



UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO SEMI-ÁRIDO  
PRÓ-REITORIA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO  
MESTRADO ACADÊMICO EM ADMINISTRAÇÃO

FRANKLYN LOPO DA SILVA

**A LÓGICA DO *EFFECTUATION* E *CAUSATION* E OS VIESES  
COMPORTAMENTAIS NAS DECISÕES DE INVESTIMENTO EM TEMPOS DE  
COVID-19**

Mossoró-RN  
2023

FRANKLYN LOPO DA SILVA

**A LÓGICA DO EFFECTUATION E CAUSATION E OS VIESES  
COMPORTAMENTAIS NAS DECISÕES DE INVESTIMENTO EM TEMPOS DE  
COVID-19**

Projeto de dissertação apresentado como parte do requisito à obtenção do grau de Mestre pelo Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal Rural do Semi-Árido.

Orientador(a): Profa. Dra. Liana Holanda Nepomuceno Nobre.

Mossoró-RN  
2023

© Todos os direitos estão reservados a Universidade Federal Rural do Semi-Árido. O conteúdo desta obra é de inteira responsabilidade do (a) autor (a), sendo o mesmo, passível de sanções administrativas ou penais, caso sejam infringidas as leis que regulamentam a Propriedade Intelectual, respectivamente, Patentes: Lei nº 9.279/1996 e Direitos Autorais: Lei nº 9.610/1998. O conteúdo desta obra tomar-se-á de domínio público após a data de defesa e homologação da sua respectiva ata. A mesma poderá servir de base literária para novas pesquisas, desde que a obra e seu (a) respectivo (a) autor (a) sejam devidamente citados e mencionados os seus créditos bibliográficos.

S5861 Silva, Franklyn Lopo da.  
A LÓGICA DO EFFECTUATION E CAUSATION E OS  
VIESES COMPORTAMENTAIS NAS DECISÕES DE  
INVESTIMENTO EM TEMPOS DE COVID-19 / Franklyn  
Lopo da Silva. - 2023.  
103 f. : il.

Orientadora: Liana Holanda Nepomuceno Nobre.  
Coorientadora: Luciana Holanda Nepomuceno.  
Dissertação (Mestrado) - Universidade Federal  
Rural do Semi-árido, Programa de Pós-graduação em  
Mestrado em Administração, 2023.

1. Effectuation. 2. Causation. 3. Vieses  
Comportamentais. 4. Decisões de Investimento. 5.  
Finanças Comportamentais. I. Nobre, Liana Holanda  
Nepomuceno , orient. II. Nepomuceno, Luciana  
Holanda , co-orient. III. Título.

Ficha catalográfica elaborada por sistema gerador automático em conformidade  
com AACR2 e os dados fornecidos pelo autor(a).  
Biblioteca Campus Mossoró / Setor de Informação e Referência  
Bibliotecária: Keina Cristina Santos Sousa e Silva  
CRB: 15/120

O serviço de Geração Automática de Ficha Catalográfica para Trabalhos de Conclusão de Curso (TCC's) foi desenvolvido pelo Instituto de Ciências Matemáticas e de Computação da Universidade de São Paulo (USP) e gentilmente cedido para o Sistema de Bibliotecas da Universidade Federal Rural do Semi-Árido (SISBI-UFERSA), sendo customizado pela Superintendência de Tecnologia da Informação e Comunicação (SUTIC) sob orientação dos bibliotecários da instituição para ser adaptado às necessidades dos alunos dos Cursos de Graduação e Programas de Pós-Graduação da Universidade.

FRANKLYN LOPO DA SILVA

***Dedicatória***

*Este trabalho é dedicado aos meus pais, Severina e Francisco, e a minha tia Helena.*

*Sem vocês, nada disso seria possível.*

## **AGRADECIMENTOS**

Antes de tudo, agradeço a Deus por esta oportunidade de cursar um mestrado em uma universidade pública. Sou eternamente grato a minha família, em especial a minha mãe Severina Lopo, ao meu pai, Francisco de Assis e a minha tia Helena Lopo. Vocês são a base da minha vida e a minha motivação diária.

Agradeço à minha orientadora Profa. Dra. Liana Holanda Nepomuceno Nobre pela dedicação, paciência, correções e apoio. Serei sempre grato a você por todo conhecimento que me foi repassado. Agradeço à minha co-orientadora Profa. Dra. Luciana Nepomuceno pelas correções, ensinamentos e aprendizados.

Agradeço também aos colegas e amigos da turma de mestrado, com toda certeza, vocês tornaram essa caminhada mais leve. Em especial para: Roberto, Andreza, Rayssa, Eulita, Carlos e João Clécio.

Agradeço também a todos os professores que fazem parte do corpo docente do PPGA por toda dedicação e conhecimento compartilhado. Em especial aos professores: Fábio Nobre, Elisabete Stradiotto, Lílian Caporlândia e Agostinha Mafalda, que também estiveram presentes em minha graduação.

*Não há nada de errado com aqueles que não gostam de política, simplesmente serão governados por aqueles que gostam.*  
(Platão)

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1- Dinâmica da lógica <i>effectuation</i> .....	32
Figura 2 - Parâmetros da pesquisa .....	46
Figura 3 - Adaptabilidade x rigidez .....	51
Figura 4 - Informalidade x processos formais .....	56
Figura 5 - Afetos x razão .....	59
Figura 6 - Vieses comportamentais .....	60
Figura 7 - Vieses comportamentais identificados nos empreendedores .....	67

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Artigos encontrados nas bases de dados Web of Science e SCOPUS .....	20
Quadro 2 - Diferenças entre Teoria da Utilidade Esperada e Teoria da Perspectiva ...	25
Quadro 3 - Descrição dos vieses.....	26
Quadro 4 - Diferenciação dos Processos de <i>Causation</i> e <i>Effectuation</i> .....	29
Quadro 5 - Diferenças conceituais entre <i>Causation</i> e <i>Effectuation</i> .....	30
Quadro 6 - O comportamento das lógicas <i>Causation</i> e <i>Effectuation</i> .....	31
Quadro 7 - Sujeitos, coleta de dados e caracterização da pesquisa .....	37
Quadro 8 - Roteiro de Entrevista.....	38
Quadro 9 - Elementos para criação e classificação de categorias .....	41
Quadro 10 - Dimensões e categorias de análise preliminares .....	42
Quadro 11 - Norteadores das lógicas para análise dos dados.....	44
Quadro 12 - Vieses Comportamentais explorados pela pesquisa.....	45
Quadro 13 - Aspectos metodológicos do estudo .....	47
Quadro 14 - Discursos sobre o viés otimismo .....	64
Quadro 15 - Discursos sobre o excesso de confiança.....	65

## **LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS**

Dra.	Doutora
NPPG	Núcleo de Pesquisas e Práticas em Gestão
Prof.	Professor
Profa.	Professora
UFERSA	Universidade Federal Rural do Semi-Árido

## SUMÁRIO

<b>RESUMO.....</b>	<b>12</b>
<b>1 INTRODUÇÃO .....</b>	<b>15</b>
1.1 QUESTÃO DE PESQUISA .....	17
1.2 OBJETIVOS .....	18
1.2.1 Objetivo geral.....	18
1.2.2 Objetivos específicos .....	18
1.3 JUSTIFICATIVA E RELEVÂNCIA .....	18
1.4 ESTRUTURA DA PESQUISA .....	21
<b>2 REFERENCIAL TEÓRICO .....</b>	<b>22</b>
2.1 Decisões de investimentos em contexto de incertezas.....	22
2.2 Os Vieses Comportamentais e o processo decisório.....	24
2.3 Decisões estratégicas e as Teorias de <i>Effectuation</i> e <i>Causation</i> .....	27
<b>3 METODOLOGIA DA PESQUISA .....</b>	<b>34</b>
3.1 Tipologia da pesquisa .....	34
3.3 Sujeitos da pesquisa.....	35
3.3 Instrumento de pesquisa .....	37
3.4 Tratamento e análise dos dados .....	40
<b>4 APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS E ANÁLISE DOS DADOS .....</b>	<b>48</b>
4.1 ADAPTABILIDADE X RIGIDEZ .....	48
4.2 INFORMALIDADE X PROCESSOS FORMAIS .....	52
4.3 AFETOS X RAZÃO .....	57
4.4 VIESES COMPORTAMENTAIS.....	60
<b>5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>69</b>
5.1 Limitações da Pesquisa.....	71
5.2 Sugestões para Pesquisas Futuras.....	71

<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>72</b>
-------------------------	-----------

## RESUMO

Diante do contexto pandêmico, ocasionado pela COVID-19, acarreta um cenário de complexidade e incerteza, em que as empresas de menor porte enfrentaram diversos desafios. No século XX, as visões de negócios que eram predominantes diziam que um empreendedor possuía apenas uma alternativa adequada para tomar suas decisões, utilizando uma lógica preditiva, planejada e calculando os riscos dessas decisões, de modo que, a ideia de utilizar outras maneiras de decidir e agir eram consideradas como desvios ou erros de gestão. Posteriormente, surgem teorias que desafiam a lógica linear da tomada de decisão, as lógicas de *effectuation* e *causation*, assim como no campo das finanças comportamentais, surgem os estudos relacionados aos vieses comportamentais. A presente pesquisa tem como objetivo compreender o uso da lógica do *effectuation* e *causation* e o papel dos vieses comportamentais dos empreendedores em investimentos em tempos de Covid-19. O estudo possui uma abordagem qualitativa e finalidade descritiva. Os sujeitos da pesquisa são empreendedores da cidade de Mossoró-RN. A coleta de dados se deu por meio de entrevistas semiestruturadas de forma presencial. Os dados obtidos foram transcritos e analisados pelo método de análise de conteúdo, utilizando o *software* de análises qualitativas NVivo®. Quanto aos resultados percebeu-se que os empreendedores buscaram alternativas informais na hora de iniciar seus negócios durante o cenário pandêmico. No que se refere as tipificações das decisões de investimento, houve um predomínio das decisões que são mais adaptáveis. Já em relação aos vieses comportamentais, o Otimismo e o Excesso de Confiança foram os mais identificados quando se tratava das decisões que os empreendedores relataram. Estima-se que a presente pesquisa colaborou para o avanço na literatura de *effectuation* e *causation* e os vieses comportamentais na tomada de decisão de investimento de empreendedores.

**Palavras-chave:** *Effectuation*. *Causation*. Vieses Comportamentais. Decisões de Investimento. Finanças Comportamentais.

## ABSTRACT

In the face of the pandemic context, caused by COVID-19, a scenario of complexity and uncertainty arises, in which smaller companies faced several challenges. In the twentieth century, the prevailing business views said that an entrepreneur had only one suitable alternative to make his decisions, using a predictive logic, planned and calculating the risks of these decisions, so that, using other ways they were considered as deviations or errors. From this perspective, theories emerge that challenge the linear logic of decision-making, the logics of effectuation and causation, as well as in the field of behavioral finance, studies related to behavioral biases arise. In this way, the present research aims to understand the use of effectuation and causation logic and the role of entrepreneurs' behavioral biases in investments in times of Covid-19. The study has a qualitative approach and descriptive purpose. The research subjects are entrepreneurs from Mossoró-RN. Data collection took place through face-to-face semi-structured interviews. The data obtained were transcribed and analyzed using the content analysis method, using the NVivo® qualitative analysis software. As for the results, it was noticed that entrepreneurs sought informal alternatives when starting their businesses during the pandemic scenario. With regard to the typification of investment decisions, there was a predominance of decisions that are more adaptable. Regarding behavioral biases, Optimism and Overconfidence were the most identified when it came to the decisions that entrepreneurs reported. It is estimated that this research contributed to advances in the literature on effectuation and causation and behavioral biases in the investment decision-making process of entrepreneurs.

**Keywords:** Effectuation. Causation. Behavioral biases. Investment Decisions. Behavioral Finance.



## 1 INTRODUÇÃO

As expectativas de crescimento econômico no Brasil e no mundo, que prevaleciam até o final de 2019, deram lugar a um cenário repleto de incertezas que tende a colocar a economia mundial em crise (REZENDE; MARCELINO; MIYAJI, 2020). Perante a severidade da doença e da limitação, inclusive, das grandes economias do mundo em conter a disseminação do vírus, determinou-se o lockdown de cidades assim como o fechamento da maior parte dos setores de produção e de atividades consideradas como não essenciais, que acarretavam aglomerações de pessoas. Fez-se a alternativa mais eficiente para conter as contaminações e achatar a curva de contaminação da doença (REZENDE; MARCELINO; MIYAJI, 2020).

Nas pandemias que já ocorreram, evidencia-se o papel comum dos governos e suas iniciativas para reduzir o impacto das ocorrências, não somente no contexto da saúde pública, com ações para a diminuição da incidência e contaminação, como também, no contexto empresarial, na qual as iniciativas governamentais visavam proteger o segmento de um modo geral (NASSIF; CORRÊA; ROSSETTO, 2020).

Com as medidas de isolamento social, no auge da disseminação da doença e com o pico de número de casos e de mortes, apenas as atividades consideradas essenciais, como farmácias, postos de gasolina, supermercados e hospitais, puderam continuar funcionando durante a pandemia. Posteriormente, em outras etapas do isolamento social, outras atividades foram sendo liberadas gradativamente para o funcionamento (GULLO, 2020). Outras crises socioeconômicas vivenciadas, como a de 2008/2009, trouxeram aprendizados e forneceram sugestões aos gestores de empresas e aos agentes de políticas públicas (NASSIF; ARMANDO; FALCE, 2020).

De acordo com Guimarães Júnior *et al.* (2020, p. 2), a pandemia também acarretou um impacto negativo para a economia mundial. Os autores destacam que “segundo previsão do Fundo Monetário Internacional, o PIB mundial deve retrair 3% em 2020, e o brasileiro, 5,3%. Mesmo antes da crise, o Brasil vivenciava uma tímida recuperação da economia após uma profunda recessão”. Em conformidade com esses autores, Ferreira Junior e Rita (2020, p. 461) ressaltam que “alguns efeitos podem ser mais persistentes, principalmente no se refere às interrupções que as empresas, os indivíduos e os governos estão experimentando, o que implicará riscos para a globalização e para a integração mundial”.

Não obstante a contribuição das pequenas empresas para a geração de empregos, estas estão mais passíveis a sofrerem uma queda de demanda. Contudo, ainda que os efeitos da

recessão econômica sejam agressivos, há indícios que os empreendedores possuem uma rápida capacidade de recuperação. Ademais, a concepção de que os períodos de crise criam oportunidade para os empreendedores não é recente, todavia, torna-se necessário haver um mínimo de preparação, como por exemplo, o domínio da tecnologia para conservar a cooperação, os negócios e parcerias (NASSIF; ARMANDO; FALCE, 2020).

Nesse cenário de complexidade e incerteza, as empresas que possuem um menor porte estão enfrentando desafios, como a diminuição da demanda, queda ou paralisação da operação, expectativas negativas dos consumidores, dificuldade de acesso a crédito e custos persistentes, mesmo com a interrupção da operação (GUIMARÃES JÚNIOR *et al.*, 2020). De acordo com a segunda edição da pesquisa “O impacto da pandemia de coronavírus nos pequenos negócios” realizada pelo Sebrae (2020), a pandemia já mudou o funcionamento de 5,3 milhões de pequenas empresas no Brasil, o que representa cerca de 31% da totalidade. Outras empresas interromperam as atividades temporariamente, o que representa 58,9%, ou cerca de 10,1 milhões.

Para Leucz e Andreassi (2015), ao contrário das decisões tomadas por pessoas físicas, as decisões organizacionais comumente abrangem mais riscos e incertezas. Sendo assim, tais decisões necessitam de um processo mais estruturado e com uma resolução mais detalhada, transparente, efetiva e formal. Quando uma empresa cresce, tanto em tamanho e em maturidade empresarial, as responsabilidades do empreendedor passam por um processo de descentralização, e mudanças ocorrem no processo de tomada de decisão, o que antes estava centralizado na figura do empreendedor, posteriormente passa a incluir mais pessoas.

Conforme apontam Faia, Rosa e Machado (2014), os empreendedores estão quebrando paradigmas e produzindo riquezas para a sociedade, da mesma maneira que, também estão ultrapassando as barreiras culturais e comerciais, diminuindo distâncias, gerando novas relações de trabalho e empregos, globalizando e atualizando os conceitos relacionados a economia.

A partir das visões de negócios que predominavam no século XX, um empreendedor possuía apenas uma alternativa adequada para tomar suas decisões, que seria: utilizar uma lógica preditiva e planejada, calculando probabilidades, retornos e os riscos dessas decisões. Nesse contexto, as outras maneiras de tomar decisões eram apontadas como erros ou desvios. Surgiram então teorias que desafiaram esta lógica linear no processo de tomada de decisão: no âmbito da estratégia, Saravasthy (2001) desenvolve as ideias das lógicas de *effectuation* e

*causation* (VIEIRA, 2016); e no campo das finanças comportamentais, a racionalidade perfeita começa a ser questionada e se iniciam os estudos sobre os vieses comportamentais.

### 1.1 QUESTÃO DE PESQUISA

A lógica do *effectuation* emerge como uma possibilidade à lógica causal, prevalente na teoria econômica tradicional, e tem se consolidado como uma perspectiva emergente de maior generalidade e impacto (SALUSSE; ANDREASSI, 2016). Esta lógica foi elaborada pela Sarasvathy (2001), a partir da sua tese de doutorado. No estudo, realizado com um grupo de empreendedores e de gerentes de bancos, a autora constatou que havia diferenças no processo de tomada de decisão entre os grupos no processo de criação hipotética de uma empresa, e apresentou uma nova perspectiva de como os empreendedores efetuam as suas escolhas e tomam as suas decisões (DIAS; IIZUKA; BOAS, 2018).

Sarasvathy (2001) verificou que os empreendedores percebiam os ambientes de mercados como sendo incertos, instáveis e dinâmicos. Desse modo, as atitudes destes empreendedores estavam inclinadas a experimentar novos mercados e/ou produtos, disposição para perdas suportadas, flexibilidade e busca de parcerias. Após o trabalho da autora, pesquisas relacionadas entre *effectuation* e *causation* com o empreendedorismo foram publicadas, passando a chamar a atenção dos pesquisadores (FIDELIS *et al.*, 2017).

A lógica *causation* é favorável aos ambientes que são menos flexíveis e que possuem um baixo nível de competitividade e criatividade. De maneira oposta, a lógica do *effectuation* é favorável aos ambientes de incertezas e dinâmicos, com um alto nível de competitividade e criatividade (FIDELIS *et al.*, 2017). Em oposição à lógica tradicional, a *causation*, que se evidenciava mais proveitosa quando o futuro era previsível, a lógica do *effectuation* demonstrava ser mais útil em cenários de incertezas, pois focalizava o controle dos eventuais efeitos levando em consideração ao que o empreendedor dispunha. Apesar de uma lógica não ser superior a outra, a lógica do *effectuation* evidenciava ser mais benéfica em ambientes similares aos que muitos dos novos negócios enfrentam em seus primeiros anos de vida (VIEIRA, 2016).

À vista disso, a Teoria do *Effectuation*, implicou em uma mudança paradigmática sobre o entendimento do empreendedorismo. A teoria sugere que a base para que os empreendedores utilizam diferentes lógicas de decisão, é justamente a perspectiva do empreendedor acerca das informações relacionadas ao mercado ou as informações que são essenciais para a criação de

um novo mercado, como também, e visão que o empreendedor sobre se o futuro pode ser previsível ou controlável (PENG; LIU; JIAO; FENG; ZHENG, 2020).

Pesquisadores discutiram de maneira ampla acerca das finanças comportamentais e analisaram o comportamento dos investidores informando como os investidores realizam seus investimentos, seja a nível local ou internacionalmente. As qualidades e os traços pessoais dos indivíduos, acabam influenciando o comportamento, as suas tomadas de decisões e as percepções de risco. Dessa forma, esses atributos pessoais que influenciam a atitude e o desempenho em relação ao investimento, ainda precisam de uma investigação mais abrangente (HUSSAIN; BAIG; DAVIDAVICIENE; MEIDUTE-KAVALIAUSKIENE, 2021).

À vista disso, e considerando que as decisões de investimento nas organizações são concomitantemente decisões estratégicas e decisões financeiras, a pergunta que norteia esta pesquisa é: **Como a lógica do *effectuation* e *causation* e os vieses comportamentais afetam a decisão de investimento em empreendedores em situação pandêmica?**

## 1.2 OBJETIVOS

### 1.2.1 Objetivo geral

Compreender o uso da lógica do *effectuation* e *causation* e o papel dos vieses comportamentais dos empreendedores em investimentos em tempos de Covid-19.

### 1.2.2 Objetivos específicos

- a) Caracterizar as decisões de investimento realizadas no contexto da pandemia, nas empresas pesquisadas;
- b) Descrever os vieses comportamentais dos empreendedores presente nas decisões de investimento realizadas durante a pandemia;
- c) Tipificar as decisões de investimento de empreendedores no contexto pandêmico, a partir das características da lógica do *effectuation* e/ou *causation*.

## 1.3 JUSTIFICATIVA E RELEVÂNCIA

Segundo Barros, Sigahi e Saltorato (2020), a lógica do *effectuation* é uma das teorias emergentes mais citadas em relação ao empreendedorismo. Entretanto, o conhecimento acerca

do *effectuation* ainda se situa em transição para um estágio sólido. Dessa maneira, os pesquisadores apontam que há a necessidade de se realizar mais pesquisas empíricas com a finalidade de validar essa abordagem.

Em uma pesquisa realizada no dia 08 de abril de 2022, na base de dados da *Web Of Science (Clarivate Analytics)*, utilizando a seguinte *string* de busca: ("*Effectuation and causation*" OR "*Effectuation*" OR "*Causation*") AND "*investment*" AND ("*entrepreneur*" OR "*entrepreneurship*"), e com os seguintes filtros: somente artigos da língua inglesa; publicados nos últimos cinco anos (2018, 2019, 2020, 2021, 2022); sendo pertencentes às categorias da *Web of Science, Business or Economics or Management*. A partir dessa pesquisa, um total de seis artigos foram encontrados na base de dados.

Em seguida, outra *string* foi pesquisada na mesma base de dados: "*Behavioral biases*" AND "*Investment*" AND ("*Entrepreneur*" OR "*Entrepreneurship*"). Dessa vez, o termo *Behavioral biases* foi incluído no lugar dos termos *Effectuation e Causation*. Foram utilizados os mesmos filtros de busca. Nesta pesquisa, nenhum artigo foi encontrado na referida base de dados.

Outra pesquisa também foi realizada na base de dados da *SCOPUS (Elsevier)* no mesmo dia. Utilizando a mesma *string* da primeira busca: ("*Effectuation and causation*" OR "*Effectuation*" OR "*Causation*") AND "*Investment*" AND ("*Entrepreneur*" OR "*Entrepreneurship*"), com os seguintes filtros: somente artigos da língua inglesa; publicados nos últimos cinco anos (2018, 2019, 2020, 2021 e 2022); sendo pertencentes às categorias da *Scopus: Business, Management and Accounting e Economics, Econometrics and Finance*. A partir dessa pesquisa, também foram encontrados um total de seis artigos nessa base de dados.

Posteriormente, foi realizada uma nova busca na *SCOPUS*, utilizando a mesma *string* e os mesmos filtros da segunda busca: "*Behavioral biases*" AND "*Investment*" AND ("*Entrepreneur*" OR "*Entrepreneurship*"). Nessa pesquisa, um artigo foi encontrado. Por fim, usando todos os termos e os mesmos filtros em uma mesma *string*: ("*Effectuation and causation*" OR "*Effectuation*" OR "*Causation*") "*Behavioral biases*" AND "*Investment*" AND ("*Entrepreneur*" OR "*Entrepreneurship*") nas duas bases de dados, nenhum artigo foi encontrado. A seguir, o Quadro 1 apresenta a quantidade e o ano de publicação dos artigos encontrados na *Web of Science* e *SCOPUS*. Um outro quadro será apresentado nos anexos teóricos contendo os objetivos e principais resultados dos artigos que foram encontrados nas bases de dados.

Quadro 1 - Artigos encontrados nas bases de dados Web of Science e SCOPUS

<i>String</i>	Base de dados	Ano de publicação	Quantidade de artigos publicados
<i>("Effectuation and causation" OR "Effectuation" OR "Causation") AND "Investment" AND ("Entrepreneur" OR "Entrepreneurship")</i>	Web of Science	2018	01
		2020	01
		2021	04
	SCOPUS	2018	03
		2019	01
		2021	02
<i>"Behavioral biases" AND "Investment" AND ("Entrepreneur" OR "Entrepreneurship")</i>	Web of Science	-	-
	SCOPUS	2020	01

Fonte: Elaborado pelo autor com base em pesquisas nas bases de dados (2022).

Portanto, justifica-se a relevância deste estudo, pois acredita-se que haja uma lacuna na literatura em relação ao *effectuation* e *causation* e os vieses comportamentais na tomada de decisão de investimento de empreendedores. Isto posto, nas circunstâncias da crise econômica provocada pela pandemia do COVID-19, o estudo torna-se relevante, pois pode contribuir academicamente para uma lacuna existente visto que a pesquisa se propõe a compreender as lógicas do *effectuation* e *causation*, e o papel dos vieses comportamentais e em decisões de investimentos de empreendedores no cenário pandêmico.

Outro ponto relevante pode ser levado em consideração, é que a pesquisa pode contribuir de maneira prática para os empreendedores e aos profissionais de administração. A pesquisa pretende fornecer informações relevantes no contexto da pandemia. De modo que, os empreendedores poderiam estar melhores preparados para eventuais crises ou situações pandêmicas no futuro. Dessa maneira, podendo contribuir para tomadas de decisões de investimentos nessas circunstâncias, de forma mais proveitosa.

Perante a justificativa exposta, acredita-se que o presente estudo se faz necessário tanto na perspectiva teórica, quanto na perspectiva prática e poderá contribuir nesses aspectos, tornando a sua realização relevante teoricamente e no ponto de vista prático.

#### 1.4 ESTRUTURA DA PESQUISA

Para atingir o objetivo proposto, esta pesquisa está dividida em cinco capítulos. O capítulo 1, corresponde a esta introdução, contextualizando o tema proposto e os objetivos do estudo.

O capítulo 2, o referencial teórico, realiza uma revisão de literatura abrangendo os conceitos relacionados e está dividido em três partes: a tomada de decisão de investimentos em tempos de incerteza, os vieses comportamentais, e a lógica do *effectuation* e *causation*.

O capítulo 3, a metodologia, apresenta os métodos utilizados na pesquisa e está subdividido em cinco partes: tipologia da pesquisa; sujeito de pesquisa; instrumento de pesquisa; tratamento dos dados; tratamento de análises dos dados.

O capítulo 4, apresenta os resultados e a análise dos dados que foram obtidos por meio de entrevistas. Por fim, o capítulo 5 expõe as considerações finais da pesquisa, bem como as limitações do estudo evidenciadas e sugestões de pesquisas futuras.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

Este capítulo tem como objetivo fundamentar o arcabouço teórico desta pesquisa. As seções seguintes irão abordar os assuntos base do estudo e estão dispostas da seguinte forma: a primeira seção evidencia as Decisões de investimentos em contexto de incertezas; a segunda seção explana sobre os Vieses Comportamentais e o processo decisório, e por fim, a terceira e última seção evidencia as Decisões estratégicas e as Teorias de *Effectuation* e *Causation*.

### 2.1 Decisões de investimentos em contexto de incertezas

O processo de tomada de decisão nas organizações é algo bem discutido na literatura, visto que possui uma forte relação com o desempenho da empresa. De modo geral, as empresas possuem alguns apontamentos estratégicos para a condução das mesmas, sejam eles formais ou informais. Nesse sentido, são tomadas as decisões estratégicas, e essas decisões irão influenciar o desempenho da empresa (MIRANDA; SANTOS JÚNIOR; DIAS, 2016).

Para Pinochet, Souza, Lopes e Bueno (2018) o que diferencia os empreendedores de sucesso dos demais é a maneira de como a decisão é realizada, em alguns cenários os empreendedores confiam em análises heurísticas, em outras situações os empreendedores confiam em análises sistemáticas, ou seja, não levam em consideração apenas o seu conhecimento, como também analisam o ambiente em que estão inseridos.

De acordo com Soares, Moreira, Pinho e Couto (2015), existem dois tipos de investimentos. O primeiro tipo é aquele que é utilizado pelas empresas com a finalidade de gerar condições para a produção de bens ou serviços. Pode ser denominado de investimento econômico, industrial ou real. Já o outro tipo, é o investimento financeiro, que está relacionado a um panorama financeiro de aplicação de poupança com a finalidade de obter rendimentos financeiros.

