

**CEFET-MG: CENTRO FEDERAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA DE
MINAS GERAIS**
PPGA – PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

BÁRBARA GABRIELLE SILVA

**A TOMADA DE DECISÃO NA CRIAÇÃO DE NOVOS NEGÓCIOS: UM ESTUDO
COM BRASILEIROS EXPATRIADOS À LUZ DO MODELO DE DECISÃO
EFFECTUATION**

Belo Horizonte

2021

BÁRBARA GABRIELLE SILVA

**A TOMADA DE DECISÃO NA CRIAÇÃO DE NOVOS NEGÓCIOS: UM ESTUDO
COM BRASILEIROS EXPATRIADOS À LUZ DO MODELO DE DECISÃO
EFFECTUATION**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração do Centro Federal de Educação Tecnológica de Minas Gerais com área de concentração em Processos e Sistemas Decisórios em Arranjos Organizacionais para a obtenção do título de Mestre em Administração.

Orientadora: Profa. Dra. Lílían Bambirra de Assis

Belo Horizonte

2021

Silva, Bárbara Gabrielle
S586t A tomada de decisão na criação de novos negócios: um estudo com
brasileiros expatriados à luz do modelo de decisão Effectuation /
Bárbara Gabrielle Silva. – 2021.
103 f.

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em
Administração.
Orientadora: Lílían Bambirra de Assis.
Dissertação (mestrado) – Centro Federal de Educação Tecnológica
de Minas Gerais.

1. Empreendedores – Estados Unidos – Teses. 2. Imigrantes –
Estados Unidos – Teses. 3. Habilidade criativa – Aspectos sociais –
Teses. 4. Exilados – Estados Unidos – Teses. 5. Brasileiros – Estados
Unidos – Teses. 6. Processos decisórios – Teses. I. Assis, Lílían
Bambirra. II. Centro Federal de Educação Tecnológica de Minas
Gerais. III. Título.

CDD 658.4030973



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
CENTRO FEDERAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA DE MINAS GERAIS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO - NG



ATA DE DEFESA DE DISSERTAÇÃO Nº 12 / 2021 - PPGA (11.52.13)

Nº do Protocolo: 23062.029892/2021-34

Belo Horizonte-MG, 30 de junho de 2021.

ATA DE DEFESA DE DISSERTAÇÃO DE MESTRADO EM ADMINISTRAÇÃO da Senhora Bárbara Gabrielle Silva. No dia 29 de junho de 2021, às 14h00min, reuniu-se em videoconferência a Banca Examinadora de dissertação designada pelo Colegiado do Programa de Pós-Graduação em Administração do CEFET-MG para julgar o trabalho final intitulado **"A Tomada de Decisão na Criação de Novos Negócios: um estudo com brasileiros expatriados à luz do modelo de decisão Effectuation"**, requisito para a obtenção do **Grau de Mestre em Administração**, linha de pesquisa: **Processos e Sistemas Decisórios em Arranjos Organizacionais**. Abrindo a sessão, a Senhora Presidente da Banca, Profa. Dra. Lilian Bambirra de Assis, após dar conhecimento aos presentes do teor das Normas Regulamentares do Trabalho Final, passou a palavra à aluna para apresentação de seu trabalho. Seguiu-se a arguição pelos examinadores com a respectiva defesa da aluna. Logo após, a Banca se reuniu, sem a presença da aluna e do público, para julgamento e expedição do seguinte resultado final: **Aprovação**. O resultado final foi comunicado publicamente à aluna pela Senhora Presidente da Banca. Nada mais havendo a tratar, a Senhora Presidente encerrou a reunião e lavrou a presente ATA, que será assinada por todos os membros participantes da Banca Examinadora.

(Assinado digitalmente em 01/07/2021 14:48)

DANIEL PAULINO TEIXEIRA LOPES
PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLÓGICO
DCSA (11.56.04)
Matrícula: 2623744

(Assinado digitalmente em 01/07/2021 15:32)

LILIAN BAMBIRRA DE ASSIS
COORDENADOR - TITULAR
PPGA (11.52.13)
Matrícula: 1494784

(Assinado digitalmente em 05/07/2021 15:29)

DANIELA MARIA ROCCO CARNEIRO
ASSINANTE EXTERNO
CPF: 066.144.166-00

Para verificar a autenticidade deste documento entre em <https://sig.cefetmg.br/public/documentos/index.jsp> informando seu número: **12**, ano: **2021**, tipo: **ATA DE DEFESA DE DISSERTAÇÃO**, data de emissão: **30/06/2021** e o código de verificação: **f7732b2d59**

AGRADECIMENTOS

A Deus, pelas inúmeras bênçãos derramadas sobre minha vida;

