SciELO Preprints

Estado da publicação: O preprint não foi publicado em outro meio.

# Effectuation frente a crises no empreendedorismo de estilo de vida

Fabiano Serra Borsatto, Edmilson de Oliveira Lima

https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2027260055.en

Submetido em: 2026-11-03
Postado em: 2026-11-03 (versão 1)
(AAAA-MM-DD)

SciELO Preprints - Este documento é um preprint e sua situação atual está disponível em: https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2027260055.en

# *EFFECTUATION* FRENTE A CRISES NO EMPREENDEDORISMO DE ESTILO DE VIDA

*EFFECTUATION FACING CRISES IN LIFESTYLE ENTREPRENEURSHIP*

**Fabiano Serra Borsatto**[1]
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-5325-6339
fborsatto78@gmail.com

**Edmilson de Oliveira Lima**[1]
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-1833-8742
edmilsonolima@gmail.com

[1] Universidade Nove de Julho, São Paulo, SP, Brasil.

## RESUMO

Este artigo investiga como a *effectuation*, ou efetuação, contribui para a superação de crises em empreendimentos de estilo de vida. A investigação foi um estudo de casos múltiplos com sete empreendedores atuantes no litoral paulista. Com base na abordagem qualitativa e exploratória, foram realizadas 28 entrevistas semiestruturadas e análise documental, permitindo a identificação de padrões em modos de ação adotados frente a adversidades. A análise foi conduzida inicialmente com base nos cinco princípios efetuais como categorias analíticas – pássaro na mão, perda aceitável, colcha de retalhos, limonada e piloto no avião – e revelou duas categorias adicionais: persistência nutrida pela identidade e "vamos juntos" (rede de solidariedade). Os resultados indicam que os empreendedores de estilo de vida recorrem intensamente aos seus meios efetuais para manter seus empreendimentos, particularmente frente às restrições severas das crises. Principalmente nas adversidades, manter os empreendimentos ajuda os empreendedores, seus empregados e seus clientes a prevenirem a pobreza e prejuízos a sua saúde e a seu bem-estar, como preconizam os objetivos de desenvolvimento sustentável da ONU (ODS 1 e ODS 3). A identidade pessoal e as redes de apoio foram centrais para a resiliência. Conclui-se que a efetuação oferece explicações robustas para se compreender a superação de crises pelos empreendedores de estilo de vida. O estudo

SciELO Preprints - Este documento é um preprint e sua situação atual está disponível em: https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2027260055.en

traz contribuições teóricas e práticas ao aprofundar a compreensão da efetuação no empreendedorismo de estilo de vida e em situações de crise, além de sugerir temas para mais pesquisas.

**Palavras-chave:** *effectuation*, crise, empreendedorismo, empreendedorismo de estilo de vida.

**ABSTRACT**

This article investigates how effectuation contributes to overcoming crises in lifestyle businesses. The research was a multiple case study involving seven entrepreneurs operating along the coast of São Paulo. Based on a qualitative and exploratory approach, 28 semi-structured interviews and document analyses were conducted, enabling the identification of patterns in the modes of action adopted in response to adversities. The analysis was initially guided by the five effectual principles as analytical categories – bird in hand, affordable loss, crazy quilt, lemonade, and pilot in the plane – and revealed two additional categories: persistence nurtured by identity and "let's go together" (solidarity network). The findings indicate that lifestyle entrepreneurs heavily rely on their effectual means to sustain their businesses, particularly under severe constraints in crises. Particularly in times of adversity, keeping businesses running helps entrepreneurs, their employees, and their customers prevent poverty and harm to their health and well-being, as advocated by the UN Sustainable Development Goals (SDG 1 and SDG 3). Personal identity and affective bonds played a central role in resilience. It is concluded that effectuation offers a robust explanatory framework for understanding how lifestyle entrepreneurs operate and overcome crises. The study provides theoretical and practical contributions by deepening the understanding of effectuation in lifestyle entrepreneurship and crisis contexts, besides suggesting topics for further research.

**Keywords:** effectuation, crisis, entrepreneurship, lifestyle entrepreneurship.

## INTRODUÇÃO

Em situações de crise, com graves instabilidades e mais limitações de recursos, muitos empreendedores persistem com seus empreendimentos, tendo que fazer muito com pouco. Tal persistência revela modos de ação eficazes para superação de dificuldades que são pouco explicados pela abordagem causal, tradicional e racionalista do empreendedorismo, focada em previsões e objetivos usados como primeiros passos para a ação, sem antes considerar o que os meios já possuídos permitem fazer (Khurana et al., 2022; Nelson & Lima, 2020). Quando se deve fazer muito com pouco para persistir frente a crises ou outras dificuldades, dando provas

SciELO Preprints - Este documento é um preprint e sua situação atual está disponível em: https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2027260055.en

de frugalidade e *resourcefulness*, a efetuação (ou *effectuation*) se destaca como uma solução promissora (Klapper et al., 2018; Michaelis et al., 2020; Sarasvathy, 2001).

Fazer muito com pouco e superar crises são aspectos importantes para os empreendedores manterem seus negócios gerando renda para si mesmo, sua família e seus empregados, assim como o atendimento de necessidades de saúde e qualidade de vida para os membros dos próprios negócios, múltiplos clientes e a sociedade. Principalmente em períodos de adversidades, são aspectos que ajudam a prevenir a pobreza e prejuízos à saúde e ao bem-estar de numerosas pessoas, como preconizam os objetivos de desenvolvimento sustentável 1 e 3 da ONU (Nguyen et al., 2025; Henrysson et al., 2024).

Segundo a teoria original proposta por Sarasvathy (2001), a efetuação refere-se a um modo de empreender baseado, antes de tudo, no levantamento dos meios disponíveis e no estabelecimento de objetivos que eles permitem realizar. São os chamados meios efetuais: identidade, conhecimento e rede de relações, os quais são base, na efetuação, para fixar objetivos e empreender, em vez de se partir de objetivos predefinidos (Sarasvathy, 2001). Procedendo assim, com a autonomia dada pelo uso dos próprios meios (princípio do "pássaro na mão"), o empreendedor tem uma maior parte o destino nas próprias mãos. Diminuindo o determinismo de ocorrências fora do seu alcance, ele tem mais poder de gestão sobre os acontecimentos relevantes para seus objetivos (princípio do "piloto no avião"), dispensando a previsão sobre possibilidades incertas e os riscos de erro dela (Purnomo et al., 2021; Sarasvathy, 2001).

Nesse sentido, a efetuação é especialmente aplicável e usada em situações de dificuldade, restrição de recursos e/ou incerteza, típicas das crises, nas quais é necessário agir com flexibilidade, adaptabilidade e foco na exploração de meios já disponíveis (Khurana et al., 2022). Assim, a pesquisa sobre a efetuação na superação de crises tem sido ampliada por seu alto poder de resposta a elas (Borsatto & Lima, 2023; Osiyevskyy et al., 2023). A efetuação é particularmente eficaz para a rápida adaptação e a substituição de modos de agir que deixam de ser úteis (Shirokova et al., 2020), como ocorre na realidade restritiva imposta por uma crise.

Estudos já mostraram que a efetuação é útil principalmente quando a crise não rompe a possibilidade de uso dos meios efetuais ou, caso tal ruptura aconteça, depois que tal possibilidade já esteja recuperada (Nelson e Lima, 2020). Por exemplo, um amplo desastre natural que mata e desaloja muitas pessoas tende a tornar inacessível a rede de relação de empreendedores locais, impor necessidades de conhecimentos indisponíveis localmente e desestabilizar a identidade dos empreendedores, como quando estes são paralisados por graves traumas (Nelson e Lima, 2020).

SciELO Preprints - Este documento é um preprint e sua situação atual está disponível em: https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2027260055.en

Salvo essa exceção, perdura uma ampla variedade de situações de crise em que a efetuação é viável e contributiva para enfrentamento e recuperação (Borsatto & Lima, 2023; Lima et al., 2024a). Dentre essas situações, estão as crises graduais e sem alta disrupção imediata das capacidades de pessoas e grupos – p. ex., pandemia, crise econômica e problemas financeiros de uma empresa (Lima, 2022; Nelson e Lima, 2020). Quanto a essas crises é que tem havido maior multiplicação dos estudos da efetuação como base para superação de graves dificuldades.

No enfrentamento de todos os tipos de crise, contudo, há um vazio de conhecimentos sobre a contribuição da efetuação quando se trata de uma forma de empreendedorismo das mais claramente associadas a ela, combativas e resilientes. É também uma das formas mais impactantes para auxiliar um amplo número de pessoas a superarem crises, além dos empreendedores e seus próximos, favorecendo o público em geral, comunidades e sociedades. Trata-se do empreendedorismo de estilo de vida (EEV), que se refere ao empreendedorismo buscado como base para a vivência e o compartilhamento de um estilo de vida prazeroso e desejado pelos empreendedores de estilo de vida (Ateljevic et Doorne, 2000; Ivanycheva et al., 2024).

Apaixonados por esportes ou hobbies podem empreender aproveitando meios efetuais acumulados na vivência prévia de sua paixão. A paixão e sua identidade em geral, incluindo valores e preferências, lhes dão resiliência redobrada nas crises para perpetuarem o EEV, que tem efeitos positivos na saúde da população também frente a crises, como na crise de Covid-19 (Lima, 2022). Apoiado na efetuação, o EEV promove boa qualidade de vida não apenas para os empreendedores e seus próximos, mas também para amplos públicos (Lima et al., 2024b; Marcketti, Niehm e Fuloria, 2006; Ratten, 2020). Como dito acima, isso ajuda na realização particularmente dos objetivos de desenvolvimento sustentável de prevenção da pobreza e de promoção da saúde e d bem-estar de numerosas pessoas (Nguyen et al., 2025; Henrysson et al., 2024).