O investimento real é representado pelo sacrifício, consolidado em uma troca de satisfação atual (que está relacionado ao custo) por uma satisfação futura (relacionada aos benefícios que são esperados e também são incertos), que tem como finalidade a produção de produtos ou serviços (SOARES; MOREIRA; PINHO; COUTO, 2015). Cabe salientar que nesta pesquisa, foi estudado apenas o primeiro tipo, e o mesmo foi referido de maneira simplificada, como investimentos.

Originalmente a palavra risco é derivada do italiano antigo *risicare*, que significa ousar. No sentido de incerteza, é proveniente do latim *riscu*. Dessa forma, a palavra risco pode ser compreendida como sendo um conjunto de incertezas, podendo ser encontrada quando se pretende realizar ou ousar fazer em algo e não sendo apenas problema. O entendimento de que o risco é uma incerteza, demonstra que as consequências desse evento não são propriamente negativas ou ruins. As incertezas podem acarretar em consequências negativas, porém, podem da mesma forma acarretar em consequências positivas (ALVES; PESSÔA, 2019).

No contexto de ambientes afetados por crises econômicas, ocorre um aumento da incerteza e requer que os gestores tomem as decisões estratégicas em um menor tempo hábil, sendo necessário que os gestores realizem ações imediatas e de curto prazo. As crises econômicas, elevam a pressão sobre os gestores das empresas no processo de tomada de decisão, com a finalidade de que as empresas consigam atingir os objetivos estratégicos que foram previamente estabelecidos (BILK; SILVA; LAVARDA, 2021).

De acordo com Ososuakpor (2021), a incerteza pode ser estabelecida como a percepção que o tomador de decisão tem sobre o que acontecerá com o seu investimento no futuro, caso ela invista seus recursos em um empreendimento agora, ou seja, os investidores tentam prever quais serão os resultados de seus investimentos. Porém, essa análise pode ser inconclusiva porque no atual momento do investimento podem faltar informações que são necessárias para a tomada de decisão dos investidores, e isso acaba dando origem a incerteza. De acordo com Soares, Moreira, Pinho e Couto (2015, p. 30) “Uma das características associadas a um investimento real é a incerteza inerente a todos ou parte dos fluxos financeiros que gerará. E não é difícil sentir que a incerteza está presente”.

Segundo Hussain, Baig, Davidaviciene e Meidute-Kavaliauskiene (2021) as decisões de investimento sofrem influências da personalidade das pessoas, atitudes sociais e econômicas, demografia, fé e crenças. Isso ajuda a compreender o interesse de investimento, psicologia e a tomada de decisão. Estudos relacionados às finanças comportamentais têm despertado o interesse de estudiosos e de empresas. As atitudes relacionadas ao investimento debatem de maneira ampla os determinantes das decisões individuais, que são tomadas com fins de investimento, visto que o comportamento do investidor é estabelecido sobretudo pelo nível de alfabetização ou conhecimento financeiro e experiência matemática.

## 2.2 Os Vieses Comportamentais e o processo decisório

As Finanças Comportamentais consistem em uma área de conhecimento que concentra os estudos na escolha dos investidores a partir de pressupostos psicológicos e evidências empíricas. A principal crítica realizada aos modelos clássicos é proferida a ausência de realismo psicológico na racionalidade, visto que, caso os agentes não sejam perfeitamente racionais, a capacidade de realizar previsões seria comprometida. Dessa forma, levando em consideração pressupostos psicológicos mais realistas, as Finanças comportamentais têm como objetivo prever e explicar as decisões financeiras (FAVERI; KNUPP, 2018).

De acordo com Faveri e Knupp (2018), as Finanças Comportamentais surgem com o estudo *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases* (Julgamento sob incerteza: heurística e vieses) de Kahneman e Tversky em 1974, no qual os autores evidenciam que a tomada de decisão das pessoas nem sempre é racional, isto é, as pessoas possuem vieses e estes influenciam as suas decisões. A partir da publicação deste trabalho, mais estudos foram realizados e com conclusões que fortaleceram as primeiras descobertas.

Segundo Yoshinaga *et al.* (2008, p. 26) "As teorias tradicionais de Finanças, em sua quase totalidade, foram construídas a partir de uma abordagem microeconômica neoclássica, cujo paradigma central é a racionalidade dos agentes econômicos". Por esta lógica, as decisões dos indivíduos são fundamentadas com o conceito de Teoria da Utilidade Esperada. Segundo Serra *et al.* (2010), a Teoria da Utilidade Esperada (*Expected Utility Theory ou EUT*) defende que a tomada de decisão é baseada por um processo formado por aspectos racionais, que incorpora a noção subjetiva de que o valor de um item está ligado à sua utilidade, que, por sua vez, varia entre os indivíduos. No entanto, apesar de aceitar este grau de subjetividade, a TUE considera que a utilidade pode ser maximizada, sendo possível então é possível construir uma função utilidade esperada que representa as preferências dos indivíduos.

Na visão de Kahneman, o raciocínio racional se une às regras da lógica e da estatística. De fato, a mente humana pode utilizar a lógica/estatística ou heurística para tomar as decisões. Contudo, essas ferramentas mentais não são usadas de formas iguais, cada uma delas é adequada para cada um problema específico. Assim, o pensamento irracional e as intuições propensas a erros, que se manifestam nas decisões, estão relacionadas às heurísticas. As heurísticas são mais precisas do que tendenciosas, especialmente em contextos de incerteza, ou seja, as heurísticas podem ser rápidas e certas em circunstâncias específicas e em

desenvolvimento, sendo capaz de acomodar de forma adequada as incertezas e os riscos (LOVE; IKA; MATTHEWS; FANG, 2021).

A partir da crítica feita à Teoria da Utilidade, por Kahneman e Tversky, eles construíram o modelo alternativo à Teoria da Perspectiva. Modelo este, que provou ser bem-sucedido no campo das finanças comportamentais e possibilitou um melhor entendimento aos estudiosos em relação ao desvio das decisões humanas em contextos de incerteza, visto que em momentos de incertezas e inesperados os indivíduos alteram as suas decisões com base nos resultados que são estimados empregando a Teoria Econômica padrão (HUSSAIN; BAIG; DAVIDAVICIENE; MEIDUTE-KAVALIAUSKIENE, 2021). A teoria da perspectiva é fundamentada em heurísticas e vieses comportamentais. Essa teoria demonstra o comportamento irracional dos investidores nos mercados financeiros. De acordo com a teoria da perspectiva, os investidores são mais afetados pelas perdas financeiras do que pelos ganhos (PARVEEN; SATTI; SUBHAN; RIAZ; BABER; BASHIR, 2021).

Considerando a teoria do Prospecto ou da Perspectiva, “os indivíduos tomam decisões visando maximizar uma função de valor definida com base em perspectiva (alternativas envolvendo risco)” (FAVERI; KNUPP, 2018, p. 19). Ainda para os autores, mesmo na década de 50 quando esta Teoria foi desenvolvida já existiam outros pontos de vista, sendo que nos anos 90 já existiam mais de trinta alternativas à TUE. Sendo a Teoria da Perspectiva, elaborada por Kahneman e Tversky (1979), a que se destacou. As principais diferenças entre a Teoria da Utilidade Esperada e a Teoria da Perspectiva estão dispostas no Quadro 2.

Quadro 2 - Diferenças entre Teoria da Utilidade Esperada e Teoria da Perspectiva

Característica	Teoria da Utilidade Esperada	Teoria da Perspectiva
Trabalho representativo	Bernoulli (1954), Von Neumann e Morgenstern (1944)	Kahneman e Tversky (1979), Tversky e Kahneman (1992)
Nível de Análise	Individual	Individual
Forma de Racionalidade	Racionalmente	Racionalidade limitada
Ponto de referência	Nenhum	Um ponto de referência neutro. Normalmente é considerado o Status-Quo
Resultado	A decisão é feita com base na riqueza final do indivíduo.	Assume que as pessoas analisam os seus resultados em ganhos ou perdas, com base no ponto de referência

Fonte: Faveri e Knupp (2018).

Para Serra *et al.* (2010), os autores Tversky e Kahneman levaram em consideração para o embasamento da tese de refutação da Teoria da Utilidade Esperada exceções às expectativas sobre eventos ou comportamentos e as anomalias. De acordo com os autores (2009, p. 6), “Essa crítica à tradicional teoria de tomada de decisões resultou na Teoria do Prospecto (ou da Perspectiva), que engloba uma explicação alternativa para tomada de decisão de indivíduos em situações que envolvam risco”. A seguir, no Quadro 3 são exemplificadas as descrições dos vieses:

Quadro 3 - Descrição dos vieses.

Viés	Descrição
Enquadramento (Princípio da invariância)	Opções que envolvem risco são caracterizadas por seus possíveis resultados e pelas respectivas probabilidades, no entanto, a mesma opção pode ser descrita ou enquadrada de forma diferente. Se existir variação nas preferências (inconsistência) ocorre violação e a decisão não é racional.
Representatividade e Disponibilidade (Concepções da probabilidade)	Indivíduos ignoram a independência de eventos múltiplos aleatórios, ao invés de buscarem eventos mais aleatórios, utilizam erroneamente a heurística da representatividade decidindo por opções pouco prováveis.
Enquadramento	As opções estão descritas ou enquadradas em termos de ganho e de perda. Para quem escolhe o ganho certo é avesso ao risco e quem escolhe a perda certa é atraído pelo risco. Na tomada de decisão racional não há diferença entre o campo dos ganhos e das perdas.
Representatividade e Disponibilidade (Falácia da conjunção)	Indivíduos normalmente avaliam que uma conjunção de dois eventos (caixa de banco E feminista) seja mais provável de ocorrer do que um evento (caixa de banco). Nesse caso, a lógica da representatividade (similaridade a estereótipos) supera a lógica da probabilidade.

Fonte: Tversky e Kahneman (1974); Kahneman e Tversky (1979).

De acordo com a Teoria, quando uma pessoa toma uma decisão, sobre a perspectiva de risco, ela inclina-se a valorizar os eventos que possuem baixa probabilidade de acontecer e a não considerar os de alta probabilidade (FAVERI; KNUPP, 2018). Conforme os autores Faveri e Knupp (2018, p. 20), a decisão relacionada a essa perspectiva resulta nos seguintes comportamentos: “Aversão ao risco sobre alta probabilidade de ganhos; Propensão ao risco

sobre baixa probabilidade de ganhos; Aversão ao risco sobre a baixa probabilidade de perdas; Propensão ao risco quando há alta probabilidade de perdas”.

Destaca-se que diariamente as pessoas utilizam atalhos mentais, isto é, as heurísticas. Estas facilitam e aceleram o processo de tomada de decisão. No entanto, algumas vezes esses atalhos podem gerar uma visão não condizente com a realidade (CIARELLI; AVILA, 2009). Kahneman e Tversky (1979) apresentaram em seu trabalho as heurísticas que serão evidenciadas neste estudo, a da representatividade e responsabilidade.

A heurística da representatividade está associada como forma de simplificação de análise dos problemas, “Para os indivíduos que utilizam esta heurística, a probabilidade de ocorrência de um evento específico está relacionada à probabilidade de ocorrência de um grupo de eventos representados pelo evento específico” (YOSHINAGA *et al.*, 2008, p. 28). Isto é, os indivíduos inclinam-se a pensar sobre objetos ou eventos e a estabelecer julgamentos a respeito deles fundamentados em estereótipos formados previamente.

Enquanto, a heurística da disponibilidade está relacionada à facilidade com que certas lembranças, situações imaginadas ou ideias vêm à mente e agem como fator decisório do quadro a ser ponderado. Conforme a rapidez e facilidade em que determinadas ideias afloram na mente do indivíduo tomador de decisão, é iminente que ele utilize este viés e possivelmente tome decisões precipitadas e que, dessa forma, não maximizem dentre as alternativas disponíveis a utilidade esperada (SERRA *et al.*, 2010). De acordo com Yoshinaga *et al.* (2008, p. 29), os vieses que provêm da heurística de disponibilidade “estão relacionados com o fato de que os eventos mais frequentes são mais facilmente lembrados que os demais, e que os eventos mais prováveis são mais lembrados que os improváveis”.

Finalmente, é necessário ressaltar que a literatura de Finanças Comportamentais apresenta e discute sobre inúmeros vieses comportamentais. Dessa forma, vale salientar que os vieses comportamentais que foram evidenciados nessa seção, não chegam perto do número total de vieses que são identificados e estudados na literatura de finanças.

### **2.3 Decisões estratégicas e as Teorias de *Effectuation* e *Causation***

A estratégia pode ser compreendida como sendo as concepções das empresas em relação ao ambiente que os rodeiam. Desse modo, uma estratégia bem-sucedida é a consequência da aplicação dessas concepções, que devido às condições empresariais estarem em permanente transformação, devem ser sempre consistentes (REZENDE; MARCELINO; MIYAJI, 2020).

Uma estratégia bem-sucedida, contendo caráter inovador, é denominada de estratégia emergente. Ela é caracterizada como sendo aquela que se apresenta como um desafio atualmente na administração estratégica, uma vez que, “quando emerge a necessidade de reorientação na empresa, torna-se um ímpeto sair de um cenário seguro para um futuro não tão bem definido, em que muitas das antigas ações não se aplicam mais” (REZENDE; MARCELINO; MIYAJI, 2020, p. 57).

Ainda para os autores, comumente a comercialização de produtos e serviços tende a ser realizada em lojas físicas, no qual o cliente tem a oportunidade de experimentar um produto ou serviço, podendo vir a ser um consumidor fiel, desde que a experiência exceda as suas expectativas.

De acordo com Mintzberg, Ahlstrand e Lampel (2010, p. 27), “As estratégias emergentes não são necessariamente más, nem as estratégias deliberadas são sempre boas”. Segundo os autores, diferentemente da estratégia deliberada, que tem como foco o controle. A estratégia emergente possui como foco o aprendizado, isto é, busca a compreensão através da aplicação de ações controladas pelas intenções.

Como uma mudança de paradigma na compreensão sobre as decisões estratégicas no âmbito do empreendedorismo, a teoria do *effectuation* (SARASVATHY, 2001) propõe que o alicerce para que os empreendedores definam diferentes lógicas para realizar a tomada de decisão é o ponto de vista que o empreendedor possui a respeito das informações de mercado ou as informações que são indispensáveis para a criação de um novo mercado, como também a perspectiva do empreendedor em relação se o futuro pode ser controlado ou se ele pode ser previsível (PENG *et al.*, 2020).

Sarasvathy (2001) ao explicar o que seria o *effectuation* e *causation*, faz o uso de dois simples exemplos para elucidar as diferenças entre os processos. Ela pede para imaginar um chef de cozinha responsável pela preparação de um jantar. Compreende-se que há dois meios para organizar a preparação desta tarefa. Supõe-se que na primeira alternativa, o cliente escolhe o menu que deseja com antecedência.

Dessa forma, o que o chef precisa fazer é: listar quais os ingredientes que serão necessários para a preparação da refeição, realizar a compra dos ingredientes, e em seguida,

preparar o jantar. O chef inicia com um menu determinado e centraliza as suas ações para selecionar meios eficazes de elaborar o jantar (SARASVATHY, 2001). Para a autora, este processo se caracteriza como *causation*.

Já no outro exemplo, o cliente pede ao chef que verifique quais ingredientes e utensílios que há em sua cozinha e, em seguida, elabore o jantar. Nesse cenário, o chef precisa idealizar qual menu será possível produzir conforme os ingredientes e utensílios disponíveis na cozinha, escolher o menu, e logo após isso, preparar o jantar. O chef inicia com os ingredientes e utensílios disponíveis e centraliza as suas ações para elaborar o jantar que é possível com eles (SARASVATHY, 2001). Segundo a autora, este processo se caracteriza como *effectuation*.

Dessa forma, os processos de *effectuation* e *causation* estão interiormente associadas às visões que as empresas possuem em relação aos seus determinados objetivos, projetados em diferentes tipos de mercados e ambientes (FIDELIS *et al.*, 2017). Ainda para os autores (2017, p. 2) “*Effectuation* é propício aos ambientes dinâmicos, com elevada incerteza e com alto nível de criatividade e competitividade. Já *causation* adequa-se aos ambientes menos flexíveis e com baixo nível de criatividade e competitividade”. A seguir, o Quadro 4 exemplifica a diferenciação dos processos de *causation* e *effectuation*.

Quadro 4 - Diferenciação dos Processos de *Causation* e *Effectuation*

Categoria de diferenciação	Processos	
	<i>Causation</i>	<i>Effectuation</i>
<b>Dados</b>	Efeito é dado	Apenas alguns meios ou ferramentas são dadas
<b>Crítérios de seleção para tomada de decisão</b>	Ajudar a escolher entre os meios para atingir o efeito dado; critérios de seleção com base no retorno esperado; Efeito dependente: A escolha dos meios é impulsionada pelas características do efeito que o tomador de decisão quer criar e seu conhecimento de possíveis significados	Crítérios de seleção baseados em perda acessível ou risco aceitável Ator dependente: Dado meios específicos, a escolha do efeito é conduzida pelas características do ator e sua capacidade de descobrir e usar contingências
<b>Competências empregadas</b>	Excelente na exploração do conhecimento	Excelente na exploração de contingências
<b>Contexto da relevância</b>	Onipresente na natureza	Onipresente na ação humana
<b>Natureza das incógnitas</b>	Mais útil em ambientes estáticos, lineares e independentes	Suposição explícita de ambientes dinâmicos, não lineares e ecológicos

<b>Lógica subjacente</b>	Concentre-se nos aspectos previsíveis de um futuro incerto	Concentre-se nos aspectos controláveis de um futuro imprevisível
<b>Resultados</b>	Na medida em que podemos prever o futuro, podemos controlá-lo; quota de mercado em mercados existentes através de estratégias competitivas	Na medida em que possamos controlar o futuro, não precisamos prever novos mercados; Estes mercados são criados por meio de alianças e outras estratégias cooperativas

Fonte: Sarasvathy (2001, p. 251).

De acordo com Furin, Colombaroli e Estéban (2017), o processo *causation* se inicia com um objetivo pré-determinado, e com um conjunto de meios para que este objetivo seja consiga ser atingido. Já o *effectuation* “não começa com um objetivo específico e sim de vários meios que a partir dos quais irão surgindo objetivos diferentes, dependendo das pessoas que irão entrar no negócio e do empreendimento com o passar do tempo” (FURIN; COLOMBAROLI; ESTÉBAN, 2017, p. 1). A seguir, o Quadro 5 evidencia as diferenças conceituais entre a lógica *causation* e *effectuation*:

Quadro 5 - Diferenças conceituais entre *causation* e *effectuation*

Parâmetro	<i>Causation</i>	<i>Effectuation</i>
Conceitos econômicos	Economia clássica (Kirzner, 1979)	Comportamental (Simon, 1959)
Estratégia	Deliberada (Ansoff, 1965)	Emergente (Mintzberg, 1978)
Criação de oportunidades	Sistemática (Fiet & Patel, 2006)	Ação humana (Weick, 1979)
Desenvolvimento de oportunidades	Função do retorno sobre investimentos (Drucker, 1998)	Função de acontecimentos imprevisíveis (March, 1978)

Fonte: Barros, Sigahi e Saltorato (2020).

As lógicas do *effectuation* e *causation* são abordagens alternativas, não sendo excludentes. Elas são usadas no processo de criação e desenvolvimentos de novos empreendimentos, entretanto, conforme evidencia o Quadro 5 acima, existem diferenças conceituais determinantes entre elas. Os conceitos das lógicas do *effectuation* e *causation* devem ser discutidas levando em consideração cinco pontos: pré-disposição ao risco, visão de futuro, bases para a tomada de ação, atitude perante contingências inesperadas e atitude perante terceiros (BARROS; SIGAHI; SALTORATO, 2020).

Isto posto, Sarasvathy (2001, p. 245) estabelece essas abordagens teóricas como “o processo causal toma um efeito particular como dado e foca na seleção entre meios para criação desse efeito. O processo *effectual* toma um conjunto de meios como dado e foca na seleção entre efeitos possíveis que podem ser criados a partir desses meios”. Logo em seguida, o Quadro 6 exemplifica o comportamento das lógicas *causation* e *effectuation*.

Quadro 6 - O comportamento das lógicas *Causation* e *Effectuation*

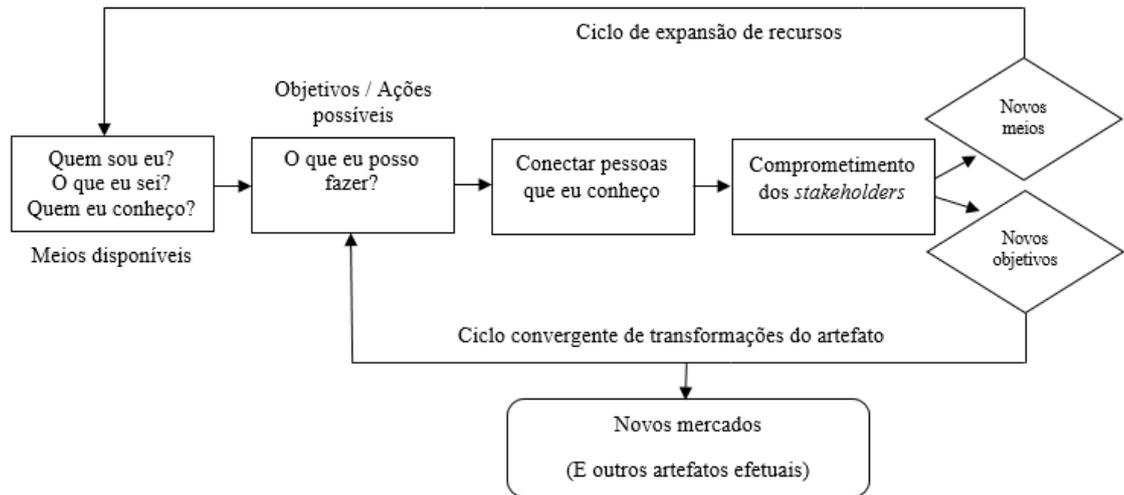
<b><i>Causation</i></b>	<b><i>Effectuation</i></b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifica uma oportunidade antes de desenvolver qualquer coisa</li> <li>• Reúne informações sobre as necessidades dos clientes para identificar uma lacuna               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analisa as tendências tecnológicas</li> </ul> </li> <li>• Identifica e avalia oportunidades de longo prazo para o desenvolvimento da empresa               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mapeia (escreve e discute) cenários para o futuro da empresa</li> </ul> </li> <li>• Cria e compara projeções financeiras para o crescimento das empresas</li> <li>• Calcula os retornos de várias oportunidades</li> <li>• Realiza análise de valor presente líquido ou análise de probabilidade de escolher entre várias alternativas</li> <li>• Desenvolve um plano de negócios</li> <li>• Produz um documento escrito – plano de negócios</li> <li>• Apresenta um plano de negócios para o público externo</li> <li>• Organiza e implementa processos de controle</li> <li>• Estabelece uma estrutura de comunicação interna (contas de gestão e relatórios mensais)</li> <li>• Projeta e implementa uma estrutura organizacional clara</li> <li>• Recolhe e analisa informações sobre o tamanho do mercado e o crescimento</li> <li>• Reúne dados sobre o mercado</li> <li>• Entrevista potenciais clientes</li> <li>• Reúne informações sobre os concorrentes e analisa suas ofertas</li> <li>• Reúne dados sobre os concorrentes</li> <li>• Analisa os dados sobre os concorrentes</li> <li>• Utiliza dados sobre os concorrentes como um contributo para as principais decisões</li> <li>• Expressa uma visão e/ou metas para o empreendimento</li> <li>• Articula uma visão ou um objetivo</li> <li>• Realiza sessões estratégicas em que os objetivos são discutidos</li> <li>• Desenvolve um plano de projeto para desenvolver o produto e/ou os serviços               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Produz um plano de projeto</li> <li>• Monitora o produto e o desenvolvimento do</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Experimenta</li> <li>• Desenvolve diversas variações de um produto ou serviço para chegar a uma oferta comercial</li> <li>• Cria vários protótipos de produtos diferentes</li> <li>• Oferece diversos serviços no processo de encontrar uma oferta</li> <li>• Experimenta diferentes maneiras de vender e/ou entregar um produto ou serviço</li> <li>• Utiliza diferentes canais de distribuição</li> <li>• Usa diferentes modelos de receita</li> <li>• Altera o produto ou o serviço substancialmente conforme o empreendimento desenvolve perda acessível</li> <li>• Confirma apenas quantidades limitadas de recursos para o empreendimento de cada vez</li> <li>• Procura formas de fazer as coisas de maneira mais barata</li> <li>• Limita os recursos comprometidos com a empresa para o que poderia ser perdido</li> <li>• Flexibilidade pessoal</li> <li>• Muda rapidamente a oferta ou o modelo de receita do empreendimento conforme surgem novas oportunidades</li> <li>• Adapta o que estão fazendo com os recursos que possuem em mãos</li> <li>• Concentra no que é prontamente disponível ao decidir sobre um curso de ação               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Evita cursos de ação que restringem a flexibilidade e a adaptabilidade</li> </ul> </li> <li>• Conscientemente rejeita cursos de ação que irão trancá-los em relações ou investimentos</li> <li>• Entra em acordo com clientes, fornecedores e outras organizações</li> <li>• Negocia com outros interessados antes de ter um produto ou serviço totalmente desenvolvido</li> </ul>

mercado em relação ao plano de projeto <ul style="list-style-type: none"> <li>• Escreve um plano de marketing para levar os produtos/serviços ao mercado</li> <li>• Produz um plano de <i>marketing</i></li> <li>• Implementa e monitora as atividades de <i>marketing</i>, de acordo com um plano de <i>marketing</i></li> </ul>	
--	--

Fonte: Leucz e Andreassi (2015, p. 407).

Conforme explanam Sarasvathy e Dew (2008), o processo dinâmico é iniciado com três categorias de meios: identidade, conhecimento e rede de contatos. De acordo com os autores, “Os efetuadores começam com quem são, o que sabem e quem conhecem e agem com base em coisas que podem fazer, sem se preocuparem demasiado com o que não conseguem fazer” (2008, p. 5). Sendo assim, isto reflete em um destaque em eventos que eles podem controlar no futuro, ao invés de eventos que são previsíveis (SARASVATHY; DEW, 2008). A seguir, a Figura 1 ilustra a dinâmica da lógica *effectuation*.

Figura 1- Dinâmica da lógica *effectuation*



Fonte: Sarasvathy e Dew (2008, p. 6).

Ao utilizar a lógica *effectuation* “o empreendedor inicia o processo de criação do negócio com uma ideia genérica do que pretende fazer e utiliza os recursos existentes para interagir com potenciais *stakeholders* e agir sobre elementos que possa influenciar” (SALUSSE; ANDREASSI, 2016, p. 310). Ainda para os autores, levando em consideração os resultados das decisões e das interações com os *stakeholders*, o empreendedor se dispõe a alterar a ideia inicial do empreendimento conforme os *stakeholders* se empenham com a evolução conjunta do empreendimento, sendo assim, vão surgindo novos objetivos e recursos.

Segundo Sarasvathy (2001), quatro princípios formam a teoria do *effectuation*: (a) perda previsível em vez de retorno esperado; (b) alianças estratégicas em vez de concorrentes - análises positivas; (c) exploração de contingências ao invés de exploração de conhecimento preexistente; e (d) controlar um futuro imprevisível, em vez do que prever um incerto. Salusse e Andreassi (2016) ressaltam que a abordagem *effectual* não é superior ou inferior a causal ou as demais lógicas. São apenas teorias distintas de tomada de decisão, que podem ser aplicadas em contextos diferentes de forma coexistente, havendo vantagens e desvantagens relacionadas a elas.

De acordo com Barros, Sigahi e Saltorato (2020) as ações empreendedoras resultam em importantes inovações, que conseqüentemente, são o impulso do desenvolvimento econômico. Entretanto, algumas empresas possuem uma capacidade reduzida em lidar com as incertezas, dessa maneira, a figura do empreendedor torna-se cada vez mais primordial na criação de novas soluções e empreendimentos.