Aos meus pais, por serem minha maior fonte de inspiração e terem me proporcionado toda a base que eu precisei para chegar até aqui;

Ao meu marido, João Matheus, por ser meu alicerce, porto seguro e grande incentivador, pelo seu apoio e compreensão em todos esses anos;

A minha irmã, por me entender como ninguém e estar sempre torcendo por mim;

Aos meus avós, por todo suporte e preocupação;

À Professora Dra. Lilian Bambirra de Assis, pela grande contribuição e dedicação ao orientar-me neste estudo;

Aos empreendedores que participaram desta pesquisa, pela boa vontade em contribuir com a produção de ciência e literatura em administração;

Aos meus colegas do CEFET-MG pelo apoio, companheirismo e amizade;

Aos professores do CEFET-MG pela ética, competência e por todo conhecimento transmitido;

À CAPES pelo financiamento que me permitiu conduzir este estudo;

A todos que contribuíram, direta ou indiretamente, para a condução deste trabalho e realização deste sonho.

*“A tarefa não é tanto ver aquilo que ninguém viu,
mas pensar o que ninguém ainda pensou sobre
aquilo que todo mundo vê”.*

Arthur Schopenhauer

RESUMO

Considerada uma abordagem recente no campo de pesquisa em empreendedorismo, o modelo Effectuation proposto por Sarasvathy (2001a) sugere que empreendedores costumam iniciar seus negócios sem nenhum objetivo pré-definido, invertendo os princípios-chave e a lógica racional preditiva do paradigma causal. Neste sentido, o objetivo principal desta pesquisa consistiu em analisar como brasileiros expatriados nos Estados Unidos iniciaram seus empreendimentos e de que maneira suas tomadas de decisão se relacionam com a teoria Effectuation proposta por Sarasvathy (2001a). Para o alcance desse objetivo, foi necessário estabelecer um referencial teórico que sustentasse conceitualmente a pesquisa, sobre empreendedorismo, processos decisórios, Effectuation, Causation e a realidade da expatriação brasileira nos Estados Unidos. O percurso metodológico foi desenhado em torno de uma pesquisa qualitativa descritiva, cujo método escolhido foi o estudo de caso. A condução do estudo foi orientada por unidades temáticas previamente definidas e a fase de coleta de dados se deu com a aplicação de entrevistas semiestruturadas com cinco empreendedores brasileiros expatriados nos Estados Unidos com negócios em Orlando/Flórida. A pesquisa identificou que o contexto de vida dos empreendedores, suas motivações e seus objetivos iniciais durante a criação dos negócios estavam diretamente alinhados à lógica Effectuation, visto que, na maioria dos casos, o empreendimento começou por meio de uma pretensão mais geral, indo na contramão dos pressupostos assumidos pelo raciocínio causal preditivo. Observou-se ainda que a decisão de empreender, bem como os recursos disponíveis pelos empreendedores no momento de criação de suas empresas, também possuem relação com os pressupostos da teoria de Sarasvathy (2001a), dado que consistiram num conjunto de princípios de tomada de decisão em situações de incerteza e imprevisibilidade nas quais os empreendedores utilizaram os recursos que possuíam para atuar no sentido da criação do seu negócio. Com os achados espera-se contribuir para os campos de pesquisa em empreendedorismo e processos decisórios por meio do estabelecimento de uma conexão relevante entre os temas.

Palavras-Chave: Empreendedorismo imigrante; Effectuation; Expatriado; Tomada de decisão; Processos Decisórios.

ABSTRACT

Considered a recent approach in the field of entrepreneurship research, the Effectuation model proposed by Sarasvathy (2001a) suggests that entrepreneurs usually start their businesses without any pre-defined objective, inverting the key principles and the rational predictive logic of the causal paradigm. In this sense, the main objective of this research was to analyze how Brazilian expatriates in the United States start their ventures and in which way their decision-making is aligned with the Effectuation logic proposed by Sarasvathy (2001a). To achieve this goal, it was necessary to establish a theoretical framework that conceptually supported the research on entrepreneurship, decision-making processes, Effectuation, Causation and the reality of Brazilian expatriation in the United States. The methodological path was designed around a descriptive qualitative research, whose chosen method was the case study. The conduct of the study was guided by previously defined thematic units and the data collection phase took place with the application of semi-structured interviews with five Brazilian expatriate entrepreneurs in the United States with businesses in Orlando/Florida. The research identified that the entrepreneurs' life context, their motivations and their initial goals during the creation of the business were directly aligned with the Effectuation logic, since, in most cases, the business started with a more general intention, going into contrary to the assumptions made by predictive causal reasoning. It was also observed that the decision to undertake, as well as the resources available by entrepreneurs at the time of setting up their companies, are also related to the assumptions of Sarasvathy (2001a) theory, given that they consisted on a set of decision-making principles in situations of uncertainty and unpredictability in which entrepreneurs used the resources they had to act towards the creation of their business. With the findings, it is expected to contribute to the fields of research in entrepreneurship and decision-making processes by establishing a relevant connection between the themes.

