation* para estudos sobre redes no âmbito do empreendedorismo:

1. A atividade empreendedora ocorre em ambientes dinâmicos e incertos em virtude de diversas transformações tecnológicas, de mercado, da ausência de informações sobre todas as variáveis e eventos que circundam uma ideia, empresa ou decisão empreendedora, dentre outros.
2. A *effectuation* é, prioritariamente, tratada como lógica de decisão do indivíduo empreendedor. Por isso, as análises envolvem o nível do indivíduo.
3. As interações envolvem conexões com contatos pré-existentes, stakeholders (clientes, fornecedores, concorrentes, bancos, associações industriais, instituições de pesquisa, governos) ou quaisquer potenciais interessados.
4. As relações que geram compromissos reais e se tornam mais frequentes ou apresentam alguma regularidade caracterizam as redes formadas sob essa abordagem e podem gerar sempre novas conexões, pois são flexíveis e adaptáveis em virtude da dinâmica do processo empreendedor.
5. Os resultados decorrentes dessas interações envolvem experimentação e transformação de recursos em inovações, mercados emergentes e evoluindo por meio de negociações e contestações envolvendo vários participantes.

O tópico seguinte apresenta a síntese dos artigos analisados, onde pode ser verificado como esses elementos foram abordados.

3.3 Síntese dos artigos por proximidade de temas, objetos de estudo e teorias.

Foram identificados três grandes blocos de artigos que apresentaram abordagens semelhantes em relação a esses aspectos. O primeiro bloco de pesquisas conta com estudos que buscam desenvolver a teoria acerca do processo de formação das redes, pautado principalmente pela lógica *effectuation*.

Os autores Sarasvathy e Dew (2005) propõem um quadro teórico para entender a criação de novos mercados como um processo de transformação envolvendo uma nova rede de partes interessadas. Eles usam um experimento mental para esclarecer os principais elementos do seu desenvolvimento teórico e descrevem como uma cadeia de compromissos forma uma rede efectiva que transforma realidades existentes em um novo mercado (Sarasvathy & Dew, 2005).

Kerr e Coviello (2020) também trazem uma nova perspectiva teórica, tendo foco no processo de tomada de decisão influenciada pelas redes sociais de empreendedores. Desta forma, elas propõem uma reconceitualização da *effectuation* que é movida pela rede ou dependente da rede social. Este trabalho foi consequência de uma revisão sistemática anterior, onde Kerr e Coviello (2019) buscam a definição de redes efectuais. As autoras buscam uma perspectiva que explica o nascimento e continuidade da rede. Partindo do mesmo ensejo, Galkina e Atkova (2020) buscam examinar o conceito de redes efectuais e constroem um *framework* com base na perspectiva de sistemas adaptativos complexos derivados da teoria da complexidade. As autoras exploram fatores estruturais e dinâmicos das redes analisadas sob a lógica *effectuation* a partir de 10 startups finlandesas.

Extrapolando os conceitos iniciais da *effectuation*, Malsch e Guieu (2019) investigam a *effectuation* como abordagem de gestão do conhecimento em redes que buscam além de vantagens econômicas, ganhos sociais. Os autores abordam como empreendedores sociais podem gerar conhecimento de negócio a partir das redes.

E, trazendo mais elementos teóricos, Murdock e Varnes (2018) explicam que projetos de empreendedorismo evoluem e se transformam, expandindo-se além da teoria *effectuation* sobre o que constitui meios dados, perdas acessíveis e outros conceitos-chave dessa perspectiva

teórica. O artigo contribui com *insights* sobre como os empreendedores são capazes de converter redes de atores para beneficiar o projeto empreendedor por meio de traduções que impactam os meios dados e a perda acessível. Os autores sugerem que a teoria ator-rede é eficaz para identificar as interposições dos atores na rede e como essas mudanças implicam no processo de empreender.

O segundo bloco conta com estudos que investigam elementos presentes na rede social empreendedora. Tais estudos se apropriam de teorias já consolidadas e avançam no âmbito teórico ao investigar novos aspectos ainda pouco explorados.

