



Redes Sociais Empreendedoras e *Effectuation*: Uma Revisão Sistemática da Literatura

Entrepreneurial Social Networks and Effectuation: A Systematic Review of the Literature

Redes Sociales Empresariales y Efectuación: Una Revisión Sistemática de la Literatura

 [10.5020/2318-0722.2025.31.e15365](https://doi.org/10.5020/2318-0722.2025.31.e15365)

Ana Eliza Galvão Cortez  

Doutora em Administração na área de Gestão Organizacional (UFRN). Graduada e Mestra em Administração (UFRN). Especialista em Gestão Estratégica de Pessoas pelo UNI-RN. Áreas de interesse: Teorias Organizacionais, Gestão de Pessoas, Estratégia Organizacional, Desenvolvimento Sustentável na Empresa, Comunicação Empresarial, Empreendedorismo, Empreendedorismo Feminino e Métodos Qualitativos de Pesquisa.

Gabriela Figueiredo Dias  

Graduada, Mestra e Doutora em Administração pela UFRN. Participa do Grupo de Pesquisa de Gestão de Sistemas e Tecnologia de Informação (GesTI). Temáticas de interesse acadêmico: Adoção de Tecnologias e Sistemas de Informação; Tecnologia e Sistema da Informação Verde (Green IT/S); Comportamento Organizacional; Comportamento do Consumidor.

Fernando Antônio de Melo Pereira Lhamas  

Professor adjunto da Escola de Administração da UFBA. Doutor em Administração, na Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da USP. Mestre e Graduação em Administração pela UFRN. Membro permanente do Núcleo de Pós-graduação em Administração NPGA/UFBA.

Dinara Leslye Macedo e Silva Calazans  

Professora da Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN) vinculada ao Departamento de Ciências Administrativas (DEPAD). Membro permanente do Programa de Pós-graduação em Administração (PPGA/UFRN) e da Pós-graduação em Gestão Pública (PPGP/UFRN). Doutora em Administração (PPGA/UFRN). Mestra em Engenharia de Produção (PEP/UFRN). Graduada em Nutrição (UFRN).

Afrânio Galdino de Araújo  

Graduação em Engenharia Elétrica e Administração pela UFRN. Mestre em Administração pela UFRN e Doutor em Engenharia de Produção pela UFPE. Atualmente é Professor Titular da UFRN. Tem experiência na área de Administração, com ênfase em Marketing, Administração da Produção e Gestão Estratégica.

Resumo

O objetivo desta pesquisa é investigar as relações sobre redes sociais empreendedoras e a lógica *effectuation*. Para tanto, foi realizada uma Revisão Sistemática da Literatura (RSL), seguindo as diretrizes da *Cochrane Collaboration* (Kitchenham & Charters, 2009). As buscas foram realizadas no Portal de Periódicos Capes, utilizando os termos: *social networks* e *effectuation*. Foram encontradas 163 referências potencialmente relevantes e, após as etapas de seleção, foram selecionados 21 artigos para compor a amostra. Eles foram analisados com auxílio de *softwares* como Litmaps® e Bibliometrix®, posteriormente, foi conduzida uma síntese dos principais resultados, contribuições e lacunas. Os resultados evidenciaram que os artigos sobre redes sociais empreendedoras e lógica *effectuation* são recentes, a maioria publicados entre 2019 e 2024. Ademais, os artigos que compõem a amostra dessa RSL buscaram o desenvolvimento de uma teoria acerca do processo de formação das redes, exploraram os elementos presentes na rede social empreendedora e investigaram a atuação de redes em pequenos negócios, em mercados emergentes, no processo de internacionalização das empresas, entre outros contextos. A RSL identificou lacunas científicas a serem exploradas em pesquisas futuras: ausência de maturidade conceitual e empírica sobre o surgimento e a estruturação das redes sob a perspectiva da *effectuation*; coexistência de características das abordagens *effectuation* e *causation*; compreensão de como a integração em redes promove o acesso a recursos empreendedores e de como ocorre a influência na tomada de decisão; e, por fim, realização de estudos longitudinais e mistos em mercados emergentes.

Palavras-chave: empreendedorismo, redes sociais empreendedoras, *effectuation*, *effectual networks*.

Abstract

The objective of this research is to investigate the relationships between entrepreneurial social networks and effectuation logic. Therefore, a Systematic Literature Review (SLR) was carried out following the guidelines of the Cochrane Collaboration (Kitchenham & Charters, 2009). The searches were carried out on the Portal de Periódicos Capes, using the keywords: social networks and effectuation. Initially, 163 potentially relevant references were found, and after the selection stages, 21 articles were selected to compose the sample. These were analyzed with the help of software such as Litmaps® and Bibliometrix®, followed by a synthesis of the main results, contributions, and gaps. The results show that the articles that deal with entrepreneurial social networks and effectuation logic are recent, most published between 2019 and 2024. The articles that make up the sample of this systematic review sought to develop a theory about the network formation process, explored the elements present in the entrepreneurial social network, and investigated the performance of networks in small businesses, in emerging markets, in the process of internationalization of companies, among other contexts. The SLR generates contributions such as the identification of scientific gaps to be explored in future research: lack of conceptual and empirical maturity on the emergence and structuring of networks from the perspective of effectuation; coexistence of characteristics of effectuation and causation approaches; understanding of how integration into networks promotes access to entrepreneurial resources and influences decision-making; and the performance of longitudinal and mixed studies in emerging markets.

Keywords: entrepreneurship, entrepreneurial social networks, effectuation, effectual networks.

Resumen

El objetivo de esta investigación es investigar las relaciones entre las redes sociales emprendedoras y la lógica de efectución. Para ello, se realizó una Revisión Sistemática de la Literatura (RSL) siguiendo los lineamientos de la Colaboración Cochrane (Kitchenham & Charters, 2009). Las búsquedas se realizaron en el Portal de Periódicos Capes, utilizando los términos: redes sociales y efectución. Inicialmente se encontraron 163 referencias potencialmente relevantes, pasaron por estrategias de selección, se eligieron 21 artículos. Estos se analizaron utilizando los softwares Litmaps® y Bibliometrix®, seguido de una síntesis de los principales resultados, contribuciones y lagunas. Los resultados muestran que los artículos que abordan las redes sociales emprendedoras y la lógica de efectución son recientes, la mayoría publicados entre 2019 y 2024. Los artículos buscaron desarrollar una teoría sobre el proceso de formación de redes, exploraron los elementos presentes en la red social emprendedora, e investigó el desempeño de las redes en pequeñas empresas, en mercados emergentes, en proceso de internacionalización de las empresas. La RSL genera contribuciones como la identificación de brechas científicas que deben explorarse en futuras investigaciones: la falta de madurez conceptual sobre la emergencia y estructuración de redes desde la perspectiva de la efectividad; la coexistencia de características de los enfoques de efectividad y causalidad; la comprensión de cómo la integración en redes promueve el acceso a recursos e influye en la toma de decisiones; y el desempeño de estudios longitudinales y mixtos en mercados emergentes.

Palabras clave: emprendimiento, redes sociales emprendedoras, efectución, redes efectivas.

Introdução

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

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

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

Estrategicamente, as redes sociais podem oferecer uma gama de oportunidades para que seus membros participem de atividades que possam complementar suas necessidades, bem como gerar benefícios e valor, por meio do acesso a informações, recursos, mercados e tecnologias (Gulati et al., 2000; Klein & Pereira, 2019). No âmbito empreendedor, as redes auxiliam os empreendedores a gerenciar incertezas, obter eficiência, alcançar novos recursos, aumentar seu poder e aumentar as oportunidades de mercado e inovação (Surangi, 2018).

Aldrich e Zimmer (1986) introduzem a noção de que o empreendedorismo ocorre por meio de redes sociais, deslocando o foco analítico do indivíduo para o contexto relacional, no qual a ação empreendedora está inserida. Assim, o conceito de redes sociais empreendedoras emerge da interseção entre a sociologia econômica e os estudos de empreendedorismo, particularmente a partir da noção de inserção proposta por Granovetter (1985), que estabelece que a ação econômica está enraizada nas relações sociais. A partir dessa base, pesquisas subsequentes passaram a investigar como envolvem suas redes para acessar recursos, identificar oportunidades e obter legitimidade.