Keywords: Immigrant entrepreneurship; Effectuation; Expatriate; Decision making; Decision Processes.

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 01 – Estrutura do referencial teórico da pesquisa.....	18
FIGURA 02 – Eras da Pesquisa sobre Empreendedorismo.....	19
FIGURA 03 – A tomada de decisão e a ajuda ao decisor.....	24
FIGURA 04 – Etapas do processo empreendedor (Lógica Causation)	29
FIGURA 05 – Empreendedorismo como método circular (Lógica Effectuation)	30
FIGURA 06 – Modelo dinâmico de Effectuation.....	31
FIGURA 07 – Dimensões do modelo Effectual.....	33
FIGURA 08 – Migrantes Internacionais no Mundo.....	35

LISTA DE QUADROS

QUADRO 01 – Abordagens Empreendedoras.....	27
QUADRO 02 – Perfil dos entrevistados... ..	42
QUADRO 03 – Descrição das unidades temáticas para orientar a coleta e análise de dados.....	45
QUADRO 04 – Resumo do percurso metodológico.....	46
QUADRO 05 – Categoria 1.1 Realidade do empreendedor enquanto imigrante.....	61
QUADRO 06 – Categoria 1.2 Contexto de vida e motivações.....	65
QUADRO 07 – Processo decisório Simon <i>versus</i> Processo decisório modelo Effectuation.....	69
QUADRO 08 – Categoria 2.2 Objetivos iniciais.....	74
QUADRO 09 – Categoria 2.3 Recursos disponíveis.....	78
QUADRO 10 – Categoria 3.1 Realidade empreendedorismo imigrante nos Estados Unidos....	81
QUADRO 11 – Categoria 3.2 Impactos da Pandemia.....	84

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CAPES - Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior

CEFET-MG - Centro Federal de Educação Tecnológica de Minas Gerais

CEP - Comitê de Ética em Pesquisa

E1 - Entrevistado 1

E2 - Entrevistada 2

E3 - Entrevistado 3

E4 - Entrevistado 4

E5 - Entrevistada 5

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

TCLE - Termo de Assentimento Livre e Esclarecido

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	11
1.1 Objetivos.....	15
1.1.1 Objetivo Geral	15
1.1.2 Objetivos Específicos	15
1.2 Justificativa e Relevância	15
2 REFERENCIAL TEÓRICO	18
2.1 Empreendedorismo - conceito, histórico e reflexões.....	18
2.2 Empreendedorismo e Processos Decisórios	21
2.3 Processo x Método: Empreendedorismo prescritivo <i>versus</i> criativo.....	25
2.3.1 O Empreendedorismo prescritivo - Processo Causation	28
2.3.2 O Empreendedorismo criativo - Método Effectuation	30
2.4 Expatriados e o Empreendedorismo Imigrante	35
2.5 A pandemia da COVID-19 e seus impactos nas organizações	38
3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	41
3.1 Enquadramento da Pesquisa	41
3.2 Delineamento da pesquisa	42
3.3 Procedimentos para Coleta dos dados e informações.....	43
3.4 Procedimentos para Análise dos dados e informações	44
3.5 Percurso Metodológico.....	46
3.6 Aspectos éticos da pesquisa.....	47
4 APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS.....	50
5 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	61
5.1 Contexto pré-empreendimento	61
5.1.1 Realidade do empreendedor enquanto imigrante	61
5.1.2 Contexto de vida e motivações	64
5.2 Processo de criação do negócio e teoria Effectuation	68
5.2.1 Processos de tomada de decisão	68
5.2.2 Objetivos iniciais	74
5.2.3 Recursos disponíveis	77
5.3 Trajetória empreendedora.....	81
5.3.1 Realidade do empreendedorismo imigrante nos Estados Unidos.....	81
5.3.2 Impactos da Pandemia	84
6 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	87

REFERÊNCIAS	91
APÊNDICE A – ROTEIRO DE ENTREVISTA SEMI-ESTRUTURADA.....	98
APÊNDICE B – TCLE.....	100
APÊNDICE C –TERMO DE CIÊNCIA DE GRAVAÇÃO	103

1 INTRODUÇÃO

Embora venha sendo um objeto de estudo cada vez mais comum na academia, a pesquisa relacionada ao empreendedorismo não é recente. Os estudos sobre o tema surgem na literatura desde séculos XVI e XVII, quando os estudiosos franceses Richard Cantillon e Jean Baptiste Say já demonstravam curiosidade pelo tema (FILLION, 1999). Desde suas primeiras contribuições, o campo de pesquisa em empreendedorismo tornou-se altamente multidisciplinar, atraindo interesses de teóricos de diversas áreas de pesquisa. Trata-se, portanto, de um fenômeno complexo que pode ser investigado por uma vasta multiplicidade de correntes teóricas (VERGA; SILVA, 2014).