O EEV mais frequentemente emerge de um estilo de vida estabelecido antes de se empreender, impulsionado por uma paixão e mais aspectos centrais da identidade dos empreendedores, principalmente seus valores e interesses (Ateljevic et Doorne, 2000; Lima et al., 2024b; Marcketti, Niehm e Fuloria, 2006). Os empreendedores o levam adiante para vivenciarem e compartilharem bem o estilo de vida desejado avançando em grande parte graças à efetuação e aos meios efetuais propiciados previamente pelo estilo de vida (Lima, 2022). Com a efetuação e por sua forte componente de identidade e paixão, o EEV conta com empreendedores impulsionados por alta persistência frente a dificuldades ou crises. Essa pulsão

SciELO Preprints - Este documento é um preprint e sua situação atual está disponível em: https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2027260055.en

de resiliência se dá até mesmo em localidades precárias e isoladas marcadas por restrições institucionais e corrupção (Klapper et al., 2018). Por impulsionar o bem-estar coletivo e de muitas pessoas individualmente, o EEV é também importante para a superação de crises e de seus efeitos negativos sobre as populações, inclusive por favorecer a saúde com hobbies e atividades físicas (Lima, 2022; Ratten, 2020).

Como se vê, o EEV está apoiado na efetuação e gera amplos benefícios para as sociedades também nas crises, contando com uma resiliência particularmente elevada frente a dificuldades. Portanto, não parece aceitável perdurar a falta de estudos da efetuação no EEV enfrentando crises. Apesar dos avanços na literatura sobre efetuação, ainda há uma lacuna importante no entendimento de como esses meios são acionados especificamente em contextos de crise por empreendedores que priorizam o estilo de vida.

Estudos anteriores sugerem que a efetuação pode ser eficaz frente a crises (Jun et al., 2022; Shirokova et al., 2020), mas não se sabe bem ainda como ela contribui no EEV frente a crises, ainda que este a tenha no seu cerne e seja importante na superação de crises nas sociedades. Portanto, o presente estudo busca trazer conhecimentos úteis ao preenchimento dessa lacuna, respondendo à seguinte questão de pesquisa: *como a efetuação contribui para a superação de crises no empreendedorismo de estilo de vida?*

O objetivo deste artigo é explicar como a efetuação e os meios efetuais contribuíram para a superação de crises em empreendimentos de estilo de vida nos casos estudados. Realizando tal objetivo, buscamos ampliar o escopo teórico da efetuação e oferecer subsídios práticos para empreendedores que enfrentam grandes dificuldades, especialmente crises, contribuindo também para o desenvolvimento de políticas públicas voltadas ao fortalecimento do empreendedorismo com capacidades de resiliência.

Este artigo está estruturado em quatro partes, além desta introdução. A próxima seção apresenta o referencial teórico sobre efetuação e EEV. Em seguida, são descritos os procedimentos metodológicos adotados na pesquisa empírica. A quarta seção traz os resultados da investigação, com destaque para o uso dos meios efetuais pelos empreendedores na superação de crises e a discussão dos resultados com base na literatura. Por fim, a conclusão resume as contribuições do estudo, discute suas limitações e propõe direções para pesquisas futuras.

## Efetuação e crises no empreendedorismo

A partir da identificação de lacunas na pesquisa do campo do empreendedorismo, Sarasvathy (2001) propôs uma nova teoria conhecida como efetuação. Essa abordagem

SciELO Preprints - Este documento é um preprint e sua situação atual está disponível em: https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2027260055.en

oferece uma lógica alternativa à causação, modelo predominante nas teorias econômicas neoclássicas, segundo o qual o empreendedor define previamente um objetivo e, em seguida, identifica os meios necessários para alcançá-lo por meio de análise de mercado, captação de recursos e planejamento estratégico (Sarasvathy, 2001; Sarasvathy, 2024).

Na efetuação, o processo é inverso. O empreendedor não parte de um fim determinado, mas inicia sua trajetória com a avaliação dos meios efetuais que já possui, perguntando-se: "Quem eu sou?" (identidade), "O que eu sei?" (conhecimento) e "Quem eu conheço?" (rede de relações). A partir da avaliação, ele define um objetivo possibilitado pelos meios e age de forma adaptativa, explorando oportunidades emergentes e moldando as condições com o uso dos seus próprios meios enquanto evita previsões e seus riscos, principalmente de acordo com os princípios do pássaro na mão e do piloto no avião (Sarasvathy, 2001; Sarasvathy, 2024).

Há cinco princípios normalmente empregados na efetuação (Sarasvathy, 2001; Sarasvathy, 2024): pássaro na mão, perda aceitável, colcha de retalhos, limonada e piloto no avião. Para fins de análise de dados, os cinco serão usados como categorias de análise, assim como o conceito de causação. Todos esses seis conceitos são explicados na subseção seguinte.

### *Categorias de análise pré-definidas*

Esta seção sintetiza explicações e fundamentos das categorias de análise obtidas na literatura referente à efetuação e que são, portanto, pré-definidas. A literatura as mostra como necessárias para a compreensão da efetuação na realidade (Sarasvathy, 2001).

A análise dos dados levantou os conteúdos dos dados que se enquadram nessas categorias para responder a pergunta de pesquisa. Não obstante, categorias adicionais emergiram ao longo da análise. Estas serão caracterizadas nos resultados da pesquisa, pois seus fundamentos vêm dos próprios dados.

#### *Pássaro na mão: agir com os meios disponíveis*

Esse princípio prioriza o uso dos meios efetuais disponíveis na superação de desafios, incluindo incertezas e escassez (Pacho & Mushi, 2020; Sarasvathy, 2001). Diferentemente da causação, que parte de objetivos e busca os meios ideais para realizá-los, a efetuação parte dos meios para realizar objetivos que eles viabilizam.

#### *Perda aceitável: iniciativas calibradas pelo risco tolerável*

Os efetuadores tomam decisões com riscos limitados ao que estão dispostos a perder (em tempo, dinheiro, recursos gerais etc.) caso fracassem e não com base em previsões e retornos

SciELO Preprints - Este documento é um preprint e sua situação atual está disponível em: https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2027260055.en

esperados (Sarasvathy, 2024). Isso limita os riscos e permite decisões mais rápidas e alinhadas a sua realidade (Martina, 2020). O limite de riscos varia conforme as circunstâncias do empreendimento e do empreendedor. Sem previsões e planos detalhados, frequentemente inviáveis nas crises, as iniciativas são mais rápidas.

*Colcha de retalhos: parcerias e compromissos*

Efetuadores constroem parcerias com stakeholders que se autosselecionam para contribuir no empreendimento, formando uma rede de apoio baseada em compromisso prévio (Kerr & Coviello, 2020). Constroem-se parcerias com partes interessadas que, voluntariamente, assumem compromissos com o empreendedor para colaborar com recursos, conhecimento e apoio em geral (Fisher, 2012; Sarasvathy, 2001). As parcerias não precisam ser formais. São construídas com base em confiança e, frequentemente, com reciprocidade e compartilhamento de objetivos.

*Limonada: transformar infortúnios em oportunidades*

Esse princípio concerne em reverter infortúnios em algo positivo oportunidades (Pacho & Mushi, 2020; Sarasvathy, 2001), fazendo do limão uma limonada e reforçando a adaptabilidade do empreendedor. Em vez de apenas reagir mitigando problemas e tentando controlar os acontecimentos, o efetuador explora possibilidades de converter infortúnios a seu favor.

*Piloto no avião: controle e criação do futuro*

Em vez de reagir às circunstâncias ou prever fatos frente a incertezas para atuar, o efetuador age usando seus meios efetuais para moldar os rumos do empreendimento com escolhas e ações deliberadas (Sarasvathy, 2009). Ele se coloca como definidor das condições dos seus negócios com alta autonomia, iniciativa e capacidade adaptativa.

*Causação: usando objetivos predefinidos*

Diferentemente dos outros cinco tópicos desta seção, a causação não é um princípio na efetuação, mas a antítese desta, frequentemente sendo complementar à efetuação. Contrária à sequência de ocorrência da efetuação, é uma abordagem típica do planejamento tradicional, usada para impulsionar e guiar as ações empreendedoras a partir de previsões, análises de mercado e objetivos fixados antes de se ponderar o que os meios efetuais disponíveis viabilizam (Sarasvathy, 2001; Sarasvathy & Dew, 2005).

SciELO Preprints - Este documento é um preprint e sua situação atual está disponível em: https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2027260055.en

### *Princípios efetuais e crises*

Os princípios fazem da efetuação um modo de empreender recomendável para contextos caracterizados por incerteza, mudanças abruptas e limitação de recursos, como nas crises. A efetuação não apenas permite agir sob incerteza, mas também reconfigura o entendimento sobre o que é possível realizar diante das restrições impostas (Fisher, 2012).

Crises, segundo Pearson & Clair (1998), são eventos de baixa previsibilidade, que demandam resposta rápida e envolvem alta ambiguidade quanto às suas causas, efeitos e desdobramentos. Em tais contextos, os empreendedores enfrentam escassez de recursos, ruptura de fluxos de operação e forte pressão por decisões sem demora. A efetuação, por se basear em ação com meios disponíveis e experimentação, constitui uma solução viável para empreendedores sem possibilidade de planejamento ou captação de recursos externos (Shirokova et al., 2020).