No escopo dessas pesquisas, Engel et al. (2017) chamam a atenção para a noção de incerteza e de como ela pode restringir e/ou permitir formas alternativas de atuação em redes por empreendedores. Os autores observam que as pesquisas que focam na busca de recursos e comportamento instrumental de rede retratam os empreendedores como atores completamente passivos ou formadores de redes calculistas e intencionais. Além disso, ressaltam a importância de dar espaço para uma série de outras motivações, de considerar o *networking* como uma atividade que conduz à geração e à transformação de ideias e a contribuição da abordagem *effectuation*.

A abordagem *effectuation*, proposta por Sarasvathy (2001), representa uma alternativa à lógica causal tradicional no empreendedorismo. Enquanto a lógica causal parte dos objetivos definidos e da busca dos meios para realizá-los, inicia-se a efetivação com os meios disponíveis e construções dos possíveis efeitos a partir deles. A *effectuation* apreende atos empreendedores de criação além do comportamento econômico racional. Nesse sentido, os empreendedores começam com “quem são”, “o que sabem” e “quem conhecem” e agem de acordo com o que podem fazer (Sarasvathy, 2001).

Quatro princípios formam o núcleo da *effectuation*: perda acessível, em vez de retornos esperados; alianças estratégicas, em vez de análises competitivas; exploração de contingências, em vez de exploração de conhecimento preexistente; busca do controle de um futuro imprevisível, no lugar de prever um incerto. Nessa perspectiva, a criação de novos mercados é considerada um processo que envolve uma nova rede de interessados, iniciada por meio de compromissos que colocam em movimento ciclos simultâneos de recursos em expansão e restrições convergentes que resultam no novo mercado (Sarasvathy & Dew, 2005).

Os empreendedores guiados por essa lógica buscam contatos não só para garantir recursos, mas para criar visões compartilhadas, negociar compromissos e converter, de forma colaborativa, a incerteza e a ambiguidade em oportunidade (Kerr & Coviello, 2019). Nesse processo, identifica-se a autosseleção de pessoas por meio de alianças e pré-compromissos de potenciais interessados, tais como fornecedores, concorrentes e clientes. Assim, não é a oportunidade (real ou percebida) que determina quem entra a bordo, em vez disso, aqueles que vêm a bordo e o que eles comprometem com o empreendimento, juntamente com outras contingências que ocorrem ao longo do caminho, determinam que oportunidades serão criadas (Sarasvathy & Dew, 2005).

Os autores Kerr e Coviello (2019) alertam que a *effectuation* está se tornando um ponto-chave para o comportamento de rede que ocorre na ausência de objetivos claros e argumentam que as ideias sobre o que pode ser feito com os meios disponíveis são o elo que faltava para entender o desenvolvimento de redes. De acordo com os autores, a origem social para a *effectuation* ainda precisa ser explorada, havendo a necessidade de se considerar o papel e a natureza das redes pré-existentes do empreendedor de forma mais completa. Embora o trabalho seminal de Sarasvathy (2001) e estudos posteriores reconheçam a importância das alianças estratégicas e compromissos para o empreendedorismo, o entendimento dessa relação ainda está incompleto (Keer & Coviello, 2020). Assim, permanece uma lacuna na literatura quanto à compreensão de como as redes e a lógica *effectual* se articulam no processo empreendedor.

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

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

Procedimentos Metodológicos

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

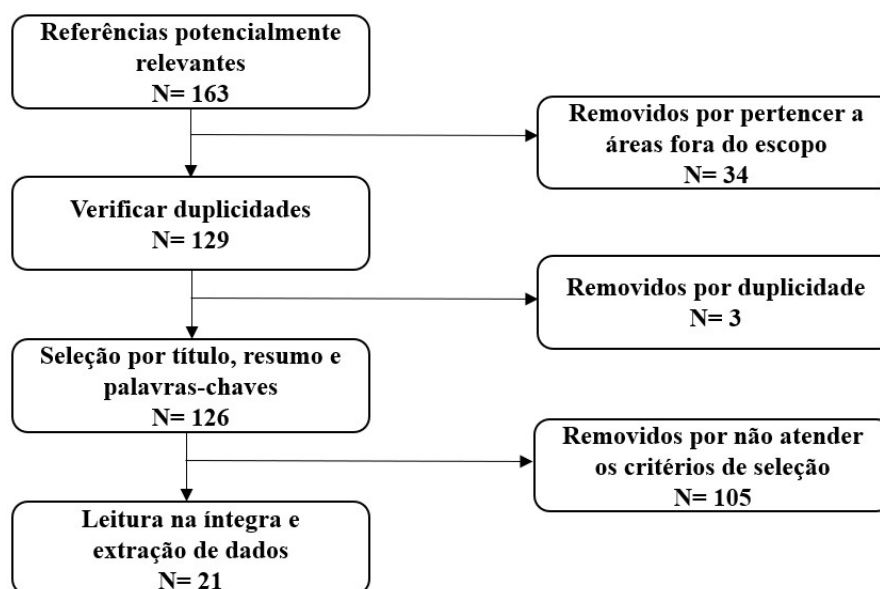
Na sequência, realizou-se um mapeamento dos termos a serem utilizados na busca dos artigos pertinentes à temática, para tanto, foram realizados testes para simular os possíveis resultados das buscas, os quais auxiliaram na definição das palavras-chaves. As buscas das publicações foram realizadas no Portal de Periódico da Capes, dado que este é um acervo científico digital que garante acesso gratuito a conteúdos científicos de alto impacto. No referido portal, na busca por assuntos, em 08 de maio de 2024, foram testadas as seguintes palavras-chave: *social networks* e *effectuation*. A busca apresentou 260 referências potencialmente relevantes e indexadas em bases de dados científicas como *Scopus*, *Web of Science* e *Science Direct*.

A partir disso, foram aplicados os filtros “artigo” e “periódicos revisados por pares”, nos idiomas português, inglês ou espanhol, sem definição de tempo (ano), o que reduziu o número para 163 artigos. Foram excluídos os resultados de diretórios e de bases das áreas Médica e Tecnológica, gerando um resultado de 129 artigos. Esses artigos foram acessados diretamente no referido portal e, então, procedeu-se com a leitura dos títulos, resumos e palavras-chave, momento em que foram identificados os artigos que estavam repetidos (3) e os que não se encaixavam no escopo deste estudo (105). Os artigos considerados fora do escopo foram os que continham as palavras-chave da RSL, contudo, não tratavam sobre empreendedorismo, uma das temáticas centrais desta pesquisa, ou não estavam relacionados com o campo da Administração. A partir disso, 21 artigos foram selecionados para leitura na íntegra.

A Figura 1 ilustra o processo de busca e as estratégias de seleção que foram adotadas na presente revisão, com adaptações das recomendações de Page et al. (2021) e Kitchenham e Charters (2007).

Figura 1

Estratégias de seleção de artigos



Fonte: elaborada pelos autores (2024).

Os dados extraídos das publicações foram analisados com o auxílio do *software* Excel® e as ferramentas Litmaps® e Biblioshiny®. Eles estão sintetizados e apresentados por meio de descrições das principais características dos estudos; das teorias e dimensões adotadas para estudar o tema; dos principais resultados e das lacunas identificadas. A partir disso, foram identificados novos caminhos para as pesquisas sobre redes sociais empreendedoras e a abordagem *effectuation*.