De uma maneira geral, a pesquisa sobre empreendedorismo foi marcada por três grandes eras, como exposto por Landström e Benner (2010): econômica, ciências sociais e estudos em gestão. A primeira era – econômica – foi marcada pelo interesse de pesquisa por parte dos economistas, como Cantillon, Kirzner e Schumpeter que começaram a introduzir conceitos como “risco”, “incerteza” e “inovação”. A segunda era – Ciências sociais – foi marcada pela entrada de estudiosos das áreas de Psicologia e Ciências sociais, que buscavam compreender o empreendedor enquanto indivíduo, analisando suas características, traços de personalidade, atitudes, comportamentos e trazendo-o para o centro do estudo. Nesta era, Max Weber também trouxe relevantes contribuições sobre a influência religiosa como propulsor de forças empreendedoras na sociedade (LANDSTRÖM; BENNER, 2010).

A terceira era – estudos em gestão - que compreende os dias de hoje, surgiu das mudanças políticas, econômicas e tecnológicas dos anos 1960 e 1970, que tornaram o empreendedorismo um fenômeno ainda mais dominante na sociedade. Desde aquela época, muitos pesquisadores de gestão buscaram compreender este campo de pesquisa e, com isso, a área cresceu consideravelmente em termos de número de pesquisadores, publicações, periódicos e conferências (LANDSTRÖM; BENNER, 2010). No Brasil, a consolidação deste crescimento pôde ser percebida de maneira gradual, pelo aumento do número de publicações e de periódicos sobre o tema, conforme argumentam Filardi, Barros e Fischmann (2014).

Assim como o campo de pesquisa, o ensino do empreendedorismo também sofreu grandes mudanças ao longo dos anos. O ensino do tema emergiu nos Estados Unidos, em 1947, por

meio do primeiro curso sobre empreendedorismo na Escola de Administração de Harvard com o objetivo de qualificar ex-combatentes da Segunda Guerra Mundial para o mercado de trabalho, incentivando a geração do “autoemprego” (KATZ, 2003). No Brasil, porém, como expõe Henrique e Cunha (2008), o ensino da temática é bem mais recente se comparado ao norte-americano em razão da industrialização tardia do País. Foi apenas na década de 1980 que o ensino de empreendedorismo e a relevância do campo no meio acadêmico sofreram, de fato, suas difusões definitivas nos cursos de gestão por todo o País (HENRIQUE; CUNHA, 2008).

À medida que ganhou espaço na academia, o fenômeno da educação empreendedora também vem sendo objeto de estudo de diversos pesquisadores, como Fayolle, Gailly, Lassas-Clerc, (2006); Landstrom, Benner, (2010); Hisrich, Peters, Shepherd, (2016) que buscaram investigar as características do ensino empreendedor nas Instituições de Ensino Superior e discutir sobre sua real efetividade. Para Alain Fayolle (2007), uma suposição fundamental para o argumento de que o empreendedorismo não pode ser ensinado vem do ponto de vista de que certas pessoas nascem com traços empreendedores. Porém, outros autores como Carland *et al.* (1988) defendem a perspectiva de que as habilidades empreendedoras são, na verdade, um conjunto de aptidões adquiridas culturalmente por meio de experiências que resultam na construção de um comportamento empreendedor que pode ser ensinado e desenvolvido ao longo da vida.

Algumas críticas enfrentadas pela educação empreendedora estão relacionadas à maneira com que a temática é abordada em sala de aula. Como indica Sarasvathy (2001a), em programas de *Master of Business Administration* (MBA) em todo o mundo, de uma maneira geral, os alunos aprendem a lógica causal - ou raciocínio preditivo - em todas as áreas funcionais de negócios, seja finanças, recursos humanos, marketing, entre outras. A busca constante pela institucionalização de algumas práticas gerenciais, como a necessidade de planejamentos estratégicos e cenários futuros ajuda a entender algumas das motivações por trás desta visão clássica de causalidade conhecida como Causation.