Estudos recentes têm demonstrado que os princípios e meios efetuais ajudam empreendedores a reorganizar suas ações, mobilizar redes de solidariedade, ressignificar objetivos e desenvolver soluções criativas diante de adversidades (Aggrey et al., 2021; Felzensztein & Gimmon, 2021; Jun et al., 2022). No entanto, ainda são escassas as pesquisas que analisam como esses princípios são acionados especificamente no EEV, que, diferentemente de empreendedores tradicionais, não buscam simplesmente manter o negócio, mas manter e compartilhar um modo de vida que integra identidade, propósito e atividade profissional.

## Empreendedorismo de estilo de vida (EEV)

O EEV é uma forma particular de empreender que combina valores pessoais, interesses e paixões com a criação de negócios. Os empreendedores de estilo de vida operam empreendimentos alinhados às suas crenças, objetivos de vida e identidade pessoal, priorizando qualidade de vida, liberdade e realização pessoal mais do que crescimento e lucro nos negócios (Dias et al., 2023; Marcketti et al., 2006). Trata-se de uma abordagem fora dos modelos econômicos clássicos de empreendedorismo, colocando em primeiro plano o equilíbrio entre trabalho e vida pessoal, a autonomia e o prazer na atividade empreendedora, mas também em benefício de outras pessoas (Ateljevic & Doorne, 2000; Fadda, 2020).

No EEV, a motivação para os negócios não é estritamente econômica. Frequentemente, seus empreendedores buscam conforto, flexibilidade, liberdade e conexão com sua

SciELO Preprints - Este documento é um preprint e sua situação atual está disponível em: https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2027260055.en

comunidade, e suas ações geram impactos positivos não apenas em suas próprias vidas, mas também na de empregados, de clientes e da sociedade em geral, como explicado acima (Ivanycheva et al., 2023; Klapper et al., 2018; Marchant & Mottiar, 2011). Além disso, ao integrar trabalho e paixão, estabelecem um ciclo virtuoso em que atividades prazerosas alimentam a motivação empreendedora e promovem estabilidade emocional e financeira (Davidsson & Honig, 2003; Nedeljković & Čikić, 2021).

Entretanto, essa escolha de vida implica certas renúncias. Muitos empreendedores de estilo de vida abrem mão de escalar o negócio ou buscar altos níveis de inovação para manter o equilíbrio desejado entre vida pessoal e atividade profissional (Chenier, 2024). Em alguns casos, a excelência operacional e o crescimento estruturado ficam em segundo plano, sendo substituídos por práticas mais simples e intuitivas (Ivanycheva et al., 2023). Ainda assim, os empreendedores encontram sentido e sucesso segundo parâmetros alternativos, como satisfação pessoal, tempo livre e impacto positivo na comunidade (Dias et al., 2022).

A disseminação do EEV está associada a mudanças sociais contemporâneas, como a hipermodernidade, com as pessoas buscando mais frequentemente autorrealização, autenticidade, respeito aos valores próprios e alheios e conexão com o coletivo (Nedeljković & Čikić, 2021). Nesse contexto, a criação de empreendimentos de estilo de vida pode ser compreendida como fortemente derivada da identidade do empreendedor, algo como uma importante materialização da resposta ao "Quem eu sou?" – e as sub-perguntas, como "Qual é minha paixão, o que eu quero e o que é bom para mim?". A identidade, aliada ao conhecimento e à rede de relações ("O que eu sei?" e "Quem eu conheço?"), forma a base sobre a qual esses empreendedores constroem seus negócios, projetando possíveis fins com os meios efetuais disponíveis, de maneira flexível e adaptativa (Nedeljković & Čikić, 2021; Sarasvathy, 2001).

A articulação entre EEV, particularmente com suas características de resiliência e contribuições para o bem-estar de empreendedores e populações, e efetuação, em especial dada a sua capacidade de solução criativa diante de dificuldades e incertezas para se fazer muito com pouco a baixo risco, traz um promissor potencial de disseminação de conhecimentos e práticas úteis para grandes contingentes de pessoas superarem problemas e crises mesmo em condições de alta restrição de recursos.

## MÉTODOS

O estudo é qualitativo de caráter exploratório (Azungah, 2018), adequado para aprofundar o entendimento sobre fenômenos ainda pouco explicados na literatura (Creswell,

SciELO Preprints - Este documento é um preprint e sua situação atual está disponível em: https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2027260055.en

2016; Yin, 2015), como o uso da efetuação no EEV frente a crises. A efetuação, por ser uma teoria emergente e de natureza processual, demanda investigações empíricas qualitativas para a compreensão aprofundada de suas manifestações no campo (Read et al., 2016; Sarasvathy & Kotha, 2001).

O método de pesquisa adotado foi o estudo de casos múltiplos, que possibilita comparar padrões, identificar semelhanças e diferenças em cada caso e entre os casos, empregando robustez teórica nas análises (Eisenhardt, 1989; Rashid et al., 2019; Yin, 2015). Esse método é especialmente útil para responder a perguntas do tipo "como?" e "por que?" em contextos nos quais o pesquisador não controla fatos e eventos e os fenômenos ocorrem contemporaneamente em contextos reais (Yin, 2015). Por razões semelhantes, já houve estudo anterior feito com o mesmo método sobre a efetuação respondendo a uma crise (Khurana et al., 2022). Isso reforça a adequação do método escolhido.

A unidade de análise corresponde aos empreendedores de estilo de vida, que são indivíduos que alinham suas atividades empreendedoras aos seus valores pessoais, interesses e estilo de vida desejado. Para a seleção dos casos, foram considerados como critérios: (a) acesso a empreendedores de estilo de vida do litoral paulista, (b) que tenham superado pelo menos uma crise que tenha ameaçado a existência de seu empreendimento. A escolha do litoral deu-se por ele ser uma região de concentração do EEV, dado que é atrativo para hedonistas, empreendedores e mais pessoas apegadas a um estilo de vida alinhado aos prazeres da proximidade do mar e de uma vida sem pressões comuns nas grandes cidades. A escolha também foi favorecida pela frequente presença do primeiro autor na região e seus contatos prévios que facilitavam a interação com informantes-chave, que foram os empreendedores. A seleção dos casos ocorreu por bola de neve (Biernacki & Waldorf, 1981) após o primeiro informante ser identificado e abordado a partir da indicação feita por conhecidos do primeiro autor.

As atividades dos negócios estudados envolvem principalmente a venda de bens e serviços ligados à natureza, como passeios de lancha e jipe, aulas de surfe, hospedagens alternativas e produtos relacionados ao mar. Os nomes dos empreendedores e empreendimentos são fictícios para garantir o anonimato dos participantes e assim protegê-los de qualquer inconveniente provocado pela pesquisa.

A coleta de dados foi realizada com entrevistas em profundidade, semiestruturadas, complementadas com mais levantamento de dados em documentos e materiais visuais (fotos, redes sociais, registros das atividades). Com a triangulação dos dados, reforçou-se a precisão dos dados, sua validade interna e a riqueza contextual da análise (Creswell, 2016; Yin, 2015).

SciELO Preprints - Este documento é um preprint e sua situação atual está disponível em: https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2027260055.en

O roteiro das entrevistas foi elaborado com base nos princípios da efetuação, permitindo capturar como os três meios efetuais ajudaram a enfrentar crises.

As 28 entrevistas foram realizadas de abril a outubro de 2023 com os sete empreendedores selecionados, sendo 15 presenciais e 13 online (via Google Meet e WhatsApp), respeitando-se a disponibilidade dos participantes. Quatro dos empreendedores participaram de mais de uma entrevista, o que foi necessário para aprofundamento dos dados. Todas as entrevistas foram gravadas com consentimento dos participantes, totalizando aproximadamente 24 horas de gravação. As transcrições foram realizadas pelos próprios pesquisadores, gerando 144 páginas de conteúdo tratadas na análise dos dados.

O quadro 1 dá informações sobre os entrevistados, seus empreendimentos, o número de entrevistas realizadas com cada um, a duração das entrevistas em minutos, o método de realização (presencial ou online) e o local. Para as entrevistas online, considerou-se o local como sendo a cidade do primeiro autor, que fez as entrevistas.

Quadro 1: Entrevistas

| **EEV** | **Entrevistados** (nomes fictícios) | **Quantas entrevistas ?** | **Tempo das entrevistas** (em minutos) | **Forma de realização** | **Local** |
|---|---|---|---|---|---|
| EEV1 | Paulinho | 3 | 154 | Presencial | Ilhabela |
| | Paulo pai | 1 | 74 | Presencial | Ilhabela |
| EEV2 | Roberto | 2 | 118 | Presencial | Ilhabela |
| | Juliana | 1 | 74 | Presencial | Ilhabela |
| EEV3 | Carvalho | 3 | 173 | Presencial | Guarujá |
| | Rosangela | 1 | 82 | Presencial | Guarujá |
| EEV4 | Cristiano | 2 | 85 | Presencial | Ilhabela |
| | Roni | 1 | 51 | Online | São Caetano do Sul |
| EEV5 | Gustavo | 3 | 142 | Online | São Caetano do Sul |
| | Raphael | 1 | 46 | Online | São Caetano do Sul |
| EEV6 | Breno | 2 | 111 | Presencial | Ilhabela |
| | Letícia | 1 | 36 | Online | São Caetano do Sul |
| EEV7 | Luciano | 4 | 186 | Online | São Caetano do Sul |
| | Mariza | 3 | 106 | Online | São Caetano do Sul |
| **7** | **14** | **28** | **1.438** | | **3** |

Fonte: Dados da pesquisa, 2025.