Apresentação dos Resultados

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

Características dos Estudos Incluídos na Revisão

Na Figura 2, estão apresentadas as informações básicas dos artigos selecionados para análise, com a sua respectiva identificação (ID). Muitos autores estão envolvidos nas publicações e poucos constam em mais de um artigo: Milena Ratajczak-Mrozek e Martin Johanson (2 artigos); Jon Kerr e Nicole Coviello (2 artigos); Tamara Galkina (2 artigos) e Saras Sarasvathy (2 artigos), Sylvie Chetty (2 artigos) e Sha Xu, Jie He e Alastair Morrison (2 artigos). Percebeu-se que a maioria são artigos recentes, com maior volume de publicações a partir de 2019. O número de citações foi extraído do *Google Scholar*®.

Figura 2

Identificação dos artigos selecionados

ID	Título	Autores	Citações
1	Causal foreign market selection and effectual entry decision-making: The mediating role of collaboration to enhance international performance	Chetty et al. (2024)	3
2	The role of bricolage in countering resource constraints and uncertainty in start-up business model innovation	Xu et al. (2023)	6
3	Dynamic managerial capability portfolios in early internationalising firms	Vuorio e Torkkeli (2023)	16
4	Entrepreneurial networks, effectuation and business model innovation of startups: The moderating role of environmental dynamism	Xu et al. (2022)	16
5	International network formation, home market institutional support and post-entry performance of international new ventures	Donbesuur et al. (2022)	11
6	The role of business and social networks in the effectual internationalization: Insights from emerging market SMEs	Bai et al. (2021)	77
7	Weaving network theory into effectuation: A multi-level reconceptualization of effectual dynamics	Kerr e Coviello (2020)	120
8	Effectual Networks as Complex Adaptive Systems: Exploring Dynamic and Structural Factors of Emergence	Galkina e Atkova (2020)	53
9	When do domestic networks cause accelerated internationalization under different decision-making logic?: Evidence from weak institutional environment	Gil-Barragan et al. (2020)	41
10	Foreign market entries, exits and re-entries: The role of knowledge, network relationships and decisionmaking logic	Vissak et al. (2020)	109
11	Migrant entrepreneurship and markets: The dynamic role of embeddedness in networks in the creation of opportunities	Lassalle et al. (2020)	52
12	Formation and Constitution of Effectual Networks: A Systematic Review and Synthesis	Kerr e Coviello (2019)	82
13	Effectuation, network-building and internationalisation speed	Prashantham et al. (2019)	138
14	Opportunity recognition in a hub-governed network – insights from garage services	Lepistö et al. (2019)	10
15	How to get more with less? Scarce resources and high social ambition: effectuation as KM tool in social entrepreneurial projects	Malsch e Guieu (2019)	41
16	Beyond effectuation: Analysing the transformation of business ideas into ventures using actor-network theory	Murdock e Varnes (2018)	43
17	Toward a dynamic process model of entrepreneurial networking under uncertainty	Engel et al. (2017)	329
18	Social Enterprise Emergence from Social Movement Activism: The Fairphone Case	Akemu et al. (2016)	166
19	Effectuation and Networking of Internationalizing SMEs	Galkina e Chetty (2015)	372
20	Social interaction via new social media: (How) can interactions on Twitter affect effectual thinking and behavior?	Fischer e Reuber (2011)	1.343
21	New market creation through transformation	Sarasvathy e Dew (2005)	1.007

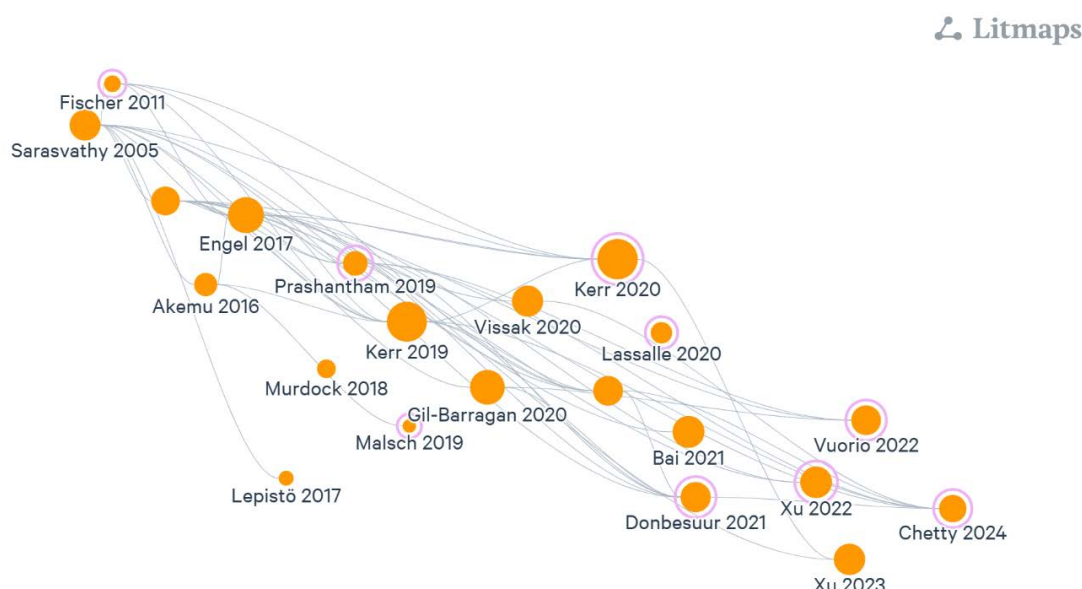
Fonte: Dados da pesquisa, 2024.

Em relação às citações, perceberam-se a vantagem da temporalidade em relação aos mais antigos e a ausência de trabalhos em dois hiatos, entre 2005 e 2010 e entre 2011 e 2014. Ao avaliar individualmente a evolução das citações das duas pesquisas publicadas neste período, foram encontrados resultados semelhantes: Sarasvathy e Dew (2005), até o ano de 2011, já contavam com 104 citações, enquanto Fischer e Reuben (2011), até 2015, tinham 126 citações. Depreende-se disso que a ausência de trabalhos, nesta revisão e considerando os períodos de hiato, pode ter duas explicações alternativas: a primeira diz respeito às *strings* de busca utilizadas, as quais ainda não eram adotadas como termos principais das pesquisas, ainda em processo de formação e compreensão por parte dos pesquisadores do tema e, por isso, não foram identificadas trabalhos nos períodos. A segunda alternativa é a de que, embora tenham sido citados, o alicerce teórico que sustenta as pesquisas recebeu contribuições marginais de Sarasvathy e Dew (2005) e Fischer e Reuben (2011). A segunda alternativa é fortalecida pelos 105 trabalhos capturados no radar das *strings*, mas que não atenderam aos critérios de seleção desta revisão pela falta de adequabilidade ao tema pesquisado.

Com o uso da ferramenta *Litmaps*, foi possível equalizar a relevância dos estudos a partir das citações, inserindo pesos aos periódicos mais recentes, que indicam o potencial de se tornarem seminais, assim como os trabalhos mais antigos. Na Figura 3, é apresentado o mapa com os estudos selecionados, indicando o grau de relevância pela dimensão da bolha e a rede de citações entre eles por meio das setas. Os estudos com mais setas e maior bolha apresentam maior grau de relevância para o tema e maior potencial de oferecer robustez teórica, aproveitando o conhecimento consolidado. Entre esses estudos, destacam-se os de Sarasvathy e Dew (2005), Engel et al. (2017) e Kerr e Coviello (2019, 2020).

Figura 3

Rede de citações e relevância



Fonte: Elaborado pelos autores com o apoio do Litmaps, 2024.

Os artigos selecionados estão publicados em 15 periódicos diferentes. Buscou-se analisar as áreas de conhecimento às quais os periódicos estão vinculados. A maioria dos artigos consta em meios de publicação focados em Empreendedorismo (sete artigos); Administração Geral (cinco artigos) e Negócios Internacionais (quatro artigos). Quanto à quantidade de artigos por periódico, o *Journal of business venturing* contém três artigos; o *International business review*, três artigos e o *Journal of Business Research*, dois artigos. Os demais periódicos apresentam apenas uma publicação acerca do tema em discussão. É possível verificar que os periódicos apresentam alto fator de impacto (somente um artigo está abaixo do fator 3), o que assegura a relevância da temática para as pesquisas sobre gestão e empreendedorismo. Na Figura 4, relacionam-se as áreas dos meios de publicação, os títulos dos periódicos, o fator de impacto e a quantidade de artigos por periódico. O fator de impacto foi extraído da base de dados da Clarivates®.