Levando para uma perspectiva de investigar aspectos e elementos das redes, Engel, Kaandorp e Elfring (2017) buscam desenvolver um modelo de processo dinâmico de *networking* empreendedor sob incerteza que leve em consideração a natureza mutável das relações entre empreendedores e seus parceiros de rede.

A proposta do estudo de Xu *et al.* (2022) é relacionar redes de empreendedorismo, lógica de decisão *effectuation* e o modelo de negócios inovadores de startups por meio de uma abordagem quantitativa, sendo moderado pelo dinamismo ambiental. O objetivo é fornecer *insights* para compreender como esses fatores impactam negócios inovadores em ambientes dinâmicos (XU *et al.* 2022).

O aspecto novo abordado por Akemu, Whiteman e Kennedy (2016) foi o ativismo social, ao explorar as empresas sociais. Sob a lógica *effectuation*, os autores estudaram elementos como agência distribuída e comprometimento prévio de atores externos e como estes aspectos contribuíram para o sucesso de uma empresa social.

Fischer e Reuber (2011), por sua vez, estudam um novo elemento: a atuação das redes sociais empreendedoras nas mídias sociais, como o Twitter. Também poderia ser compreendido como um novo contexto, o virtual, pelo caráter particular desse contexto, que requer uma investigação de como as interações funcionam.

Por fim, o terceiro bloco pode apresentar elementos novos, assim como os estudos do segundo bloco, no entanto, tem foco em novo contexto ou em contextos ainda pouco explorados, como a atuação das redes em pequenos negócios, em negócios recentes, em mercados emergentes, no processo de internacionalização das empresas, entre outros contextos.

Donbesuur, Zahoor e Boso (2022) buscam investigar o impacto da formação de redes internacionais, suporte institucional e performance pós-entrada de novos negócios internacionais, utilizando as perspectivas *causation* e *effectuation*. O estudo procura entender como esses processos podem ser utilizados em ambientes de mercado precários e identificar mecanismos de suporte organizacional que possam ajudar os negócios internacionais a terem sucesso nesses contextos.

Bai *et al.* (2021) investigam como pequenos e médios negócios (SMEs) de mercados emergentes podem utilizar seus negócios e redes sociais para impulsionar uma internacionalização de sucesso. Os autores propõem uma separação entre redes de negócios e redes sociais, e como ambas, coexistindo, ajudam a compreender as operações globais dessas empresas. Também contextualizando as SMEs no processo de internacionalização, Galkina e Chetty (2015) investigam a importância da rede neste processo de inserção em novos mercados e buscam compreender como as decisões são tomadas impulsionadas ou influenciadas pelas redes.

Gil-Barragan, Belso-Martinez e Mas-Verdú (2020), assim como Bai *et al.* (2021) também discutem as SMEs, explorando as condições causais que impulsionam a internacionalização em ambientes institucionais fracos. Os autores combinam as lógicas de tomada de decisão *causation* e *effectuation*, com relevantes antecedentes da formação de redes sociais.

Um outro contexto abordado é o dos empreendedores migrantes. Lassalle *et al.* (2020) buscam investigar as redes sociais dos empreendedores migrantes que buscam oportunidades de negócios. Os autores argumentam que compreender como os migrantes interagem nas redes de influência é crucial para entender o empreendedorismo migrante.

De forma similar, Vissak, Francioni e Freeman (2020) também estudam o empreendedorismo no espaço estrangeiro, dando foco nas entradas, saídas e reentradas no mercado estrangeiro. O foco dado ao estudo se dá através das lógicas de decisão operacionalizadas nas redes sociais dos empreendedores. O mesmo contexto é abordado por Prasantham *et al.* (2019), que estuda a aceleração da internacionalização de pequenos negócios, ao abordar a distinção entre *effectuation* e *causation* na formação da rede.