Nota: EEV1 – turismo de praia, passeios de lancha e jipe; EEV2 – turismo náutico e receptivo; EEV3 – guardaria de pranchas e comércio de produtos de surfe; EEV4 – passeios de lancha; EEV5 – escola de surfe e hospedagem; EEV6 – passeios de jipe e lancha; EEV7 – passeios de veleiro e hospedagem a bordo.

SciELO Preprints - Este documento é um preprint e sua situação atual está disponível em: https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2027260055.en

A análise dos dados foi de conteúdo e temática (Rashid et al., 2019), com codificação dos dados (Corbin & Strauss, 2015) à luz dos princípios da efetuação e dos objetivos do estudo. O processo seguiu uma lógica dedutivo-indutiva, permitindo tanto a confirmação de categorias (ou códigos) teóricas previamente estabelecidas quanto a emergência de novas dimensões a partir dos dados empíricos (Corbin & Strauss, 2015).

As categorias analíticas pré-definidas foram as propostas por Pascal et al. (2020), para captar a aplicação dos princípios efetuais em crises: pássaro na mão, perda aceitável, colcha de retalhos, limonada e piloto no avião – mais o código "causação". Contudo, foram identificados dados fora dessas categorias que eram importantes para a resposta à pergunta de pesquisa. Assim, a codificação aberta (Corbin & Strauss, 2015) trouxe as categorias "persistência nutrida pela identidade" e "vamos juntos". A primeira capta como a identidade impulsiona a persistência dos empreendedores nas adversidades. A segunda revela o papel das redes de solidariedade na superação de crises, indo além da simples colaboração e da colcha de retalhos no apoio coletivo.

## ANÁLISE E DISCUSSÃO

Os empreendedores fizeram uso criativo e intencional de seus meios efetuais para empreender, em especial para superar as crises nos casos estudados. Os cinco princípios efetuais se destacaram, em todos os casos, frente à causação para se fazer muito com pouco frente às dificuldades. O Quadro 2 e as subseções a seguir explicam o uso de cada princípio e da causação pelos empreendedores.

Quadro 2: Aplicação dos princípios efetuais nos casos

| **Princípios efetuais** | | **Percepções de campo** | **Exemplos de evidências** (falas de entrevistados) |
|---|---|---|---|
| Pássaro na mão | Ação orientada pelos meios efetuais (identidade, conhecimento e rede de relações). | Os empreendedores usaram seus próprios meios efetuais para reconfigurar suas atividades na crise. | *Eu fiz postagens destacando as coisas boas do meu trabalho, mas também mostrando as dificuldades. Amigos donos de barco se interessaram e me perguntaram se eu poderia atendê-los. Eu disse que sim e que precisava vender. Eles vinham, eu fechava o portão discretamente e eu os atendia em ambiente reservado. Além do meu trabalho, eles queriam me ajudar.* |

SciELO Preprints - Este documento é um preprint e sua situação atual está disponível em: https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2027260055.en

| | | | |
|---|---|---|---|
| Perda aceitável | Aceite prévio de um limite de perdas caso iniciativas em questão deem errado. | Houve aceitação consciente de perdas para manter o empreendimento em funcionamento, mesmo sob alto risco. | *Aceitei alguma perda. Uns fiscais podiam me pegar, me multar. Mas primeiro eles iam só me advertir. Eles sabiam que eu era da ilha e entendiam um pouco nossa situação.* |
| Colcha de retalhos | Parcerias com partes interessadas dispostas a se comprometer em iniciativas. | Os empreendedores acionaram parceiros para negociar aluguéis, ampliar vendas e obter apoio logístico. | *Eu e esse meu amigo começamos a trabalhar com sucatas de carros abandonados pela cidade, e deu certo. Ninguém fazia isso aqui. Para armazenar o material, surgiu a oportunidade de alugar um terreno que pertencia a um amigo do meu pai, e decidimos aproveitar essa oportunidade.* |
| Limonada | Transformação de adversidades em oportunidades. | Alguns empreendedores identificaram oportunidades em meio à crise, como a criação de novos serviços para públicos emergentes. | *O cara da marina me disse que meu amigo estava vendendo um barco. Eu disse que tinha apenas vinte mil Reais, mas que trabalharia muito para o barco se pagar. Ele topou. Fez um contrato louco. Colocou o próprio barco como garantia caso eu não pagasse.* |
| Piloto no avião | Protagonismo do empreendedor usando o que tem na construção ativa do futuro, tendo o destino nas próprias mãos. | Todos os casos analisados mostraram uma atuação direta dos empreendedores explorando a fundo seus próprios meios para ajustar rotas e definir novos rumos das atividades durante a crise. | *Eu ligava para os meus alunos, falava sobre o acesso por Bertioga e dizia para virem por lá. Distribuía uma cópia do meu alvará e lhes dizia que, se fossem parados, para informarem que teriam uma aula comigo e que não iam demorar na cidade* |

Fonte: análise dos dados.

O texto abaixo dá detalhes complementares ao Quadro 2, com explicações da aplicação de cada princípio efetual e da causação nos casos estudados. Cada subseção de explicação contém ao menos um recorte dos dados para reforçar a ancoragem empírica dos resultados.

**Pássaro na mão**

Luciano (EEV7), por exemplo, utilizou seus conhecimentos náuticos e seus vínculos com outros velejadores e mergulhadores para organizar o resgate do veleiro naufragado. Carvalho

SciELO Preprints - Este documento é um preprint e sua situação atual está disponível em: https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2027260055.en

(EEV3), na pandemia, utilizou sua experiência em vendas e com clientes para atrair mais clientes. A aplicação dos três meios efetuais permitiu a continuidade dos negócios de modo econômico.

> *Carvalho (EEV3): "Eu fiz postagens destacando as coisas boas do meu trabalho, mas também mostrando as dificuldades. Amigos donos de barco se interessaram e me perguntaram se eu poderia atendê-los. ... Eles vinham ... eu os atendia em ambiente reservado. Além do meu trabalho, eles queriam me ajudar."*

A centralidade do pássaro na mão em contextos de crise converge com a literatura (Jun et al., 2022; Wiltbank et al., 2009), reforçando a noção de que a adaptação rápida e virar-se com os meios disponíveis são fundamentais frente às dificuldades e restrições. A efetuação, neste contexto, não é apenas uma forma de iniciar um empreendimento, mas também uma maneira de sustentar e proteger empreendimentos em tempos adversos, como foi observado durante a pandemia e em outras situações críticas enfrentadas pelos empreendedores.

**Perda aceitável**

Todos os empreendedores apresentaram uma forte consciência sobre os riscos envolvidos em suas iniciativas frente às crises, ainda que variasse seu nível de aceitação de perda. Luciano (EEV7), por exemplo, aceitou a perda de seu veleiro para evitar penalidades do naufrágio. Roberto (EEV2) e Cristiano (EEV4) realizaram travessias não autorizadas entre o continente e Ilhabela, em plena pandemia, utilizando suas embarcações. Ambos estavam cientes dos riscos legais envolvidos, mas consideraram aceitável enfrentá-los diante das necessidades de seus negócios e família. A aceitação prévia de perdas, que efetivamente ocorreram em algumas situações, lhes pareceu ser uma flexibilização necessária para preservarem seu estilo de vida e seus negócios, sabendo que às vezes "vão-se os anéis, ficam os dedos."

> *Cristiano (EEV4): "Aceitei alguma perda. Uns fiscais podiam me pegar, me multar. Mas primeiro eles iam só me advertir. Eles sabiam que eu era da ilha e entendiam um pouco nossa situação."*

A perda aceitável minimiza impactos financeiros em momentos de crise (Jun et al., 2022; Shirokova et al., 2020). Mas os dados mostram que a paixão dos empreendedores de estilo de vida os impulsionava a excederem no nível de perda aceitável, para além do que parecia racional. Como sugere Martina (2020), particularmente a paixão eleva as perdas aceitáveis, com iniciativas ousadas. Os empreendedores entendiam que descontinuar seus negócios seria

SciELO Preprints - Este documento é um preprint e sua situação atual está disponível em: https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2027260055.en

como perder uma parte de si mesmos. Esse efeito da paixão pede reflexões futuras sobre a relação entre identidade, emoção e risco no EEV.

**Colcha de retalhos**

Em diversos momentos, os empreendedores recorreram a suas relações com amigos, familiares, clientes, vizinhos, fornecedores e outros atores de suas redes para enfrentar os efeitos da crise. No caso de Paulinho (EEV1), diante da paralisação das atividades turísticas durante a pandemia, ele e um amigo passaram a atuar na coleta e comercialização de sucata, aproveitando uma oportunidade identificada no contexto local. Para viabilizar a iniciativa, contaram com o apoio de contatos próximos, incluindo a obtenção de um espaço para armazenagem do material. Cristiano (EEV4) contou com o apoio de clientes e amigos, que indicaram seus serviços de passeio na flexibilização das restrições sanitárias. Esses exemplos mostram como as redes de relações se mobilizaram para sustentar não apenas os empreendimentos, mas também o estilo de vida dos empreendedores.