Figura 4

Quantidade de artigos por periódicos

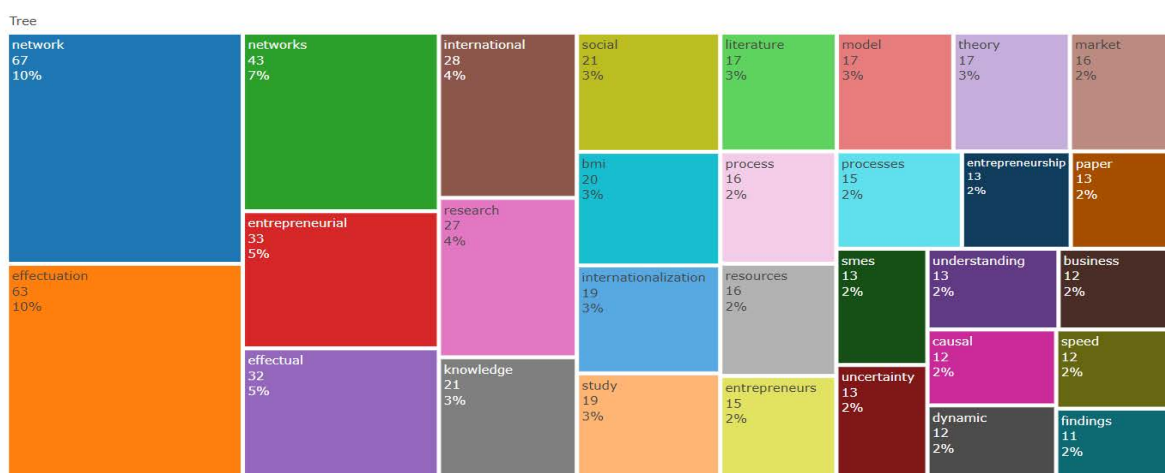
Área de conhecimento	Periódico	Fator de Impacto	Nº de artigos
Empreendedorismo	Journal of business venturing	8,9	3
	Entrepreneurship theory and practice	7,9	1
	International small business journal	3,9	1
	International entrepreneurship and management journal	3,9	1
	International journal of entrepreneurial behaviour & research	4,7	1
Negócios Internacionais	International business review	6,1	3
	Management international review	4,1	1
Criatividade e Inovação	Creativity and innovation management	4,2	1
	European Journal of Innovation Management	5,7	1
Administração Geral	Journal of business research	9,8	2
	Journal of management studies	6,4	1
	International journal of management reviews	10,8	1
	European business review	3,7	1
Marketing	Industrial marketing management	7,5	1
Gestão do Conhecimento	Journal of knowledge management	9,5	1
Economia	Journal of evolutionary economics	1,8	1

Fonte: Dados da pesquisa, 2024.

Com base nos termos mais repetidos nos resumos dos artigos selecionados para esta revisão, com o auxílio do pacote Biblioshiny® (Aria & Cuccurullo, 2017), foi gerado um mapa de árvore (figura 5). O mapa apresenta palavras como: “*network*” e “*networks*”, relacionadas a uma das palavra-chaves do *string* de busca “*social networks*”. Outros dois termos com reincidência foram “*effectuation*” e “*effectual*”, que também estavam relacionadas ao *string* de busca “*effectuation*”. Outra palavra repetida foi “*entrepreneurial*”, que está relacionada com o foco da pesquisa: a formação de redes empreendedoras e a abordagem *effectuation*.

Figura 5

Mapa de árvore com base nos resumos



Fonte: Elaborado pelos autores com o apoio do Bibliometrix, 2024.

Acerca da abordagem metodológica, a maioria das pesquisas adotaram métodos qualitativos para investigação, conforme mostra a Figura 6. Apenas seis artigos recorreram ao uso de métodos quantitativos, sendo quatro deles para estudos sobre internacionalização (ID 5, 6, 3 e 1) e dois deles sobre inovação (ID 2 e 4). Ademais, quatro artigos realizaram uma discussão teórica com a apresentação de proposições (ID 7, 13, 17 e 21) e um deles realiza uma Revisão Sistemática da Literatura (RSL) sobre formação e constituição de *Effectual Networks* (ID 12).

Figura 6

Abordagens metodológicas

Abordagem	Quantidade
Quantitativa	6
Qualitativa	10
Teórica	4
Artigo de revisão	1
Total	21

Fonte: Dados da pesquisa, 2024.

Depreende-se da Figura 6 que as publicações nesse âmbito apresentam predominância de pesquisas realizadas com abordagem qualitativa, bem como artigos de discussões teóricas e conceituais. Entre os dez artigos com abordagem qualitativa da pesquisa, percebeu-se a condução das pesquisas por meio da realização de estudos de caso (sete artigos) e o uso recorrente de entrevistas nos métodos de coleta de dados citados. Além disso, nos trabalhos com abordagem quantitativa, as coletas de dados ocorreram com aplicação de questionários e análises, por meio de regressão (dois artigos), *machine learning* (um artigo) e equações estruturais (três artigos).

O aumento de publicações, especialmente em periódicos de alto impacto, reflete o interesse da comunidade científica pelo tema. A seção seguinte apresenta as principais dimensões e níveis de análise adotados.

Dimensões Adotadas para Estudar o Tema

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

Figura 7

Dimensões adotadas nas investigações

Níveis de análise	Descrição	Referências
Incerteza e dinamismo ambiental	Incerteza em torno de diferentes dimensões das ideias, de um futuro imprevisível, de objetivos subespecificados. Capacidade limitada de prever como as mudanças no ambiente influenciarão o empreendimento, ausência de informações necessárias para antecipar os possíveis resultados associados a uma decisão ou à probabilidade de resultados. Imprevisibilidade e a frequência das mudanças nos mercados e na tecnologia.	Sarasvathy e Dew (2005), Galkina e Chetty (2015), Akemu et al. (2016), Engel et al. (2017), Gil-Barragan et al. (2020), Malsch e Guieu (2019), Prashantham et al. (2019), Kerr e Coviello (2019), Kerr e Coviello (2020), Vissak et al. (2020), Xu et al. (2022), Chetty et al. (2024).
Indivíduo empreendedor	Potencial empreendedor; empreendedor enquanto decisor; empreendedores, seus meios disponíveis e heurísticas de perda acessível; identidade, conhecimento, capital social e propensões para lógica causal ou <i>effectual</i> .	Sarasvathy e Dew (2005), Fischer e Reuber (2011), Galkina e Chetty (2015), Akemu et al. (2016), Engel et al. (2017), Murdock e Varnes (2018), Gil-Barragann et al. (2020), Malsch e Guieu (2019), Prashantham et al. (2019), Kerr e Coviello (2019), Galkina e Atkova (2020), Kerr e Coviello (2020), Lassalle et al. (2020), Vissak et al. (2020), Bai et al. (2021), Xu et al. (2022), Donbesuur et al. (2022)
Conexões	Interações com contatos pré-existentes, compromissos, negociações, laços fortes e fracos, interações aleatórias; identificação, negociação, seleção, expansão e/ou desativação sequencial, interativa ou simultânea de laços; laços com parceiros internacionais.	Sarasvathy e Dew (2005), Fischer e Reuber (2011), Galkina e Chetty (2015), Akemu et al. (2016), Engel et al. (2017), Murdock e Varnes (2018), Gil-Barragan et al. (2020), Malsch e Guieu (2019), Prashantham et al. (2019), Kerr e Coviello (2019), Galkina e Atkova (2020), Kerr e Coviello (2020), Lassalle et al. (2020), Vissak et al. (2020), Bai et al. (2021), Xu et al. (2022), Donbesuur et al. (2022)