Contextos macros em outros países tem grande foco nos estudos, mas também há contextos de formação de redes que podem conter particularidades, como por exemplo a formação de redes em hubs empresariais e governamentais. É o que investigam Lepisto, Keinonen e Valjakka (2017), analisando sob a abordagem *effectuation* as atividades de rede como propulsores de novas oportunidades nos negócios. Neste estudo, o contexto dá menos importância ao suporte organizacional e mais importância ao aproveitamento de oportunidades.

De forma geral, podemos inferir que há três frentes de estudos promissoras: os estudos seminais e os mais recentes que reformulam e propõem atualizações nas teorias vigentes; os estudos empíricos que validam empiricamente as matrizes teóricas, e assim, trazem mais evidências e; os estudos empíricos que ampliam as fronteiras, ao abordar o tema em contextos pouco explorados.

3.4 Principais resultados, contribuições e lacunas de pesquisa

A análise dos resultados dos estudos permitiu uma melhor compreensão acerca do tema, objeto de estudo e teorias que vêm sendo estudadas no âmbito das redes sociais empreendedoras. Além disso, busca-se com essa síntese traçar possíveis caminhos e agendas de pesquisa no tema. A Figura 8 sintetiza os principais resultados dos estudos, as contribuições evidenciadas, as inquietações e possíveis lacunas na literatura.

Figura 8. Sínteses dos resultados, contribuições e lacunas apontadas

ID	Autores	Resultados	Contribuições	Lacunas
1	Xu, He, Morrison, Domenici e Wang (2022)	Evidencia que o tamanho da rede influencia positivamente nos modelos de negócios inovadores.	Entrega um <i>framework</i> de tomada de decisão que potencializa redes em ambientes dinâmicos.	Estudos quantitativos sobre antecedentes de startups em redes empreendedoras.
2	Donbesuur, Zahoor e Boso (2022)	Tanto <i>causation</i> como <i>effectuation</i> influenciam a formação de redes internacionais. Ambas as abordagens amplificam o suporte a mercados precários.	Explica como a <i>causation</i> e <i>effectuation</i> podem contribuir na formação de redes internacionais; oferece insights de lógicas de tomada de decisão em ambientes de mercado precários.	Uso de dados primários escassos na África subsaariana. Falta de análise nos momentos antes e após entrada nos mercados internacionais.
3	Bai, Johanson, Oliveira e Mrozek (2021)	Sob a lógica da <i>effectuation</i> , as redes de negócios e redes sociais têm fundamental importância na internacionalização.	Indica como as redes de negócios podem gerar legitimidade. Indica como redes sociais podem gerar confiança e relações com potenciais parceiros.	Há poucos estudos que separam redes de negócios e redes sociais. Há muitos estudos em países em desenvolvimento, mas poucos em mercados emergentes.