A lógica do *effectuation* seria o modo selecionado pelos empreendedores para lidar com o contexto que permeia o ambiente de negócios, um contexto de profunda incerteza, em que buscam oportunidades e possibilidades. Ao utilizar essa lógica, o empreendedor consentia que, embora houvesse o contexto de incertezas, o ambiente possuía variáveis controláveis. Em ambientes de profunda incerteza, no qual impossibilite as probabilidades ou conseqüências futuras, e sem preferências notadamente ordenadas, a lógica de *causation* não era eficaz (VIERA, 2016).

### **3 METODOLOGIA DA PESQUISA**

Este capítulo propõe descrever de maneira detalhada a metodologia que foi utilizada para desenvolvimento do presente estudo. A seguir, as próximas subseções buscam delinear a metodologia desta pesquisa e estão dispostas da seguinte maneira: a primeira seção apresenta a tipologia da pesquisa; a segunda seção se refere aos sujeitos de pesquisa; a terceira seção aborda o instrumento de pesquisa que foi utilizado no estudo; a quarta seção explana acerca do tratamento dos dados, e por fim, a última seção discorre sobre o tratamento de análises dos dados.

#### **3.1 Tipologia da pesquisa**

Esta pesquisa se caracteriza como descritiva, de abordagem qualitativa. De acordo com Gil (2009, p. 42), as pesquisas descritivas “têm como o objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou, então, o estabelecimento de relações entre as variáveis”. E, para Cervo, Bervian e Da Silva (2006), as pesquisas descritivas procuram conhecer as diversas relações e situações que acontecem na vida social, política, econômica e outros fatores do comportamento humano, tanto individualmente como em grupos e comunidades mais complexas.

Para Gil (2014), as pesquisas descritivas possuem como objetivo essencial a descrição das características de algum fenômeno ou população, ou ainda, a definição de relações de variáveis. Na visão de Oliveira (2012), a pesquisa descritiva busca analisar os fatos e fenômenos, realizando uma descrição de maneira detalhada, visando analisar em profundidade a realidade que está sendo pesquisada. Cooper e Schindler (2011) acrescentam que as pesquisas descritivas representam as descrições de fenômenos ou características pertinentes com a população-alvo.

Os estudos qualitativos muitas vezes estudam os fenômenos nos ambientes em que ocorrem naturalmente e utiliza os significados dos atores sociais para buscar compreensão dos fenômenos, assim como, evidenciam questões sobre como a experiência social é concebida e fornece representações do mundo (RYNES, 2004). Segundo Minayo (1994), os estudos qualitativos buscam a compreensão de questões particulares. O seu objetivo está relacionado a um nível de realidade que não pode ser quantificado, visto que busca respostas em motivações, crenças, aspirações, valores, atitudes. Sendo assim, ainda para Gerhardt e Silveira (2009), a

pesquisa qualitativa não se preocupa com representação quantitativa. Os pesquisadores que utilizam a abordagem qualitativa buscam explicar as motivações, expressando o que convém ser realizado.

Dessa maneira, a pesquisa qualitativa representa o universo mais profundo das relações, fenômenos e processos e busca o aprofundamento da compreensão de uma organização, grupo social, etc. À vista disso, a natureza da metodologia na pesquisa se enquadra como qualitativa e descritiva, visto que tem como objetivo principal compreender a lógica do *effectuation* e *causation* e o papel dos vieses comportamentais dos empreendedores que tenham realizado investimentos em tempos de Covid-19, a partir da descrição das características dos empreendedores na tomada de decisão de investimento e dos vieses comportamentais presentes nestes processos, assim como a análise das lógicas que foram usadas para decidir.

### **3.3 Sujeitos da pesquisa**

Os sujeitos da pesquisa correspondem às pessoas que fornecem os dados de que o pesquisador precisa para a elaboração do estudo (TEIXEIRA; ZAMBERLAN; RASIA, 2009). Para este estudo, os sujeitos da pesquisa correspondem a empreendedores de Mossoró-RN em estágio inicial que tenham realizado algum investimento durante a pandemia do Covid-19.

Os sujeitos da pesquisa foram acessados por meio da utilização da técnica bola de neve (Vinuto, 2014), técnica na qual um entrevistado indica potenciais participantes para a pesquisa. Para o início da técnica bola de neve, é necessário documentos ou informantes-chaves, que são designados como sementes, que possuem a finalidade de localizar pessoas com o perfil que é necessário para a pesquisa. Posteriormente, é solicitado que essas pessoas indiquem novos contatos com as mesmas características desejáveis dentro da sua rede de contatos, e assim por diante (VINUTO, 2014).

A entrevista piloto foi realizada com o Empreendedor 1, no local do seu empreendimento e teve a duração de 31 minutos. Após a leitura da entrevista, notou-se que os objetivos da pesquisa foram atingidos. Não havendo a necessidade de ajustar o roteiro de entrevista, o conteúdo da entrevista piloto entrou para o *corpus* a análise dos dados. O Empreendedor 1 foi o pontapé inicial da bola de neve, em seguida ele indicou o Empreendedor 2, e assim sucessivamente. Dessa maneira, os entrevistados estão interligados. Segundo Vinuto (2014), a técnica bola de neve busca obter proveito das redes de contatos dos entrevistados,

sendo um processo permanente de coleta de informações, capaz de fornecer ao pesquisador cada vez mais contatos potenciais para o prosseguimento da pesquisa.

Os critérios de inclusão dos participantes da pesquisa foram: ter 18 anos ou mais; possuir um empreendimento e gerenciá-lo; e ter realizado o investimento de abrir o seu negócio durante a pandemia. Os critérios de exclusão da pesquisa foram o de não cumprimento dos critérios citados anteriormente, assim como os participantes em potencial não aceitem os termos do TCLE, Termo de Autorização para uso de Áudio ou que durante a pesquisa desista da entrevista. Os participantes cumpriram os critérios, aceitaram os termos da pesquisa e não houve desistência. Dessa forma, não houve a exclusão de nenhum participante.

Antes de iniciar as entrevistas, oportunizou-se que os sujeitos da pesquisa fizessem nova leitura do TCLE, que descreve o objetivo da pesquisa, os riscos no qual o participante estaria exposto e a garantia da confidencialidade da entrevista e o Termo de Autorização para uso de Áudio, visto que os entrevistados precisam concordar com os termos da gravação. Logo após a leitura dos termos, os sujeitos de pesquisa decidiram se estavam de acordo ou não com os termos estabelecidos nos documentos da pesquisa. Todos os participantes assinaram os termos e consentiram em continuar com as entrevistas.

Conforme previsto no TCLE, durante a pesquisa os entrevistados foram expostos a riscos mínimos, como cansaço ou desconforto pelo tempo dedicado à entrevista e aborrecimento ao expor dificuldades e/ou fragilidades da gestão que realizam. Se isto tivesse ocorrido, eles poderiam solicitar a interrupção da entrevista a qualquer momento e remarcar posteriormente ou cancelar, se assim desejassem.

A quantidade de sujeitos pesquisados não foi previamente determinada, a escolha dos sujeitos se deu por meio de conveniência e disponibilidade. O critério utilizado para a finalização da coleta de dados, foi a saturação de dados. De acordo com Gaskell (2002) a saturação de dados ocorre quando há a repetição de informações obtidas por meio dos sujeitos de pesquisa. A seguir, o Quadro 7 evidencia os sujeitos, a coleta de dados e caracteriza a pesquisa.

Quadro 7 - Sujeitos, coleta de dados e caracterização da pesquisa

<b>Entrevistado</b>	<b>Gênero</b>	<b>Idade (anos)</b>	<b>Ramo de atuação</b>	<b>Duração (minutos)</b>
Empreendedor 1	F	25	Alimentício	39
Empreendedor 2	F	27	Vestuário	29
Empreendedor 3	M	27	Atividade física	31
Empreendedor 4	M	26	Beleza e estética	26
Empreendedor 5	F	33	Atividade física	32
Empreendedor 6	M	34	Alimentício	54
Empreendedor 7	M	24	Vestuário	26

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa (2023).

Quanto aos dados referentes ao quadro acima, os entrevistados e a duração das entrevistas foram completados pelo pesquisador, os dados restantes foram fornecidos pelos sujeitos da pesquisa. O convite para participação na presente pesquisa ocorreu após o primeiro contato via WhatsApp ou E-mail. O TCLE e o Termo de Autorização para uso de Áudio foram enviados para a leitura prévia do participante, e em caso de aceite do mesmo, marcou-se a entrevista. As entrevistas foram realizadas nos locais dos empreendimentos dos entrevistados, conforme a disponibilidade dos mesmos.

Os áudios das gravações das entrevistas foram transcritos, visto que para a técnica de análise de conteúdo é necessário que haja a transcrição completa dos áudios para a análise dos dados. Ao total, 54 páginas foram geradas com as transcrições das entrevistas. Somente os pesquisadores envolvidos no projeto têm acesso aos materiais da pesquisa, que foram utilizados nesta dissertação e serão utilizados em publicações científicas decorrentes deste trabalho.

### **3.3 Instrumento de pesquisa**

O método de coleta de dados escolhido para o estudo foi a entrevista, técnica básica de coleta de dados em relação às abordagens qualitativas (COOPER; SCHINDLER, 2011). Gil (2009) acrescenta que se trata de uma técnica em que o pesquisador se apresenta em frente ao investigado e, a partir de perguntas, tem como objetivo a obtenção de dados que se relacionem com a pesquisa. Portanto, trata-se de uma interação social, onde o pesquisador pretende coletar dados e o entrevistado é visto como fonte de informação.

Por meio da utilização da entrevista, o pesquisador objetiva obter informações que estão contidas na fala de atores sociais; nelas, o pesquisador pode obter dados de pesquisa objetivos e subjetivos. De modo geral, as entrevistas podem ser realizadas de formas estruturadas ou não estruturadas, devido a sua flexibilidade de poder ser mais ou menos dirigidas. Entretanto, há formas que articulam essas duas modalidades, representando a entrevista semiestruturada (MINAYO, 2002).

Para alcançar êxito nos objetivos deste estudo, optou-se por utilizar a técnica de pesquisa do tipo entrevista semi estruturada, visto que por se tratar da visão pessoal de alguém realizar um determinado processo e/ou tomar uma decisão por ter um comportamento. A entrevista semi estruturada possibilita aos entrevistados uma maior flexibilidade para abordar as suas experiências por meio desse instrumento.

De acordo com Gil (2014), na hora de elaborar o roteiro de entrevista, alguns cuidados devem ser levados em consideração. Para o autor, as questões precisam estar bem elaboradas, de maneira que permita que o entrevistado compreenda as perguntas com facilidade. Assim como, as perguntas devem estar ordenadas com a finalidade de facilitar o engajamento, mantendo o interesse por parte do entrevistado.

O roteiro da entrevista foi elaborado pelo autor. As demais perguntas incluídas no roteiro de entrevista foram elaboradas de modo que possibilitasse aos sujeitos pesquisados relatar as suas experiências e informações que considerem mais relevantes para a pesquisa, com maior facilidade e de maneira oportuna. A seguir o Quadro 8, demonstra o roteiro de entrevista utilizado nesta pesquisa:

Quadro 8 - Roteiro de Entrevista

<b>Bloco</b>	<b>Perguntas</b>	<b>O que se espera ouvir</b>
Contato Inicial / Formação de vínculo / Dados Sociodemográficos	Me fale de você	<i>Naturalidade, Estado Civil Formação, Idade</i>
	Me fale de você no mundo do trabalho	<i>Experiências profissionais anteriores</i>
	Me fala de você nessa empresa	<i>Como idealizou a empresa, como é a sua atuação</i>
Processo de abertura da empresa	Me fale sobre a sua empresa	<i>Principais produtos/serviços, quem são as pessoas envolvidas, qual o porte</i>
	Me conta como a empresa começou	<i>Se houve planejamento /experimentação, se teve ajuda externa, se teve definição do público-alvo, se teve análise de mercado</i>

	Me fale sobre seus clientes.	<i>Caraterísticas e interação com os clientes</i>
	Me fale sobre seus fornecedores.	<i>Caraterísticas e interação com os fornecedores</i>
	Me fale sobre seus concorrentes.	<i>Caraterísticas e interação com os concorrentes</i>
	No seu ramo de atuação, como você vê a presença de órgãos reguladores?	<i>Sobre a presença dos órgãos reguladores estão presentes</i>
	O que você levou em consideração na decisão de abrir essa empresa?	<i>Sobre as motivações para a abertura da empresa</i>
	Me fale sobre seus produtos/serviços	<i>Sobre a definição de produtos e /ou serviços</i>
	Como você estabelece os preços desses produtos/serviços? Mudou desde a abertura da empresa?	<i>Sobre precificação e mudanças no preço</i>
	De onde veio o dinheiro para iniciar o seu negócio?	<i>Capital próprio, de terceiros, em que proporção, se tinha planos alternativos para esse recurso</i>
	Como você aplicou (usou) esse dinheiro?	<i>Sobre a aquisição de imóveis, equipamentos, etc</i>
	Como você se sente em relação ao valor que foi investido?	<i>Sentimento após o investimento</i>
	Quando você pensa no futuro da empresa, o que lhe vem à cabeça? Qual é o seu papel nesse futuro?	<i>As expectativas sobre o futuro</i>
Sobre o decisor	Me fale sobre as decisões que você toma no dia a dia da empresa.	<i>As decisões que são tomadas no dia a dia</i>
	Como você se sente/sentiu ao tomar essas decisões?	<i>Detalhes sobre a tomada de decisão</i>
	Como você avalia o resultado das decisões que você tomou?	
	Em situações semelhantes, no futuro, como você acha que iria decidir?	
	Quando você está na sua empresa e pensa em risco, o que lhe vem à cabeça?	<i>A noção sobre o risco</i>

Fonte: Elaborado pelo autor (2022).

O roteiro foi composto por três seções: a primeira etapa buscou apresentar o roteiro, os objetivos da pesquisa e caracterizar os respondentes com as perguntas iniciais; a segunda etapa teve como finalidade obter as respostas relacionadas às lógicas *effectuation* e *causation*, buscando que os sujeitos de pesquisa relembrem sobre o processo de criação da empresa; por

fim, a terceira etapa buscou evidenciar os vieses comportamentais dos empreendedores, fazendo-os lembrar suas experiências ao decorrer da pandemia e pensar em projeções futuras para o empreendimento.

### **3.4 Tratamento e análise dos dados**

Com a finalização da coleta de dados, todas as gravações de áudio das entrevistas foram transcritas na íntegra para o Microsoft Word. A pesquisa qualitativa não determina claramente a separação entre a coleta de informações e a interpretação dessas informações, sendo o processo de análise e um fluxo dinâmico que ocorre desde a escuta ativa durante a entrevista até a leitura e releituras das entrevistas transcritas. Após a transcrição e primeiras leituras, os arquivos foram transferidos para o *software* NVivo® 14 para a realização da análise de conteúdo. De acordo com Gerhardt e Silveira (2009), o *software* NVivo, programa que auxilia na análise de dados qualitativos, possibilitando armazenamento de textos em categorias específicas e provendo ferramentas de codificação, pode ser utilizado na etapa da pesquisa de organização e tratamento dos dados. Dessa maneira, as entrevistas estão classificadas de acordo com a sua ordem de realização, as dimensões criadas e inseridas, bem como as categorias.

A técnica de análise de conteúdo foi utilizada para analisar os dados obtidos. Para Martins e Theóphilo (2009), esta técnica busca estudar e analisar a comunicação, de forma sistemática e objetiva. Com base nos discursos escritos ou orais dos seus atores/atores, buscase inferências de informações e dados em relação a determinado contexto. Na análise de conteúdo, o tratamento dos dados é realizado a partir da codificação e inferência. Os critérios para realizar a categorização é uma forma de pensamento e de forma resumida, a realidade é refletida em determinados momentos. Dessa forma, as categorias são elementos com características comuns entre elas, que são consideradas classes (BARDIN, 2011).

Quadro 9 - Elementos para criação e classificação de categorias

<b>Termo</b>	<b>Elementos fundamentais para a criação e classificação de categorias</b>
<b>a)</b>	É preciso existir regras claras sobre os limites e definição de cada categoria;
<b>b)</b>	As categorias devem ser mutuamente exclusivas (o que está em uma categoria, não pode estar em outra);
<b>c)</b>	As categorias devem ser homogêneas (não ter coisas muito diferentes entre si, no mesmo grupo);
<b>d)</b>	É preciso que as categorias esgotem o conteúdo possível (não sobrem conteúdos não conteúdos que não se encaixem em alguma categoria);
<b>e)</b>	É preciso que a classificação seja objetiva, possibilitando a replicação do estudo.

Fonte: Carlomagno e Rocha (2016).

O Quadro 9 acima, apresenta os elementos para a criação e classificação de categorias. Esses mesmos elementos lógicos também valem para a elaboração de categorias e a classificação de atributos de qualquer objeto de pesquisa, não somente para mensagens (CARLOMAGNO; ROCHA, 2016).

Na fase de análise de dados, Minayo (2002) aponta três finalidades para essa etapa da pesquisa: pretende alcançar a compreensão dos dados que foram obtidos, a confirmação ou não dos pressupostos da pesquisa e a ampliação do conhecimento do tema que foi pesquisado. Ainda de acordo com a autora, essas três finalidades em termos de pesquisa social, são complementares.

De acordo com Glesne (2016) a análise de dados consiste em organizar o que o pesquisador viu, leu e ouviu, para que assim, seja capaz de descobrir e dar sentido ao que experimentou. Ao se trabalhar com dados, o pesquisador descreve, faz comparações, é capaz de elaborar explicações, e possivelmente desenvolve teorias e levanta hipóteses. Quanto ao caminho a seguir pelo pesquisador, pode variar muito.

Segundo Gerhardt e Silveira (2009) para que o pesquisador seja capaz de analisar, compreender e interpretar os dados qualitativos, torna-se indispensável superar a tendência a acreditar que a interpretação dos dados da pesquisa será evidenciada de maneira espontânea pelo pesquisador. É necessário que o pesquisador seja capaz de adentrar nos significados que os sujeitos pesquisados compartilham sobre as experiências de sua realidade.

Logo após a coleta de dados, a etapa referente à análise dos dados foi iniciada. Inicialmente, as entrevistas foram classificadas de acordo com a sua ordem de realização, em seguida, foram denominadas como Empreendedor 1, Empreendedor 2, e assim sucessivamente.

Inicialmente, os dados em áudio foram ouvidos de forma atenta e repetidas vezes pelo pesquisador para a transcrição das entrevistas no *software* Microsoft Word.

Posteriormente, as transcrições foram anexadas ao *software* NVivo. Para as análises iniciais dos dados, foram estabelecidas três dimensões: *effectuation*, *causation* e *vieses comportamentais*. Em seguida, foram estabelecidas às categorias de análises oriundas da literatura, sendo estas: economia comportamental, estratégia emergente, criação de oportunidades – ação humana e acontecimentos imprevisíveis (relacionadas ao *effectuation*); economia clássica, estratégia deliberada, criação de oportunidades – sistemática e retorno sobre investimentos (relacionadas ao *causation*).

Em relação aos vieses comportamentais foram estabelecidos previamente pelo pesquisador dez vieses comportamentais para análises, sendo estes: Enquadramento (Princípio da invariância), Representatividade e Disponibilidade (Concepções da probabilidade), Enquadramento, Representatividade e Disponibilidade (Falácia da conjunção), *Sunk Cost Fallacy* (Falácia do custo irrecuperável), *Regret Aversion* (Aversão ao arrependimento), Aversão à perda, Otimismo, Excesso de confiança, Ilusão de controle e *Confirmation bias* (Viés da confirmação). Neste processo, foi elaborado o primeiro quadro preliminar para facilitar o processo de codificação das entrevistas no NVivo.

Quadro 10 - Dimensões e categorias de análise preliminares

<b>Dimensão</b>	<b>Categorias de análise</b>	<b>Código/definição</b>
<i>Effectuation</i>	Economia comportamental	Decisões baseadas em conexões emocionais.
	Estratégia emergente	Estratégias formadas pelas pessoas no cotidiano, através de um processo informal.
	Criação de oportunidades - Ação humana	Criação de oportunidades por meio da ação humana.
	Acontecimentos imprevisíveis	Desenvolvimento das oportunidades em função dos acontecimentos imprevisíveis.
<i>Causation</i>	Economia clássica	Decisões baseadas no raciocínio lógico.
	Estratégia deliberada	Estratégias formadas previamente, através de um processo formal.
	Criação de oportunidades – Sistemática	Identificação de oportunidades por meio de busca sistemática.
	Retorno sobre investimentos	Desenvolvimento das oportunidades em função da previsão de retorno sobre investimentos.

Vieses comportamentais	Enquadramento (Princípio da invariância)	Opções que envolvem risco são caracterizadas por seus possíveis resultados e pelas respectivas probabilidades, no entanto, a mesma opção pode ser descrita ou enquadrada de forma diferente. Se existir variação nas preferências (inconsistência) ocorre violação e a decisão não é racional.
	Representatividade e Disponibilidade (Concepções da probabilidade)	Indivíduos ignoram a independência de eventos múltiplos aleatórios, ao invés de buscarem eventos mais aleatórios, utilizam erroneamente a heurística da representatividade decidindo por opções pouco prováveis.
	Enquadramento	As opções estão descritas ou enquadradas em termos de ganho e de perda. Para quem escolhe o ganho certo é avesso ao risco e quem escolhe a perda certa é atraído pelo risco. Na tomada de decisão racional não há diferença entre o campo dos ganhos e das perdas
	Representatividade e Disponibilidade (Falácia da conjunção)	Indivíduos normalmente avaliam que uma conjunção de dois eventos (caixa de banco E feminista) seja mais provável de ocorrer do que um evento (caixa de banco). Nesse caso, a lógica da representatividade (similaridade a estereótipos) supera a lógica da probabilidade.
	Sunk Cost Fallacy (Falácia do custo irrecuperável)	Descreve a tendência de prosseguir em um empreendimento que já investido tempo, esforço ou dinheiro nele, independentemente de os custos atuais superarem ou não os benefícios.
	<i>Regret Aversion</i> (Aversão ao arrependimento)	Ocorre quando uma decisão é tomada para evitar o arrependimento de uma decisão alternativa no futuro. O arrependimento pode ser um estado impotente e desconfortável e as pessoas às vezes tomam decisões para evitar esse resultado.
	Aversão à perda	Descreve por que, para os indivíduos, a dor de perder é psicologicamente duas vezes mais poderosa que o prazer de ganhar.
	Otimismo	Refere-se à tendência de superestimar a probabilidade de vivenciar eventos positivos e subestimar a probabilidade de vivenciar eventos negativos
	Excesso de confiança	Ocorre quando o indivíduo confia de maneira excessiva na sua capacidade de análise e tomada de decisão.
Ilusão de controle	Descreve como o indivíduo acredita que possui maior controle sobre os eventos do que realmente tem. Mesmo quando algo é uma questão de acaso, muitas vezes ele sente que pode influenciá-lo de alguma forma.	

	<i>Confirmation bias</i> (Viés da confirmação)	Descreve a tendência subjacente de perceber, focar e dar maior credibilidade às evidências que se encaixam em crenças existentes.
--	--	---

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa (2023).

Após novas leituras dos dados transcritos, percebeu-se que emergiram dos dados da pesquisa novos elementos que não estavam previstos pelo pesquisador. Dessa maneira, surgiu a necessidade da elaboração de categorias que conseguissem coincidir a realidade concreta do mundo qualitativo com a literatura. Diante disso, foram inseridas novas categorias que aqui são denominadas de categorias analíticas. Para isso, foi elaborado um novo quadro de análise, baseados na predominância de seis categorias analíticas, dicotômicas, sendo estas: adaptabilidade x rigidez; processos formais x informalidade; razão x afetos. Estas categorias emergiram da visão concreta dos dados, o que é coerente em estudos dos fenômenos qualitativos. Com base na análise dos dados, as categorias analíticas estão predominantemente relacionadas com os conceitos provenientes da literatura, conforme Quadro 11.

Quadro 11 - Norteadores das lógicas para análise dos dados

Norteadores	Lógicas	
	<i>Effectuation</i>	<i>Causation</i>
Categorias analíticas	Adaptabilidade	Rigidez
	Informalidade	Processos formais
	Afetos	Razão
Conceitos	Economia comportamental	Economia clássica
	Estratégia emergente	Estratégia deliberada
	Criação de oportunidades – Ação humana	Criação de oportunidades – Sistemática
	Acontecimentos imprevisíveis	Retorno sobre investimentos

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos resultados da pesquisa (2023).

Ainda sobre as categorias analíticas e conceitos a estas relacionados, elas foram tratadas como polaridades para fins deste estudo, porém tais categorias não são necessariamente

excludentes, afinal refletem comportamentos humanos. Então, a partir da fala dos entrevistados, foram buscadas as características que se sobressaem e que tinham mais afinidade com um determinado conjunto dos fatores dessa polaridade, com as lógicas do *effectuation* e *causation*.

Buscando entender os vieses comportamentais dos empreendedores em investimentos, um novo quadro foi elaborado. Dessa maneira, os dados dessa teoria também foram categorizados, mas da seguinte forma, a partir de alguns de seus tipos e estão dispostas no Quadro 12 a seguir.

Quadro 12 - Vieses Comportamentais explorados pela pesquisa

<b>Vieses Comportamentais</b>
Enquadramento (Princípio da invariância)
Representatividade e Disponibilidade (Concepções da probabilidade)
Enquadramento
Representatividade e Disponibilidade (Falácia da conjunção)
<i>Sunk Cost Fallacy</i> (Falácia do custo irrecuperável)
<i>Regret Aversion</i> (Aversão ao arrependimento)
Aversão à perda
Otimismo
Excesso confiança
Ilusão de controle
<i>Confirmation bias</i> (Viés da confirmação)

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos resultados da pesquisa (2023).

A figura abaixo representa graficamente que não existe uma hierarquia ou uma sobreposição das classificações estudadas, entendendo que o aporte teórico sobre os comportamentos humanos - aqui estudados nos processos de abertura da empresa e decisão de investimento dos empreendedores, mediante a pandemia do COVID-19 - compreende os mesmos de forma complexa e multideterminada.

Figura 2 - Parâmetros da pesquisa



Fonte: Elaborado pelo autor com base nos resultados da pesquisa (2023).

A Figura 2 demonstra que os parâmetros estudados neste trabalho não possuem regra, sentido ou hierarquia, mas são conceitos que sustentam a análise de dados da presente pesquisa, cujo fenômeno em foco se materializa no contexto da pandemia do COVID 19. Então, as categorias analíticas, conceitos ou lógicas, bem como os vieses comportamentais, são apenas referências e não se excluem ou se sobrepõem.

O Quadro 13 explana a relação entre o problema de pesquisa, objetivo geral, objetivos específicos, sustentação teórica, coleta de dados e análise de dados. O quadro foi elaborado com a finalidade de apresentar resumidamente os aspectos metodológicos, reunindo os objetivos do estudo com a sustentação teórica, dessa forma, elaborando um apanhado geral da metodologia da pesquisa.

Quadro 13 - Aspectos metodológicos do estudo

Problema de pesquisa	Objetivo geral	Objetivos específicos	Sustentação teórica	Coleta de dados	Análise de dados
Como a lógica do <i>effectuation</i> e <i>causation</i> e os vieses comportamentais afetam a decisão de investimento em empreendedores em situação pandêmica?	Compreender o uso da lógica do <i>effectuation</i> e <i>causation</i> e o papel dos vieses comportamentais dos empreendedores em investimentos em tempos de Covid-19.	Caracterizar as decisões de investimento realizadas no contexto da pandemia, nas empresas pesquisadas;	Tversky e Kahneman (1974); Kahneman e Tversky (1979); Sarasvathy, (2001); Sarasvathy e Dew (2008); Faveri e Knupp (2018); Yoshinaga <i>et al.</i> (2008); Leucz e Andreassi (2015).	Entrevista semiestruturada	Análise de conteúdo com o <i>software</i> NVivo
		Descrever os vieses comportamentais dos empreendedores presente nas decisões de investimento realizadas durante a pandemia;			
		Tipificar as decisões de investimento de empreendedores no contexto pandêmico, a partir das características da lógica do <i>effectuation</i> e/ou <i>causation</i> .			

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados de pesquisa (2022).

## 4 APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS E ANÁLISE DOS DADOS

Esta seção apresenta e analisa, a partir da literatura, os resultados obtidos na coleta de dados com os 7 empreendedores entrevistados a respeito dos seus processos de tomada de decisão. Esses resultados serão apresentados da seguinte forma: no primeiro momento, as tomadas de decisões dos entrevistados serão analisadas conforme as polaridades empíricas, a fim de se entendê-las a partir do *effectuation* e do *causation*; a seguir, as falas dos empreendedores serão analisadas, a partir da teoria, relacionando-as com os vieses comportamentais.