Rede/dinâmica de rede	Autosseleção das partes interessadas; ajuste entre as conexões novas e as existentes; relações mantidas por meio de interações regulares; padrão de vínculos (diretos ou indiretos) entre os atores; compromissos reais assumidos; padrões auto-organizados de interações e hábitos de comunicação desenvolvidos pelas contrapartes.	Kerr e Coviello (2019), Galkina e Atkova (2020), Kerr e Coviello (2020), Lassalle et al. (2020), Vuorio e Torkkeli (2023), Chetty et al. (2024).
Resultados/Oportunidades	Mercados emergentes e em evolução; experimentação e transformação de recursos; mudanças nas estruturas de mercado existentes; criação de organizações, instituições, associações, empresas; inovação no modelo de negócios; efeitos no processo de internacionalização; criação de oportunidades.	Sarasvathy e Dew (2005), Fischer e Reuber (2011), Galkina e Chetty (2015), Akemu et al. (2016), Engel et al. (2017), Murdock e Varnes (2018), Malsch e Guieu (2019), Gil-Barragan et al. (2020), Prashantham et al. (2019), Kerr e Coviello (2020), Lassalle et al. (2020), Vissak, et al. (2020), Bai et al. (2021), Xu et al. (2022), Donbesuur et al. (2022)

Fonte: Dados da pesquisa, 2024.

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

1. A atividade empreendedora ocorre em ambientes dinâmicos e incertos em virtude de diversas transformações tecnológicas, de mercado, da ausência de informações sobre todas as variáveis e eventos que circundam uma ideia, empresa ou decisão empreendedora, entre outros.

2. A *effectuation* é, prioritariamente, tratada como lógica de decisão do indivíduo empreendedor. Por isso, as análises envolvem o nível do indivíduo.

3. As interações envolvem conexões com contatos pré-existentes, *stakeholders* (clientes, fornecedores, concorrentes, bancos, associações industriais, instituições de pesquisa, governos) ou quaisquer potenciais interessados.

4. As relações que geram compromissos reais e se tornam mais frequentes ou apresentam alguma regularidade caracterizam as redes formadas sob essa abordagem e podem gerar sempre novas conexões, pois são flexíveis e adaptáveis em virtude da dinâmica do processo empreendedor.

5. Os resultados decorrentes dessas interações englobam experimentação e transformação de recursos em inovações, mercados emergentes e em evolução por meio de negociações e contestações com vários participantes.

O tópico seguinte apresenta a síntese dos artigos analisados, em que se verifica como esses elementos foram abordados.

Síntese dos Artigos por Proximidade de Temas, Objetos de Estudo e Teorias

Três grandes blocos de artigos foram identificados. O primeiro bloco de pesquisas contou com estudos que buscaram desenvolver a teoria acerca do processo de formação das redes, pautado principalmente na lógica *effectuation*.

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

Kerr e Coviello (2020) também inauguram uma perspectiva teórica, com foco no processo de tomada de decisão, influenciada pelas redes sociais de empreendedores. Elas propõem uma reconceitualização da *effectuation*, movida pela rede ou dependente da rede social. Este trabalho foi consequência de uma revisão sistemática anterior, na qual Kerr e Coviello (2019) buscaram a definição de redes efectuais. Partindo do mesmo ensejo, Galkina e Atkova (2020) examinaram o conceito de redes efectuais e construíram um *framework* com base na perspectiva de sistemas adaptativos complexos derivados da teoria da complexidade. As autoras exploraram fatores estruturais e dinâmicos das redes analisadas sob a lógica *effectuation* a partir de 10 *startups* finlandesas.

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

A partir de mais elementos teóricos, Murdock e Varnes (2018) explicam que projetos de empreendedorismo evoluem e se transformam, expandindo-se para além da teoria *effectuation* sobre o que constitui meios dados, perdas acessíveis e outros conceitos-chave dessa perspectiva teórica. O artigo contribui com *insights* sobre como os empreendedores são capazes de converter redes de atores para beneficiar o projeto empreendedor por meio de traduções que impactam os meios dados e a perda acessível. Os autores sugerem que a teoria ator-rede é eficaz para identificar as interposições dos atores na rede e como essas mudanças influenciam no processo de empreender.

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

Xu et al. (2023) examinaram as influências das redes empreendedoras na efetivação de Modelos de Negócios Iniciais com apoio da bricolagem em ambientes incertos. Os resultados evidenciam que as redes empreendedoras influenciam positivamente nos negócios iniciais, incluindo outros fatores como flexibilidade, experimentação e cocriação. Em contrapartida, a bricolagem exerceu papel mediador entre redes empreendedoras e Modelos de Negócios Iniciais.

Na perspectiva de investigar aspectos e elementos das redes, Engel et al. (2017) buscaram desenvolver um modelo de processo dinâmico de *networking* empreendedor sob incerteza, que leve em consideração a natureza mutável das relações entre empreendedores e seus parceiros de rede.

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

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

Fischer e Reuber (2011), por sua vez, abordaram um novo elemento: a atuação das redes sociais empreendedoras nas mídias sociais, como o *Twitter*. Esse elemento também pode ser compreendido como um novo contexto, o virtual, em razão de seu caráter particular, que requer uma investigação de como as interações funcionam.

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

Chetty et al. (2024) pesquisaram como as lógicas *effectuation* e *causation* colaboram para a entrada de pequenas e médias empresas australianas no mercado estrangeiro. Os resultados evidenciam a combinação entre as duas lógicas para a entrada em outros mercados. A escolha pelo mercado estrangeiro é mediada pela lógica causal, e a lógica *effectual* influencia no desempenho internacional da pequena ou média empresa. Ademais, o desempenho no mercado internacional também é influenciado positivamente pelas redes formadas.

No que concerne à entrada de pequenas e médias empresas em mercados internacionais, Vuorio e Torkkeli (2023) examinaram como a combinação de capacidades dinâmicas influenciam na internacionalização. A amostra contou com 144 empresas finlandesas e, de acordo com os resultados, a formação de redes e as capacidades dinâmicas (perda acessível, experimentação, flexibilidade, bricolagem) influenciam no início da internacionalização das empresas, bem como no seu desempenho ao longo do processo. Donbesuur et al. (2022), em complemento, buscaram investigar o impacto da formação de redes internacionais, do suporte institucional e da performance pós-entrada de novos negócios internacionais, utilizando as perspectivas *causation* e *effectuation*. O estudo procurou compreender como esses processos podem ser utilizados em ambientes de mercado precários e identificar mecanismos de suporte organizacional que possam ajudar os negócios internacionais a terem sucesso nesses contextos.

Bai et al. (2021), nesse contexto, apontaram como Pequenos e Médios Negócios (SMEs) de mercados emergentes podem utilizar seus negócios e redes sociais para impulsionar uma internacionalização de sucesso. Os autores propuseram uma separação entre redes de negócios e redes sociais, e como ambas, coexistindo, ajudam a compreender as operações globais dessas empresas. Também contextualizando as SMEs no processo de internacionalização, Galkina e Chetty (2015) investigaram a importância da rede no processo de inserção em novos mercados e buscaram descrever como as decisões são tomadas impulsionadas ou influenciadas pelas redes.

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

Outro contexto abordado foi o dos empreendedores migrantes. Lassalle et al. (2020) abordaram as redes sociais dos empreendedores migrantes que buscam oportunidades de negócios. Os autores argumentaram que, para compreender o empreendedorismo migrante, é essencial também observar como os migrantes interagem nas redes de influência.

De forma similar, Vissak et al. (2020) estudaram o empreendedorismo no espaço estrangeiro, focando nas entradas, saídas e reentradas no mercado estrangeiro, o que ocorre por meio das lógicas de decisão operacionalizadas nas redes sociais dos empreendedores. O mesmo contexto foi trabalhado por Prasantham et al. (2019), que estudou a aceleração da internacionalização de pequenos negócios, ao abordar a distinção entre *effectuation* e *causation* na formação da rede.