Esta realidade implica que, em muitas entidades, o empreendedorismo seja ensinado como um processo linear, que começa com uma meta pré-estabelecida associada a um determinado conjunto de meios e procura identificar a melhor (mais rápida, mais barata e mais eficiente) alternativa para alcançar o objetivo determinado. Porém, esta perspectiva não considera a necessidade de criação de novos negócios em ambientes de incerteza (SARASVATHY, 2001a),

já que o Causation presume que o empreendedorismo acontece de forma linear baseado em um planejamento prévio, quando, na verdade, muitas vezes o empreendedor precisa improvisar com as ferramentas que possui.

Neste sentido, mais uma crítica a essa lógica processual é que, usualmente, os empreendedores não possuem metas específicas ao iniciar um negócio. Na maior parte das vezes, o empreendimento começa por meio de uma pretensão mais geral, como o desejo de enriquecer, criar um legado ou fazer algo diferente do convencional (SARASVATHY, 2004a), indo na contramão dos pressupostos assumidos pela racionalidade Causation aplicada nos ensinamentos em diversas salas de aula.

Em suma, pode-se entender o Causation como uma lógica processual linear orientada por situações que envolvem tomadas de decisões baseadas em planejamento e os esforços são direcionados para atingir um objetivo final conhecido, no qual o empreendedor define uma meta e direciona todos os seus esforços para adquirir os recursos necessários e alcançá-la, fazendo-se mais presente e necessário em negócios já estruturados e, portanto, menos visível em empresas recém criadas e/ou jovens, conforme pontua Sarasvathy (2001a). Portanto, pode-se dizer que tal noção determinista originada da lógica causal pouco ajuda no avanço do entendimento sobre o que de fato é o fenômeno do empreendedorismo e os processos decisórios relacionados à criação e estruturação de novos negócios, dando lugar a uma nova forma de racionalidade conhecida como Effectuation.

Essa nova abordagem, proposta por Sarasvathy (2001a), enxerga o empreendedorismo como um método circular - não mais linear - que utiliza os recursos disponíveis e foca na seleção de efeitos possíveis de se alcançar com tais recursos. Nesta linha de raciocínio, o empreendedor inicia o processo de criação do negócio com uma ideia relativamente abstrata do que pretende fazer e utiliza os recursos que possui (quem é; o que tem; o que sabe; e quem conhece) para estabelecer objetivos, interagir com *stakeholders* (parceiros) e atuar no sentido da criação do seu negócio.

Nesta perspectiva, para Tedesco (2017), as oportunidades são definidas a partir de interações dos indivíduos com o ambiente externo e o objeto de análise é a relação do empreendedor com os meios necessários para que tais oportunidades existam. Nesta lógica, o foco da análise passa

a ser na interação entre elementos do ambiente interno do empreendedor (meios) e elementos do seu ambiente externo (contingências).

Assim, o empreendedorismo enquanto método circular - Effectuation - é aquele que pode gerar resultados imprevisíveis e levar a empresa a um caminho que não foi imaginado anteriormente, demandando criatividade e inovação para aplicação dos recursos disponíveis. Por esta razão, costuma ser mais percebido em empresas recém-criadas e/ou jovens, nas quais os empreendedores possuem pouca informação, muitas incertezas e buscam se basear em planejamentos que, na maioria das vezes, não fornecem benefícios futuros concretos.

Embora o campo de pesquisa em empreendedorismo represente parte importante da literatura nacional em Administração, ainda possui lacunas no que diz respeito a estudos sobre empreendedores brasileiros no exterior, mesmo o Brasil sendo um país que dispõe de milhões de empreendedores anualmente e existam mais de 3 milhões de cidadãos morando fora do país (CRUZ; FALCÃO, 2016). Neste sentido, por mais que a expatriação seja um fenômeno crescente no contexto brasileiro, conforme pontuam os autores (2016), a revisão da literatura nacional detém grandes oportunidades de estudos relacionadas a imigrantes e comunidades brasileiras no exterior, considerando que o debate sobre o tema tem sido pouco explorado academicamente.

Portanto, ainda que o empreendedorismo imigrante consista em uma realidade que vem ao encontro das grandes tendências do mundo do trabalho e da situação do imigrante, trata-se de uma temática ainda pouco explorada pela literatura nacional, cujas pesquisas costumam priorizar a investigação do fenômeno da imigração isoladamente e aprofundam pouco em abordagens como o fenômeno do empreendedorismo e os processos decisórios relacionados a ele (MALAGUTI, 2007).

Neste sentido, torna-se relevante pesquisar sobre empreendedorismo imigrante, bem como investigar os processos decisórios e demais fatores envolvidos no momento da criação dos negócios de brasileiros que empreendem no exterior, visto que se trata de uma temática valiosa para o avanço nos campos de pesquisa em empreendedorismo e processos decisórios. Ademais, também consiste em uma abordagem de relevante contribuição acadêmica o estudo do impacto da pandemia do novo coronavírus nos negócios de empreendedores imigrantes pois, segundo

Costa (2014), empresas de imigrantes geralmente são mais flexíveis a mudanças e costumam ser mais resistentes a choques negativos que as empresas dirigidas por nativos.