### 4.1 ADAPTABILIDADE X RIGIDEZ

Esta categoria analítica busca identificar a maneira em que os empreendedores utilizaram as lógicas do *effectuation* e/ou *causation*, por meio da adaptabilidade ou rigidez que tomaram as suas decisões. Essa adaptabilidade pode ser percebida através de falas que mostram que o empreendedor buscou ou conseguiu se adaptar a determinadas situações ao abrir seu negócio, enquanto a rigidez é determinada por aquelas em que os seus planos estão traçados e que o empreendedor buscou segui-los o mais próximo possível no momento da abertura.

Nas falas dos empreendedores, percebeu-se que alguns deles apontavam a **adaptabilidade** mediante diversos contextos, como a própria pandemia e seus acontecimentos imprevisíveis, a criação de oportunidades e estratégias emergentes. O Empreendedor 7 foi um dos que citaram os acontecimentos imprevisíveis:

Homem, teve uma que tipo...teve uns meses ruins na loja, né? Na pandemia, mas teve uns meses que são fracos, né? Geralmente toda empresa tem esses meses e eu tinha que tomar uma decisão de continuar ou não continuar na loja, que era o meu sonho. E aí eu dei meus pulos e resolvi enfrentar novamente (EMPREENDEDOR 7).

Através de estratégias formadas no cotidiano, os empreendedores passam a tomar suas decisões a partir dessas estratégias emergentes, que surgiram no mercado. Os Empreendedores 2, 4 e 5 citam a oportunidade a partir da necessidade do cliente, da busca por determinado serviço ou produto que ele irá aderir. Enquanto isso, os Empreendedores 3 e 5 citam uma área que ele descobriu e que não tinha na área, uma oportunidade de mercado.

A princípio, eu já falei algumas vezes que eu queria a academia, mas aí quando eu entrei no crossfit, eu mudei totalmente minha visão, né? Tanto por ser uma coisa nova

no bairro que não tinha, né? Foi por eu estar também mais envolvido na área, que eu tô, criei um vínculo melhor no crossfit do que na musculação. Então, aí foi onde eu tive mais vontade ainda de abrir o meu próprio negócio, pelo bairro não ter e por eu gostar (EMPREENDEDOR 3).

Hoje eu tenho produtos frescos, mas também tenho produtos congelados. Eu não queria ter que trabalhar com esses produtos congelados, mas o mercado pediu e bateu assim de um jeito que eu tive que ceder, porque não dava pra mim ter só a carne fresca. Os clientes vinham aqui e voltavam porque não tinha uma coxa sobre coxa, um peito, um filé de peito, um negócio mais voltado àquele produto porcionado (EMPREENDEDOR 6).

Seguindo a lógica de se adaptar, mas com abordagem diferente a partir da criação de oportunidades, o empreendedor a partir de sua ação cria suas próprias oportunidades. Por exemplo, o Empreendedor 1 menciona que seu empreendimento começou a partir do seu ato de lazer: cozinhar. A partir desse lazer, ele começou a atender pontualmente pessoas conhecidas com seus salgadinhos, em seguida foi adicionando mais produtos e hoje trabalha com salgados de festas. Enquanto isso, o Empreendedor 5, foi aderindo serviços por sua escolha e desenvolvendo seu negócio.

Então, tudo que eu coloquei desde o início até hoje, está. Eu fui colocando, eu fui agregando. Primeiro foi musculação, depois eu coloquei o fit dance, depois eu coloquei o hit box, depois coloquei cross, o cross training infantil, coloquei luta e foi só crescendo as modalidades. Graças a Deus, até hoje eu não precisei tirar nenhuma, só questão de mudança de horário. Ou para acrescentar, ou mudança de dias (EMPREENDEDOR 5).

A **rigidez** diz respeito à inflexibilidade do comportamento humano diante de uma situação. Essa rigidez pode ser percebida nas diversas categorias, como na criação de oportunidade sistemática percebida na fala do Empreendedor 2. Ele informa que estudava e acompanhava seu segmento, que é a moda feminina, inclusive através das blogueiras. Então, depois ela começou a desenvolver algumas atividades na área e aos poucos foi evoluindo e ofertando mais produtos e serviços, acompanhando as tendências do mercado, a partir de suas observações. Inclusive, o mesmo ainda cita depois que seu planejamento financeiro é feito com alocação de porcentagem fixa para cada necessidade, a partir de seu estudo e definição.

Enquanto isso, com as falas de alguns outros entrevistados, percebeu-se que alguns dos entrevistados tinham sua estratégia deliberada, ou seja, eram previamente formadas. Por exemplo, o Empreendedor 6 ao abrir seu negócio já estabeleceu a meta de abrir uma filial com

5 anos de abertura da matriz. Inclusive, o Empreendedor 1 mostra que sua estratégia se deu a partir de pesquisa do mercado com os concorrentes.

Tinha pessoas que vendiam a R\$ 25,00. Tinha pessoas que vendiam a R\$ 30,00. Então, eu comecei a fazer pesquisa sobre a questão de valor. Inicialmente, a gente começou a vender no valor de R\$ 25,00 porque era um valor que todas as pessoas, todos os concorrentes vendiam. Aí devido aos aumentos dos insumos: farinha de trigo, queijo, né? Aí a gente teve que reajustar, a gente foi obrigado a reajustar. Mas inicialmente a gente fez uma pesquisa com os outros concorrentes pra não passar um preço maior pro cliente. No começo, há quatro, cinco meses atrás. A gente vendia ao preço que os concorrentes vendiam (EMPREENDEDOR 1).

Outra categoria percebida, nas falas dos entrevistados, foi a de Retorno sobre os investimentos. Afinal, suas ações são planejadas conforme estimativa desse retorno. Apesar de serem diferentes abordagens, percebe-se que as falas abaixo demonstram que a preocupação dos empreendedores ao decidir é previsão de retorno que terão para seus negócios.

Eu pegando com os fabricantes, eu boto um preço em conta. Tanto pra à vista como pra cartão também. Tipo, eu não exploro uma meta assim de 100% em cima de uma roupa, é um valor bem baixo. Não ganho muito em cima da peça, mas a quantidade que vai vendendo é um custo melhor. Por vender mais, eu ganho mais. (EMPREENDEDOR 2).

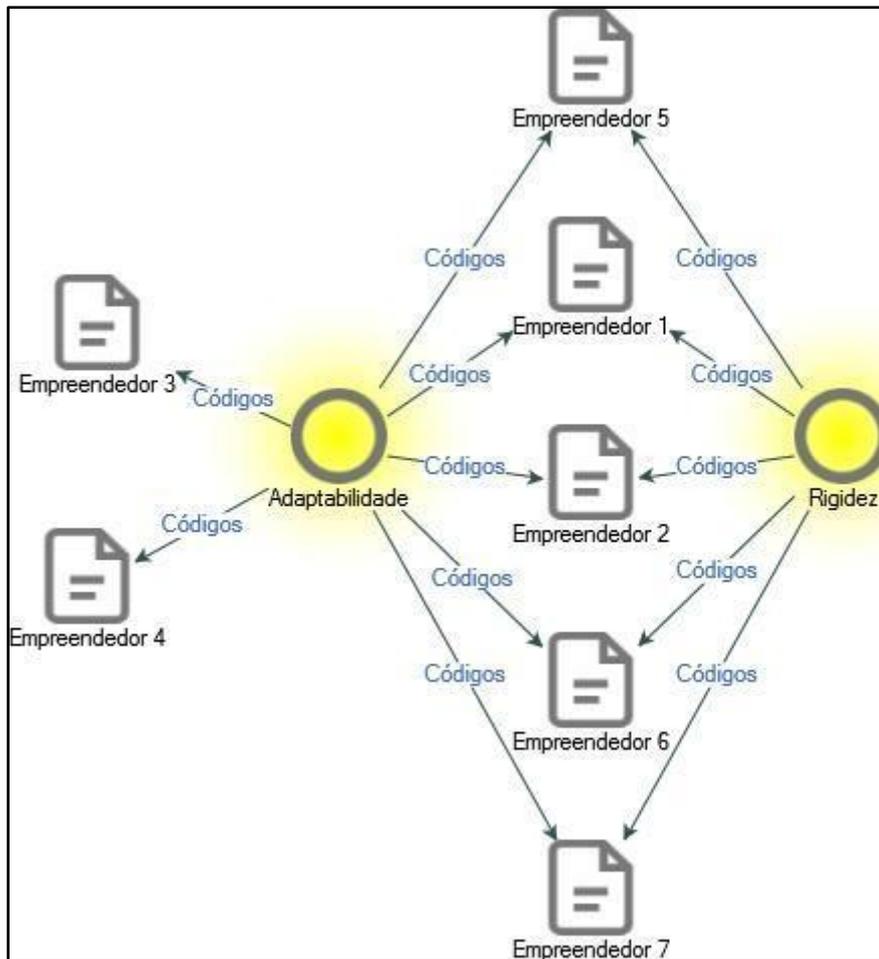
Desde o começo é o mesmo valor até hoje. Eu vi pela questão do bairro, dos concorrentes. Eu analisei tudo. “Não, o valor vai ser esse, por esse motivo. Porque os concorrentes, os valores são semelhantes”. Também não coloquei abaixo, não coloquei acima, coloquei iguais e a gente tá conseguindo permanecer com esse valor, tá dando. (EMPREENDEDOR 5).

Todo dinheiro que entra é pra reinvestimento, a gente paga o que deve, porque muita coisa a gente comprou em 10x, 6x, então a gente vai pagando e sempre quem tem empreendimento sabe, de início então... sempre precisa de mais alguma coisa. Então, entrava, sobrava, a gente já comprava novamente. Então, é só um giro, vai só girando o dinheiro dela, a gente não tira pra nada ainda, pra uso pessoal ou pra gastar com coisas que não sejam da academia, a gente não tira ainda. (EMPREENDEDOR 5).

Hoje eu faço pesquisa de mercado, tanto no bairro quanto fora do bairro, né? A precificação eu giro em torno disso, né? Eu giro do preço do bairro como o preço lá de fora. Não gosto de colocar o produto com o preço igual ao do bairro, mas também não coloco tanto abaixo porque sei que vou ter prejuízo, né? E a questão também do de fora, eu vejo a questão da comodidade dos clientes, dos moradores aqui do bairro que eles veem o meu preço e o preço lá de fora, e sabe que compensa mais comprar aqui por questão de ser inviável ir para cidade, indo até lá ao centro da cidade ou até mesmo próximo aqui, que não seja viável ele sair de sua casa, pegar o seu transporte e ir em outro bairro ou até mesmo pedir, porque se vier de lá pra cá o custo vai ser muito maior porque ele tem que cobrar o frete. Então, seria muito mais viável ele comprar aqui no bairro (EMPREENDEDOR 6).

A Figura 3 representa graficamente o que pôde ser visto através da fala dos entrevistados, diante do confronto da dicotomia entre adaptabilidade e rigidez. Foi percebido que cinco entrevistados tiveram falas que poderiam ser associadas a rigidez, enquanto todos os respondentes tiveram falas alinhadas à adaptabilidade.

Figura 3 - Adaptabilidade x rigidez



Fonte: Elaborado pelo autor, a partir da saída de dados do NVivo®.

Dentro desta polaridade de categorias analíticas, adaptabilidade x rigidez, percebeu-se que todos os respondentes falaram sobre conceitos que remeteram ao *effectuation*. Enquanto isso, dois deles, os Empreendedores 4 e 3, não citaram nada que os ligassem a conceitos da *causation*. Assim, percebeu-se que, de acordo com o que os respondentes citaram, a adaptabilidade manteve mais destaque nessa divisão.

Para Andrade, Zambaldi, Mascarenhas e Rodrigues (2022) tanto a lógica *effectuation* quanto a lógica *causation* procuram controlar o futuro, no entanto, elas diferem no foco. A lógica *effectual* evidencia os aspectos que são controláveis de um futuro imprevisível, já a

lógica causal evidencia os aspectos que são previsíveis de um futuro incerto. Os empreendedores ligados a lógica do *effectuation* buscam controlar os aspectos que estabelecem o futuro, como por exemplo: a busca do aprimoramento das atividades, serviços e produtos, como também, a busca pela construção da rede de conhecimentos.

Então, o fato de todos os empreendedores se caracterizarem em algum momento de forma mais adaptável, em busca de aprimoramentos e controlarem o futuro, permitiu que o *effectuation* fosse identificado como a lógica comportamental mais preponderante entre os sujeitos da pesquisa.

#### 4.2 INFORMALIDADE X PROCESSOS FORMAIS

Esta categoria analítica busca identificar a maneira em que os empreendedores utilizaram as lógicas do *effectuation* e/ou *causation*, por meio da informalidade e/ou processos formais que tomaram as suas decisões. Nesse aspecto dicotômico, a informalidade representa aqueles processos em que na abertura do negócio, ele tenha sido desenvolvido através da prática, sem os devidos processos burocráticos e/ou sem planejamento. Enquanto isso, os processos formais é a categoria analítica em que percebemos que atividades foram ou são desenvolvidas seguindo planejamento e burocracias necessárias para consolidação do negócio.

A **informalidade** é caracterizada pela ausência de formalidade. Neste sentido, as falas dos sujeitos da pesquisa correspondem a contextos em que a informalidade esteve presente, seja ela no momento da abertura da empresa ou em processos durante a vigência da empresa. A fala do Empreendedor 1 aponta que a empresa surgiu de maneira informal e com pouco orçamento, e que devido ao fato de estar sem emprego e no cenário de pandemia, optou-se pela abertura do seu próprio negócio. Dessa maneira, a fala evidencia que acontecimentos imprevisíveis ocorreram.

Eu pensei que aquilo ali ia tirar muito de mim, questão financeira. Porque você sabe que devido a pandemia e devido a muitas coisas muitas pessoas ficaram com o gasto... com pouco orçamento, né? Com pouco dinheiro. Então, devido eu ter ficado desempregada há pouco tempo, eu falei com meu marido e a gente conversou sobre a questão de montar um negócio, porque sempre eu tive essa vontade de ter um... ser dona do meu próprio negócio, não ter patrão (EMPREENDEADOR 1).

A fala do Empreendedor 2 também evidencia a existência do conceito relacionado a acontecimentos imprevisíveis ao citar que deixou o seu emprego durante a pandemia para iniciar o seu negócio.

Deixar meu emprego fixo pra dar início a um projeto que tipo, na pandemia do jeito que tava foi um desafio muito grande. Eu tinha muito medo, não vou mentir que eu tinha muito medo de deixar meu emprego fixo pra abrir o próprio negócio. (EMPREENDEDOR 2).

Aí na mesma semana ia ocorrer o aniversário do meu sogro, aí eu falei: “vamos fazer o seguinte: eu vou fazer uns salgados pra fazer um teste no aniversário, caso seja aprovado em questão de sabor e estética... então a gente tenta”. Quando foi no mesmo dia, todas pessoas disseram que estavam muito gostoso, delicioso. Então a gente começou a vender, né? Começou a fazer encomendas (EMPREENDEDOR 1).

De maneira informal, rápida e sem planejamento inicial, o Empreendedor 1 ainda cita que “ [...] foi um plano que a gente começou a botar em prática, foi rápido. Porque na mesma semana que eu tive a ideia, na mesma semana eu fiz o teste inicial, mas inicialmente o público alvo era mais pra encomenda, festa, enfim”. Trecho este que evidencia que não houve planejamento para a criação da empresa. Em outro trecho da entrevista, o mesmo cita que o valor investido para a criação da empresa foi baixo, algo em torno de R\$ 60,00 a R\$ 70,00.

Como eu falei a você, agora a gente tá só por enquanto fazendo propaganda pela internet, fazendo divulgação pela internet. Então, eu capto meus clientes 100% pela internet. Através de grupos de vendas, de compras no Facebook, no Vuco vuco. Então, a gente capta nosso cliente através de lá, eu passo o dia todo de manhã, de tarde e de noite fazendo publicações, tento fazer promoções mesmo com os preços tando alto, mas a gente tenta captar o cliente com uma melhor forma de promoção (EMPREENDEDOR 1). criação de oportunidades

Em relação a criação de oportunidades, a fala do Empreendedor 6 destaca percebeu que o bairro em que reside existia uma possibilidade de comércio no ramo alimentício por uma questão de necessidade, visto que existia uma carência no comércio local “Essa foi uma oportunidade que eu vi lá, vi aqui e foi o momento que eu disse: Não, eu tenho que investir nisso, que aqui não tem e eu preciso colocar”.

Onde eu passei 8 anos trabalhando de transporte escolar, aí nesse período, aconteceu de eu ver uma possibilidade de abrir um comércio aqui no bairro. O bairro é um bairro muito bom pra comércio e vi uma possibilidade aqui de açougue por questão de necessidade mesmo, porque não tinha aqui. Os comércios que tinha aqui tinham açougue, aí eu vi essa possibilidade (EMPREENDEDOR 6).

Eu fazia linguiça artesanal nesse espaçozinho aqui de 3 por 5, eu fazia minha linguiçinha aqui. Aí foi quando eu vi essa oportunidade de comércio aqui na Nova Mossoró, voltado só a um açougue e eu queria trazer aquele mercado lá do centro de Mossoró, que o pessoal conhece como Cobal, eu queria trazer aquele mercado pra cá,

mas com a qualidade boa, com um conforto melhor, com um negócio mais limpo, com um negócio mais certinho (EMPREENDEDOR 6).

Os produtos aqui que eu procurei foi por conta de uma vez que eu fui em um supermercado aqui, procurei esse produto fresco aqui e não tinha, né? E vi que aquele mercado muito carente nisso, um bairro muito carente disso. O bairro não tinha, que era justamente o produto fresco. Aí eu disse: “Não, eu preciso trazer produto fresco pra cá, aqui precisa de um comércio desse tipo, aqui não tem”. Aí foi quando eu bati na tecla que queria botar um comércio aqui e aquele impulso empreendedor (EMPREENDEDOR 6).

Segundo Pereira *et al.* (2022) a estratégia emergente pode ser caracterizada como uma estratégia não planejada, sendo percebida como uma ação estratégica pela empresa conforme o passar do tempo ou até mesmo depois que já ocorreu. Diante disso, as falas dos Empreendedores 1 e 4, apresentam características que destacam a estratégia emergente. O Empreendedor 4 destaca que não houve planejamento estratégico e tampouco houve uma análise de mercado para começar o seu negócio.

A gente teve o primeiro pedido, né? Aí a gente pegou o valor inicial... o cliente fez o pedido que queria, a gente foi no supermercado e a gente comprou umas coisas que precisaria pra fazer: farinha de trigo, queijo, essas coisas. Mas o valor inicial, a gente pegou o dinheiro e a gente comprou os ingredientes pra fazer, no caso os insumos pra começar a fazer (EMPREENDEDOR 1).

Não, não teve planejamento. Como eu trabalhava na outra indústria do posto de gasolina, pedi minhas contas. Com o dinheiro do posto de gasolina eu fiz meu ponto. Comecei do zero, passei quase um ano pra fazer ele, que eu só fazia nos finais de semana, que pai que me ajudava nos finais de semana. E aos pouquinhos eu fui fazendo o meu espaço aqui (EMPREENDEDOR 4).

Não teve análise de mercado, foi mais intuição (EMPREENDEDOR 4).

De acordo com Gossenheimer, Rigo e Schneiders, (2020) é necessário assentir que as estratégias emergentes são frutos de um processo de aprendizagem. Sendo assim, os objetivos gerais são redefinidos e nutrem ações específicas que são efetuadas e avaliadas. Outro trecho que é possível identificar a presença da estratégia emergente, de acordo com o Empreendedor 7.

Na verdade, o dinheiro... a quantidade que eu somei, entendeu? Eu separei: “não esse daqui vai ser pros móveis, esse daqui vai ser pra mercadoria” entendeu? Eu saí separando. Na verdade, eu fiz uma folhinha e eu fui anotando o que eu ia precisar pra mercadoria, o que eu ia precisar pra estrutura da loja, o que eu ia precisar pra reformar o ponto onde eu ia abrir a loja, entendeu? Aí eu fui separando, um valor x pra cada. (EMPREENDEDOR 7).

Os **processos formais** estabelecem metas e planejamento a serem seguidos com a finalidade de se atingir um objetivo, seja na hora de iniciar um empreendimento ou implementar algo novo. Nesse contexto, os Empreendedores 2 e 5 citam a pesquisa de fornecedores e o planejamento como sendo a base do início de seus empreendimentos.

A gente viajou pra duas cidades que são as mais conhecidas de vender roupa em atacado, que foi Fortaleza e Santa Cruz. Em Fortaleza a gente foi pra feira lá, fui pegando os fornecedores com os cartõezinhos. Conheci a marca, conheci o produto, pra poder entrar em contato com eles e fazer o pedido. De início foi assim, tipo, eu não ia fazer um pedido sem conhecer o produto. Aí em Santa Cruz também do mesmo jeito. Foi, viajou pra Santa Cruz, passou dois dias lá pra ver como era o melhor fornecedor, pra ver questão de preço, pra ver questão do produto (EMPREENDEDOR 2).

Prédio alugado, contratação de professores, foi tudo muito idealizado, planejado, mas sem recurso. Foi muita força de vontade, o recurso era pouco, só que dava pra iniciar (EMPREENDEDOR 5).

Quando a gente foi abrir, a gente pesquisou muito, foi em vários bairros da cidade ver qual seria melhor, qual o local que tinha menos academia, que tinha menos empreendimentos iguais ao que a gente queria abrir (EMPREENDEDOR 5).

Em relação a estratégia deliberada, a mesma é caracterizada por ser preconcebida e seguir um planejamento, diferentemente da estratégia emergente que é construída ao longo do caminho, a partir das mudanças que acontecem no ambiente (MACHADO *et al.*, 2020). O Empreendedor 6 fala que atualmente faz pesquisa de mercado no bairro e fora do bairro.

Hoje eu faço pesquisa de mercado, tanto no bairro quanto fora do bairro, né? A precificação eu giro em torno disso, né? Eu giro do preço do bairro como o preço lá de fora. (EMPREENDEDOR 6).

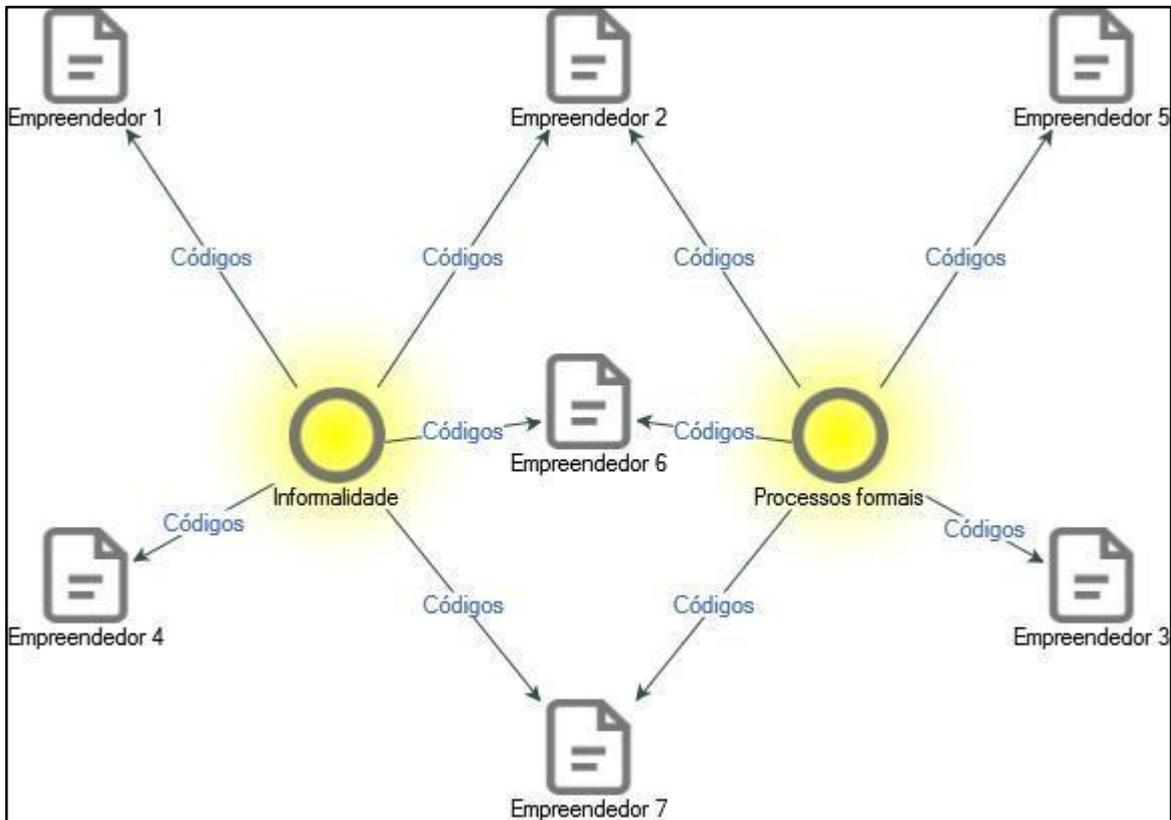
Pronto, quando eu comecei, teve sim um projeto, né? Antes deu... que tipo, não foi do nada, eu já comecei a planejar, a anotar tudo direitinho que eu queria. Eu já tinha uns clientes dos meus trabalhos anteriores e aqueles clientes que eu já sabia que eu ia abraçar, entendeu? (EMPREENDEDOR 7).

Eu comecei com pouca coisa e o dinheiro que entrava eu pegava e ia investindo em mais coisas. A gente foi se segurando em casa e tal, mas o dinheiro mesmo... era eu pegava e investia aqui dentro, foi quase um ano assim, sem retorno de quase nada. Só pegando e investindo, investindo (EMPREENDEDOR 3).

Percebeu-se que na polaridade entre informalidade e processos formais, através das falas dos entrevistados, três dos empreendedores apontaram traços dos dois aspectos analisado, ou seja, em algum momento da abertura da empresa ou com ela já em funcionamento, esses respondentes tomaram decisões de investimento de maneira informal ou utilizando processos

formais. Porém, ao mesmo tempo, dois empreendedores apontaram uma tendência maior à formalidade, enquanto outros dois foram identificados afins com os processos formais. Tais informações podem ser conferidas graficamente na Figura 4.

Figura 4 - Informalidade x processos formais



Fonte: Elaborado pelo autor, a partir da saída de dados do NVivo®.

Desta maneira, percebeu-se que houve um equilíbrio entre informalidade x processos formais. Estando estas categorias analíticas: informalidade, relacionada ao *effectuation*; e processos formais, ligada ao *causation*. Pode-se inferir que, as decisões que são tomadas a partir da lógica do *effectuation*, são decisões que são tomadas conforme o contexto do momento. Os resultados que podem ser gerados a partir dessas ações são imprevisíveis, podendo levar a empresa a resultados que não foram imaginados antes. Já a lógica *causation*, é necessário negócios já estejam mais estruturados (LEUCZ; ANDREASSI, 2015).

Ainda de acordo com os autores, nota-se que as empresas cujos empreendedores são mais jovens utilizam mais a lógica do *effectuation*, visto que geralmente os empreendedores no início das empresas dispõem de poucas informações e muitas incertezas. O que, na maioria das vezes, acaba resultando em planejamentos que não são capazes de fornecer vantagens de fato.

### 4.3 AFETOS X RAZÃO

Esta categoria analítica busca identificar a maneira em que os empreendedores utilizaram as lógicas do *effectuation* e/ou *causation*, por meio dos afetos e/ou razão que tomaram as suas decisões. Os afetos são as expressões que permitem identificar o que os entrevistados sentem, aspiram, desejam, aspectos mais intangíveis, com decisões de conexões emocionais. Enquanto, a razão permitirá os aspectos mais racionais, como os planos e metas por eles definidos, decisões de raciocínios mais lógicos.

Nesta categoria, as falas que correspondem aos **afetos**, estão relacionadas às decisões que são tomadas pelos empreendedores a partir de conexões emocionais. Para o Empreendedor 1, ter o seu próprio negócio sempre foi um sonho “eu vou tentar explicar de uma forma mais simples possível. Como eu falei anteriormente, eu sempre tive um sonho de empreender, sempre tive um sonho. Porém, eu tinha medo”. Para o Empreendedor 5, empreender sempre foi um sonho desde o início da faculdade.