Contextos macros em outros países têm grande foco nos estudos, mas também há contextos de formação de redes que podem conter particularidades, por exemplo, a formação de redes em *hubs* empresariais e governamentais. É o que investigam Lepistö et al. (2019), que analisam, sob a ótica da *effectuation*, as atividades de rede como propulsores de novas oportunidades nos negócios. Nesse estudo, o contexto dá mais importância ao aproveitamento de oportunidades em detrimento do suporte organizacional.

Em conjunto, esses achados sugerem que a interface entre redes sociais e lógica *effectuation* está em um estágio de transição, no qual se observa a passagem de uma fase conceitual para uma fase de maior refinamento empírico e contextual. Há três frentes de estudos promissoras: os estudos seminais e os mais recentes, que reformulam e propõem atualizações nas teorias vigentes; os estudos empíricos, que validam empiricamente as matrizes teóricas e, assim, trazem mais evidências e, ao final, os estudos empíricos, que ampliam as fronteiras, ao abordar o tema em contextos pouco explorados.

Principais Resultados, Contribuições e Lacunas de Pesquisa

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

Figura 8

Sínteses dos resultados, contribuições e lacunas apontadas

ID	Autores	Resultados	Contribuições	Lacunas
1	Chetty et al. (2024)	A escolha pelo mercado estrangeiro é mediada pela lógica causal, já a lógica <i>effectual</i> influencia no desempenho internacional da pequena ou média empresa. Além disso, o desempenho no mercado internacional é influenciado positivamente pelas redes empreendedoras.	Desenvolvem um modelo conceitual que explica o desempenho internacional das Pequenas e Médias Empresas com base nas lógicas causal e efectual.	Teste do modelo proposto de forma longitudinal e em outras localidades.
2	Xu et al. (2023)	As redes empreendedoras influenciam positivamente os negócios iniciais, incluindo outros fatores como flexibilidade, experimentação e cocriação. Destaca-se que a bricolagem exerce papel mediador entre redes empreendedoras e Modelos de Negócios Iniciais.	Propõem um modelo integrativo que aproveita <i>insights</i> sobre as restrições de recursos e a incerteza na inovação do Modelo de Negócios Inicial (BMI).	Réplica do modelo em outros países, se possível, por meio de uma coleta longitudinal. Pesquisas de outros efeitos mediadores e moderadores, além da bricolagem e da incerteza ambiental.
3	Vuorio e Torkkeli (2023)	A formação de redes e as capacidades dinâmicas (perda acessível, experimentação, flexibilidade, bricolagem) influenciam no início da internacionalização das empresas e no seu desempenho ao longo do processo.	Explicam, por meio de Redes Neurais Artificiais, como diferentes capacidades dinâmicas e a formação de redes influenciam na internacionalização de pequenas e médias empresas	Estudos futuros que adotem técnicas de <i>Machine Learning</i> para investigar as capacidades dinâmicas que influenciam na internacionalização
4	Xu et al. (2022)	O tamanho da rede influencia positivamente nos modelos de negócios inovadores.	Entregam um <i>framework</i> de tomada de decisão que potencializa redes em ambientes dinâmicos.	Estudos quantitativos sobre antecedentes de <i>startups</i> em redes empreendedoras.
5	Donbesuur et al. (2022)	Tanto <i>causation</i> como <i>effectuation</i> influenciam a formação de redes internacionais. Ambas as abordagens amplificam o suporte a mercados precários.	Explicam como <i>causation</i> e <i>effectuation</i> podem contribuir na formação de redes internacionais. Oferecem <i>insights</i> de lógicas de tomada de decisão em ambientes de mercado precários.	Uso de dados primários escassos na África sub-saariana. Falta de análise nos momentos antes e após a entrada nos mercados internacionais.
6	Bai et al. (2021)	Sob a lógica da <i>effectuation</i> , as redes de negócios e redes sociais têm fundamental importância na internacionalização.	Indicam como as redes de negócios podem gerar legitimidade. Apontam como redes sociais podem gerar confiança e relações com potenciais parceiros.	Poucos estudos que separam redes de negócios e redes sociais. Muitos estudos em países em desenvolvimento, mas poucos em mercados emergentes.
7	Kerr e Coviello (2020)	Mapeamento do processo de como a rede ajuda a impulsionar negócios e, como consequência, indicam como a <i>effectuation</i> funciona nessas redes.	Indicam práticas da abordagem <i>effectuation</i> nas redes sociais que influenciam positivamente a tomada de decisão.	Limitada compreensão de como a rede auxilia na tomada de decisão. Limitada compreensão de como <i>effectuation</i> e <i>causation</i> coexistem na mesma rede.
8	Galkina e Atkova (2020)	Evidências de fatores estruturais e fatores dinâmicos nas redes. Explicação das redes efectuais como sistemas adaptativos complexos.	Entregam um modelo sistema-processo de redes de <i>effectuation</i> .	Ausência de maturidade conceitual e empírica de como redes efectuais emergem e se estruturam.

9	Gil-Barragan et al. (2020)	Redes domésticas fortes com prevalência de <i>effectuation</i> aceleram a internacionalização. Fatores contextuais são tão importantes quanto o ambiente institucional.	Fornecem mais evidências de configurações adequadas para a internacionalização de SMEs.	Abordagem escassa de redes domésticas e de laços fortes e fracos em redes domésticas.
10	Vissak et al. (2020)	Conhecimento de base sobre o mercado estrangeiro. A atuação em redes é fundamental para dar base a decisões de entrada e saída de mercados.	Oferecem <i>insights</i> sobre entrada e saída de mercados estrangeiros. Entregam um guia para ajuste ou reformulação de estratégias de expansão internacional.	Entradas e saídas de mercados estrangeiros normalmente não são estudadas juntas. Também faltam estudos que investiguem reentradas em mercados após fracassos.
11	Lassalle et al. (2020)	Detalhamento de experiências em redes dos empreendedores migrantes. Diferenciação entre três tipos de redes: étnicas, de negócios e social.	Entregam um <i>framework</i> baseado em <i>effectuation</i> para explicar a atuação nas redes dos empreendedores migrantes.	Integração é tratada como efeito estática, sendo dinâmica. Poucos estudos exploram como a integração em redes promove acesso a recursos para empreender.
12	Kerr e Coviello (2020)	Explicação do processo de criação da rede sob a perspectiva da <i>effectuation</i> .	Entregam um modelo que facilita a compreensão dos processos que ocorrem na rede.	Falta de clareza de conceitos e variáveis do <i>effectuation</i> .
13	Prashantham et al. (2019)	Indicação de como diferentes configurações de rede podem acelerar novos negócios que buscam internacionalização.	Evidenciam que a velocidade da internacionalização depende da identificação correta da lógica de formação da rede: <i>effectuation</i> ou <i>causation</i> .	Pouco aprofundamento na rivalidade <i>causation versus effectuation</i> na formação de uma rede.
14	Lepistö et al. (2019)	Mapeamento de gatilhos incluídos em três categorias: reconhecimento de oportunidades, senso crítico para reconhecer oportunidades e planos de ação para aproveitar as oportunidades.	Entregam passos que facilitam o reconhecimento de uma oportunidade dentro de uma rede até o momento da ação para aproveitá-la.	Pouca investigação de redes planejadas em ambientes controlados, como os <i>hubs</i> empresariais.
15	Malsch e Guieu (2019)	Descrição de como mapear, compartilhar e gerir conhecimento obtido nas redes sociais empreendedoras.	Por meio de um modelo teórico, indicam como empreendedores sociais entregam mudanças sociais positivas nas redes.	A <i>effectuation</i> é pouco explorada como ferramenta de gestão do conhecimento.
16	Murdock e Varnes (2018)	A teoria ator-rede é confrontada com <i>effectuation</i> em três momentos: geração de ideias, mobilização de recursos e criação de mercado.	Evidenciam que a teoria ator-rede permite acompanhar o percurso do empreender nos diferentes estágios da rede, capturando todas as nuances.	<i>Effectuation</i> não é capaz de capturar a complexidade e a maleabilidade do processo de empreender.
17	Engel et al. (2017)	No âmbito individual, a capacidade de adaptação na rede determina o sucesso. Para a rede, é necessário proatividade e adaptação reativa.	Evidenciam dois aspectos do sucesso das redes: a proatividade e a adaptação reativa.	Difícil explicação de como empreendedores atuam nas redes sob condições de incerteza.
18	Akemu et al. (2016)	Os fundadores da empresa social adaptaram a rede a partir das demandas dos patrocinadores.	Evidenciam o pré-comprometimento e a atuação dinâmica na rede para desenvolver uma empresa social.	Poucos estudos sobre capacidade de angariar fundos por legitimidade dos fundadores de um negócio.
19	Galkina e Chetty (2015)	A atuação de SMEs em redes sob aspectos antes considerados aleatórios é explicada.	Evidenciam a não intencionalidade no processo de internacionalização, destacando a importância da improvisação.	Lógica não preditiva existe e deve ser considerada, assim como a não intencionalidade nas redes.
20	Fischer e Reuber (2011)	O meio virtual engaja muito, mas a rede passa a ter maior rotatividade de atores. As interações são moderadas pela orientação da comunidade.	Indicam como redes empreendedoras podem utilizar o <i>Twitter</i> para desenvolver pensamento e comportamento efetual.	Poucos estudos investigam as interações das redes no meio virtual.
21	Sarasvathy e Dew (2005)	Geração de um modelo dinâmico de interação entre partes interessadas, que facilita o empreendedor a transformar realidades até o estágio de novo mercado.	Microfundamentos para entender o processo de criação do novo mercado. Instruem a mudança de nível individual para social. Entregam um modelo de interação das partes interessadas.	Falta de base para entender processos de criação do novo mercado. Suposições onerosas. Foco em apenas um nível de análise.