Diante do apresentado, este trabalho teve como guia a seguinte questão de pesquisa: **Como brasileiros expatriados nos Estados Unidos iniciaram seus empreendimentos e de que maneira suas tomadas de decisão se relacionam com a teoria Effectuation?** Para responder a essa pergunta, foram traçados os objetivos expostos a seguir.

1.1 Objetivos

1.1.1 Objetivo Geral

Analisar como brasileiros expatriados iniciaram seus empreendimentos nos Estados Unidos e de que maneira suas tomadas de decisão se relacionam com a teoria Effectuation proposta por Sarasvathy (2001a).

1.1.2 Objetivos Específicos

- Entender a realidade dos empreendedores enquanto imigrantes, o contexto social vivido e as motivações que os levaram a abrir suas próprias empresas;
- Perceber a relação entre processos decisórios e empreendedorismo imigrante por meio das experiências vividas pelos empreendedores estudados;
- Compreender como tais empreendedores iniciaram e estruturaram seus novos negócios (capital, *network* e *know-how* disponíveis);
- Compreender a realidade do empreendedorismo imigrante por meio da percepção dos empreendedores pesquisados;
- Compreender de que maneira a pandemia do novo coronavírus impactou os negócios dos empreendedores estudados.

1.2 Justificativa e Relevância

Há anos o debate referente à imigração vem sendo presente na imprensa internacional. Porém, muitas vezes, os fatos trazidos à tona geram uma ênfase negativa acerca do fenômeno

migratório, uma vez que a principal preocupação dos líderes mundiais é sobre como acolher este grande contingente de pessoas que abandonaram seus países de origem, conforme pontua Tedesco (2017). Ainda que a imigração seja um fenômeno inerente à humanidade, para o autor (2017), pouco se discute sobre seus impactos positivos, como o estímulo ao desenvolvimento econômico e ao fluxo geográfico, o fomento cultural e à diversidade étnica, além da geração de emprego, renda e mobilidade social decorrentes do empreendedorismo da classe imigrante.

Aliado à essa realidade, tem-se que os artigos acadêmicos relacionados à imigração, normalmente têm como sujeito o imigrante, mas não aquele que se torna empreendedor. Portanto, as pesquisas encontradas sobre brasileiros vivendo nos Estados Unidos costumam priorizar a investigação do fenômeno da imigração em si, ou seja, o perfil, motivações e desafios encontrados por brasileiros que se estabeleceram naquele país (MALAGUTI, 2007). No geral, são abordados assuntos como ilegalidade, trabalho informal/não qualificado e construção de redes sociais. Temas como empreendedorismo e processos decisórios são pouco ou quase nada investigados, conforme pontua a autora (2007).

Neste sentido, verifica-se que o campo de estudos em empreendedorismo apresenta lacunas de pesquisa quando se trata de empreendedorismo imigrante e é justamente deste hiato que surge a justificativa para o presente estudo, que busca compreender este fenômeno com base no ponto de vista de brasileiros expatriados que decidiram empreender nos Estados Unidos. A escolha dos Estados Unidos como campo de pesquisa se deu por ser o país que ocupa o primeiro lugar nacional na preferência de brasileiros que pretendem emigrar, principalmente daqueles que querem construir uma carreira fora da nação de origem ou ter uma vida financeiramente mais estável, seja trabalhando em companhias norte-americanas ou se tornando empreendedores no país de destino, conforme apontam os dados mais recentes do Ministério das Relações Exteriores (2019). Já a escolha pela cidade de Orlando/Flórida se deu em uma viagem da pesquisadora, em setembro de 2019, em que foi percebida a presença de diversos brasileiros expatriados que residiam na cidade e abriam seus negócios na cidade.

Por fim, optou-se por explorar a temática do empreendedorismo imigrante à luz do modelo de decisão Effectuation, porque se trata de uma abordagem teórica que cria uma conexão relevante entre empreendedorismo e processos decisórios, na medida que busca compreender a racionalidade envolvida no momento da criação de novos negócios. Além disso, embora seja

um conceito que tenha evoluído nos últimos anos, ainda é uma proposta teórica pouco investigada no campo de pesquisa, com baixo número de publicações, estudos demasiadamente concentrados em poucos pesquisadores e poucas evidências empíricas (LEMOS, 2016).