Eu sonhava com isso desde o começo, desde quando eu entrei na universidade pensando em um dia colocar algo pra mim. Mas eu achava que isso seria impossível. Com o passar do tempo, eu fui me apaixonando, né? Que eu gosto muito do que eu faço, então eu fui me apaixonando e fui vendo que aquilo seria possível e se eu trabalhasse muito, corresse muito atrás dos meus ideais, eu ia conseguir. (EMPREENDEDEDOR 5).

Para Oliveira e Montibeler (2017) a economia comportamental pode ser compreendida como um contraponto da visão tradicional. Sendo assim, acredita-se que a realidade, uma vez formada por pessoas, as decisões são tomadas a partir de hábitos, em experiências e histórias de vida, além de levar em consideração a teoria aprendida. Neste sentido, os Empreendedores 2 e 6 expõem que as suas principais motivações em empreender foi para dar uma maior qualidade de vida para a sua família.

Meu maior motivo, foi assim, pra mim abrir a loja mesmo, o meu maior motivo foi dar uma vida melhor a minha família, logicamente. Tipo, não foi só pra mim, não foi. Foi pra toda a minha família. Por meus pais, por tudo que eles já passaram, não quero que eles passem a vida deles trabalhando (EMPREENDEDEDOR 2).

A motivação vem mais daquela vontade de ser empreendedor. Daquela vontade de poder ajudar minha família, também. E assim, essa oportunidade que me apareceu, eu disse: “Não, essa oportunidade eu tenho que agarrar ela. eu tenho que segurar ela”

Mesmo sem conhecer nada de açougue, de como desossar um boi, de como cortar um porco, de como cortar, o jeito de cortar, a maneira certa. E sem saber de nada disso eu entrei por questão da oportunidade e a questão também dessa vontade de ser empreendedor e ser dono do meu próprio negócio (EMPREENDEDOR 6).

O meu intuito é ajudar minha família. Eu não quero ser rico aqui não. Eu quero poder ajudar a minha família. O meu intuito aqui é esse, é isso que me deixa feliz, de poder ajudar (EMPREENDEDOR 6).

A princípio, eu já falei algumas vezes que eu queria a academia, mas aí quando eu entrei no crossfit, eu mudei totalmente minha visão, né? Tanto por ser uma coisa nova no bairro que não tinha, né? Foi por eu estar também mais envolvido na área, que eu tô, criei um vínculo melhor no crossfit do que na musculação. Então, aí foi onde eu tive mais vontade ainda de abrir o meu próprio negócio, pelo bairro não ter e por eu gostar (EMPREENDEDOR 3).

O que mais me motivou... eu sempre tive... desde quando eu trabalho na área, né? Há 10 anos atrás, eu sempre tive vontade de gerir na minha área. Eu não tinha só aquela vontade de ser professora (EMPREENDEDOR 5).

O que me motivou é um sonho, né? Que quando eu coloquei na cabeça aquilo ali se tornou um sonho, eu queria realizar. Uma coisa minha querer deixar de trabalhar pros outros pra trabalhar pra mim (EMPREENDEDOR 7).

Nesta categoria, a **razão** está relacionada às decisões que são tomadas por meio do raciocínio lógico. Na teoria da utilidade esperada, a racionalidade é interpretada como sendo a capacidade que os indivíduos possuem em assimilar as informações que estão disponíveis de maneira objetiva. Nessa teoria, os fatores emocionais são desconsiderados (NUNES; SILVA, 2019).

Geralmente, a gente tenta comprar os insumos em atacarejo, né? Porque a gente sabe que em supermercado de bairro acaba que sendo mais caro, né? Porque se a gente compra uma farinha de trigo num supermercado... é atacarejo que ele é R\$ 5,40. Se a gente for comprar no supermercado de bairro ela vai sair R\$ 1,00 mais cara. Então a gente tenta comprar mais em atacarejo, essas coisas assim (EMPREENDEDOR 1).

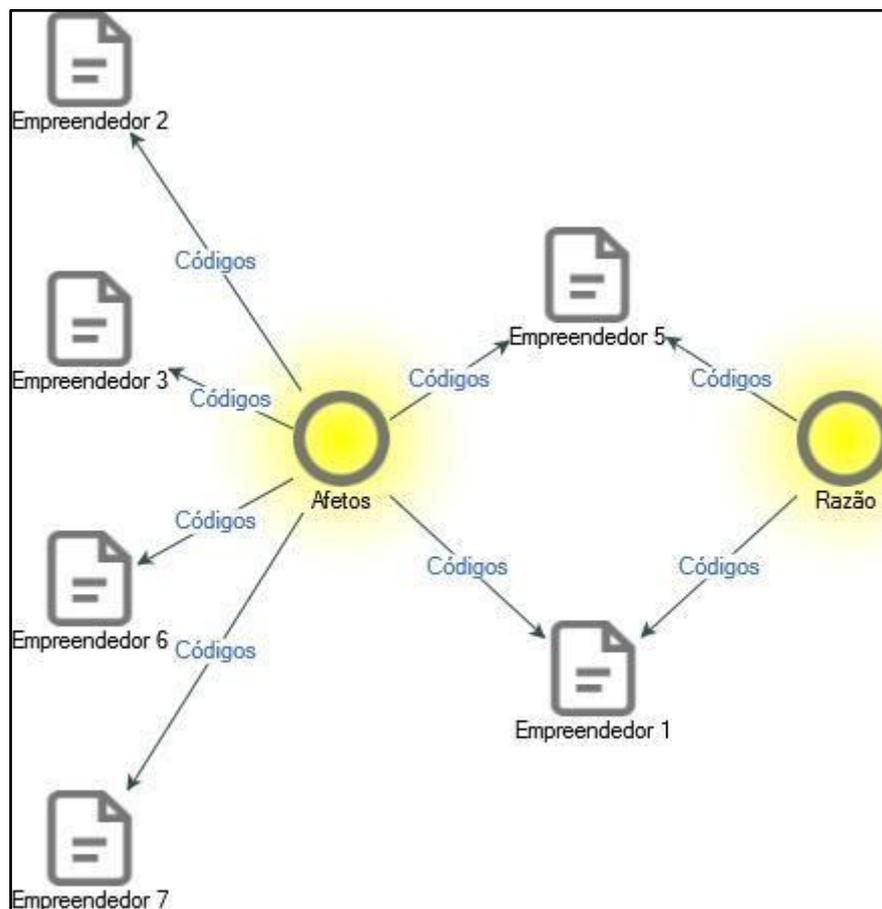
Para a teoria da utilidade esperada, o indivíduo seria o centro da estrutura econômica, que possuem necessidades e procuram realizá-las. O indivíduo elenca as necessidades que são mais importantes e dispõe de recursos disponíveis para atendê-las. Dessa maneira, o mesmo buscará satisfazer as suas necessidades de primeira ordem, sendo este conceito o primeiro ensaio para a utilidade ordinal (GALLO, 2021).

Desde o começo é o mesmo valor até hoje. Eu vi pela questão do bairro, dos concorrentes. Eu analisei tudo. “Não, o valor vai ser esse, por esse motivo. Porque os

concorrentes, os valores são semelhantes”. Também não coloquei abaixo, não coloquei acima, coloquei iguais e a gente tá conseguindo permanecer com esse valor (EMPREENDEDOR 5).

Como pode ser visto na Figura 5, nas falas dos entrevistados, percebeu-se que os afetos são mais presentes na tomada de decisão desses empreendedores. Apenas o Empreendedor 4 não teve características que pudessem ser associadas aos afetos, e nem a razão. Inclusive, a razão pôde ser percebida na fala dos Empreendedores 1 e 5, mas que não também apresentaram características dos afetos. Então, o afeto foi percebido quase na totalidade das falas dos respondentes.

Figura 5 - Afetos x razão



Fonte: Elaborado pelo autor, a partir da saída de dados do NVivo®.

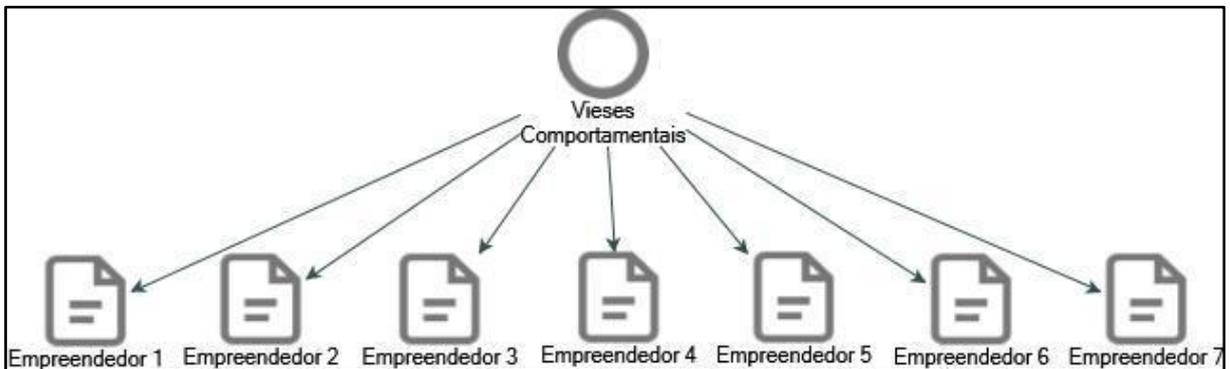
Barzotto (2019) em seu estudo, propôs identificar como os aspectos afetivos e cognitivos influenciavam o comportamento dos empreendedores dos tipos *effectuation* e/ou *causation*. Em seus resultados, o autor inferiu que de maneira elucidativa que o afeto e a cognição são interdependentes, indissociáveis e complementares. Apesar da sua complexidade,

essas características devem ser analisadas em conjunto, uma vez que os indivíduos são complexos em suas ações.

#### 4.4 VIESES COMPORTAMENTAIS

Esta categoria analítica busca evidenciar os vieses comportamentais existentes nos empreendedores. Esses vieses, segundo as Finanças Comportamentais, são comportamentos preponderantes em uma personalidade quando se toma uma decisão. A seguir, serão tratados os vieses listados na literatura, descrevendo-os conforme as falas dos entrevistados, em especial dentro do contexto pandêmico do COVID-19.

Figura 6 - Vieses comportamentais



Fonte: Elaborado pelo autor, a partir da saída de dados do NVivo®.

A Figura 6 representa que todos os entrevistados tiveram alguma fala que denotam a tendência para algum dos vieses comportamentais estudados. Afinal, por estudar o comportamento humano, através das tomadas de decisões, a partir da fala percebe-se características preponderantes que podem fazer uma conexão com algum dos oito vieses que foram identificados. Já se informa que todos os respondentes tiveram relação com algum viés, porém nem todo viés teve algum destaque para ser reconhecido em alguma das falas.

Segundo Santos, Santos e Callado (2021), o viés *sunk cost fallacy* ou **falácia do custo irrecuperável**, são investimentos realizados, seja ele em tempo ou dinheiro, que não podem mais ser recuperados. Ou seja, independentemente da ação escolhida no momento eles não podem ser alterados. Esse viés é percebido nas falas dos Empreendedores 6 e 7. Segundo o Empreendedor 6, o mesmo questionou a continuação da empresa, visto que ele acreditava que a empresa estava dando prejuízo e que a tendência era a falência.

A principal decisão, acho que foi com 6 ou 8 meses do comércio... bati o pé no chão “E aí, vamos continuar?”. Porque tá dando prejuízo, tá dando prejuízo e a tendência daqui é fechar, mas só que era só mesmo a questão de inexperiência dentro do comércio referente a administração, né? Porque eu tava com um produto bom, eu tava com a mão de obra boa, eu tava com uma entrega boa ao cliente. Então, só faltava mesmo a questão da administração financeira que não tinha, foi justamente onde eu tive que vender a minha moto pra pagar algumas dívidas (EMPREENDEDOR 6).

Ainda sobre o custo irrecuperável, para Silva e Muramatsu (2020, p. 4), este viés demonstra que o risco das escolhas “estejam baseadas apenas no desejo dos indivíduos não perceberem que seus esforços ou investimentos passados foram desperdiçados em detrimento da qualidade decisória necessária para o atingimento dos melhores objetivos futuros”.

Então, o Empreendedor 7 cita a pandemia como a causadora das fracas vendas. Sendo assim, o mesmo acredita que todas as empresas possuem meses em que as vendas são mais fracas, então tem que analisar se o custo está equilibrado entre esses e os meses de vendas mais fortes. Inclusive, o mesmo depois ainda tomou a decisão de manter o negócio após conversar com familiares.

Homem, teve uma que tipo...teve uns meses ruins na loja, né? Na pandemia, mas teve uns meses que são fracos, né? Geralmente toda empresa tem esses meses e eu tinha que tomar uma decisão de continuar ou não continuar na loja, que era o meu sonho. E aí eu dei meus pulos e resolvi enfrentar novamente (EMPREENDEDOR 7).

A **aversão ao arrependimento** ou *regret aversion* compreende a antecipação dos sentimentos de tristeza ou/e decepção que o indivíduo possa vir a sentir ao tomar determinada decisão. Os indivíduos decidem tomar decisões com níveis de arrependimento mais baixos (GOMES *et al.*, 2021). Este viés foi percebido na fala do Empreendedor 6, que aponta que seu dinheiro é reinvestido para suprir a demanda do que está faltando em seu negócio.

Todo dinheiro que entra é pra reinvestimento, a gente paga o que deve, porque muita coisa a gente comprou em 10x, 6x, então a gente vai pagando e sempre quem tem empreendimento sabe, de início então... sempre precisa de mais alguma coisa. Então, entrava, sobrava, a gente já comprava novamente. Então, é só um giro, vai só girando o dinheiro dela, a gente não tira pra nada ainda, pra uso pessoal ou pra gastar com coisas que não sejam da academia, a gente não tira ainda (EMPREENDEDOR 5).

A **aversão à perda** refere-se contexto em que o indivíduo se preocupa mais com as perdas do que necessariamente com os ganhos, dessa forma, os indivíduos com essas características se expõem mais ao risco com a finalidade de tentar reparar prejuízos

(MONTEIRO; MARTINS; CARLOS, 2022). Nos trechos das entrevistas dos Empreendedores 1 e 6 é possível identificar a presença desse viés.

Como eu falei anteriormente, a gente tinha muito medo de comprar os produtos inicialmente e não conseguir vender, porque devido tá tudo muito caro, tá tudo muito difícil. Então, meu esposo sempre falava: “será que vai dar certo?”, será que a gente vai comprar os produtos, no caso, farinha de trigo... essas coisas pra fazer os salgados e os doces, “e se ninguém comprar, e aí?” (EMPREENDEDOR 1).

Na realidade, foi tudo muito rápido. Houve uma questão de receio, uma questão de medo, da gente fazer e estragar, “Ah, será que vai dar certo? Será que vai vender?” Mas inicialmente o plano era por encomenda, então... festas, eventos, crianças. (EMPREENDEDOR 1)

Porque eu tô com a mercadoria aqui e falta energia, como aconteceu aqui da outra vez, passou 18 horas sem energia. Então, eu quase que enfarto aqui, eu tive que pegar um freezer e colocar o freezer em outro lugar (EMPREENDEDOR 6).

O Empreendedor 1 afirma que tinha medo de perder clientes, de fechar e das vendas pararem, pois chegaram a passar um mês sem receber encomenda. Para ele, a perda era iminente, na hora de tomar as decisões. Ainda quando percebe a perda certa, o Empreendedor 2 busca tomar decisões diferenciadas quando a percebe.

O que pode melhorar, sempre que eu penso no risco que vem eu penso ainda mais alto no que eu posso melhorar pra isso não acontecer. Eu penso muito nisso durante o dia “e se não vier cliente?” “ah, mas eu vou chamar eles vendo o que tá acontecendo na internet” “busco os conhecimentos de cada um, busco a vontade de cada um”. (EMPREENDEDOR 2).

Ao falar sobre a abertura de seu box de *cross*, o Empreendedor 3 evidencia a aversão a perda ao enfatizar as entradas de recursos financeiros na empresa, seja através da mensalidade reduzida para atrair novos clientes novos, seja por meio da ajuda de “pessoas parceiras”. Mesmo considerando os riscos, ele demonstra aversão à perda financeira ao considerar tais entradas como certas, mesmo que erroneamente classifique da mesma forma uma entrada decorrente de faturamento e uma entrada decorrente de uma fonte de financiamento de terceiros.

O Empreendedor 5 vê a abertura de seu negócio através de um “mix de sentimentos”, porém sua fala reflete que a abertura de seu negócio foi vista como um ganho certo, pois tinha o nome dos sócios e “várias artimanhas”. O mix também foi dito pelo Empreendedor 6: “Medo de... volto a dizer um mix de sentimentos. Medo por estar devendo, determinação por querer fazer acontecer e isso graças a Deus nunca faltou em mim, de sempre querer trabalhar, não tenho medo de trabalho”.

De acordo com Silva e Lucena (2022) as perdas financeiras tendem a causar um maior impacto emocional sobre os indivíduos do que os ganhos semelhantes. Tendo isso em vista, os indivíduos dedicam-se em evitar as perdas mais do que efetuariam para a obtenção de ganhos. Em outras falas, também é possível evidenciar a presença do viés nos sujeitos pesquisados.

Digamos que não foi um valor alto, mas também não foi um valor baixo. E como eu falei inicialmente, a gente tinha medo de começar. Porque a gente sabe que depois que a gente começasse, embora não desse certo ou desse errado, de alguma forma a gente tentou. Mas foi um valor baixo (EMPREENDEDOR 1).

A gente ficou com medo de perder clientes. A parte de reajustar os valores, porque a gente sabe que ia assustar, né? Tire um exemplo como você, se você compra todo final de semana compra um cento de salgado a mim por R\$ 25,00. Aí eu chego: “O cento de salgado agora é R\$ 30,00” (EMPREENDEDOR 1).

Riscos? Eu tenho medo de não conseguir, de parar as vendas, de fechar, de não ter mais clientes, disso eu tenho medo. Eu tenho medo que isso aconteça. É um medo que eu tenho. Teve um tempo que a gente passou quase um mês sem pegar encomenda, eu fiquei muito desanimada, muito desanimada (EMPREENDEDOR 1).

Decisões mesmo, é tipo investimento, se eu invisto ou não em alguma coisa. Como agora, que eu tive que comprar mais cinco barras, aí eu fiquei com medo, se eu comprava ou não, cê tá entendendo? Que é um negócio muito caro, um investimento alto. Aí tem que ver isso, se tá precisando ou se não tá. Aí como a gente cresceu um pouco o número de alunos aí tava precisando e tive que investir (EMPREENDEDOR 3).

O viés do **otimismo** refere-se às projeções de probabilidade de eventos futuros. Indivíduos com esse viés tendem a maximizar as probabilidades de eventos positivos ou a minimizar eventos negativos de acontecerem (LUZ; NADANOVSKY; LEASK, 2020). O viés foi percebido em todos empreendedores. A seguir, o Quadro 14 apresenta as falas dos entrevistados em que o viés pode ser percebido.

Quadro 14 - Discursos sobre o viés otimismo

Viés	Empreendedor	Discurso
Otimismo	1	Na realidade o que eu sonho é ter um negócio próprio, um ponto físico. A gente tá tentando e buscando conseguir formar pra abrir um ponto físico. Que é a nossa real... a gente tá trabalhando duro arduamente pra conseguir um ponto, com lanches, salgados, café, um café da manhã que sirva de manhã, de tarde e pela parte da noite, né? Mas a nossa estratégia principal é conseguir dinheiro pra gente conseguir investir no ponto físico, que a gente tá tentando abrir um ponto físico.
	2	Pra mim eu vejo só eu lucrando 10x mais do que eu apliquei aqui na loja. Eu não choro porque eu gastei ou isso. Isso é um sonho e eu pretendo muito colocar pra frente, eu acho que quando a gente tem um objetivo nada para. Só para se você mesmo quiser e tchau. Mas o meu objetivo é lucrar 10, 15, 20x mais do que foi colocado aqui dentro.
	3	A gente pretende ampliar pra outras áreas, não outras áreas, mas tipo, não só o crossfit. Musculação ou outras atividades da área também, por isso que a gente colocou o nome CT, que é Centro de Treinamento, e não box crossfit, entendeu?
	4	De chefe, ter vários empregados. Empregados não, ajudantes para contribuir na equipe. Quero ter um salão porreta futuramente, com várias pessoas trabalhando para mim.
	5	Eu me enxergo grande, eu enxergo minha academia gigante, minha academia grande, com maquinários de primeira linha. Eu sonho ela até climatizada, eu sonho ela grande, eu não sonho nada pequeno. Eu nunca sonhei pequeno. Ela é pequena, ela é de pequeno porte, mas eu sonho ela grande e todo dia eu faço... eu dou o meu melhor pra que eu consiga realizar esse sonho. O meu sonho na empresa é que seja grande, é que seja gigante.
	6	Aí a questão da felicidade é porque é um negócio que você tá vendo crescer, você tá dentro dele, aí eu fico feliz por conta disso, porque são coisas que eu consegui ajudar meu pai que tava desempregado, eu trouxe ele pra trabalhar comigo, que era do comércio.
	7	“Um homem de negócios. Homem, eu enxergo a loja sendo vista como grande, né? Uma loja bastante procurada, conhecida na cidade na verdade, porque a gente tem o nosso público, mas a gente precisa crescer ainda mais e a gente tá trabalhando nisso, pra crescer ainda mais a visibilidade da empresa.

Ainda sobre as falas que refletem o viés do otimismo na tomada de decisão dos empreendedores entrevistados, o Empreendedor 1 alega que através do seu ponto físico conseguem fazer melhor divulgação dos seus produtos e o Empreendedor 2 espera ir para um ponto mais movimentado. O Empreendedor 2 alega ainda que deseja expandir sua marca e desenvolver uma grande loja e uma grande fábrica para atender todo o Brasil.

Enquanto isso, o Empreendedor 3 pretende expandir o seu negócio através de diversas modalidades, conciliando ao seu atual negócio de crossfit. Enquanto isso, o Empreendedor 6 já está conseguindo fazer a ampliação, abrindo a segunda loja em um bairro chamado Nova

Mossoró. Enquanto isso, o Empreendedor 5 aponta quais os elementos que o fazem ter uma atitude mais otimista com relação aos negócios.

Fé e positividade. Eu vou arriscar, eu vou fazer isso. Tem gente que olha pra mim: “Isso vai dar certo?”. Às vezes até o meu esposo, que ele é um pouco... tudo ele tem mais o pé atrás, eu sou mais eu vou, vamos em frente. Eu só penso de ir em frente. Então, quando eu penso assim, vai dar certo. Eu sou muito positiva e faço as coisas acontecerem (EMPREENDEADOR 5).

O **excesso de confiança** pode ser definido como a fé injustificada no raciocínio intuitivo. Os indivíduos acreditam que são mais inteligentes que as outras pessoas. O excesso de confiança seria como uma crença em que determinada informação é mais relevante do que verdadeiramente é (SANTOS *et al.*, 2019). O excesso de confiança pode ser percebido nas falas de todos os entrevistados. A seguir, o Quadro 15 expõe os discursos dos entrevistados em que o excesso de confiança pode ser evidenciado.

Quadro 15 - Discursos sobre o excesso de confiança

Viés	Empreendedor	Discurso
Excesso de confiança	1	Que a gente sabe que o ponto físico... pessoas vai tomar café, pessoas vai poder conhecer o nosso salgado melhor, não só através de encomendas. A gente vai poder passar o sabor do nosso salgado, do nosso doce pra uma maior quantidade de pessoas possíveis
	2	“[...] eu gerenciei a loja que eu trabalhei por último, foi de moda masculina. Eu vi como foi lidar com funcionários, é complicado. Com isso foi que me fez assim, tipo, “meu Deus, será que eu quero realmente ser patroa?” Mas sim, isso aí me fez pensar bastante, e realmente é isso que eu quero. A gente tem que saber lidar com cada pessoa, quando você aprende a lidar, aprende os objetivos da outra pessoa, isso aí tá ótimo”.
	3	[...] Mas o restante até agora eu fiz muitos eventos. Eventos grandes mesmo, aberto para todos os box’s de Mossoró e tal, que eu também fiquei bem receoso, se dava certo, se não dava. Eu pesquisei bastante, pedi muita ajuda às pessoas que são da área. Mas que hoje, graças a Deus, tudo que a gente tem feito aqui tem dado certo.
	4	“Os resultados tão cada vez melhorando mais, porque sempre tô querendo melhorar mais. Sempre tô procurando curso, fazendo curso pra oferecer o melhor pro cliente. É isso”.
	5	Uma das decisões que a gente toma, quando a gente vai... tipo, a gente não tem muito capital, né? Nem mesmo guardado, é o que vai entrando. A gente precisa fazer uma compra, seja no cross, seja para a academia, eu olho e digo “Meu Deus, como é que a gente vai pagar?”. Eu não quero saber, eu só penso que eu vou trabalhar e a gente vai trabalhar juntos. Eu e minha equipe, a gente vai pagar. Eu compro, eu digo vai dar certo e no final sempre dá.
	6	Em um todo, acho que tive a melhor decisão da minha vida, né? Porque nesse meio... esqueci até de comentar, mas isso vem ao caso agora nessa

		pergunta. Na empresa que eu trabalhava, eu passei 8 anos lá, eu pedi demissão. Eu pedi demissão de lá para trabalhar aqui. Então, essa decisão que eu tomei, hoje eu sei que foi a decisão correta, hoje eu sei que é isso que eu quero pra minha vida, é isso que eu quero pra minha família e com certeza foi a decisão mais certa que eu tomei na minha vida.
	7	Positivo, bastante positivo. Talvez se eu tivesse fechado a loja hoje eu me arrependesse, né? E como eu tomei essa decisão hoje eu tô satisfeito.

Fonte: elaborado pelo autor, a partir das falas dos entrevistados.

Ainda como excesso de confiança, percebe-se que o Empreendedor 3 apontou apenas como expansão de negócio que não deu certo, um espaço gourmet dentro de seu box de crossfit. De resto, ele acredita que os negócios dão certo, principalmente devido a seus estudos. Outro que acreditou no seu processo intuitivo foi o Empreendedor 5, que tinha certeza do que queria e que seu negócio seria o diferencial em sua região.

Porque só tinha uma academia e a gente sabia que viria somar, viria... o bairro iria crescer também com o nosso empreendimento e a gente poderia chegar também e crescer. Pelo fato de não ter tanta concorrência, mas que também eu nunca tive medo de concorrência, se não fosse aqui a gente abriria em qualquer local, porque eu penso que sempre dá pra todo mundo. Você tendo o seu diferencial, você coloca e você desenvolve tudo que você escolher (EMPREENDEADOR 5).

De acordo com Monteiro, Martins e Carlos (2022) o viés **ilusão de controle** consiste na falácia em que o investidor acredita que é capaz de alterar as situações a partir de suas decisões, mesmo sendo eventos aleatórios ou ainda eventos que dependam de fatores externos independentes da ação do indivíduo. Esse viés pode ser evidenciado nas falas dos Empreendedores 5 e 7, que tratam as decisões a partir da perspectiva de sua crença pessoal ou apenas em estratégias de marketing, respectivamente.

Eu me sinto bem. Toda decisão que eu vou tomar, graças a Deus dá certo. No final a gente recebe elogios: “Ai, foi ótima a iniciativa que você fez. A decisão que você tomou pra fazer isso, pra deixar assim melhor”. Graças a Deus, até hoje, as decisões que eu tomo, seja pra qualquer coisa que eu vou fazer na empresa, eu penso antes de tomar cada decisão. E graças a Deus, deu certo! (EMPREENDEADOR 5).

Porque eu acho que a loja tá evoluindo, sabe? Tá evoluindo, os meses que vai passando tá crescendo ainda mais, questão de venda tá melhorando. A gente tá trabalhando muito na questão do marketing, que isso ajuda bastante e eu acho que vai continuar positivo (EMPREENDEADOR 7).