4	Kerr e Coviello (2020)	Mapeia o processo de como a rede ajuda a impulsionar negócios e, como consequência, indica como a <i>effectuation</i> funciona nestas redes.	Indica práticas da abordagem <i>effectuation</i> nas redes sociais que influenciam positivamente a tomada de decisão.	Limitada compreensão de como a rede auxilia na tomada de decisão. Limitada compreensão de como <i>effectuation</i> e <i>causation</i> coexistem na mesma rede.
5	Galkina e Atkova (2020)	Evidencia fatores estruturais e fatores dinâmicos nas redes. Explica em profundidade as redes efectuais como sistemas adaptativos complexos.	Entrega um modelo sistema-processo de redes de <i>effectuation</i> .	Ausência de maturidade conceitual e empírica de como redes efectuais emergem e se estruturam.
6	Gil-Barragan, Belso-Martínez e Mas-Verdú (2020)	Redes domésticas fortes com prevalência de <i>effectuation</i> aceleram a internacionalização. Fatores contextuais são tão importantes quanto o ambiente institucional.	Fornecer mais evidências de configurações adequadas para a internacionalização de SMEs.	Abordagem escassa de redes domésticas e de laços fortes e fracos em redes domésticas.
7	Vissak, Francioni e Freeman (2020)	Evidencia o conhecimento de base sobre o mercado estrangeiro. A atuação em redes é fundamental para dar base a decisões de entrada e saída de mercados.	Oferece insights sobre entrada e saída de mercados estrangeiros. Entrega um guia para ajuste ou reformulação de estratégias de expansão internacional.	Entradas e saídas de mercados estrangeiros normalmente não são estudadas juntas. Também faltam estudos que investiguem reentradas em mercados após fracassos.
8	Lassalle, Johanson, Nicholson e Ratajczak-Mrozek (2020)	Detalha em profundidade experiências em redes dos empreendedores migrantes. Diferencia três tipos de redes: étnicas, de negócios e social.	Entrega um <i>framework</i> baseado em <i>effectuation</i> para explicar a atuação nas redes dos empreendedores migrantes.	Integração é tratada como efeito estática, sendo dinâmica. Há poucos estudos que exploram como a integração em redes promove acesso a recursos para empreender.
9	Kerr e Coviello (2020)	Explica o processo de criação da rede sob a perspectiva da <i>effectuation</i> .	Entrega um modelo que facilita a compreensão dos processos que ocorrem na rede.	Falta de clareza de conceitos e variáveis do <i>effectuation</i> .
10	Prashantham, Kumar, Bhagavatula e Sarasvathy (2019)	Indica como diferentes configurações de rede podem acelerar novos negócios que buscam internacionalização.	Evidencia que a velocidade da internacionalização depende da identificação correta da lógica de formação da rede: <i>effectuation</i> ou <i>causation</i> .	Há pouco aprofundamento na rivalidade <i>causation</i> versus <i>effectuation</i> na formação de uma rede.
11	Lepistö, Mäkitalo-Keinonen e Valjakka (2019)	Mapeia gatilhos incluídos em três categorias: reconhecimento de oportunidades, senso crítico para reconhecer oportunidades e planos de ação para aproveitar as oportunidades.	Entrega passos que facilitam o reconhecimento de uma oportunidade dentro de uma rede, até o momento da ação para aproveitá-la.	Pouca investigação de redes planejadas em ambientes controlados como os hubs empresariais.
12	Malsch e Guieu (2019)	Descreve como mapear, compartilhar e gerir conhecimento obtido nas redes sociais empreendedoras.	Através de um modelo teórico, indica como empreendedores sociais entregam mudanças sociais positivas nas redes.	A <i>effectuation</i> é pouco explorada como ferramenta de gestão do conhecimento.
13	Murdock e Varnes (2018)	Confronta a teoria ator-rede com <i>effectuation</i> em três momentos: geração de ideias, mobilização	Evidencia que a teoria ator-rede permite acompanhar o percurso do empreender nos	<i>Effectuation</i> não é capaz de capturar a complexidade e

		de recursos e criação de mercado.	diferentes estágios da rede, capturando todas as nuances.	maleabilidade do processo de empreender.
14	Engel, Kaandorp e Elfring (2017)	No âmbito individual, capacidade de adaptação na rede determina o sucesso. Para a rede, é necessário proatividade e adaptação reativa.	Evidencia dois aspectos do sucesso das redes: a proatividade e a adaptação reativa.	Difícil explicar como empreendedores atuam nas redes sob condições de incerteza.
15	Akemu, Whiteman e Kennedy (2016)	Os fundadores da empresa social adaptaram a rede a partir das demandas dos patrocinadores.	Evidenciam o pré-comprometimento e atuação dinâmica na rede para desenvolver uma empresa social.	Poucos estudos sobre capacidade de angariar fundos por legitimidade dos fundadores de um negócio.
16	Galkina e Chetty (2015)	Explica a atuação de SMEs em redes sob aspectos antes considerados aleatórios.	Evidencia a não intencionalidade no processo de internacionalização, destacando a importância da improvisação.	Lógica não preditiva existe e deve ser considerada, assim como a não intencionalidade nas redes.
17	Fischer e Reuber (2011)	O meio virtual engaja muito, mas a rede passa a ter maior rotatividade de atores. As interações são moderadas pela orientação da comunidade.	Indica como redes empreendedoras podem utilizar o Twitter para desenvolver pensamento e comportamento efectual.	Poucos estudos investigam as interações das redes no meio virtual.
18	Sarasvathy e Dew (2005)	Geração de modelo dinâmico de interação entre partes interessadas que facilita o empreendedor a transformar realidades até o estágio de novo mercado.	Microfundamentos para entender o processo de criação do novo mercado. Instrui na mudança de nível individual para social. Entrega um modelo de interação das partes interessadas.	Falta de base para entender processos de criação do novo mercado. Suposições onerosas. Foco em apenas um nível de análise.