Portanto, o presente estudo consistiu em uma pesquisa aprofundada sobre a tomada de decisão no ambiente empresarial e, assim, associa-se à linha de pesquisa do Programa de Pós-Graduação do CEFET-MG (Processos e sistemas decisórios em arranjos organizacionais) cujo objetivo é desenvolver estudos que contribuam para o avanço do conhecimento acerca dos processos e sistemas decisórios nas organizações. Além disso, este estudo também investiga sobre empreendedorismo, um dos núcleos de pesquisa do corpo docente (NICE) contribuindo, assim, para disseminação do conhecimento científico.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O objetivo deste capítulo é apresentar o aporte teórico requerido para a pesquisa, reunindo informações e discutindo argumentos pertinentes que forneçam sustentação à exposição do tema proposto, conforme Figura 01 abaixo.

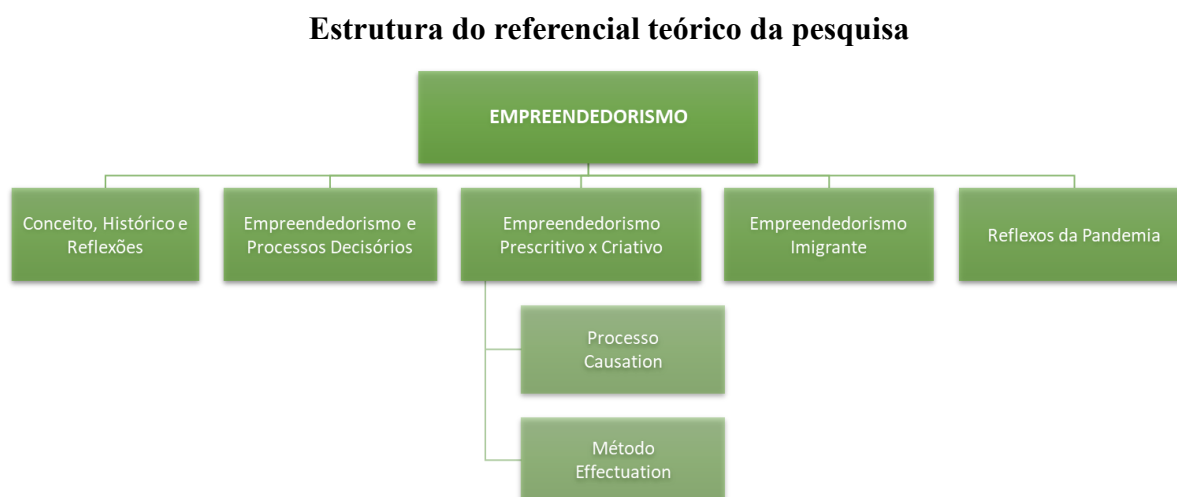


FIGURA 1 - Estrutura do referencial teórico da pesquisa

Fonte: Elaborado pela autora (2021).

Neste sentido, foram explorados o conceito, histórico e reflexões sobre empreendedorismo; a relação entre empreendedorismo e processos decisórios; as principais diferenças entre as racionalidades Causation e Effectuation; o fenômeno da expatriação e o empreendedorismo imigrante; e finalmente o impacto da pandemia nas empresas estudadas.

2.1 Empreendedorismo - conceito, histórico e reflexões

Empreendedor é aquele que toma a atitude de empreender e ter um negócio próprio. É aquele que sabe identificar as oportunidades e transformá-las em uma operação que gere lucro. Bernhoeft (1996) pontua que o empreendedor é, portanto, um indivíduo que assume riscos e vive em contextos imprevisíveis, fazendo do seu empreendimento um negócio e encontrando motivação e sucesso no próprio trabalho.

O fenômeno do empreendedorismo - bem como seus desdobramentos teóricos e práticos - vêm sendo valorizado como a principal base para o crescimento econômico e para a geração de emprego e renda na atualidade e, com isso, as pesquisas sobre o tema também vem se mostrando mais presentes na literatura (COSTA *et al.*, 2011). Porém, ainda que venha sendo um objeto de estudo cada vez mais comum na academia, a pesquisa relacionada ao empreendedorismo não é recente. Os estudos sobre o tema surgiram na literatura nos séculos XVI e XVII, quando os estudiosos franceses Richard Cantillon e Jean Baptiste Say já demonstravam interesse pelo assunto (FILLION, 1999).

Cantillon, um dos pioneiros no estudo do empreendedorismo, acreditava que a figura do empreendedor consistia em uma pessoa que adquiria matéria-prima, processava de alguma forma e revendia o produto final com um preço incerto a um futuro cliente. Caso lucrasse de com a operação, considerava-se uma inovação. Assim, o francês começou a introduzir, pela primeira vez, o conceito de capital de risco associando-o com a figura do empreendedor, por serem indivíduos que compram a um preço certo e vendem a um preço incerto, ou seja, correm riscos (BOAVA; MACEDO, 2009).