O **viés da confirmação** ou *confirmation bias* é caracterizado pelo fato de o indivíduo possuir crenças excessivas e acabar menosprezando informações que contrariem as suas percepções, o que de certa maneira acaba sendo prejudicial para sua tomada de decisão

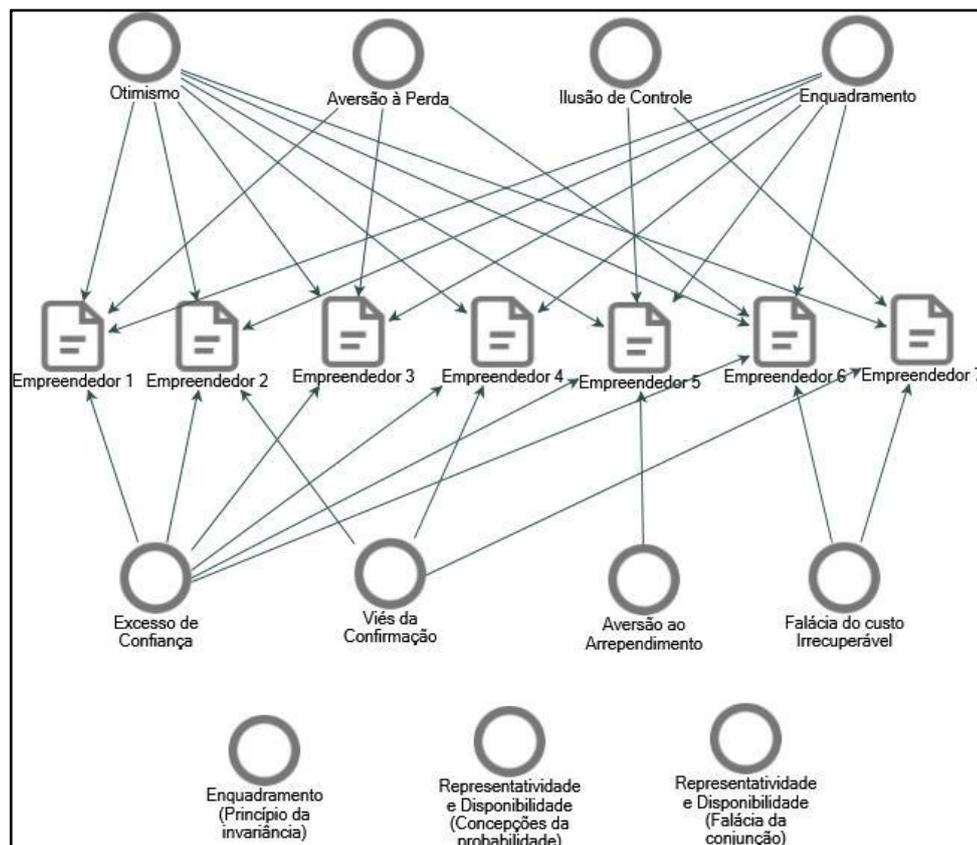
(COSTA *et al.*, 2020). Como exemplo desse viés, podemos notar que o Empreendedor 2 evidencia que sua experiência enquanto funcionário naquele ramo trouxe reflexão para desenvolvimento de suas próprias habilidades para abrir seu próprio negócio.

É bem complicado. Porque tipo, como eu fui... eu gerenciei a loja que eu trabalhei por último, foi de moda masculina. Eu vi como foi lidar com funcionários, é complicado. Com isso foi que me fez assim, tipo, “meu Deus, será que eu quero realmente ser patroa?” Mas sim, isso aí me fez pensar bastante, e realmente é isso que eu quero. A gente tem que saber lidar com cada pessoa, quando você aprende a lidar, aprende os objetivos da outra pessoa, isso aí tá ótimo (EMPREENDEDOR 2).

Ainda sobre o viés da confirmação, o Empreendedor 7 diz que o único risco que tem em seu negócio é o de arrombamento, da violência. E o Empreendedor 4 apontou, orgulhosamente, que se não tivesse aberto seu negócio não teria tanta liberdade, capital e possibilidade de conhecer pessoas, pois ainda estaria trabalhando para empresas em regime de trabalho de segunda a sexta.

Ao analisar a fala dos entrevistados, pode-se compactar as ligações dos vieses com os entrevistados na figura abaixo.

Figura 7 - Vieses comportamentais identificados nos empreendedores



Fonte: Elaborado pelo autor, a partir da saída de dados do NVivo®.

Graficamente, através da Figura 7, percebe-se que oito dos onze vieses estudados foram correlacionados com algum dos entrevistados. Também se notou que a aversão ao arrependimento só foi identificada na fala do Empreendedor 5. Porém, uma das informações mais relevantes que pode ser verificado é que o Otimismo e o Excesso de Confiança são os vieses que mais foram percebidos.

De acordo com Fasolin, Silva e Nakamura (2014) os empreendedores que gerenciam os seus próprios empreendimentos apresentam os vieses otimismo e excesso de confiança de maneira mais frequente do que os não-empreendedores. Um indivíduo que é excessivamente confiante tenderá a ser otimista, assim como, um indivíduo otimista tenderá a ter um excesso de confiança. Dessa maneira, comumente esses dois vieses estão relacionados entre si.

A abordagem da lógica *effectuation*, identifica e explora oportunidades em novos mercados com elevados níveis de incerteza (FAIA; ROSA; MACHADO, 2014). De maneira geral, infere-se que o otimismo e o excesso de confiança, vieses típicos de empreendedores, se alinham predominantemente à lógica do *effectuation*. Assim, o empreendedor que possui o viés de otimismo e/ou excesso de confiança, poderá estar mais predisposto a explorar esses mercados com altos níveis de incertezas.

Este fenômeno do viés excesso de confiança, pode ser explicado pelo fato de os indivíduos utilizarem suas estimativas iniciais como sendo uma âncora, e isso, acaba gerando um viés em suas estimativas. Neste sentido, os ajustamentos das ancoras iniciais acabam sendo insuficientes, ocasionando intervalos de confiança pequenos (FASOLIN; SILVA; NAKAMURA, 2014).

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo teve como objetivo principal compreender o uso da lógica do *effectuation* e *causation* e o papel dos vieses comportamentais dos empreendedores em investimentos em tempos de Covid-19. As entrevistas foram realizadas com empreendedores de Mossoró, RN. Ao total, sete empreendedores foram entrevistados em seus estabelecimentos comerciais.

Como justificativa e relevância do estudo, foi realizada uma pesquisa na base de dados Web Of Science e Scopus utilizando *strings* de busca. Os seguintes critérios foram utilizados: somente artigos da língua inglesa publicados nos últimos cinco anos (2018, 2019, 2020, 2021, 2022). Com base neste levantamento, um total de 12 artigos foram encontrados.

Dessa maneira, a pesquisa foi justificada pelo fato de acreditar haver uma lacuna na literatura em relação às lógicas *effectuation* e *causation* e os vieses comportamentais na tomada de decisão de investimento de empreendedores. Outro fator significativo, é o cenário em que a pesquisa foi realizada, em circunstâncias de pandemia.

O primeiro objetivo específico, que é caracterizar as decisões de investimento realizadas no contexto da pandemia, nas empresas pesquisadas, foi atingido. Inclusive, devido à crise econômica provocada pela pandemia do COVID-19, percebeu-se que os empreendedores buscaram alternativas informais na hora de iniciar seus negócios. Alguns deles chegaram a perder seus empregos antes de começarem a empreender. Isto posto, acaba evidenciando a veracidade do empreendedorismo por necessidade em situações de crises econômicas, na qual, o indivíduo busca alternativas para a geração de renda.

Quanto ao segundo objetivo específico, que é descrever os vieses comportamentais dos empreendedores presente nas decisões de investimento realizadas durante a pandemia, também foi atingido. Afinal, em relação aos vieses comportamentais, onze foram previamente elencados por essa pesquisa, sendo estes: Enquadramento (Princípio da invariância), Representatividade e Disponibilidade (Concepções da probabilidade), Enquadramento, Representatividade e Disponibilidade (Falácia da conjunção), *Sunk Cost Fallacy* (Falácia do custo irrecuperável), *Regret Aversion* (Aversão ao arrependimento), Aversão à perda, Otimismo, Excesso confiança, Ilusão de Controle e Confirmation bias (Viés da confirmação).

Dentre os vieses comportamentais acima citados, apenas três desses vieses não foram evidenciados nas falas dos sujeitos da pesquisa. Ainda dessas evidências, os vieses Otimismo e

o Excesso de Confiança foram os mais identificados quando se tratava das decisões que os empreendedores entrevistados relataram.

O terceiro objetivo específico, que é tipificar as decisões de investimento de empreendedores no contexto pandêmico, a partir das características da lógica do *effectuation* e/ou *causation*, foi atingido. Isso se deu pois através das falas dos entrevistados, buscou-se evidências que encaixassem os comportamentos deles em polaridades. Ao analisar a adaptabilidade x rigidez, notou-se que cinco dos sete empreendedores tiveram suas falas identificadas tanto na rigidez quanto na adaptabilidade. Porém, os dois outros só puderam se encaixar como tomadas de decisões que correspondem mais a adaptabilidade. Então, houve um predomínio dessas tomadas mais adaptáveis.

Quando se analisou se as tomadas de decisões foram tomadas por meios informais ou através de processos formais, notou-se um equilíbrio nas respostas dos empreendedores. Enquanto, três deles tiveram tomadas de decisões das duas formas, dois dos demais foram identificados com tomadas mais informais e os dois restantes, como mais formais. Ou seja, não houve uma tendência seguida pela maioria.

O ponto de destaque na polaridade estudada entre afetos e razão foi de que seis dos respondentes puderam ter os afetos em mais presentes em suas falas. Também, destacou-se que a razão só teve destaque nas declarações de dois desses entrevistados que também tinham identificados traços de afetos.

Nesse contexto, por se tratar de um cenário de crise e incertezas, acredita-se que a lógica *effectuation* tenha sido predominante na hora dos empreendedores tomarem a sua decisão de investimento. Mesmo com recursos limitados, os empreendedores buscaram alternativas e contornaram as dificuldades iniciais, dessa maneira, transformando-as em oportunidades de negócio.

De maneira mais tímida, a lógica *causation* também pode ser percebida na fala dos entrevistados, seja ela no momento do investimento inicial ou já no decorrer do tempo do empreendimento. Tendo em vista, que esta lógica na expectativa de antecipar os acontecimentos. Diferindo-se do *effectuation*, que de certa forma tenta controlar o futuro, que nessa lógica, é compreendido como incerto.

Por fim, estima-se que o estudo tenha contribuído academicamente a respeito das lógicas do *effectuation* e *causation* e o papel dos vieses comportamentais em decisões de investimentos de empreendedores no cenário pandêmico. Estima-se também, que a pesquisa

contribua de forma prática para os empreendedores e profissionais de administração, principalmente, por fornecer informações significativas em um cenário pandêmico.

### **5.1 Limitações da Pesquisa**

A presente pesquisa apresenta algumas limitações, como o local em que ocorreram as entrevistas. Elas foram realizadas nos próprios estabelecimentos dos entrevistados, visto que a indisponibilidade de agendar a entrevista em outros locais e/ou horários eram uma limitação por parte dos sujeitos de pesquisa. Tendo isso em vista, em algumas ocasiões as entrevistas foram pausadas para que os entrevistados pudessem atender os seus clientes.

Dessa maneira, há a possibilidade de que esses ruídos durante as entrevistas tenham interferido na disposição dos entrevistados em fornecer as informações, sendo possível que em algum momento o entrevistado tenha perdido a linha de raciocínio na hora de fornecer as respostas. Assim como, vale a pena ressaltar a limitação do entrevistador, visto que os vieses comportamentais podem influir na forma de realizar as perguntas da pesquisa.

Por fim, acredita-se que os resultados encontrados foram satisfatórios para a pesquisa, pois apresentou-se uma diversidade de perfis analisados, com homens e mulheres atuantes em áreas diferentes do mercado local, no comércio ou na prestação de serviços.

### **5.2 Sugestões para Pesquisas Futuras**

Para pesquisas futuras, propõe-se a elaboração de um questionário fechado para que haja a replicação da pesquisa com a metodologia quantitativa. De modo que se atinja um maior número de empreendedores e a pesquisa seja capaz de fornecer dados estatísticos, afinal seria uma forma diferente de se analisar e sendo possível inferir novas visões sobre as tomadas de decisões, inclusive mensurando as lógicas de *effectuation* e *causation*.

Sugere-se ainda, a replicação desta pesquisa futuramente, haja vista que a mesma foi realizada durante o período de pandemia. Pensa-se que a replicação deste trabalho poderá contribuir para uma melhor compreensão das lógicas *effectuation* e *causation*, podendo haver uma confrontação entre o período pandêmico e pós pandêmico.

## REFERÊNCIAS

- ALVES, Osnei Francisco; PESSÔA, Eliete Cristina. A visão Schumpeteriana do empreendedorismo em ênfase nos riscos e incertezas: Uma abordagem dialética do conhecimento. **Revista de Empreendedorismo e Inovação Sustentáveis**, [s. l], v. 4, n. 1, p. 1-15, jan./abr. 2019.
- ANDERSSON, S. International entrepreneurship, born globals and the theory of effectuation, **Journal of Small Business and Enterprise Development**, v. 18, n. 3, p. 627-643, 2011. <https://doi-org.ez13.periodicos.capes.gov.br/10.1108/14626001111155745>
- ANDRADE, Edson Urubatan Pinto de; ZAMBALDI, Felipe; MASCARENHAS, Andre Ofenhejm; RODRIGUES, Jonny Mateus. A abordagem effectuation na experiência empreendedora: um relato autoetnográfico da trajetória de um empreendedor no setor de educação. **Amazônia, Organizações e Sustentabilidade**, Belém, v. 11, n. 2, p. 92-107, 8 nov. 2022. Galoa Events Proceedings. <http://dx.doi.org/10.17648/aos.v11i2.2830>.
- BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. 4. ed. Lisboa: Edições 70, 2011.
- BARROS, Bruno Rossener; SIGAHI, Tiago Fonseca Albuquerque Cavalcanti; SALTORATO, Patrícia. Confrontando a visão clássica da ação empreendedora: a lógica effectuation como forma de lidar com incertezas. **Exacta Engenharia de Produção**, [s. l], v. 2, n. 18, p. 259-277, abr./jun. 2020.
- BARZOTTO, Luciano da Costa. A INFLUÊNCIA DOS ASPECTOS AFETIVOS E COGNITIVOS EM EMPREENDEDORES CAUSATION E EFFECTUATION. 2019. 259 p. Tese (Doutorado em Administração) - Universidade Nove de Julho, São Paulo, 2019.
- BILK, Ângela; SILVA, Marcia Zanievicz da; LAVARDA, Carlos Eduardo Facin. Efeito da crise econômica nas Funções Orçamentárias no Setor Industrial. **Revista Contabilidade Vista & Revista**, Belo Horizonte, v. 32, n. 1, p. 160-182, jan./abr. 2021.
- CARLOMAGNO, Márcio C.; ROCHA, Leonardo Caetano da. Como criar e classificar categorias para fazer Análise de Conteúdo: Uma Questão Metodológica. **Revista Eletrônica de Ciência Política**, [s. l], v. 7, p. 173-188, 2016.
- CERVO, Amado L.; BERVIAN, Pedro A.; DA SILVA, Roberto. **Metodologia científica**. 6. ed. São Paulo: Pearson Education, 167 p., 2006.
- CIARELLI, G.; AVILA, M. 2009. A influência da mídia e da heurística da disponibilidade na percepção da realidade: um estudo experimental. **Revista de Administração Pública**, 43(3):541- 562.
- COOPER, Donald R.; SCHINDLER, Pamela S. **Métodos de Pesquisa em Administração**. 10. ed. Porto Alegre: Bookman, 784 p., 2011.
- COSTA, D. F. et al. Viés de confirmação na tomada de decisão gerencial: um estudo experimental com gestores e contadores. **Revista de contabilidade e organizações**, v. 14, p. 1-17, 2020.

CRICK, J.M.; CRICK, D. Angel investors' predictive and control funding criteria: The importance of evolving business models, **Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship**, v. 20, n. 1, p. 34-56, 2018. <https://doi-org.ez13.periodicos.capes.gov.br/10.1108/JRME-11-2016-0043>

DA COSTA SANTOS, M. I.; DOS SANTOS, R. F.; CUNHA CALLADO, A. A. O efeito Sunk Cost no Processo Decisório dos discentes de Instituições de Ensino Superior. *Revista Contabilidade e Controladoria*, v. 13, n. 2, 2021.

DIAS, Suzi Elen Ferreira; IIZUKA, Edson Sadao; BOAS, Eduardo Pinto Vilas. Debate Teórico sobre Effectuation: Análise Sistemática da Literatura Internacional. **EnANPAD 2018**, Curitiba/PR, p. 1-16, 6 out. 2018.

FAIA, Valter da Silva; ROSA, Marco Aurélio Garcia; MACHADO, Hilka Pelizza Vier. Alerta Empreendedor e as Abordagens Causation e Effectuation sobre Empreendedorismo. **RAC - Revista de Administração Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 18, n. 2, p. 196-216, 1 mar./abr. 2014.

FASOLIN, Luiza Betânia; SILVA, Tarcísio Pedro da; NAKAMURA, Wilson Toshiro. RELAÇÃO ENTRE OS VIESES DE OTIMISMO E EXCESSO DE CONFIANÇA SOBRE A ESTRUTURA DE CAPITAL DAS EMPRESAS BRASILEIRAS. Anais do Congresso FGV 01º Encontro Brasileiro de Economia e Finanças Comportamentais, São Paulo, p. 1-21, 2014.

FAVERI, Dinorá Baldo de; KNUPP, Paulo de Souza. Finanças Comportamentais: relação entre traços de personalidade e vieses comportamentais. **Base - Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos**, [S.L.], v. 15, n. 1, p. 18-30, 10 fev. 2018. UNISINOS - Universidade do Vale do Rio Dos Sinos. <http://dx.doi.org/10.4013/base.2018.151.02>.

FERREIRA JUNIOR, Reynaldo Rubem; RITA, Luciana Peixoto Santa. Impactos da Covid-19 na Economia: limites, desafios e políticas. **Cadernos de Prospecção**, Salvador, v. 13, n. 2, p. 459-476, 8 abr. 2020.

FIDELIS, Andréa Cristina Fermiano; NAVAIA, Eurico Colarinho; TISOTT, Priscila Bresolin; MOREIRA, António Carrizo. Empreendedorismo na lógica do Effectuation versus Causation: um levantamento bibliográfico. **XXVI Mostra de Iniciação Científica, Programa de Pós-graduação, Pesquisa e Extensão -UCS**, [S. l.], p. 1-10, 28 out. 2017.

FISCHER, G. Effectuation, causation and bricolage: a behavioral comparison of emerging theories in entrepreneurship research. **Entrepreneurship theory and practice**. Baylor University, p. 1019-1051 set. 2012.

FURIN, Rafaela Aparecida; COLOMBAROLI, Victória Barros; ESTÉBAN, Stephanie Duarte. O raciocínio effectual na criação de novos negócios: um estudo de caso. In: SEMEAD, Congressos em Administração, 20., 2017, XX. **Anais [...]** p. 1-15, 2017.

GASKELL, G. Entrevistas individuais e grupais. In: BAUER, M. W., GASKELL, G. **Pesquisa qualitativa com texto, imagem e som – Um manual prático**. Petrópolis: Vozes, 2002.

- GERHARDT, Tatiana Engel; SILVEIRA, Denise Tolfo. **Métodos de Pesquisa**. 1. ed. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009. 120 p.
- GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2009.
- GIL, Antonio Carlos. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2014.
- GIL-BARRAGAN, J.M., BELSO-MARTÍNEZ, J.A.; MAS-VERDÚ, F. When do domestic networks cause accelerated internationalization under different decision-making logic? Evidence from weak institutional environment, **European Business Review**, v. 32, n. 2, p. 227-256, 2020. <https://doi-org.ez13.periodicos.capes.gov.br/10.1108/EBR-11-2018-0191>
- GLEESNE, Corrine. **Becoming Qualitative Researchers an Intruduction**. 5. ed. New Jersey: Pearson, 2016. 347 p.
- GODOY, Arilda Schmidt. Pesquisa qualitativa: tipos fundamentais. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 35, n. 3, p. 20-29, maio/jun. 1995.
- GOMES, Jane Henriques Gonçalves Marinho; LEITE, Rodolfo Carvalho; AVELAR, Luciana Pereira de; LOPES, Daniel Paulino Teixeira. Uma Proposta de Experimentação Baseada em Nudge Digital na Decisão de Adoção de Serviços Financeiros Inovadores. **XXXI SIMPÓSIO DE GESTÃO DA INOVAÇÃO TECNOLÓGICA**, [S. l.], p. 1-11, 18 maio 2021.
- GOSENHEIMER, A. N.; RIGO, A. P.; SCHNEIDERS, R. E. Organização do Serviço de Telecuidado Farmacêutico como Estratégia de Combate à Covid-19 no Rio Grande do Sul. **REAd**, v. 26, n. 3, p. 524–535, 2020.
- GUIMARÃES JÚNIOR, Djalma Silva et al. Efeitos da Pandemia do COVID-19 na Transformação Digital de Pequenos Negócios. *Revista de Engenharia e Pesquisa Aplicada*, [S. l.], v. 5, n. 4, p. 1-10, 2020.
- GULLO, Maria Carolina R. A Economia na Pandemia Covid-19: Algumas Considerações. **Rosas dos Ventos - Turismo e hospitalidade**, [S. l.], p. 1-8, 2020.
- HUSSAIN, Batoool Muhammad; BAIG, Umair; DAVIDAVICIENE, Vida; MEIDUTE-KAVALIAUSKIENE. A Thoughtful Insight on Women Entrepreneur's Investment Attitude. **Economies**, [s. l.], v. 187, n. 9, p. 1-19, 01 dez. 2021.
- KAHNEMAN, D.P.; TVERSKY, A. **Prospect theory: An analysis of decision under risk**. **Econometrica**, 47(2):263-291, 1979.
- LAINE, I.; GALKINA, T. The interplay of effectuation and causation in decision making: Russian SMEs under institutional uncertainty. **Int Entrep Manag J**, 13, p. 905–941, 2017. <https://doi-org.ez13.periodicos.capes.gov.br/10.1007/s11365-016-0423-6>
- LEUCZ, Talita; ANDREASSI, Tales. O processo decisório e o uso das lógicas effectuation e causation, frente à transição da pequena para a média empresa: casos do setor hoteleiro na cidade de Curitiba-PR. **Revista Brasileira de Pesquisa em Turismo**, São Paulo, v. 9, p. 400-421, dez. 2015.

LOVE, Peter E. D.; IKA, Lavagnon A.; MATTHEWS, Jane; FANG, Weili. Risk and Uncertainty in the Cost Contingency of Transport Projects: Accommodating Bias or Heuristics, or Both? **Ieee Transactions On Engineering Management**, [s. l], p. 1-15, 25 dez. 2021.

LUZ, P. M.; NADANOVSKY, P.; LEASK, J. How heuristics and cognitive biases affect vaccination decisions. **Cadernos de saúde pública**, v. 36 Suppl 2, n. Suppl 2, p. e00136620, 2020.

MACHADO, Rogério Ruas; Souza Lima, Mairli; Passos Fortes, Gustavo; Siani, Sérgio Ricardo O processo de formulação e formação de estratégias em microempresas do comércio varejista de confecções e calçados no município de Rondon do Pará Revista Científica Hermes, núm. 31, p. 92-111, 2022.

MARTINS, Gilberto de Andrade; THEÓPHILO, Carlos Renato. **Método da investigação científica para ciências sociais aplicadas**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

Matheus Batista Do; SILVA, Rodolpho Belarmino Da; JERONIMO, Taciana de Barros; OLIVEIRA, Virna de Souza Godoy. Gestão na Educação Superior: um estudo sobre os impactos dos Períodos Letivos Excepcionais (PLEs) enquanto Estratégia Emergente de uma Universidade Federal. **XI Encontro de Estudos Organizacionais da ANPAD - EnEO**, [S. l.], p. 1-10, 26 maio 2022.

MINAYO, Maria Cecília de Souza (org). **Pesquisa Social: teoria, método e criatividade**. 21. ed. Petrópolis, Rj: Vozes, 1994. 80 p.

MINTZBERG, Henry; AHLSTRAND, Bruce; LAMPEL, Joseph. **Safari de Estratégia: Um roteiro pela selva do Planejamento Estratégico**. 2. ed. São Paulo: Bookman, 2010.

MIRANDA, Juliana Queirós; SANTOS JÚNIOR, Carlos Denner; DIAS, Alexandre Teixeira. A influência das variáveis ambientais e organizacionais no desempenho de startups. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, [s. l], v. 5, n. 1, p. 28-65, 2016.

MITTER, C.; HIEBL, M.R.W. The role of management accounting in international entrepreneurship, **Journal of Accounting & Organizational Change**, v. 13, v. 3, p. 381-409, 2017. <https://doi.org/10.1108/JAOC-02-2016-0006>

MONTEIRO, V. B.; MARTINS, A. V. F.; CARLOS, A. J. S. Finanças Comportamentais e Teoria do Esquema: Uma proposta de interseção metodológica / Behavioral Finance and Schema Theory: A proposed methodological intersection. **ID on line REVISTA DE PSICOLOGIA**, v. 16, n. 63, p. 515-529, 2022.

NASSIF, Vânia Maria Jorge; ARMANDO, Eduardo; FALCE, Jefferson Lopes La. O Empreendedorismo e a Pequena Empresa no Contexto do Pós Covid-19: Há Luz no Fim do Túnel?. **REGEPE - Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, São Paulo, v. 9, n. 3, p. 1-7, 1 maio/ago. 2020.

NASSIF, Vânia Maria Jorge; CORRÊA, Victor Silva; ROSSETTO, Dennys Eduardo. Estão Os Empreendedores e as Pequenas Empresas Preparadas para as Adversidades Contextuais?

Uma Reflexão à Luz da Pandemia do Covid-19. **REGEPE - Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, [S. l.], v. 9, n. 2, p. 1-12, 2020.

NUNES, Neubher Fernandes; SILVA, André Vasconcelos da. MODELOS, MÉTODOS E TEORIAS UTILIZADOS NO ESTUDO DA DECISÃO E SUAS APLICAÇÕES. **HUMANIDADES & TECNOLOGIA EM REVISTA (FINOM)**, [S. l.], v. 16, p. 333-360, 1 jan. 2019.

OSOSUAKPOR, Jonathan Oniovosa. The Effects of Market and Macroeconomic Uncertainties on Corporate Investment Decisions in Nigeria. **International Journal Of Management And Sustainability**, [s. l.], v. 10, n. 4, p. 104-113, 2021.

PARVEEN, Shagufta; SATTI, Zoya Wajid; SUBHAN, Qazi Abdul; RIAZ, Nishat; BABER, Samreen Fahim; BASHIR, Taqadus. Examining investors' sentiments, behavioral biases and investment decisions during COVID-19 in the emerging stock market: a case of pakistan stock market. **Journal Of Economic And Administrative Sciences**, [S.L.], p. 1-22, 26 jul. 2021. Emerald. <http://dx.doi.org/10.1108/jeas-08-2020-0153>.

PENG, Xue Bing *et al.* The nonlinear effect of effectuation and causation on new venture performance: The moderating effect of environmental uncertainty. **Journal of Business Research**, [S. l.], p. 112-123, 5 jun. 2020. DOI <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.05.048>. Disponível em: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0148296320303520>. Acesso em: 3 jul. 2021.

PEREIRA, Elylian do Rêgo Maciel; COELHO, Maria Lêda da Silva; NASCIMENTO, PINOCHET, Luis Hernan Contreras; SOUZA, Isabella de; LOPES, Evandro Luís; BUENO, Ricardo Luiz Pereira. Fatores Antecedentes da Tomada de Decisão na Criação de STARTUPS na Perspectiva de Jovens Estudantes Universitários. **Revista da Micro e Pequena Empresa**, [S.L.], v. 12, n. 1, p. 33-50, 22 abr. 2018. *Revista da Micro e Pequena Empresa - RMPE*. <http://dx.doi.org/10.21714/19-82-25372018v12n1p3350>.

PRADO, Renata de Souza. Roteiro de entrevista. In: PRADO, Renata de Souza. **Empreendedorismo e Estratégia na ótica das abordagens Effectuation e Causation: Um estudo com empreendedores com antecedentes de carreiras como executivos**. 2019. Dissertação (Mestrado Profissional em Empreendedorismo) - Universidade de São Paulo, [S. l.], 2019. p. 123.

REZENDE, Adriano Alves de; MARCELINO, José Antônio; MIYAJI, Mauren. A Reinvenção das Vendas: As Estratégias das Empresas Brasileiras para gerar Receitas na Pandemia de Covid-19. **Boletim de Conjuntura**, Boa Vista, v. 2, n. 6, p. 53-69, 2020.

RIBEIRO, Elisa Antonia. A perspectiva da entrevista na investigação qualitativa. **Evidência**, Araxá, n. 4, p. 129-148, 2008.

RYNES, Sara. Qualitative Research and the Academy of Management Journal. **Academy Of Management Journal**, [s. l.], v. 47, n. 4, p. 454-462, 2004.