Fonte: Dados da pesquisa, 2023.

Os resultados evidenciam, no âmbito da internacionalização, a influência da *effectuation* na formação de redes internacionais, na aceleração dos processos de internacionalização e como fonte de conhecimento que podem embasar decisões de entrada e saída de mercados. Acerca do ambiente de redes em si, os resultados evidenciam o processo de formação de rede sob a perspectiva da *effectuation*, como a rede ajuda a impulsionar negócios, a gerar e transformar conhecimento, e como reconhecer oportunidades e aproveitá-las nessas interações. Outros resultados ressaltam as características de dinamicidade da atividade empreendedora e das interações em redes nos ambientes dinâmicos e a consequente necessidade de proatividade e a adaptação reativa para ter sucesso nesses ambientes.

É possível inferir que a lógica *effectuation* tem predominado frente a *causation* nas pesquisas. Mesmo quando confrontada pela teoria ator-rede, a lógica de decisão *effectuation* tem encontrado mais espaço para adaptações de modelos. Ainda que outras teorias tenham performado bem em determinados estudos, a evolução da *effectuation* tem demonstrado solidez e consolidação, permitindo replicações e adaptações em contextos distintos.

As lacunas encontradas reconhecem esta flexibilidade. Apontam a demanda por estudos que expliquem como empreendedores atuam em redes sob condições de incerteza, que considerem a lógica não preditiva e a não intencionalidade, e que tratem as interações em redes como dinâmicas e não estáticas. Possíveis moderadores podem ser explorados, como os estágios de desenvolvimento dos negócios. A coleta de dados longitudinais também se mostra útil nesse sentido.

Para os estudos acerca dos processos de internacionalização, os estudos longitudinais podem incorporar fatores contextuais mais amplos, como filosofias, valores culturais e

configurações institucionais formais e informais em diferentes economias. Pesquisas podem se concentrar nesse processo e investigar se, uma vez que as empresas atingem a internacionalização acelerada, a imersão na rede e/ou a adoção da lógica *effectuation* muda.

Sugere-se, ainda, a realização de mais estudos que analisem como as redes influenciam os processos de decisão, podendo buscar comparações entre as lógicas *causation* e *effectuation*. Pesquisas futuras podem adotar uma abordagem de micro fundamentos para estudar atributos e preferências, traços de liderança e capacidades como potenciais determinantes das lógicas de decisão.

4 SÍNTESE E CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente revisão sistemática buscou responder o seguinte problema de pesquisa: "qual é o progresso e fluxo dos estudos conduzidos sobre redes sociais empreendedoras e a abordagem *effectuation*?". Os resultados evidenciam que as pesquisas sobre os temas são recentes, e a maioria foi publicada nos últimos quatro anos (2019-2022). Os artigos da amostra exploraram questões de pesquisas associadas aos seguintes temas: desenvolvimento de teorias sobre o processo de formação de redes empreendedoras, os elementos que compõem as redes sociais empreendedoras, e a atuação de redes em pequenos negócios, em mercados emergentes, no processo de internacionalização das empresas, entre outros contextos ainda pouco explorados.

Os resultados apontam que os periódicos com o maior número de artigos publicados sobre os temas estavam relacionados a área de empreendedorismo, com destaque para o *Journal of business venturing* que tem o maior fator de impacto (13,139) e o maior número de publicações sobre redes sociais empreendedoras e abordagem *effectuation*. Sobre as abordagens metodológicas a maioria das pesquisas adotaram métodos qualitativos com o uso frequente de entrevistas para coletar dados, além da condução de estudos de casos.