Fonte: Dados da pesquisa, 2024.

Portanto, a síntese dos estudos permite identificar padrões consistentes na interface entre redes sociais e lógica *effectuation* em três dimensões centrais: internacionalização, dinâmica das redes e processos decisórios empreendedores. No âmbito da internacionalização, os resultados convergem, pois evidenciam que a lógica *effectuation* atua como mecanismo facilitador da formação e mobilização de redes internacionais, influenciando tanto a velocidade

quanto o desempenho da inserção em mercados externos. As redes, nesse contexto, não apenas ampliam o acesso a recursos e informações, mas também funcionam como estruturas de suporte à tomada de decisão em ambientes marcados por elevada incerteza.

Acerca da dinâmica das redes, observa-se que elas são caracterizadas por elevada adaptabilidade, continuamente reconfiguradas a partir das interações entre os atores. Elementos como proatividade, adaptação reativa, construção de confiança e cocriação emergem como fatores principais para o sucesso das iniciativas empreendedoras, reforçando a natureza processual e não linear do fenômeno. Ademais, os estudos concluem que as redes desempenham papel relevante na geração, no compartilhamento e na transformação do conhecimento, ampliando a capacidade dos empreendedores de reconhecer e explorar oportunidades.

Quanto aos processos decisórios, os achados evidenciam a predominância da lógica *effectuation* em contextos dinâmicos, embora frequentemente combinada à lógica *causation*, especialmente em decisões estratégicas, como a entrada em mercados internacionais. Essa coexistência sugere que as lógicas não são mutuamente excludentes, mas, sim, complementares, variando de acordo com o estágio do empreendimento, o contexto e as características da rede.

Ainda que outras teorias tenham performado bem em determinados estudos, a evolução da *effectuation* tem demonstrado solidez e consolidação, permitindo replicações e adaptações em contextos distintos. As lacunas encontradas reconhecem essa flexibilidade. Em suma, apontam a demanda por estudos que expliquem como empreendedores atuam em redes sob condições de incerteza, que considerem a lógica não preditiva e a não intencionalidade, e que tratem as interações em redes como dinâmicas e não estáticas.

A condução de estudos longitudinais que acompanhem o empreendedor desde a formação da rede até a internacionalização permite capturar mudanças nas configurações de rede, a evolução da lógica decisória, bem como o aprendizado acumulado. Os estudos longitudinais podem incorporar fatores contextuais mais amplos, como filosofias, valores culturais e configurações institucionais formais e informais em diferentes economias. As pesquisas também podem se concentrar nesse processo e investigar se, uma vez que as empresas atingem a internacionalização acelerada, a imersão na rede e/ou a adoção da lógica *effectuation* muda.

Sugere-se a realização de estudos que analisem como as redes influenciam os processos de decisão, podendo buscar comparações entre as lógicas *causation* e *effectuation*. É possível investigar empiricamente modelos híbridos de decisão, examinando quando e por que *causation* e *effectuation* coexistem e como isso varia ao longo do ciclo de desenvolvimento do empreendimento. As pesquisas futuras podem adotar a abordagem de microfundamentos para estudar atributos e preferências, traços de liderança e capacidades como potenciais determinantes das lógicas de decisão.

Em termos metodológicos, a estrutura e a dinâmica das redes empreendedoras demandam métodos multiníveis (indivíduo, rede, organização e ambiente) e métodos mistos. Estudos *cross-country* longitudinais, nesse sentido, viabilizam a análise de como ambientes institucionais moderam o papel das redes, bem como de variações na adoção da *effectuation*.

Síntese e Considerações Finais

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

Os resultados apontam que os periódicos com o maior número de artigos publicados sobre os temas estavam relacionados à área de empreendedorismo, com destaque para o *Journal of Business Venturing*, que tem um alto fator de impacto (8,9) e o maior número de publicações sobre redes sociais empreendedoras e abordagem *effectuation*. Quanto à abordagem metodológica, a maioria das pesquisas adotaram métodos qualitativos, com o uso frequente de entrevistas para coletar dados, além de estudos de casos.

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

Postula-se, como limitação desta revisão sistemática, a não utilização dos critérios de qualidade como critério de inclusão dos estudos na seleção efetuada. Apesar de o Portal Capes – utilizado nesta pesquisa – congrega bases científicas qualificadas, a ausência desse filtro prévio pode levar a algum questionamento dos achados teóricos-conceituais. Não obstante, os estudos consolidados como válidos pós-seleção apresentaram relevantes fatores de impacto.

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

Em termos de contribuição prática, este artigo contribui com uma análise sobre as atividades de rede dinâmicas, indo além de uma perspectiva de agência única e da relação indivíduo-oportunidade para uma perspectiva mais colaborativa sobre o empreendedorismo. Os artigos da Revisão Sistemática de Literatura (RSL) demonstraram a importância da *effectuation* na relação entre redes empreendedoras, inovação, expansão e criação de novos mercados, bem como a presença de combinações híbridas das lógicas de tomada de decisão *causation* e *effectuation* no comportamento de rede empreendedora. Dessa forma, sugere-se a criação e a expansão de redes empreendedoras colaborativas, visto que elas estimulam e possibilitam o acesso a conhecimento e recursos.

Por fim, a análise dos artigos também identificou lacunas científicas que podem ser exploradas por estudos futuros. São elas: ausência de maturidade conceitual e empírica de como as redes emergem e se estruturam sob a perspectiva da abordagem *effectuation*; coexistência das características das abordagens *effectuation* e *causation*; compreensão de como a integração em redes promove acesso a recursos empreendedores e da influência da rede no processo de tomada de decisão; realização de estudos longitudinais e mistos e, por fim, realização de estudos em mercados emergentes.