SALUSSE, Marcus Alexandre Yshikawa; ANDREASSI, Tales. O Ensino de Empreendedorismo com Fundamento na Teoria Effectuation. **RAC - Revista de Administração Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 20, n. 3, p. 305-327, maio/jun. 2016.

SANTOS, João Victor Joaquim dos; AZEVEDO, Yuri Gomes Paiva; ASSUNÇÃO, Amanda Borges de Albuquerque; MÓL, Anderson Luiz Rezende. Fatores determinantes do grau de excesso de confiança dos estudantes de Ciências Contábeis. *Revista Contabilidade e Controladoria*, Curitiba, v. 11, n. 1, p. 8-24, 12 jun. 2019.

SARASVATHY, Saras D. Causation and effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *Academy of management Review*, v. 26, n. 2, p. 243-263, 2001. <https://doi.org/10.5465/AMR.2001.4378020>

SARASVATHY, Saras D.; DEW, Nicholas. New market creation through transformation. *Journal of Evolutionary Economics*, [S. l.], p. 533–565, fev. 2005. DOI 10.1007/s00191-005-0264-x. Disponível em: [https://www.researchgate.net/publication/24058071\\_New\\_Market\\_Creation\\_Through\\_Transformation](https://www.researchgate.net/publication/24058071_New_Market_Creation_Through_Transformation). Acesso em: 5 jul. 2021.

SARASVATHY, Saras D.; DEW, Nicholas. The Entrepreneurial Method: How Expert Entrepreneurs Create New Markets. *Darden Business Publishing*, [S. l.], p. 1-8, out. 2008.

SCHNEIDER, Eduarda Maria; FUJII, Rosangela Araujo Xavier; CORAZZA, Maria Júlia. Pesquisas quali-quantitativas: contribuições para a pesquisa em ensino de ciências. *Revista Pesquisa Qualitativa*, São Paulo, SP, v. 5, n. 9, p. 569-584, dez. 2017.

SEBRAE. O Impacto da pandemia de corona vírus nos Pequenos Negócios. *Resultados Nacionais*, [s. l.], ed. 2, 2020. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-impacto-da-pandemia-de-coronavirusnos-pequenos-negocios,192da538c1be1710VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em: 10 dez. 2020.

SERRA, Ricardo Goulart et al. Vieses Comportamentais na Decisão de Investimentos: Um Estudo Empírico. *Revista de Finanças Aplicadas*, [S. l.], p. 1-23, 27 set. 2010.

SILVA, Nathállya Etyenne Figueira; LUCENA, Wenner Glaucio Lopes. 51. *Revista Pensamento Contemporâneo em Administração*, Rio de Janeiro, v. 16, n. 4, p. 51-70, out./dez. 2022.

SILVA, Rodrigo Guerreiro e; MURAMATSU, Roberta. ENIGMAS DO COMPORTAMENTO DECISÓRIO DE GESTORES NO MUNDO LIMITADAMENTE RACIONAL: Vieses de custo irrecuperável e confirmação em uma grande empresa brasileira. *XXIII SEMEAD Seminários em Administração*, [S. l.], p. 1-16, nov. 2020.

SOARES, Isabel; MOREIRA, José; PINHO, Carlos; COUTO, João. *Decisões de Investimento: análise financeira de projetos*. 4. ed. Lisboa: Sílabo, 2015. 361 p.

TEIXEIRA, Enise Barth; ZAMBERLAN, Luciano; RASIA, Pedro Carlos. *Pesquisa em Administração*. Ijuí, Rio Grande do Sul: Ed. Unijuí, 2009. 232 p.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases*. *Science*, 185:1124-1131, 1974.

VIEIRA, Diogo Manes. **Effectuation em empreendedorismo internacional: estudos de casos de empresas incubadas brasileiras**. Rio de Janeiro, 2016. Dissertação (Mestrado em Administração) – Instituto Coppead de Administração, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2016.

VINUTO, Juliana. A amostragem em bola de neve na Pesquisa Qualitativa: um debate em aberto. **Temáticas**, Campinas, v. 44, n. 22, p. 201-218, dez. 2014.

YOSHINAGA, Claudia Emiko et al. Finanças Comportamentais: uma introdução. **Revista de Gestão USP**, São Paulo, v. 15, n. 3, p. 25-35, jul-set. 2008.

OLIVEIRA, Josiel Nascimento; MONTIBELER, Everlam Elias. FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: UM ESTUDO SOBRE A AVERSÃO A PERDA NA TOMADA DE DECISÃO. **Revista Eletrônica Estácio Papyrus**, [S. l.], v. 4, n. 2, p. 147-162, 2017.



**MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO  
UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO SEMI-ÁRIDO  
PRÓ-REITORIA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO**

Av. Francisco Mota, 572 – Caixa Postal 137 – Bairro Presidente Costa e Silva – Mossoró – RN

**TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO – TCLE**

**Esclarecimentos**

Este é um convite para você participar da pesquisa “A lógica do *Effectuation* e *Causation* e os Vieses Comportamentais nas decisões de investimento em tempos de Covid-19” coordenada pela Prof. Dra. Liana Holanda Nepomuceno Nobre. Primeiramente, agradecemos por sua atenção e por dedicar parte de seu tempo para colaborar com esta pesquisa. Não há respostas pré-determinadas para as questões, por gentileza, responda de acordo com a sua experiência. Sua participação é voluntária, o que significa que você poderá desistir a qualquer momento, retirando seu consentimento sem que isso lhe traga nenhum prejuízo.

Essa pesquisa tem como objetivo geral: “Compreender o uso da lógica do *effectuation* e *causation* e o papel dos vieses comportamentais dos empreendedores em investimentos em tempos de Covid-19”. O benefício desta pesquisa é a possibilidade de contribuição acadêmica para a literatura a respeito dos vieses comportamentais e as lógicas do *effectuation* e *causation*.

Os riscos mínimos que o participante da pesquisa estará exposto são de identificação. Esses riscos serão minimizados mediante: Garantia do anonimato/privacidade do participante na pesquisa, onde não será preciso colocar o nome do mesmo; Para manter o sigilo e o respeito ao participante da pesquisa, apenas o discente Franklyn Lopo da Silva realizará a entrevista e somente ele e a pesquisadora responsável poderão manusear e guardar os dados; Sigilo das informações por ocasião da publicação dos resultados, visto que não será divulgado dado que identifique o participante; Garantia que o participante se sinta à vontade para responder as perguntas.

Os dados coletados serão, ao final da pesquisa, armazenados em local seguro, guardada por no mínimo cinco anos sob a responsabilidade da pesquisadora responsável Prof. Dra. Liana Holanda Nepomuceno Nobre, a fim de garantir a confidencialidade, a privacidade e a segurança das informações coletadas, e a divulgação dos resultados será feita de forma a não identificar os participantes e o responsável.

Você ficará com uma via original deste TCLE e toda a dúvida que você tiver a respeito desta pesquisa, poderá perguntar diretamente para os pesquisadores Franklyn Lopo da Silva e Prof. Dra. Liana Holanda Nepomuceno Nobre, da Universidade Federal Rural do Semi-Árido

Não será efetuada nenhuma forma de gratificação por sua participação. Os dados coletados farão parte do nosso trabalho, podendo ser divulgados em eventos científicos e

publicados em revistas nacionais ou internacionais. O pesquisador estará à disposição para qualquer esclarecimento durante todo o processo de desenvolvimento deste estudo. Após todas essas informações, agradeço antecipadamente sua atenção e colaboração.

**Consentimento Livre**

Concordo em participar desta pesquisa “A lógica do *Effectuation* e *Causation* e os Vieses Comportamentais nas decisões de investimento em tempos de Covid-19”. Declarando, para os devidos fins, que fui devidamente esclarecido quanto aos objetivos da pesquisa. Foram garantidos a mim esclarecimentos que venham a solicitar durante a pesquisa e o direito de desistir da participação em qualquer momento, sem que minha desistência implique em qualquer prejuízo a minha pessoa ou a minha família. Autorizo assim, a publicação dos dados da pesquisa, a qual me garante o anonimato e o sigilo dos dados referentes à minha identificação.

Mossoró, \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_.

---

Assinatura do Participante

---

Assinatura do Pesquisador

**Franklyn Lopo da Silva** - Aluno do Programa de Pós-graduação em Administração (PPGA) da Universidade Federal Rural do Semi-Árido.

**Dra. Liana Holanda Nepomuceno Nobre** - Docente do Programa de Pós-graduação em Administração) da Universidade Federal Rural do Semi-Árido.

Pág. 02/02



**MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO**  
**UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO SEMI-ÁRIDO**  
**PRÓ-REITORIA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO**  
**PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO**

Av. Francisco Mota, 572 – Caixa Postal 137 – Bairro Presidente Costa e Silva – Mossoró – RN

**TERMO DE AUTORIZAÇÃO PARA USO DE ÁUDIO**

Eu \_\_\_\_\_, depois de conhecer e entender os objetivos, procedimentos metodológicos, riscos e benefícios da pesquisa, bem como de estar ciente da necessidade da gravação de áudio produzido por mim, especificados no Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE), **AUTORIZO**, através do presente termo, os pesquisadores Franklyn Lopo da Silva e Dra. Liana Holanda Nepomuceno Nobre, do projeto de pesquisa intitulado “A lógica do *Effectuation* e *Causation* e os Vieses Comportamentais nas decisões de investimento em tempos de Covid-19” a realizar captação de áudios que se façam necessários sem quaisquer ônus financeiros a nenhuma das partes.

Ao mesmo tempo, libero a utilização destes áudios (suas respectivas cópias) para fins científicos e de estudos (livros, artigos, monografias, TCC’s, dissertações ou teses, além de slides e transparências), em favor dos pesquisadores da pesquisa, acima especificados.

Mossoró - RN, \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2022

---

Assinatura do participante da pesquisa

---

Assinatura do pesquisador responsável

Pág. 01/01

ESTE DOCUMENTO DEVERÁ SER ELABORADO EM DUAS VIAS; DAS QUAIS UMA VIA DEVERÁ FICAR COM O PARTICIPANTE DA PESQUISA E A OUTRA COM O PESQUISADOR RESPONSÁVEL



**MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO**  
**UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO SEMI-ÁRIDO**  
**PRÓ-REITORIA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO**  
**PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO**  
 Av. Francisco Mota, 572 – Caixa Postal 137 – Bairro Presidente Costa e Silva – Mossoró – RN

### ORÇAMENTO FINANCEIRO DO PROJETO

Os custos referentes a execução do projeto da dissertação intitulada de “A lógica do *Effectuation* e *Causation* e os Vieses Comportamentais nas decisões de investimento em tempos de Covid-19” coordenada pela Prof. Dra. Liana Holanda Nepomuceno Nobre. Essa pesquisa tem como objetivo geral: “Compreender o uso da lógica do *Effectuation* e *Causation* e o papel dos vieses comportamentais dos empreendedores em investimentos em tempos de Covid-19”. A seguir, o quadro 1 especifica os eventuais custos da pesquisa.

Quadro 1 – Orçamento financeiro do projeto

<b>Etapa ou atividade</b>	<b>Descrição</b>	<b>Custos aproximados</b>
Deslocamento do pesquisador para a realização das entrevistas no empreendimento do entrevistado	Transporte do pesquisador por meio da utilização dos serviços de transporte público ou aplicativos de mobilidade	R\$ 100,00
Deslocamento do pesquisador até a Universidade Federal Rural do Semi-Árido para o tratamento e análise dos dados da pesquisa no <i>software</i> NVivo	Transporte do pesquisador por meio da utilização dos serviços de transporte público ou aplicativos de mobilidade	R\$ 100,00
Materiais de escritório referente ao tratamento e análise dos dados da pesquisa	Material de escritório para auxiliar o pesquisador	R\$ 50,00
Licença do <i>software</i> NVivo®	<i>Software</i> licenciado pelo Universidade Federal Rural do Semi-Árido	R\$ 0,00

Fonte: Elaborado pelo autor (2022).

Dessa maneira, o orçamento inicial do corresponde aproximadamente ao total de R\$ 250,00. Vale salientar que os custos envolvidos nesse projeto serão arcados pelos próprios pesquisadores, o discente Franklyn Lopo da Silva e a coordenadora Prof. Dra. Liana Holanda Nepomuceno Nobre.

Base de dados	Autores	Título do artigo	Ano de publicação	Objetivos	Principais resultados
Web of Science	Macovei, V; Hagen, B	Entrepreneurial Logics in International Entry Mode Decisions	2021	Identificar o papel e o impacto das lógicas de <i>causation</i> , <i>effectuation</i> e bricolagem durante a internacionalização e, em particular, na escolha do modo de entrada.	Os empreendedores em suas decisões de internacionalização podem seguir uma, uma combinação ou uma sequência de lógicas, dependendo do ciclo de vida e experiência internacional do empreendimento, das percepções do contexto interno e externo e das relações em rede. Da mesma forma, modos de entrada como JVs, alianças estratégicas e exportação podem ser conduzidos por diferentes lógicas ou sua combinação, enquanto o investimento estrangeiro direto é predominantemente impulsionado pela lógica de <i>causation</i> .
	Martina, RA	Toward a theory of affordable loss	2020	Aprofundar a compreensão da perda acessível como uma heurística no arsenal dos empreendedores efetivos.	Avanço em um modelo de processo de dois estágios da perda acessível que está embutido em teorias psicológicas de tomada de decisão sob incerteza e comportamento empreendedor. Além do bootstrap e da bricolagem, as redes efetivas têm papéis vitais na construção de suas habilidades pelos empreendedores. Foi evidenciada a importância do afeto e da identidade empreendedora.
	Crick, JM; Crick, D	Angel investors' predictive and control funding criteria: The importance of evolving business models	2018	Investigar a questão que envolve os fatores que afetam a tomada de decisão dos investidores anjo no financiamento de novas start-ups com referência específica aos seus modelos de negócios em evolução.	Os resultados sugerem um grau de tomada de decisão baseada em <i>causation</i> , em que certo pensamento linear era evidente. A implicação é que, sem a capacidade dos empreendedores de convencer os investidores sobre os critérios-chave em sua tomada de decisão, o investimento é improvável. No entanto, um grau de tomada de decisão baseada em <i>effectuation</i> também era evidente, implicando que os investidores tivessem que equilibrar as decisões de risco/recompensa no contexto de suas próprias percepções de perdas acessíveis em relação a um modelo de negócios em evolução.

	Mauer, R; Nieschke, S; Sarasvathy, SD	Gestation in new technology ventures: Causal brakes and effectual pedals	2021	Examinar em profundidade as relações entre o uso de lógicas <i>causation</i> e <i>effectuation</i> e a velocidade de gestação.	Foi evidenciado que a velocidade de gestação é uma variável dependente útil no estágio inicial do desenvolvimento do empreendimento. A pesquisa de effectuation oferecendo um dos primeiros estudos a estudar empiricamente o papel das heurísticas de <i>causation</i> e <i>effectuation</i> em uma variável de desempenho próxima, a velocidade de gestação. Foi sugerido um conjunto de mecanismos que descrevem como as heurísticas de tomada de decisão de effectution e causation impactam o desempenho temporal ao longo do período de gestação das empresas
	Bai, WS; Johanson, M; Oliveira, L; Ratajczak-Mrozek, M	The role of business and social networks in the effectual internationalization: Insights from emerging market SMEs	2021	Investigar as implicações de desempenho dos distintos mecanismos representados por negócios e redes sociais na <i>effectual</i> internacionalização.	A análise demonstra que o conhecimento que circula nas redes de negócios das empresas modera negativamente a relação entre estratégia não preditiva e perdas acessíveis, enquanto as redes sociais mediam as relações entre estratégia não preditiva e perdas acessíveis, por um lado e desempenho internacional, por outro.
	Nicholls-Nixon, CL; Valliere, D	Entrepreneurial logic and fit: a cross-level model of incubator performance	2021	Visa suprir a lacuna de explicações fundamentadas teoricamente de como o processo de incubação cria valor para os <i>stakeholders</i> desenvolvendo um modelo conceitual e proposições de pesquisa relacionadas que expliquem como a lógica empreendedora em uso por uma incubadora influencia o processo de incubação (critérios de seleção e oferta de serviços) e o desempenho.	Justapondo esses arquétipos, o modelo conceitual cross-level proposto especifica quatro níveis de ajuste (ideal, excedente, déficit e incompatibilidade) entre o processo de incubação e os atributos de oportunidade de empreendimentos individuais, que influenciam diretamente o desempenho do empreendimento (alto, moderado e baixo). Por sua vez, o desempenho de uma incubadora é amplamente moldado pelo desempenho geral dos empreendimentos em seu portfólio.
Scopus	Nicholls-Nixon, C.L., Valliere, D.	Entrepreneurial logic and fit: a cross-level model of incubator	2021	Visa suprir a lacuna de explicações fundamentadas teoricamente de como o processo de incubação cria valor para os <i>stakeholders</i> desenvolvendo um modelo conceitual e proposições de pesquisa	Justapondo esses arquétipos, o modelo conceitual cross-level proposto especifica quatro níveis de ajuste (ideal, excedente, déficit e incompatibilidade) entre o processo de incubação e os atributos de oportunidade de empreendimentos individuais, que influenciam diretamente o desempenho do

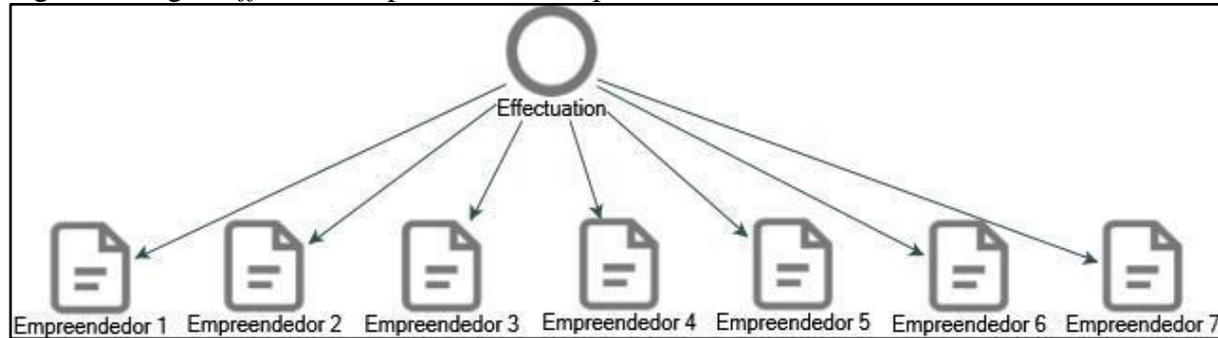
	performance		relacionadas que expliquem como a lógica empreendedora em uso por uma incubadora influencia o processo de incubação (critérios de seleção e oferta de serviços) e o desempenho.	empreendimento (alto, moderado e baixo). Por sua vez, o desempenho de uma incubadora é amplamente moldado pelo desempenho geral dos empreendimentos em seu portfólio.
Dam, L.B., Pillai, D.	Crafting Virtual Community of Indigenous Entrepreneurs: Case in Social Entrepreneurship	2021	-	Este caso retrata o pragmatismo do empreendedor social. O PULA unificou a comunidade virtual e os recursos que promovem o empreendedorismo. Esta comunidade virtual significa exclusividade de domínio, novas práticas e políticas. O PULA foi inicialmente constituído para redes sociais. Aos poucos, os membros descobriram oportunidades de negócios. A eficácia das mídias sociais para engajamento virtual e criação de pequenos empreendimentos resultou em independência financeira para as mulheres. Situação da mulher que passou de empreendedora indígena de dona de casa. O crescimento de empreendedores indígenas sendo contagiante, nasceu uma onda de empreendedores de primeira geração.
Glackin, C.E.	Traci Lynn Jewelry: an entrepreneur maximizing shining opportunities	2019		
Nguyen, N.M., Killen, C.P., Kock, A., Gemünden, H.G.	The use of effectuation in projects: The influence of business case control, portfolio monitoring intensity and	2018	Explorar o uso da effectuation na tomada de decisão em ambientes de projeto.	As descobertas sugerem que em projetos com um nível baixo ou médio de inovação com objetivos e caminhos relativamente claros, a lógica baseada na causation é mais provável do que a effectuation para dominar o comportamento e a tomada de decisão. Quando a capacidade de inovação é baixa, a descoberta apoia nossa inferência de que haveria um menor ímpeto para experimentar e colocar em risco perdas 'acessíveis'.

	project innovativeness			
Crick, J.M., Crick, D.	Angel investors' predictive and control funding criteria: The importance of evolving business models	2018	Investigar a questão que envolve os fatores que afetam a tomada de decisão dos investidores anjo no financiamento de novas start-ups com referência específica aos seus modelos de negócios em evolução.	Os resultados sugerem um grau de tomada de decisão baseada em <i>causation</i> , em que certo pensamento linear era evidente. A implicação é que, sem a capacidade dos empreendedores de convencer os investidores sobre os critérios-chave em sua tomada de decisão, o investimento é improvável. No entanto, um grau de tomada de decisão baseada em <i>effectuation</i> também era evidente, implicando que os investidores tivessem que equilibrar as decisões de risco/recompensa no contexto de suas próprias percepções de perdas acessíveis em relação a um modelo de negócios em evolução.
Schmidt, S., Bendig, D., Brettel, M.	Building an equity story: the impact of effectuation on business angel investments	2018	Investigar os efeitos do estilo de tomada de decisão dos investidores-anjo nas avaliações das empresas investidas com foco particular na fase inicial de pós-investimento.	Foi observado que o princípio efetivo da orientação de meios é um forte impulsionador para o desenvolvimento da avaliação de um empreendimento após o investimento inicial de um anjo, evidentemente desempenha um papel importante também no cenário de investimento em estágio inicial.
Kappal, J.M., Rastogi, S.	Investment behaviour of women entrepreneurs	2020	Entender o novo tipo de investidor – mulheres empreendedoras – e descobrir os fatores que impulsionam seu comportamento de investimento e decisões de investimento.	A pesquisa mostra que as mulheres empreendedoras consideram o investimento como um instrumento de longo prazo, são avessas ao risco e bastante conservadoras. Eles estão dispostos a assumir riscos nos negócios, mas não para tomar decisões de investimento.



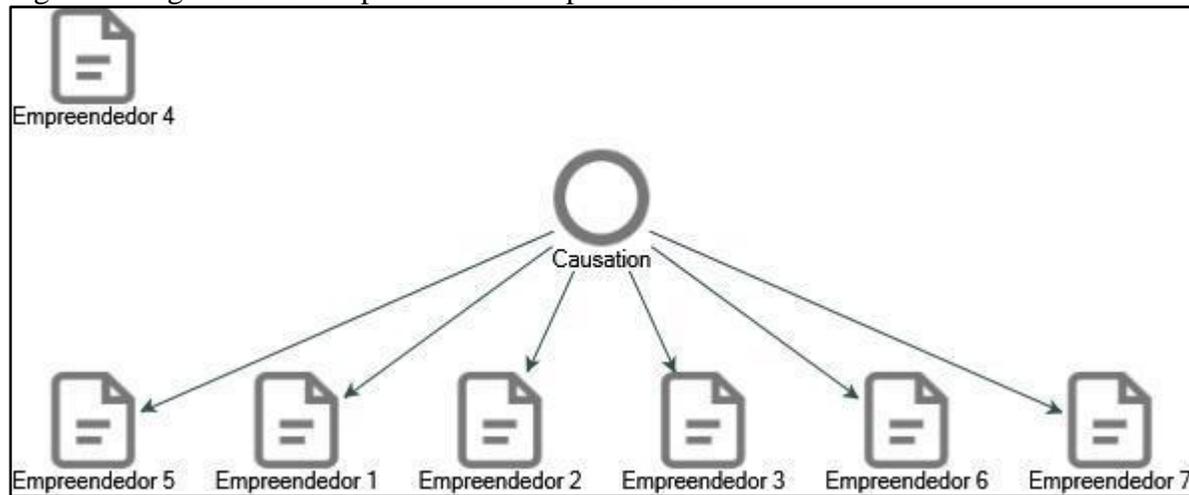
## ANEXO A - SAÍDA DE DADOS DO NVIVO®

Figura x: Lógica *effectuation* presente nos empreendedores

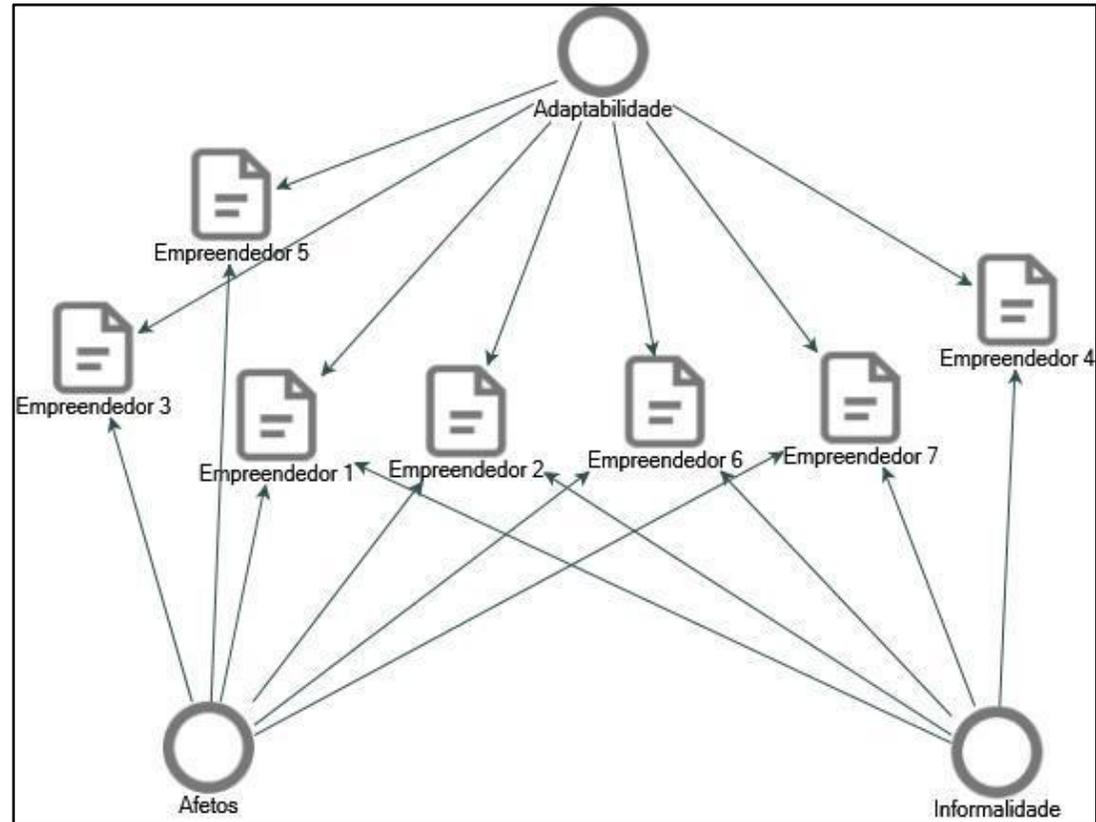


Fonte: Elaborado pelo autor, a partir da saída de dados do NVivo®.

Figura x: Lógica *causation* presente nos empreendedores

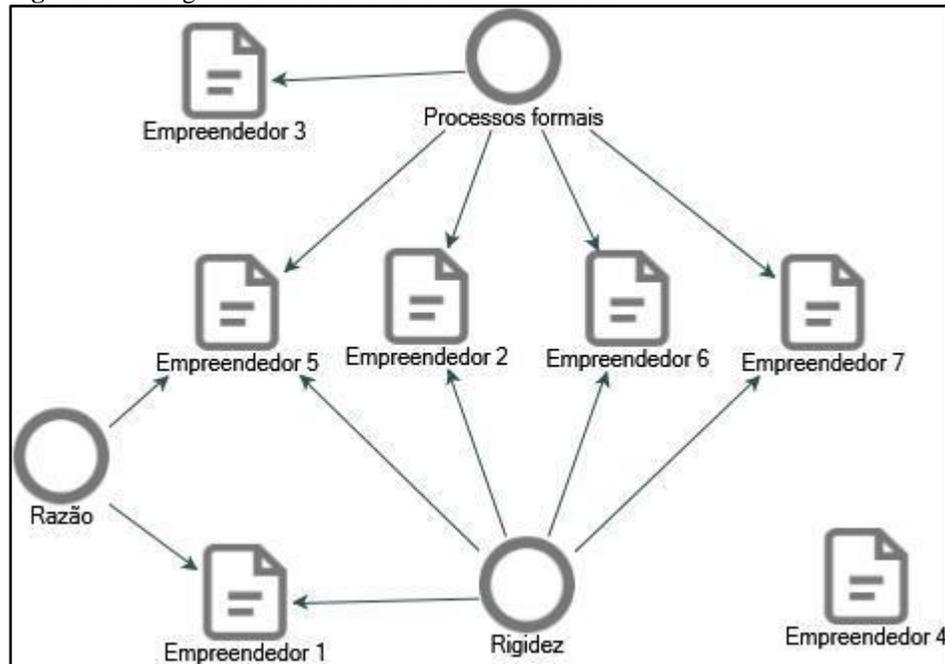


Fonte: Elaborado pelo autor, a partir da saída de dados do NVivo®.