> *Paulinho (EEV1): "Eu e esse meu amigo começamos a trabalhar com sucatas de carros abandonados pela cidade, e deu certo. Ninguém fazia isso aqui. Para armazenar o material, surgiu a oportunidade de alugar um terreno que pertencia a um amigo do meu pai, e decidimos aproveitar essa oportunidade."*

Stakeholders podem ser cocriadores do empreendimento e de soluções ao compartilharem objetivos e recursos (Alsos et al., 2019; Kerr & Coviello, 2019). No entanto, os dados mostram que as parcerias ocorreram menos para preservar os negócios do que para preservar o estilo de vida em questão. Notou-se que, em crises, a colcha de retalhos pode ser muito ativa graças a vínculos afetivos, mas também graças aos interesses das partes em manter a comunidade e o convívio atrativos e favoráveis à qualidade de vida local. Assim, as parcerias não são apenas mecanismos pragmáticos de alocação de recursos e de apoio para negócios, mas também manifestações sociais de pertencimento e solidariedade, relevantes para a resiliência dos empreendimentos, das redes de relação e da localidade.

**Limonada**

Diversos infortúnios foram convertidos em oportunidades nos casos. Na crise de COVID-19, por exemplo, Breno (EEV6) aproveitou os preços baixos, trocou de veículo e comprou uma lancha, antecipando o retorno forte do turismo com passeios privativos. Roberto (EEV2) viu a multiplicação de clientes para alternativas às praias interditadas. Comprou um novo barco para

SciELO Preprints - Este documento é um preprint e sua situação atual está disponível em: https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2027260055.en

atender famílias com segurança e exclusividade. Ambos foram proativos com adaptação quanto aos novos comportamentos de consumo.

> *Roberto (EEV2): "O cara da marina me disse que meu amigo estava vendendo um barco. Eu disse que tinha apenas vinte mil Reais, mas que trabalharia muito para o barco se pagar. Ele topou. Fez um contrato louco. Colocou o próprio barco como garantia caso eu não pagasse."*

Os empreendedores mostraram-se adaptativos e buscaram novas formas de geração de valor, resguardando sua paixão e sua identidade. Essa postura reflete o que Osiyevskyy et al. (2023) descrevem como vantagem adaptativa dos efetuadores frente à causação, que tende à rigidez. Com a limonada, os empreendedores deram continuidade aos negócios e abriram um novo ciclo de oportunidades. Tais achados reforçam o valor da efetuação como uma abordagem viável e potente em situações de dificuldade.

**Piloto no avião**

Os empreendedores buscaram ser "donos do próprio destino" protagonizando a moldagem das condições de seus negócios. Paulinho (EEV1) uniu forças com um vizinho e lançou um empreendimento temporário gerador de receita enquanto não podia retomar seu empreendimento de estilo de vida. Gustavo (EEV5), ao identificar rotas alternativas de entrada na cidade do Guarujá, bloqueada para não residentes, compartilhou informações com seus alunos e distribuiu cópias do alvará de funcionamento de sua escola de surfe, garantindo a continuidade do fluxo de alunos e de suas aulas. Carvalho (EEV3) intensificou o uso das redes sociais, puxando mais clientes.

> *Gustavo (EEV5): "Eu ligava para os meus alunos, falava sobre o acesso por Bertioga e dizia para virem por lá. Distribuía uma cópia do meu alvará e lhes dizia que, se fossem parados, para informarem que teriam uma aula comigo e que não iam demorar na cidade."*

Sob restrições severas, os empreendedores aumentaram o controle atuando como "pilotos". É um comportamento central para a resiliência especialmente quando há baixa previsibilidade (Jun et al., 2022; Sarasvathy et al., 2013). A autonomia possibilitou respostas rápidas aos problemas, reforçando a expressão da identidade como persistência e continuidade.

**Causação**

SciELO Preprints - Este documento é um preprint e sua situação atual está disponível em: https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2027260055.en

Embora a efetuação tenha se mostrado predominante nos casos, também foram identificadas ações com objetivos definidos antes de se considerar meios disponíveis. Isso reforça que efetuação e causação podem coexistir e se complementar (Sarasvathy, 2001) mesmo em uma crise (Nelson e Lima, 2020). A causação foi comum, por exemplo, nas situações de expansão com compra de equipamentos. Breno (EEV6), quando investiu em um novo motor para a sua lancha na pandemia, baseou-se em previsões de ampliação de demanda e em objetivos definidos antes de considerar meios efetuais. Demonstrou proatividade e oportunismo com planejamento frente à crise. Da mesma forma, Roberto (EEV2) fez uma análise racional com estabelecimento de objetivos predefinidos para reposicionamento de mercado e comprar um novo barco visando passeios privativos.

> *Breno (EEV6): "Um amigo me falou desse empréstimo do Banco do Povo. Se eu conseguisse, trocaria o motor da lancha. Fui ao Sebrae, preenchi documentos, fiz o curso e umas provinhas. Os juros são quase zero, com 36 meses pra pagar e três meses para pagar a primeira parcela. Consegui 21 mil Reais. Vendi o motor velho por 10 mil, juntei mais dinheiro e comprei o motor novo por 35 mil Reais."*

Embora a efetuação tenha sido predominante nas respostas à crise, a causação também desempenhou papel importante. Como apontam Fisher (2012) e Kogut et al (2023), não são abordagens mutuamente excludentes: efetuação e causação podem ser utilizadas de forma complementar, concomitante e/ou sequencial, conforme as características do empreendedor, do empreendimento e do contexto. Nos casos de EEV, no entanto, a causação foi mais pontual, aplicada em situações de maior previsibilidade. Nesse sentido, notou-se que a superação de crises requer flexibilidade cognitiva e transitar entre diferentes lógicas de ação.

**Novas categorias explicativas**

Categorias adicionais emergiram da análise dos dados, somando-se às predefinidas e de natureza mais confirmatória apresentadas acima. Elas constituem novos conhecimentos originais a compor as contribuições deste artigo e são explicadas no Quadro 3 e no texto que o segue.

Quadro 3: Novos conhecimentos

| Categorias emergentes | | | |
|---|---|---|---|
| Persistência nutrida pela | Insistência e continuidade sustentadas pela | A identidade dos empreendedores (incluindo seus valores | *Quando comecei a trabalhar com turismo, falei: 'não quero mais saber de caminhão. Quero trabalhar no turismo mesmo, ficar na praia e* |

SciELO Preprints - Este documento é um preprint e sua situação atual está disponível em: https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2027260055.en

| | | | |
|---|---|---|---|
| identidade | identidade, com os valores do empreendedor. | com a paixão por seu estilo de vida) foi uma base de resiliência. Eles não queriam negar a si mesmos e aceitar viver de outros modos com a família. | *trabalhar com gente feliz'. Na pandemia, a gente ficou fechado e não podia mais trabalhar com turismo. Eu fui para casa, comprei uma máquina de solda e comecei a reformar minha Toyota Bandeirante. Aprendi a soldar e aproveitei esse período para preparar o carro que continuaria usando no turismo.* |
| Vamos juntos | Rede de solidariedade que oferece suporte ao empreendedor e a sua comunidade. | Como visto acima neste quadro, houve apoio decisivo de amigos, familiares e clientes para a continuidade dos empreendimentos, incluindo apoios financeiro e emocional. | *Tínhamos amigos em uma agência de mergulho. Pedi ajuda a eles para resgatar o Tartaruga. Teríamos que pagar as despesas de combustível e de oxigênio dos mergulhadores. Amigos nos doaram dinheiro para o combustível. O prefeito quis pagar a maior parte dos custos. Assim, a prefeitura adquiriu o barco com o projeto de torná-lo um barco-escola.* |

Fonte: análise dos dados.

**Persistência nutrida pela identidade (PNpI)**

Identificou-se um padrão de comportamento que não se enquadra nos princípios efetuais nem na categoria "causação", mas que se mostrou central na superação de crises do EEV: a persistência nutrida pela identidade (PNpI). Impulsionados por seu sistema de valores pessoais, incluindo principalmente sua paixão pelo estilo de vida escolhido, todos os empreendedores estudados demonstraram ter uma forte "resiliência como expressão do eu", resultante da PNpI.

Com a PNpI, eles se mostraram determinados a manter suas atividades de EEV não apenas para perpetuar sua fonte de renda, mas principalmente para continuar a viver com sua família, clientes e outros o estilo de vida tão desejado. Eles entendiam seu empreendimento como mais do que um negócio, como uma extensão de si mesmos e de sua paixão, algo precioso que lutavam para manter e compartilhar. Perder seu empreendimento seria perder muito de si mesmos.

Nos sete casos analisados, ficou evidente que os empreendedores persistiram não apenas por necessidade financeira, mas por um desejo profundo de continuidade do seu modo de vida. O mar, o sol, a natureza e a liberdade associados ao cotidiano desses empreendedores foram mencionados com frequência como parte importante de quem eles são. Breno (EEV6), por exemplo, decidiu abandonar sua atuação na construção civil para viver em Ilhabela e trabalhar com turismo. Durante a pandemia, quando as atividades turísticas foram interrompidas, ele não retornou à atividade anterior nem abandonou o setor. Em vez disso, aproveitou o período para reformar seu único veículo de trabalho, desenvolver novas habilidades e se preparar para a

SciELO Preprints - Este documento é um preprint e sua situação atual está disponível em: https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2027260055.en

retomada das atividades. A persistência observada nos casos não está apenas relacionada à capacidade de resistir, mas à recusa em abandonar uma vida que expressa a identidade.