No que se refere ao aporte teórico, destacamos a adoção da lógica *effectuation* nas investigações sobre as redes empreendedoras. A boa aceitação da teoria se deve a natureza das atividades empreendedoras ocorrem em ambientes dinâmicos e incertos, e a utilização da lógica *effectuation* se torna adequada para pesquisas nessas condições. As dimensões mais exploradas nos modelos de pesquisas são: incerteza (dinamismo ambiental), indivíduo empreendedor, conexões, dinâmica de rede, e resultados e oportunidades.

Apesar de ter-se utilizado, nessa revisão sistemática, o Portal Capes, que congrega bases científicas qualificadas, como limitação, a não utilização dos critérios de qualidade como critério de inclusão dos estudos na seleção efetuada pode levar a algum questionamento dos achados teóricos-conceituais, contudo os estudos consolidados como válidos pós-seleção apresentaram relevantes fatores de impacto.

Sugerimos trabalhos mais focados no tema e que tendem a ter maior longevidade, pelo número de citações e pela maior incorporação dos trabalhos seminais anteriores, como os de Engel, Kaandorp e Elfring (2017), o de Kerr e Coviello (2020), Galkina e Atkova (2020) e Bai *et al.* (2021). Os demais trabalhos podem ter longevidade em temas conexos ou ainda apresentar evidências disruptivas, cujas ferramentas de cocitação aqui utilizadas não sejam as mais adequadas para prever longevidade.

Na análise dos artigos também foram identificadas possíveis lacunas científicas que podem ser exploradas por estudos futuros, destacamos as seguintes: ausência de maturidade conceitual e empírica de como as redes emergem e se estruturam sob a perspectiva da abordagem *effectuation*, coexistência da características das abordagens *effectuation* e *causation* na mesma rede, entender como a integração em redes promove acesso a recursos empreendedores, compreensão da influência da rede no processo de tomada de decisão,

separação de redes de negócios e redes sociais, e a realização de estudos em mercados emergentes.

REFERÊNCIAS

- Akemu, O., Whiteman, G., & Kennedy, S. (2016). Social enterprise emergence from social movement activism: The Fairphone case. *Journal of Management Studies*, 53(5), 1-10. <https://doi.org/10.1111/joms.12208>
- Bai, W., Johansson, M., Oliveira, L., & Mrozek, M. (2021). The role of business and social networks in the effectual internationalization: Insights from emerging market SMEs. *Journal of Business Research*, 129(1), 96-109. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.02.042>.
- Borgatti, S. P., & Foster, P. C. (2003). The network paradigm in organizational research: A review and typology. *Journal of management*, 29(6), 991-1013.
- Donbesuur, F., Zahoor, N., & Boso, N. (2022). International network formation, home market institutional support and post-entry performance of international new ventures. *International Business Review*, 31(1), 101968. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2021.101968>
- Engel, Y., Kaandorp, M., & Elfring, T. (2017). Toward a dynamic process model of entrepreneurial networking under uncertainty. *Journal of Business Venturing*, 32(1), 35-51. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2016.10.001>
- Fischer, E. & Reuber, A. R. (2011). Social interaction via new social media: (How) can interactions on Twitter affect effectual thinking and behavior? *Journal of Business Venturing*, 26 (1), 1-18. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2010.09.002>
- Galkina, T., & Chetty, S. (2015). Effectuation and Networking of Internationalizing SMEs. *Management International Review*, w/n. <https://doi.org/10.1007/s11575-015-0251-x>
- Galkina, T., & Atkova, I. (2020). Effectual Networks as Complex Adaptive Systems: Exploring Dynamic and Structural Factors of Emergence. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 44(5), 964-995. <https://doi.org/10.1177/1042258719879670>
- Gil-Barragan, J. M., Belso-Martínez, J. A., & Mas-Verdú, F. (2020). When do domestic networks cause accelerated internationalization under different decision-making logic? Evidence from a weak institutional environment. *European Business Review*, 32(2), 227-256. <https://doi.org/10.1108/EBR-11-2018-0191>
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American journal of sociology*, 91(3), 481-510. <https://www.jstor.org/stable/2780199>
- Grant, M. J., & Booth, A. (2009). A typology of reviews: an analysis of 14 review types and associated methodologies. *Health Information and Libraries Journal*, 26(2), 91-108. <https://doi.org/10.1111/j.1471-1842.2009.00848.x>
- Grégoire, D. A., & Cherchem, N. (2020). A structured literature review and suggestions for future effectuation research. *Small Business Economics*, 54(3), 621-639. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00158-5>
- Kerr, J., & Coviello, N. (2019). Formation and constitution of effectual networks: A systematic review and synthesis. *International journal of management reviews*, 21(3), 370-397. <https://doi.org/10.1111/ijmr.12194>
- Kerr, J., & Coviello, N. (2020). Weaving network theory into effectuation: A multi-level reconceptualization of effectual dynamics. *Journal of Business Venturing*, 35(2), 105937. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2019.05.001>
- Kitchenham, B., & Charters, S. (2007). Guidelines for performing Systematic Literature reviews in Software Engineering Version 2.3. *Engineering*, 45(4ve), 1051. <https://doi.org/10.1145/1134285.1134500>