Figura X: Categorias analíticas relacionadas ao *effectuation*

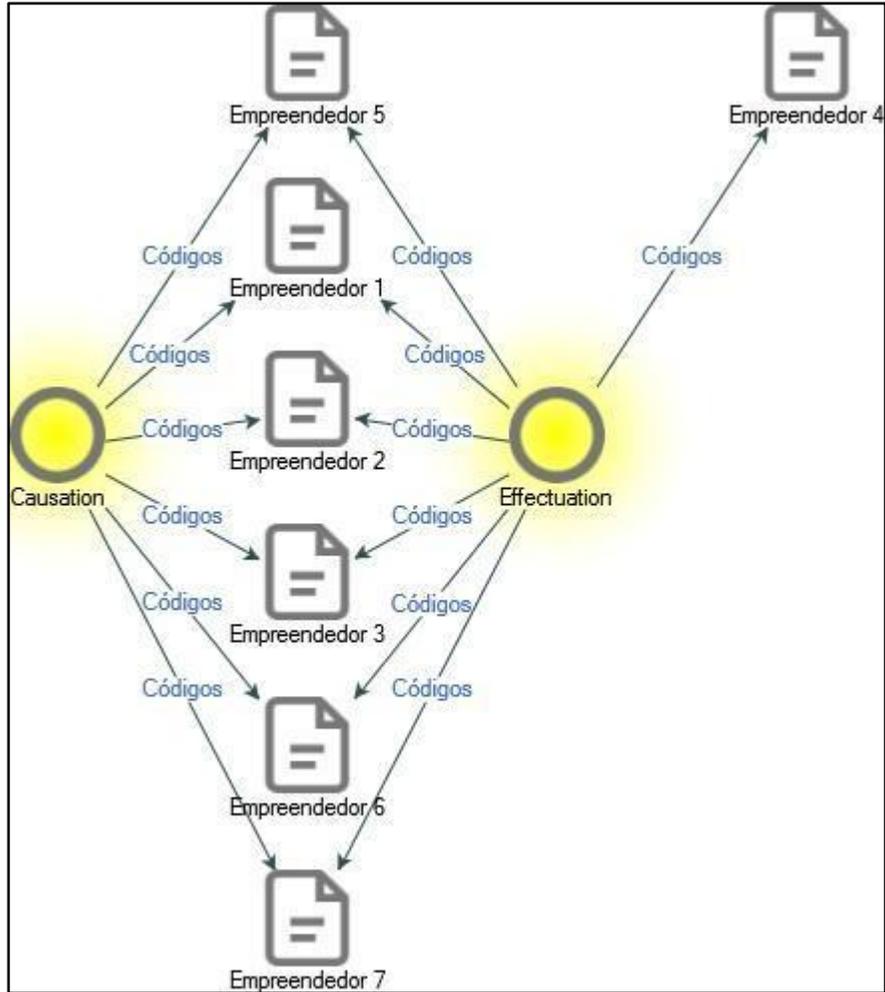
Fonte: Elaborado pelo autor, a partir da saída de dados do NVivo®.

**Figura x :** Categorias analíticas relacionadas ao *causation*

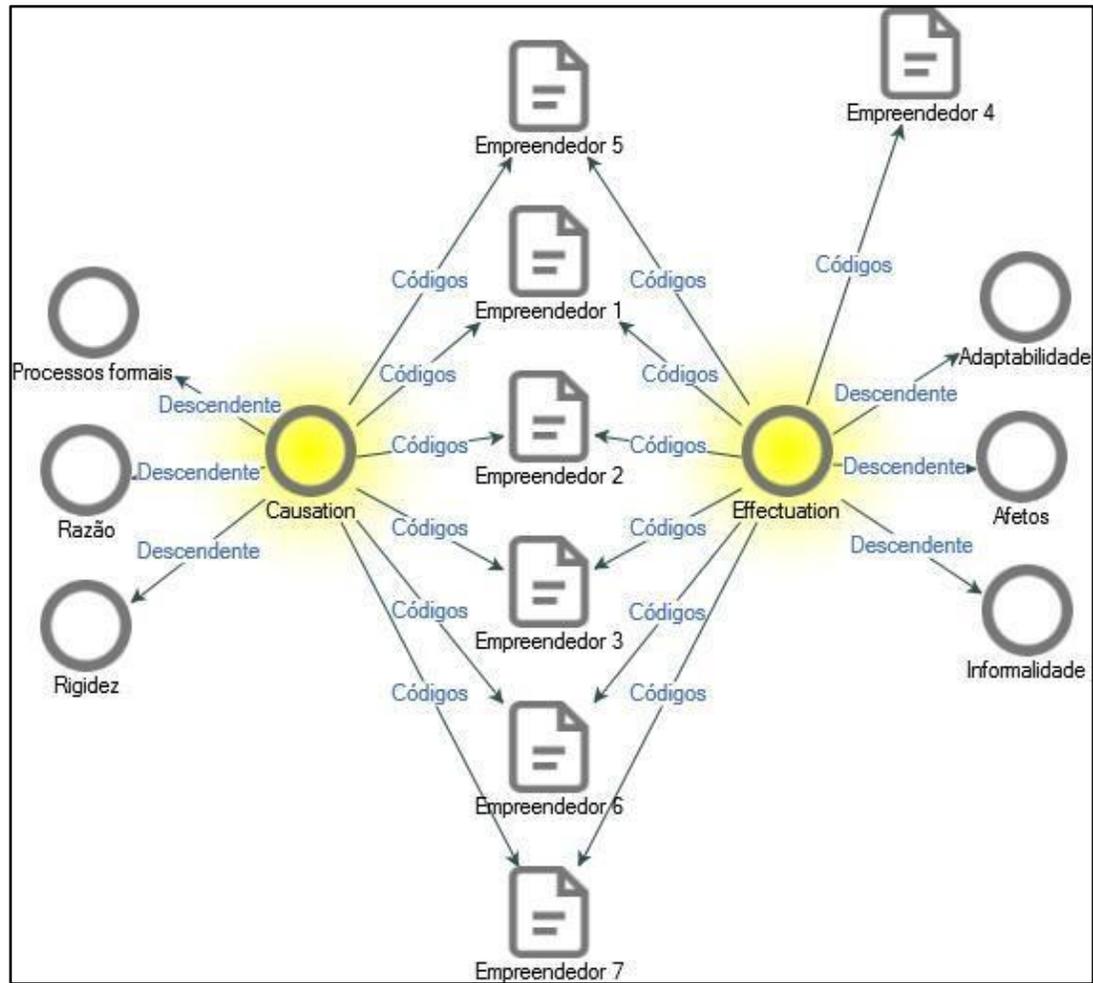


Fonte: Elaborado pelo autor, a partir da saída de dados do NVivo®.

Figura X: Lógicas *effectuation* e *causation*

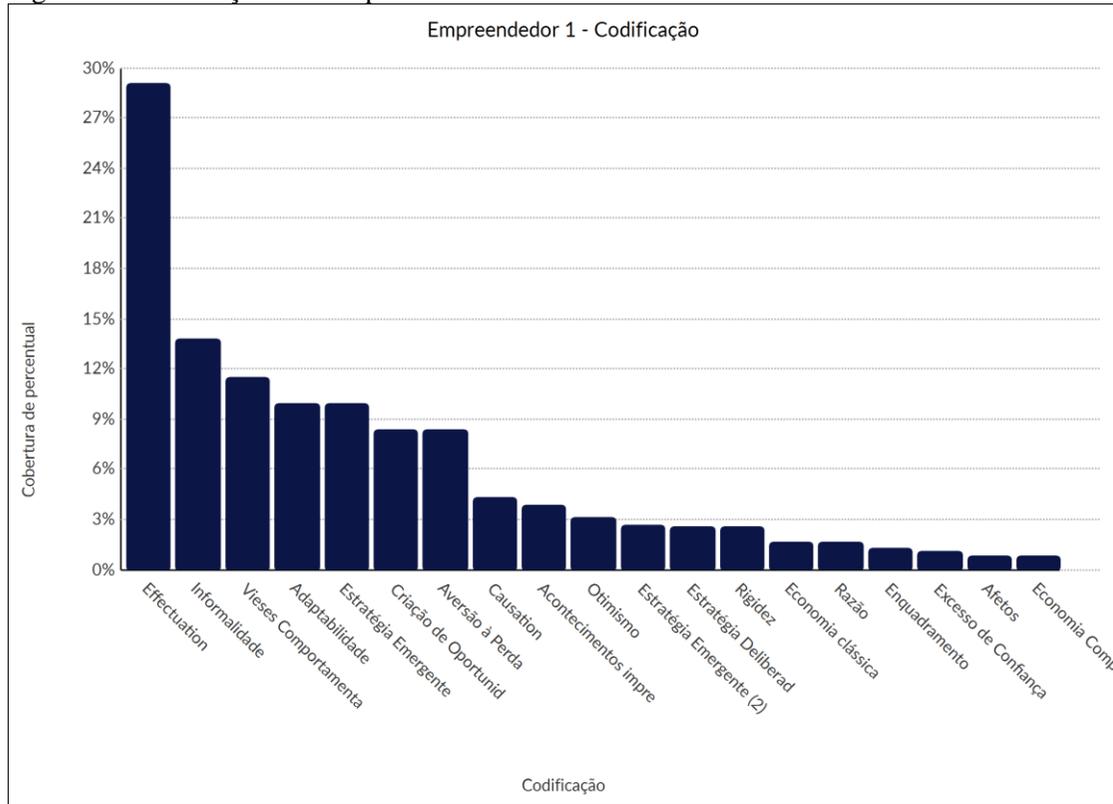


Fonte: Elaborado pelo autor, a partir da saída de dados do NVivo®.



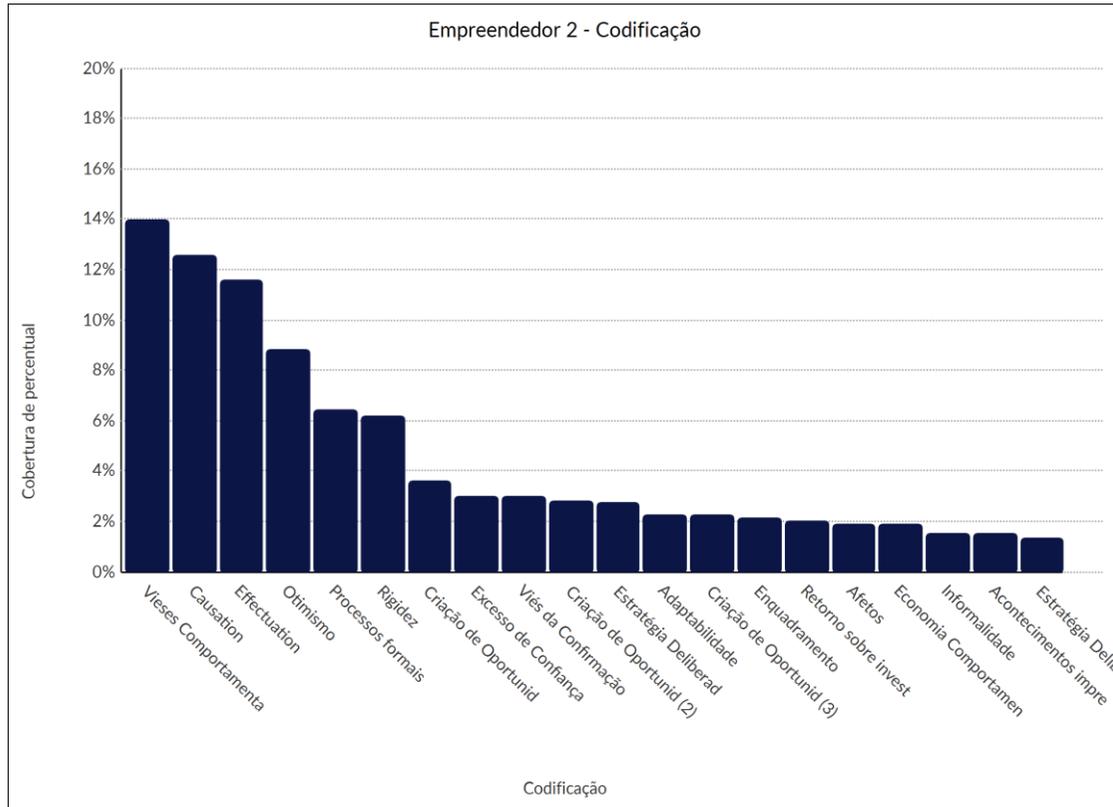
Fonte: Elaborado pelo autor, a partir da saída de dados do NVivo®.

Figura X: Codificações do Empreendedor 1

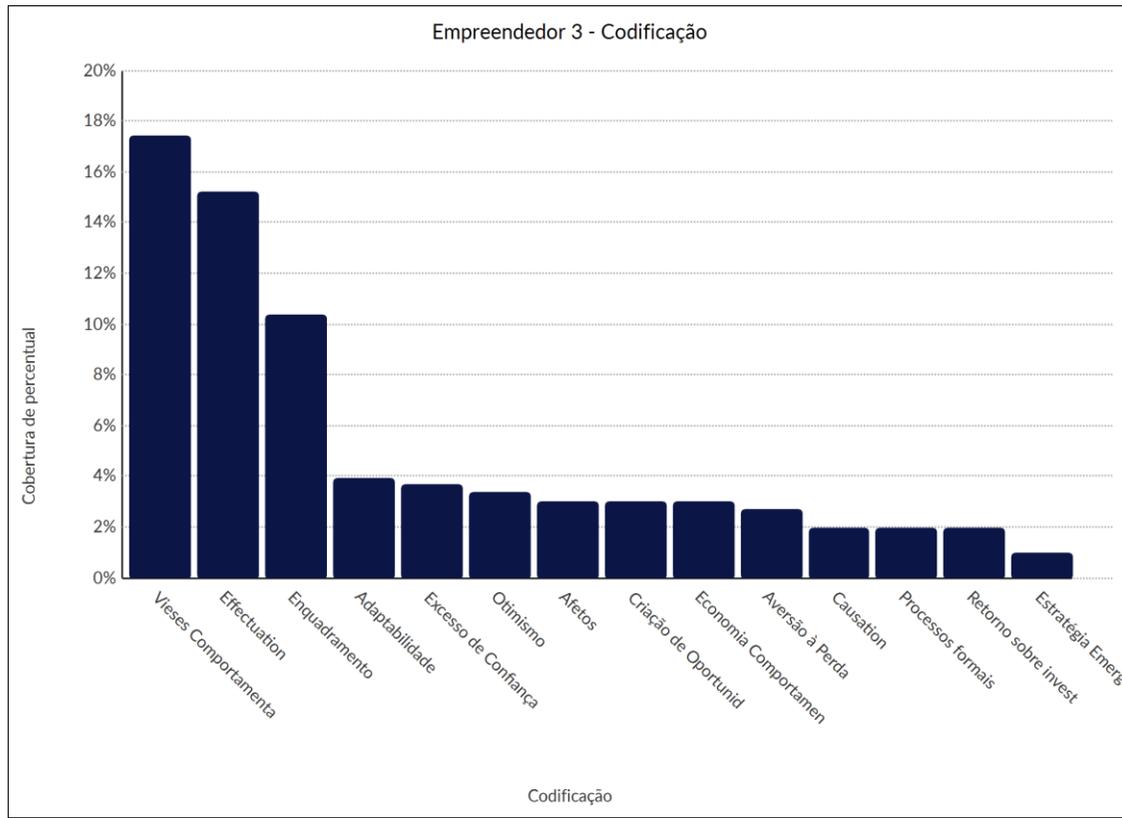


Fonte: Elaborado pelo autor, a partir da saída de dados do NVivo®.

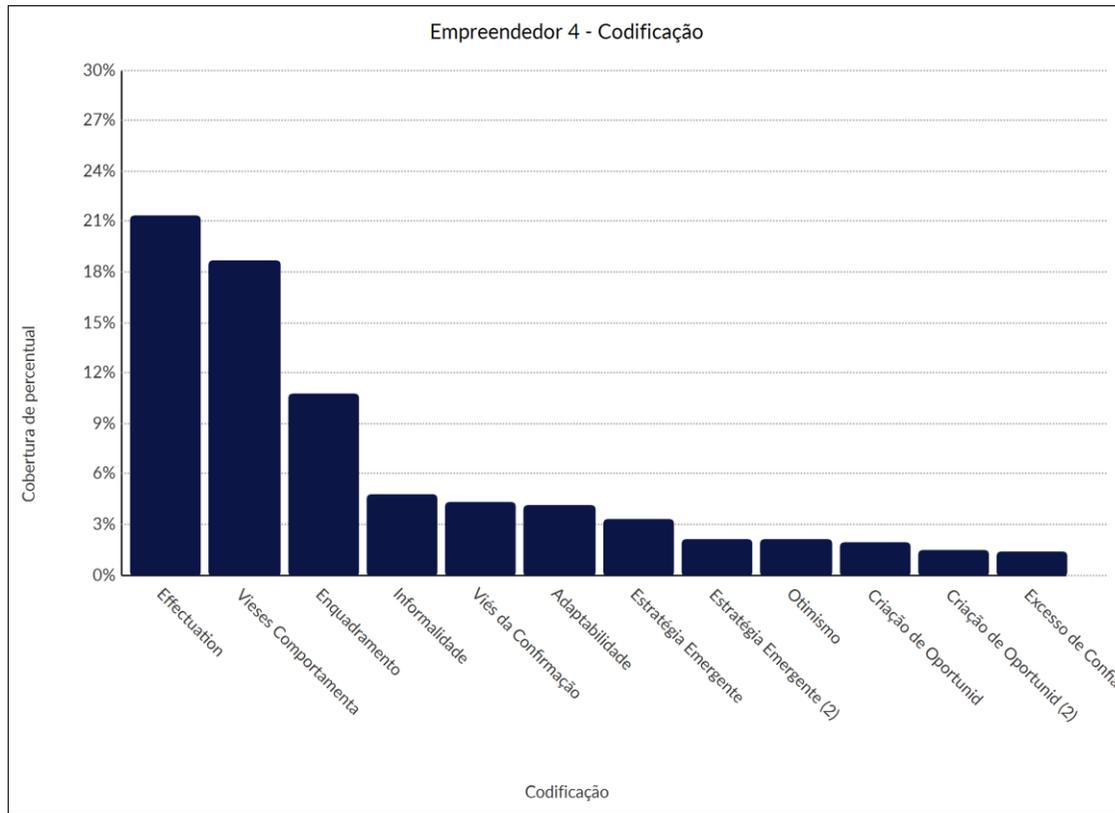
Figura X: Codificações do Empreendedor 2



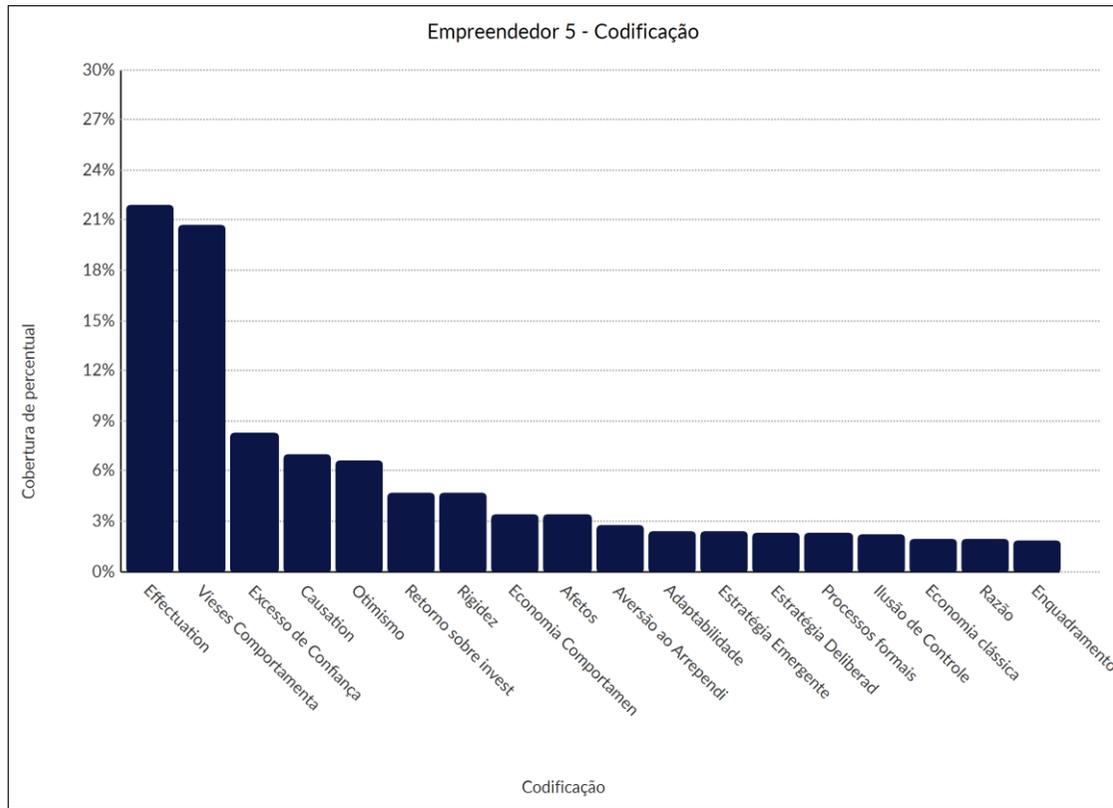
Fonte: Elaborado pelo autor, a partir da saída de dados do NVivo®.



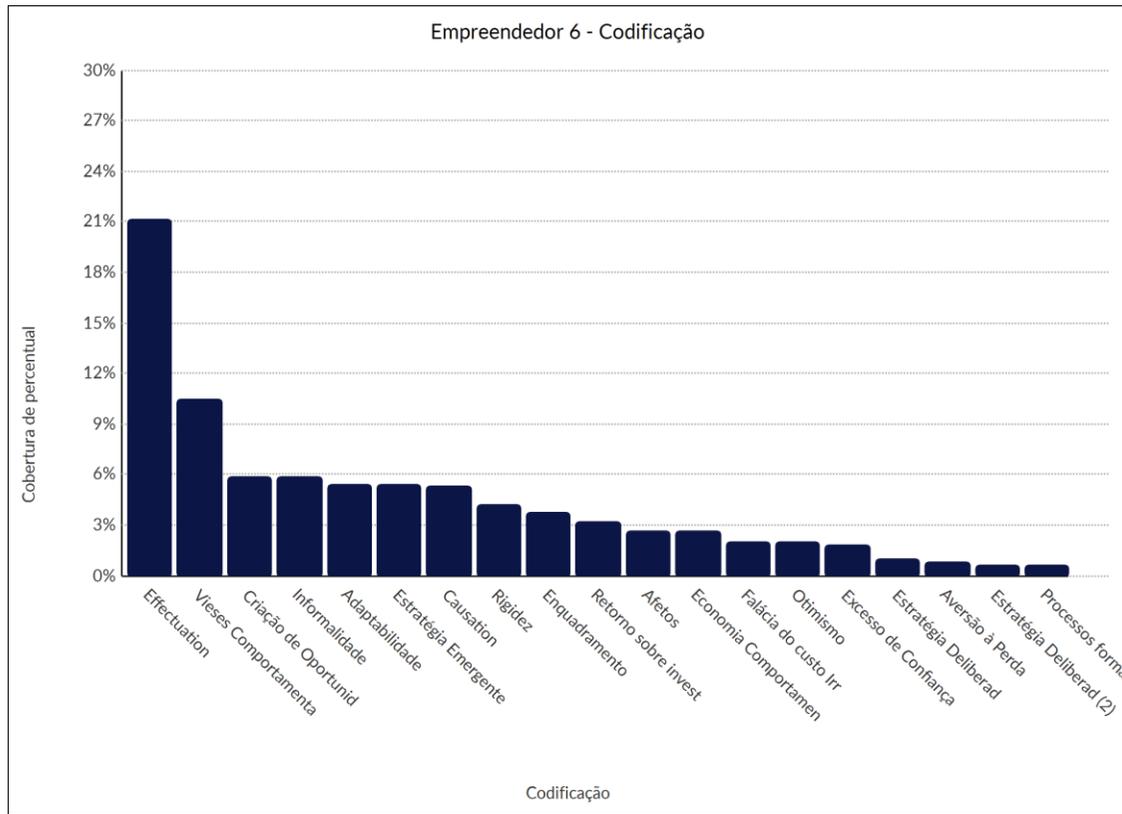
Fonte: Elaborado pelo autor, a partir da saída de dados do NVivo®.



Fonte: Elaborado pelo autor, a partir da saída de dados do NVivo®.

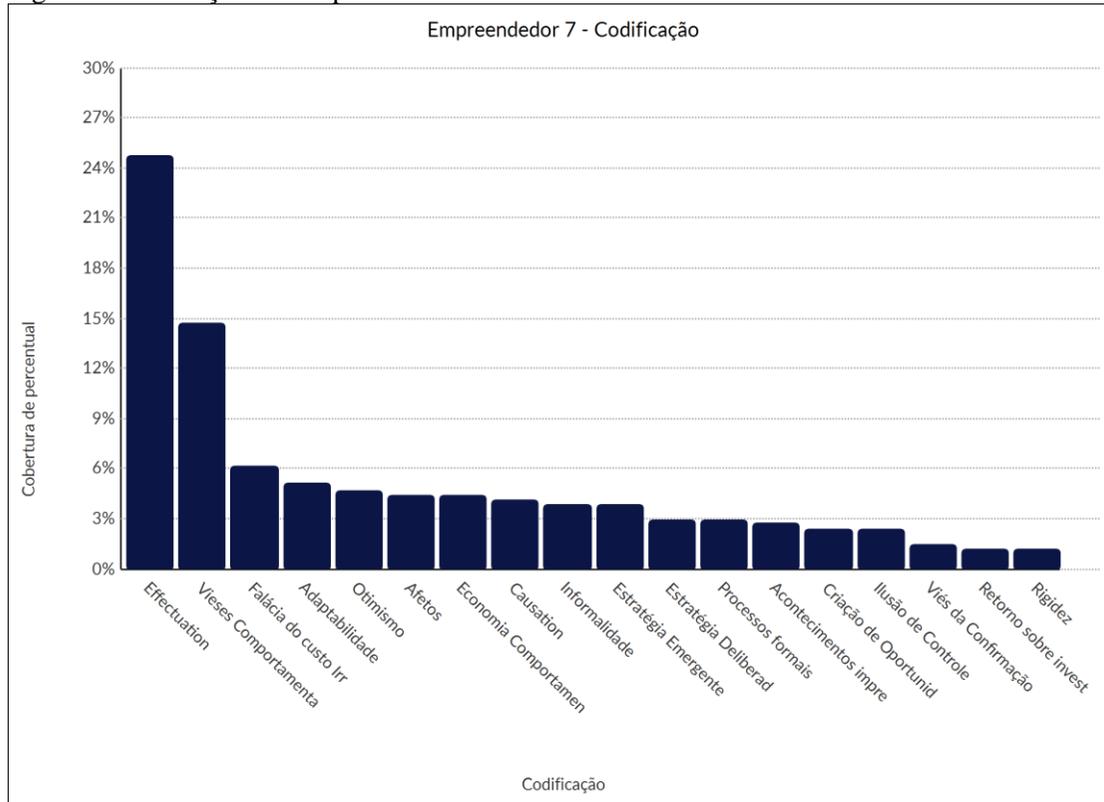


Fonte: Elaborado pelo autor, a partir da saída de dados do NVivo®.



Fonte: Elaborado pelo autor, a partir da saída de dados do NVivo®.

Figura : Codificação do Empreendedor 7



Fonte: Elaborado pelo autor, a partir da saída de dados do NVivo®.