> *Breno (EEV6): "Quando comecei a trabalhar com turismo, falei: 'não quero mais saber de caminhão. Quero trabalhar no turismo mesmo, ficar na praia e trabalhar com gente feliz'. Na pandemia, a gente ficou fechado e não podia mais trabalhar com turismo. Eu fui para casa, comprei uma máquina de solda e comecei a reformar minha Toyota Bandeirante. Aprendi a soldar e aproveitei esse período para preparar o carro que continuaria usando no turismo."*

Estudos anteriores (p. ex.: Wallis et al., 2020) já apontaram a relevância da identidade como impulsionadora central para se iniciar e manter o EEV. A presente pesquisa avança evidenciando como ela atua impulsionando a persistência nas crises. Amplia-se aqui a compreensão dos papéis da efetuação e dos meios efetuais, em especial da identidade, frente a crises. Os meios efetuais não apenas guiam e alimentam a ação na superação das dificuldades, mas também sustentam emocional e simbolicamente a continuidade dos negócios. Assim, a PNpI constitui uma força resiliente enraizada no ser do empreendedor, com implicações relevantes para a continuação de muitos negócios do EEV principalmente em regiões de grande presença do EEV, como naquela do presente estudo.

**Vamos juntos**

A categoria emergente "vamos juntos" refere-se à atuação de redes de solidariedade que transcendem as relações típicas da colcha de retalhos. Embora ambas as categorias envolvam a participação de stakeholders, o que diferencia essa nova categoria é o caráter altruísta, afetivo e comunitário das ações. Tratam-se de redes que se mobilizam não apenas com vistas ao sucesso do empreendimento, mas para proteger, especialmente durante crises, o empreendedor e o estilo de vida que ele valoriza e compartilha. Essa rede apóia tanto material (com recursos e logística) quanto emocionalmente, fortalecendo no empreendedor a sensação de pertencimento e a determinação para continuar empreendendo.

Um exemplo dessa dinâmica é o caso de Luciano (EEV7), que recebeu apoio de amigos após o naufrágio do seu veleiro. Além da ajuda prática (empréstimo de equipamentos e o apoio de mergulhadores), uma vaquinha virtual arrecadou dinheiro para os custos emergenciais. Esses gestos ultrapassam o interesse econômico e revelam um compromisso comunitário com os negócios e empreendedores pelos quais os apoiadores têm algum apreço.

> *Mariza (EEV7): "Tínhamos amigos em uma agência de mergulho. Pedi ajuda a eles para resgatar o Tartaruga. Teríamos que pagar as despesas de combustível e*

SciELO Preprints - Este documento é um preprint e sua situação atual está disponível em: https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2027260055.en

> *de oxigênio dos mergulhadores (que tinham que amarrar uma boia no casco do barco afundado). Amigos nos doaram dinheiro para o combustível. O prefeito quis pagar a maior parte dos custos. Assim, a prefeitura adquiriu o barco com o projeto de torná-lo um barco-escola. Era uma operação complicada e contra o clima. No dia da ação, chovia. No outro dia, entrava um vento… Foram várias tentativas. Mas deu certo no fim."*

Em outros casos, familiares, vizinhos e clientes também se engajaram de maneira voluntária para apoiar em momentos críticos, seja com doações, indicações ou simplesmente com atenção.

Embora a literatura sobre efetuação reconheça a importância das redes na criação de valor e no desenvolvimento dos empreendimentos (Kerr & Coviello, 2019), os dados aqui apresentados sugerem que, no EEV, essas redes assumem contornos mais profundos e significativos. Elas não apenas colaboram, mas defendem o estilo de vida que o empreendimento simboliza. Com a categoria "vamos juntos", esta pesquisa contribui com um refinamento na compreensão das relações sociais no contexto da efetuação, especialmente em situações de crise. Essas redes ampliam a noção de parceria ao incluir vínculos afetivos, comunitários e solidários, revelando uma dimensão coletiva da resiliência que ainda precisa de estudos em ligação com a efetuação.

## Conclusões com síntese de resultados

A efetuação é um modo eficaz frequentemente usado pelos empreendedores para superar as incertezas características de suas atividades, em particular priorizando o uso dos próprios meios efetuais (pássaro na mão), limitando riscos a perdas aceitáveis e priorizando o controle (piloto no avião) para manter condições favoráveis aos seus negócios (Sarasvathy, 2001). Outro papel da efetuação é oferecer aos empreendedores maior capacidade de engenhosidade e de fazer muito com pouco de maneira adaptativa e frugal, se necessário e/ou desejável (Michaelis et al., 2020). Tais papéis e características têm relevância acentuada principalmente em situações de crise, nas quais são elevadas as incertezas, as necessidades de adaptabilidade e a restrição de recursos (Aggrey et al., 2021; Khurana et al., 2022; Osiyevskyy et al., 2023).

O presente estudo traz novas contribuições de pesquisa por confirmar esses mesmos papéis e características da efetuação em crises enfrentadas especificamente pelo EEV, no poderoso duo efetuação-EEV quanto a sua capacidade de promover os objetivos de desenvolvimento sustentável (1 e 3) de prevenção da pobreza e melhoria da saúde e do bem-estar. Com o fazer muito com pouco da efetuação e as intensas contribuições de atividades do

SciELO Preprints - Este documento é um preprint e sua situação atual está disponível em: https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2027260055.en

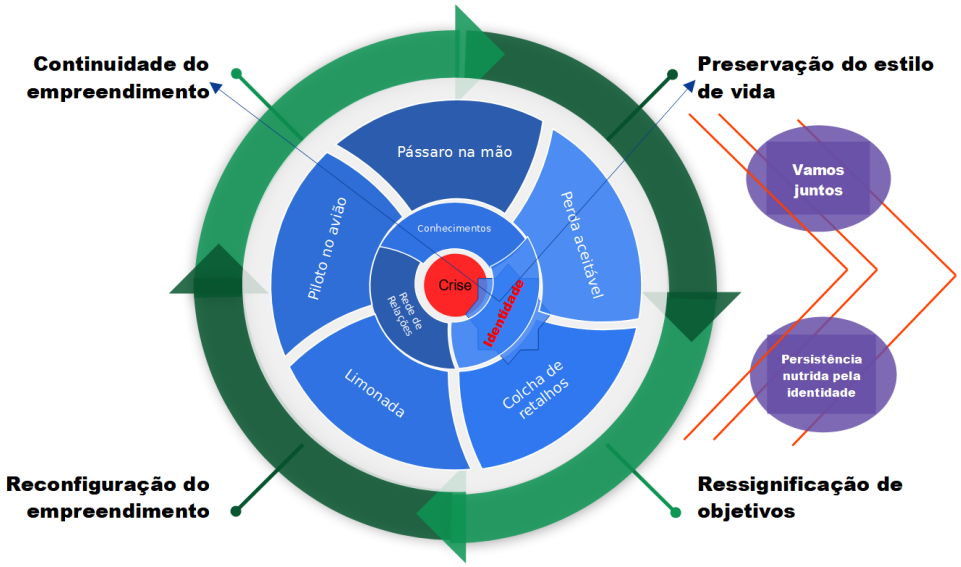
EEV (ex.: no esporte, no lazer e no bem-estar) para a qualidade de vida das populações, os resultados do estudo tendem a ser particularmente úteis à superação de grandes desafios da humanidade ligados a esses aspectos (Nguyen et al., 2025; Henrysson et al., 2024), podendo inspirar melhores práticas nas atividades econômicas e mais pesquisas na academia. Dentre suas contribuições, o estudo não apenas repetiu a literatura destacando o alto potencial dos meios efetuais, do EEV e dos princípios efetuais para empreender e superar crises. Também revelou e destacou seus importantes papéis como matéria prima, impulsionadores e modeladores das iniciativas para superação de dificuldades, como as crises.

A identidade, incluindo a paixão e os valores privilegiando certo estilo de vida, teve papel determinante como impulsionadora do EEV a partir do estilo de vida já estabelecido anteriormente de cada empreendedor estudado. Nas crises, ela também foi dominante como fonte de perseverança e persistência em prol do EEV, tornando o empreendedorismo mais resiliente. Isso se deu em especial com as motivações e resiliência que a identidade impulsionou a partir da paixão e de valores enfocando um estilo de vida. Fracassar e/ou descontinuar o EEV em alguma crise seria, para os empreendedores, como "perder uma parte importante de si mesmos". Eles não cogitaram esse cenário e se desdobraram para evitá-lo, por vezes fazendo mudanças significativas (p. ex.: passar a consertar barcos ou fazer transporte), mas que não os distanciavam do estilo de vida desejado.

A Figura 1 e sua descrição na corrente parte do texto ajudam a explicar os resultados desta pesquisa. Nos casos estudados, as atividades de EEV serviram-se da efetuação por serem, em grande parte e desde seu início, decorrentes de meios efetuais (centro azul do modelo) e possibilidades de ação estabelecidos anteriormente. Antes mesmo de começarem a empreender, os futuros empreendedores já tinham vivências e práticas ligadas aos respectivos estilos de vida escolhidos, as quais lhes ofereceram bases para a efetuação e os avanços no desenvolvimento do EEV (p. ex.: conhecimentos, relações e identidade de um navegador que, adiante, passou a empreender com navegação). A partir do início das atividades de EEV, mas principalmente frente a crises, os cinco princípios e os três meios efetuais foram explorados, favorecendo a adaptabilidade, o fazer muito com pouco usando soluções frugais e a capacidade de vencer dificuldades severas.