Referências

- Akemu, O., Whiteman, G., & Kennedy, S. (2016). Social enterprise emergence from social movement activism: The fairphone case. *Journal of Management Studies*, 53(5), 1-10. <https://doi.org/10.1111/joms.12208>
- Aldrich, H. E., & Zimmer, C. (1986). Empreendedorismo através de redes sociais. In D. L. Sexton, & R. W. Smilor (Eds.), *A arte e a ciência do empreendedorismo* (pp. 3–23). Ballinger.
- Aria, M. & Cuccurullo, C. (2017). Bibliometrix: An R-tool for comprehensive science mapping analysis. *Journal of Informetrics*, 11(4), 959–975. <https://doi.org/10.1016/j.joi.2017.08.007>
- Bai, W., Johansson, M., Oliveira, L., & Mrozek, M. (2021). The role of business and social networks in the effectual internationalization: Insights from emerging market SMEs. *Journal of Business Research*, 129(1), 96-109. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.02.042>
- Borgatti, S. P., & Foster, P. C. (2003). The network paradigm in organizational research: A review and typology. *Journal of management*, 29(6), 991-1013. [https://doi.org/10.1016/S0149-2063\(03\)00087-4](https://doi.org/10.1016/S0149-2063(03)00087-4)
- Chetty, S., Martín, O. M. & Bai, W. (2024). Causal foreign market selection and effectual entry decision-making: The mediating role of collaboration to enhance international performance. *Journal of Business Research*, 172, 1-16. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2023.114385>
- Donbesuur, F., Zahoor, N., & Boso, N. (2022). International network formation, home market institutional support and post-entry performance of international new ventures. *International Business Review*, 31(1), 1-15. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2021.101968>
- Engel, Y., Kaandorp, M., & Elfring, T. (2017). Toward a dynamic process model of entrepreneurial networking under uncertainty. *Journal of Business Venturing*, 32(1), 35-51. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2016.10.001>
- Fischer, E., & Reuber, A. R. (2011). Social interaction via new social media: (How) can interactions on Twitter affect effectual thinking and behavior? *Journal of Business Venturing*, 26(1), 1-18. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2010.09.002>
- Galkina, T., & Chetty, S. (2015). Effectuation and Networking of Internationalizing SMEs. *Management International Review*, 55, 647–676. <https://doi.org/10.1007/s11575-015-0251-x>
- Galkina, T., & Atkova, I. (2020). Effectual networks as complex adaptive systems: Exploring dynamic and structural factors of emergence. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 44(5), 964-995. <https://doi.org/10.1177/1042258719879670>
- Gil-Barragan, J. M., Belso-Martínez, J. A., & Mas-Verdú, F. (2020). When do domestic networks cause accelerated internationalization under different decision-making logic? Evidence from a weak institutional environment. *European Business Review*, 32(2), 227-256. <https://doi.org/10.1108/EBR-11-2018-0191>

- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American journal of sociology*, 91(3), 481-510. <https://www.jstor.org/stable/2780199>
- Grant, M. J., & Booth, A. (2009). A typology of reviews: An analysis of 14 review types and associated methodologies. *Health Information and Libraries Journal*, 26(2), 91–108. <https://doi.org/10.1111/j.1471-1842.2009.00848.x>
- Grégoire, D. A., & Cherchem, N. (2020). A structured literature review and suggestions for future effectuation research. *Small Business Economics*, 54(3), 621-639. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00158-5>
- Kerr, J., & Coviello, N. (2019). Formation and constitution of effectual networks: A systematic review and synthesis. *International journal of management reviews*, 21(3), 370-397. <https://doi.org/10.1111/ijmr.12194>
- Kerr, J., & Coviello, N. (2020). Weaving network theory into effectuation: A multi-level reconceptualization of effectual dynamics. *Journal of Business Venturing*, 35(2), 1-20. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2019.05.001>
- Kitchenham, B., & Charters, S. (2007). Guidelines for performing Systematic Literature reviews in Software Engineering Version 2.3. *Engineering*, 45(4ve), 1051-1052. <https://doi.org/10.1145/1134285.1134500>
- Lassalle, P., Johanson, M., Nicholson, J., & Ratajczak-Mrozek, M. (2020). Migrant entrepreneurship and markets: The dynamic role of embeddedness in networks in the creation of opportunities. *Industrial Marketing Management*, 91, 523-536. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2020.04.009>
- Lepistö, T., Mäkitalo-Keinonen, T., & Valjakka, T. (2019). Opportunity recognition in a hub-governed network– insights from garage services. *International Entrepreneurship and Management Journal*. Advance online publication. <https://doi.org/10.1007/s11365-017-0439-6>
- Malsch, F., & Guieu, G. (2019). How to get more with less? Scarce resources and high social ambition: Effectuation as KM tool in social entrepreneurial projects. *Journal of Knowledge Management*, 23(10), 1949-1964. <https://doi.org/10.1108/JKM-12-2018-0745>
- Murdock, K. A., & Varnes, C. J. (2018). Beyond effectuation: Analysing the transformation of business ideas into ventures using actor-network theory. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 24(1), 256-272. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-01-2017-0039>
- Page, M. J., McKenzie, J. E., Bossuyt, P. M., Boutron, I., Hoffmann, T. C., Mulrow, C. D., Shamseer, L., Tetzlaff, J. M., Aki, E. A., Brennan, S. E., Chou, R., Glanville, J., Grimshaw, J. M., Hróbjartsson, A., Lalu, M. M., Li, T., Loder, E. W., Mayo-Wilson, E., McDonald, E., ... Moher, D. (2021). The PRISMA 2020 statement: An updated guideline for reporting systematic reviews. *Systematic reviews*, 10(1), 1-11. <https://doi.org/10.1136/bmj.n71>
- Prashantham, S., Kumar, K., Bhagavatula, S., & Sarasvathy, S. D. (2019). Effectuation, network-building and internationalization speed. *International Small Business Journal*, 37(1), 3-21. <https://doi.org/10.1177/0266242618796145>
- Portal de Periódicos Capes. (2024). *Sobre: Quem somos*. <https://www.periodicos.capes.gov.br/index.php/sobre/quem-somos.html>
- Sarasvathy, S. D. (2001). Causation and effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *Academy of management Review*, 26(2), 243-263. <https://doi.org/10.5465/amr.2001.4378020>
- Sarasvathy, D. S., & Dew, N. (2005). New market creation through transformation. *Journal of Evolutionary Economics*, 15, 533-565. <https://doi.org/10.1007/s00191-005-0264-x>
- Vissak, T., Francioni, B., & Freeman, S. (2020). Foreign market entries, exits and re-entries: The role of knowledge, network relationships and decision-making logic. *International Business Review*, 29(1), 1-22. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2019.101592>
- Vuorio, A., & Torkkeli, L. (2023) Dynamic managerial capability portfolios in early internationalising firms. *International Business Review*, 32(1), 1-23. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2022.102049>

- Xu, S., He, J., Morrison, A. M., de Domenici, M., & Wang, Y. (2022). Entrepreneurial networks, effectuation and business model innovation of startups: The moderating role of environmental dynamism. *Creativity and Innovation Management*, 31(3), 460-478. <https://doi.org/10.1111/caim.12514>
- Xu, S., He, J., Morrison, A. M., Su, X. & Zhu, R. (2024). The role of bricolagem in countering resource constraints and uncertainty in star-up business model innovation. *European Journal of Innovation Management*, 27(8), 2862-2885. <https://doi.org/10.1108/EJIM-11-2022-0632>

Como citar:

Cortez, A. E. G., Dias, G. F., Lhamas, F. A. de M. P., Calazans, D. L. M. e S., & Araujo, A. G. de. (2025). Redes Sociais Empreendedoras e Effectuation: Uma Revisão Sistemática da Literatura. *Revista Ciências Administrativas*, 31, 1-16. <https://doi.org/10.5020/2318-0722.2025.31.e15365>

Endereço para correspondência:

Ana Eliza Galvão Cortez
E-mail: anigalvao86@gmail.com

Gabriela Figueiredo Dias
E-mail: gabrielafigr.dias@gmail.com

Fernando Antônio de Melo Pereira Lhamas
E-mail: fernandopcm@gmail.com

Dinara Leslye Macedo e Silva Calazans
E-mail: dinara.leslye@ufrn.br

Afrânio Galdino de Araújo
E-mail: afranioga@gmail.com



Recebido em: 12/07/2024.
Aceito em: 04/02/2025.