- Lassalle, P., Johanson, M., Nicholson, J., & Ratajczak-Mrozek, M. (2020). Migrant entrepreneurship and markets: The dynamic role of embeddedness in networks in the creation of opportunities. *Industrial Marketing Management*, 91, 523-536. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2020.04.009>
- Lepistö, T., Mäkitalo-Keinonen, T., & Valjakka, T. (2019). Opportunity recognition in a hub-governed network— insights from garage services. *International Entrepreneurship and Management Journal*. Advance online publication. <https://doi.org/10.1007/s11365-017-0439-6>
- Malsch, F., & Guieu, G. (2019). How to get more with less? Scarce resources and high social ambition: Effectuation as KM tool in social entrepreneurial projects. *Journal of Knowledge Management*, 23(10), 1949-1964. <https://doi.org/10.1108/JKM-12-2018-0745>
- Murdock, K. A., & Varnes, C. J. (2018). Beyond effectuation: Analysing the transformation of business ideas into ventures using actor-network theory. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 24 (1), 256-272. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-01-2017-0039>
- Page, M. J., McKenzie, J. E., Bossuyt, P. M., Boutron, I., Hoffmann, T. C., Mulrow, C. D., ... & Moher, D. (2021). The PRISMA 2020 statement: an updated guideline for reporting systematic reviews. *Systematic reviews*, 10(1), 1-11. <https://doi.org/10.1136/bmj.n71>
- Prashantham, S., Kumar, K., Bhagavatula, S., & Sarasvathy, S. D. (2019). Effectuation, network-building and internationalization speed. *International Small Business Journal*. 37(1), 3-21. <https://doi.org/10.1177/0266242618796145>.
- Portal de Periódicos Capes. (2023). Sobre. <https://www-periodicos-capes-gov-br.ezl.periodicos.capes.gov.br/index.php/sobre/quem-somos.html>. Acesso em: 23 de jan. 2023.
- Sarasvathy, S. D. (2001). Causation and effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *Academy of management Review*, 26(2), 243-263. <https://doi.org/10.5465/amr.2001.4378020>
- Sarasvathy, D. S., & Dew, N. (2005). New market creation through transformation. *Journal of Evolutionary Economics*, 15, 533-565. <https://doi.org/10.1007/s00191-005-0264-x>
- Vissak, T., Francioni, B., & Freeman, S. (2020). Foreign market entries, exits and re-entries: The role of knowledge, network relationships and decision-making logic. *International Business Review*, 29(1), 1-22. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2019.101592>
- Xu, S., He, J., Morrison, A. M., de Domenici, M., & Wang, Y. (2022). Entrepreneurial networks, effectuation and business model innovation of startups: The moderating role of environmental dynamism. *Creativity and Innovation Management*, 31(3), 460-478. <https://doi.org/10.1111/caim.12514>