SciELO Preprints - Este documento é um preprint e sua situação atual está disponível em: https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2027260055.en

Figura 1- Efetuação e EEV em crises




Em cada crise (centro vermelho do modelo), ampliaram-se as incertezas, a restrição de recursos e a limitação de ações possíveis, tornando o uso da efetuação ainda mais necessário, intenso e útil no EEV. Em particular frente às crises, a identidade dos empreendedores se destacou, impulsionando a persistência, inclusive levando a mais empenho no uso do conjunto dos meios e princípios efetuais. Nas ações dos empreendedores e seus apoiadores para continuação dos negócios, mesmo na crise, todo esse conjunto contribuiu para os quatro processos representados mais externamente no modelo: ressignificação de objetivos, reconfiguração do empreendimento, continuidade do empreendimento e, como um objetivo particularmente relevante, a preservação do estilo de vida. O modelo mostra a identidade em letras vermelhas (e dentro de uma destacada representação de irradiação de efeitos) para evidenciar seu papel especialmente determinante.

Quanto aos últimos elementos da Figura 1, o modelo enfatiza, à direita, os importantes efeitos de dois novos aspectos identificados nesta pesquisa como relevantes para a compreensão detalhada da efetuação combinada ao EEV frente a crises. Os novos aspectos são "persistência nutrida pela identidade" e "vamos juntos". O primeiro deles está obviamente mais apoiado no meio efetual da identidade. O segundo se apoia mais na rede de relações e no

SciELO Preprints - Este documento é um preprint e sua situação atual está disponível em: https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2027260055.en

princípio da colcha de retalhos, captando a constatação de que, frente a crises, os empreendedores de estilo de vida estudado puderam contar com a solidariedade e a colaboração voluntária de numerosas pessoas de suas redes de relação e, por vezes, até de fora delas, como novos clientes inesperados.

A persistência nutrida pela identidade espelha como a conexão entre o empreendedor e seu estilo de vida, soldada por paixão e valores pessoais, sustenta sua motivação e sua resiliência em dificuldades críticas. A noção de vamos juntos evidenciou o papel da solidariedade, portadora de suporte material e emocional nas crises, indo além das relações colaborativas comuns na efetuação. No EEV, a efetuação foi não apenas um modo empreender, mas também uma lógica de superações, continuidade e reconstrução amparada por criatividade, flexibilidade e vínculos sociais. Este estudo, portanto, contribui para o avanço teórico ao articular a efetuação com a prática de empreender a partir de um estilo de vida, sobretudo em contextos de restrição e dificuldades marcados por rupturas e incertezas.

A restrição do campo empírico ao litoral paulista é uma limitação da pesquisa, que traz o risco de os resultados serem ao menos em parte um reflexo muito específico dos fenômenos daquela região. Seria importante, portanto, que futuras pesquisas variem e ampliem o campo empírico para remediar eventuais especificidades regionais. É também importante que se pesquise mais profunda e delimitadamente a persistência nutrida pela identidade e o vamos juntos para explicá-los melhor e se entender se seu papel se aplica para além do EEV. Além disso, recomenda-se que o estudo não se limite ao modo de coleta de dados usados aqui, também interrogando outros atores das redes de apoio, como familiares, parceiros e clientes, que tendem a desempenhar papéis importantes nas estratégias de superação de crises.

## Declaração de conflito de interesse

Os autores declaram que não há conflito de interesse.

## Declaração de contribuição dos autores

Fabiano Serra Borsatto
conceitualização (igual), curadoria de dados (igual), análise formal (igual), investigação (igual), metodologia (igual), administração do projeto (igual), recursos (igual), software (igual), supervisão (igual), validação (igual), visualização (igual), redação – rascunho original (igual), redação – revisão e edição (igual).

Edmilson de Oliveira Lima
conceituação (igual), análise formal (igual), investigação (igual), metodologia (igual), administração do projeto (igual), recursos (igual), software (igual), supervisão (igual), validação (igual), visualização (igual), redação – rascunho original (igual), redação – revisão e edição (igual).

SciELO Preprints - Este documento é um preprint e sua situação atual está disponível em: https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2027260055.en

**Declaração de disponibilidade de dados da pesquisa**
O conjunto de dados de apoio aos resultados deste estudo não está disponível ao público.

**Declaração de uso de IA**
A ferramenta de inteligência artificial ChatGPT foi utilizada para auxiliar na revisão técnico-gramatical do texto e normalização de referências.

## REFERÊNCIAS


Aggrey, O. K., Djan, A. K., Antoh, N. A. D., & Tettey, L. N. (2021). "Dodging the bullet": are effectual managers better off in a crisis? A case of Ghanaian agricultural SMEs. *Journal of Enterprising Communities*, *15*(5), 755–772. https://doi.org/10.1108/JEC-02-2021-0021

Alsos, G. A., Clausen, T. H., Mauer, R., Read, S., & Sarasvathy, S. D. (2019). Effectual exchange: from entrepreneurship to the disciplines and beyond. *Small Business Economics*. https://doi.org/10.1007/s11187-019-00146-9

Ateljevic, I., & Doorne, S. (2000). 'Staying within the fence': lifestyle entrepreneurship in tourism? *Journal of Sustainable Tourism*, *8*(5), 378–392. https://doi.org/10.1080/09669580008667374

Azungah, T. (2018). Qualitative research: deductive and inductive approaches to data analysis. *Qualitative Research Journal*, *18*(4), 383–400. https://doi.org/10.1108/QRJ-D-18-00035

Biernacki, P., & Waldorf, D. (1981). Snowball sampling: problems and techniques of chain referral sampling. *Sociological Methods & Research*, *10*(2), 141–163. https://doi.org/10.1177/004912418101000205

Borsatto, F. S., & Lima, E. (2023). Effectuation e empreendedorismo enfrentando crises: uma revisão. *International Journal of Innovation*, *11*(1), e24243. https://doi.org/10.5585/2023.24243

Chenier, V. (2024). Reconciling work and skateboarding in Morocco: exploring young people's lifestyle entrepreneurship ventures. *YOUNG*. https://doi.org/10.1177/11033088241307494

Corbin, J., & Strauss, A. (2015). *Basics of qualitative research: techniques and procedures for developing Grounded Theory*. Sage.

Creswell, J. W. (2016). *Projeto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto* (3rd ed.). Artmed.

Davidsson, P., & Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, *18*(3), 301–331. https://doi.org/10.1016/S0883-9026(02)00097-6

Dias, Á. L., Silva, R., Patuleia, M., Estêvão, J., & González-Rodríguez, M. R. (2022). Selecting lifestyle entrepreneurship recovery strategies: A response to the COVID-19 pandemic. *Tourism and Hospitality Research*, *22*(1), 115–121. https://doi.org/10.1177/1467358421990724

Dias, Á., Palacios-Florencio, B., & Hallak, R. (2023). Drivers of social innovation for tourism enterprises: a study on lifestyle entrepreneurship. *Journal of Sustainable Tourism*, *32*(10), 2141–2158. https://doi.org/10.1080/09669582.2023.2272221

Eisenhardt, K. M. (1989). Building theories from case study research. *Academy of Management Review*, *14*(4), 532–550. https://doi.org/10.5465/amr.1989.4308385

Fadda, N. (2020). Entrepreneurial behaviours and managerial approach of lifestyle entrepreneurs in surf tourism: an exploratory study. *Journal of Sport and Tourism*, *24*(1), 53–77. https://doi.org/10.1080/14775085.2020.1726801

Felzensztein, C., & Gimmon, E. (2021). Facilitating entrepreneurship in the failing Cuban economic model? *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*.

SciELO Preprints - Este documento é um preprint e sua situação atual está disponível em: https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2027260055.en

https://doi.org/10.1108/JEEE-04-2021-0161

Ferrari, S., Hoeltgebaum, M., De, & Vasconcellos, S. L. (2024). Implementation of entrepreneurial education through the effectuation logic. *Revista Pensamento Contemporâneo Em Administração*, *18*, 48–62. https://doi.org/10.12712/rpca.v18iEdiçãoEspecial.57471

Fisher, G. (2012). Effectuation, causation, and bricolage: a behavioral comparison of emerging theories in entrepreneurship research. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, *36*(5), 1019–1051. https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2012.00537.x

Henrysson, M., Swain, R. B., Swain, A., & Nerini, F. F. (2024). Sustainable Development Goals and wellbeing for resilient societies: shocks and recovery. *Humanities and Social Sciences Communications*, *11*(1), 1-13.

Ivanycheva, D., Schulze, W. S., Lundmark, E., & Chirico, F. (2023). Lifestyle entrepreneurship: literature review and future research agenda. *Journal of Management Studies*. https://doi.org/10.1111/joms.13000

Jun, M., Ariyesti, F. R., Ali, S., & Xiaobao, P. (2022). The effect of effectuation and causation approach on entrepreneurial orientation in the presence of leader dominance and self-efficacy. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*. https://doi.org/10.1108/JEEE-07-2021-0286

Kerr, J., & Coviello, N. (2019). Formation and constitution of effectual networks: a systematic review and synthesis. *International Journal of Management Reviews*, *21*(3), 370–397. https://doi.org/10.1111/ijmr.12194

Kerr, J., & Coviello, N. (2020). Weaving network theory into effectuation: a multi-level reconceptualization of effectual dynamics. *Journal of Business Venturing*, *35*(2), 105937. https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2019.05.001

Khurana, I., Dutta, D. K., & Schenkel, M. T. (2022). Crisis and arbitrage opportunities: The role of causation, effectuation and entrepreneurial learning. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, *40*(2), 236–272. https://doi.org/10.1177/02662426211061679

Klapper, R., Upham, P., & Kurronen, K. (2018). Social capital, resource constraints and low growth communities: Lifestyle entrepreneurs in Nicaragua. *Sustainability*, *10*(10), 3813. https://doi.org/10.3390/su10103813

Kogut, C. S., de Mello, R. D. C., & Skorupski, R. (2023). Combining effectuation and causation approaches in entrepreneurship: a 20+ years review. *REGEPE Entrepreneurship and Small Business Journal*, *12*(3). https://doi.org/10.14211/regepe.esbj.e2226

Lima, E. O. (2022). Entrepreneurship in non-schumpeterian (or alternative) ways: effectuation and bricolage to overcome crises. *REGEPE - Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*. https://doi.org/10.14211/ibjesb.e2344

Lima, E., Mimba, N. P. S. H., Mazzei, L. C., & Costa, B. K. (2024b). Lifestyle entrepreneurship, sport, and tourism: A call for more studies. *Podium*, *13*(3), 392-408.

Lima, E., Moreira Silva, J. P., Lopes, R. M., & Cunha, J. (2024a). Coping with crises in entrepreneurship and effectuation. *REGEPE Entrepreneurship and Small Business Journal*. https://doi.org/10.14211/regepe.esbj.e2621

Marchant, B., & Mottiar, Z. (2011). Understanding lifestyle entrepreneurs and digging beneath the issue of profits: Profiling surf tourism lifestyle entrepreneurs in Ireland. *Tourism Planning & Development*, *8*(2), 171–183. https://doi.org/10.1080/21568316.2011.573917

Marcketti, S., Niehm, L., & Fuloria, R. (2006). An exploratory study of lifestyle entrepreneurship and its relationship to life quality. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, *34*, 241–259. https://doi.org/10.1177/1077727X05283632

Martina, R. A. (2020). Toward a theory of affordable loss. *Small Business Economics*, *54*(3),

SciELO Preprints - Este documento é um preprint e sua situação atual está disponível em: https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2027260055.en

751–774. https://doi.org/10.1007/s11187-019-00151-y

Michaelis, T. L., Carr, J. C., Scheaf, D. J., & Pollack, J. M. (2020). The frugal entrepreneur: A self-regulatory perspective of resourceful entrepreneurial behavior. *Journal of Business Venturing*, *35*(4), 105969.

Monllor, J., Pavez, I., & Pareti, S. (2020). Understanding informal volunteer behavior for fast and resilient disaster recovery: an application of entrepreneurial effectuation theory. *Disaster Prevention and Management: An International Journal*, *29*(4), 575–589. https://doi.org/10.1108/DPM-05-2019-0151

Nedeljković, M., & Čikić, J. (2021). My job is to enjoy! – The serbian experience of lifestyle entrepreneurship. *TEME*, 407. https://doi.org/10.22190/TEME200620024N

Nelson, R., & Lima, E. (2020). Effectuations, social bricolage and causation in the response to a natural disaster. *Small Business Economics*, *54*(3), 721–750. https://doi.org/10.1007/s11187-019-00150-z

Nguyen, N. C., Hasnaoui, J. A., Lodorfos, G., Matta, D., & Laine, I. (2025). Resilience, optimism, and entrepreneurial well-being: a review and research agenda. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, *55*(6), 20-40.

Osiyevskyy, O., Shirokova, G., & Ehsani, M. (2023). The role of effectuation and causation for SME survival amidst economic crisis. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, *29*(7), 1664–1697. https://doi.org/10.1108/IJEBR-04-2022-0350

Pacho, F. T., & Mushi, H. (2020). The effect of effectuation set of means on new venture performance: flexibility principle as a mediating factor. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, *ahead-of-p*(ahead-of-print). https://doi.org/10.1108/JEEE-02-2020-0023

Pascal, H., Brem, A., Giones, F., Bican, P. M., & Wimschneider, C. (2020). Effectuation vs. Causation: can established firms use start-up decision-making principles to stay innovative? *International Journal of Innovation Management*, *24*(01), 2050002. https://doi.org/10.1142/S1363919620500024

Pearson, C. M., & Clair, J. a. (1998). Reframing Crisis Management. *The Academy of Management Review*, *23*(1), 59. https://doi.org/10.2307/259099

Purnomo, B. R., Adiguna, R., Widodo, W., Suyatna, H., & Nusantoro, B. P. (2021). Entrepreneurial resilience during the Covid-19 pandemic: navigating survival, continuity and growth. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, *13*(4, SI), 497–524. https://doi.org/10.1108/JEEE-07-2020-0270

Radziwon, A., Bogers, M. L. A. M., Chesbrough, H., & Minssen, T. (2022). Ecosystem effectuation: creating new value through open innovation during a pandemic. *R&D Management*, *52*(2), 376–390. https://doi.org/10.1111/radm.12512

Rashid, Y., Rashid, A., Warraich, M. A., Sabir, S. S., & Waseem, A. (2019). Case study method: a step-by-step guide for business researchers. *International Journal of Qualitative Methods*, *18*, 1–13. https://doi.org/10.1177/1609406919862424

Ratten, V. (2020). Social entrepreneurship in sport: How sport can deliver social well-being. Routledge, New York, NY, USA.

Read, S., Sarasvathy, S. D., Dew, N., & Wiltbank, R. (2016). Response to Arend, Sarooghi, and Burkemper (2015): cocreating effectual entrepreneurship research. *Academy of Management Review*, *41*(3), 528–536. https://doi.org/10.5465/amr.2015.0180

Sarasvathy, S. (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, S. D. (2024). Lean Hypotheses and Effectual Commitments: An Integrative Framework Delineating the Methods of Science and Entrepreneurship. *Journal of*

SciELO Preprints - Este documento é um preprint e sua situação atual está disponível em: https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2027260055.en

*Management*, *50*(8), 3035–3063. https://doi.org/10.1177/01492063241236445

Sarasvathy, S. D., & Dew, N. (2005). Entrepreneurial logics for a technology of foolishness. *Scandinavian Journal of Management*, *21*(4 SPEC. ISS.), 385–406. https://doi.org/10.1016/j.scaman.2005.09.009

Sarasvathy, S. D., & Kotha, D. (2001). Managing knightian uncertainty in the new economy. *E-Commerce and Entrepreneurship*, *1*, 31–62.

Sarasvathy, S., Kumar, K., York, J. G., & Bhagavatula, S. (2013). *An Effectual Approach to International Entrepreneurship: Overlaps, Challenges, and Provocative Possibilities*. https://doi.org/10.1111/etap.12088

Shirokova, G., Osiyevskyy, O., Laskovaia, A., & MahdaviMazdeh, H. (2020). Navigating the emerging market context: Performance implications of effectuation and causation for small and medium enterprises during adverse economic conditions in Russia. *Strategic Entrepreneurship Journal*, *14*(3, SI), 470–500. https://doi.org/10.1002/sej.1353

Wallis, L., Walmsley, A., Beaumont, E., & Sutton, C. (2020). 'Just want to surf, make boards and party': how do we identify lifestyle entrepreneurs within the lifestyle sports industry? *International Entrepreneurship and Management Journal*, *16*(3), 917–934. https://doi.org/10.1007/s11365-020-00653-2

Wiltbank, R., Read, S., Dew, N., & Sarasvathy, S. D. (2009). Prediction and control under uncertainty: Outcomes in angel investing. *Journal of Business Venturing*, *24*(2), 116–133. https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2007.11.004

Yin, R. K. (2015). *Estudo de caso: planejamento e métodos.* (3rd ed.). Bookman.

Este preprint foi submetido sob as seguintes condições:

- Os autores declaram que os necessários Termos de Consentimento Livre e Esclarecido de participantes ou pacientes na pesquisa foram obtidos e estão descritos no manuscrito, quando aplicável.
- Os autores declaram que a elaboração do manuscrito seguiu as normas éticas de comunicação científica.
- Os autores declaram que estão cientes que são os únicos responsáveis pelo conteúdo do preprint e que o depósito no SciELO Preprints não significa nenhum compromisso de parte do SciELO, exceto sua preservação e disseminação.
- Os autores declaram que os dados, aplicativos e outros conteúdos subjacentes ao manuscrito estão referenciados.
- O manuscrito depositado está no formato PDF.
- Os autores declaram que a pesquisa que deu origem ao manuscrito seguiu as boas práticas éticas e que as necessárias aprovações de comitês de ética de pesquisa, quando aplicável, estão descritas no manuscrito.
- Os autores declaram que uma vez que um manuscrito é postado no servidor SciELO Preprints, o mesmo só poderá ser retirado mediante pedido à Secretaria Editorial do SciELO Preprints, que afixará um aviso de retratação no seu lugar.
- Os autores concordam que o manuscrito aprovado será disponibilizado sob licença Creative Commons CC-BY.
- O autor submissor declara que as contribuições de todos os autores e declaração de conflito de interesses estão incluídas de maneira explícita e em seções específicas do manuscrito.
- Os autores declaram que o manuscrito não foi depositado e/ou disponibilizado previamente em outro servidor de preprints ou publicado em um periódico.
- Caso o manuscrito esteja em processo de avaliação ou sendo preparado para publicação mas ainda não publicado por um periódico, os autores declaram que receberam autorização do periódico para realizar este depósito.
- O autor submissor declara que todos os autores do manuscrito concordam com a submissão ao SciELO Preprints.