De uma maneira geral, a pesquisa sobre empreendedorismo foi marcada por três grandes eras, como exposto por Landström e Benner (2010): a era econômica, a era das ciências sociais e a era dos estudos em gestão, conforme Figura 02 abaixo.

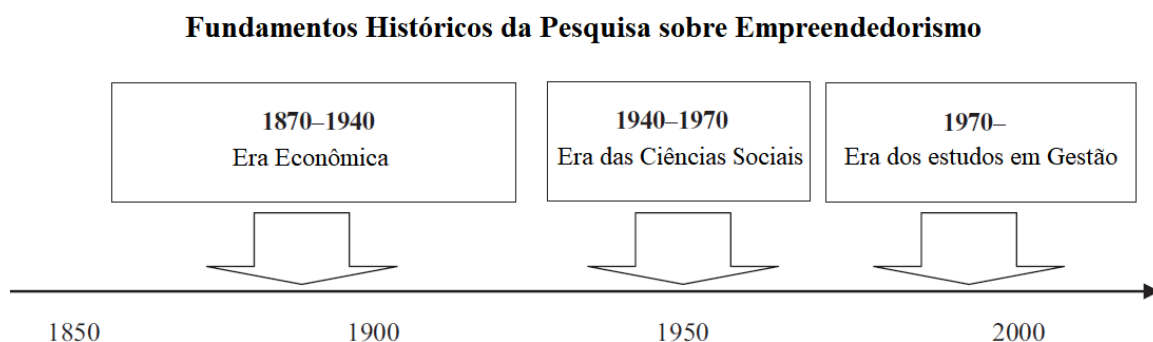


FIGURA 2 - Eras da Pesquisa sobre Empreendedorismo

Fonte: Elaborado a partir de Landström e Benner (2010, p. 20).

A primeira era – econômica - foi marcada pelo interesse de pesquisa por parte dos economistas, como Cantillon, Kirzner e Schumpeter que começaram a introduzir conceitos como “risco”, “incerteza” e “inovação”. A segunda era – ciências sociais – foi marcada pela entrada dos

estudiosos das áreas de psicologia e ciências sociais, que passaram a direcionar as pesquisas para o estudo do empreendedor como indivíduo, investigando suas obras e seus traços de personalidade e comportamento, trazendo-o para o centro do estudo. Nesta era, Max Weber trouxe relevantes contribuições sobre a influência religiosa como propulsor de forças empreendedoras na sociedade (FILARDI; BARROS; FISCHMANN, 2014).

A terceira era – estudos em gestão - que compreende os dias de hoje, surgiu das mudanças políticas, econômicas e tecnológicas dos anos 1960 e 1970, que tornaram o empreendedorismo um fenômeno ainda mais dominante na sociedade. Diante disso, muitos pesquisadores de gestão buscaram compreender este campo de pesquisa e, com isso, a área cresceu consideravelmente em termos de número de pesquisadores, publicações, periódicos e conferências (LANDSTRÖM; BENNER, 2010). No Brasil, a consolidação deste crescimento pôde ser percebida de maneira gradual, pelo aumento do número de publicações e de periódicos sobre o tema, conforme argumentam Filardi, Barros e Fischmann (2014).

Schumpeter em 1934 foi um dos primeiros teóricos a observar e destacar a importância do empreendedor na economia, afirmando ser este o “motor da economia capitalista”. Pela visão *schumpeteriana*, o empreendedorismo e inovação caminham juntas. O empreendedor promove a “destruição criativa” – promovendo o novo e gerando desenvolvimento e riqueza para a sociedade, sendo um impulso de grande valia que mantém a máquina econômica sempre aquecida, por meio da criação de novos produtos, serviços, meios de produção e até mercados (SCHUMPETER, 1961). Assim, a contribuição do empreendedor ao desenvolvimento econômico ocorre fundamentalmente pela inovação que carrega e pela introdução da concorrência no mercado.

Contudo, ainda se observa pouco grau de consenso sobre o que constitui o empreendedorismo dentro do meio acadêmico, conforme pontuam Galloway e Wilson (2003). Parece lógico supor que uma definição de empreendedorismo deve implicar um conjunto de características ou comportamentos comuns dos empreendedores. De fato, as características do empreendedorismo são objeto de muita discussão acadêmica. Tanto que alguns autores, como Boava e Macedo (2009) e Fillion (1999) defendem a ideia de que dar início a uma pesquisa sobre o assunto pode ser como imergir em um vasto oceano de conceitos com as mais diversas possibilidades de definições.

Já autores como Carland *et al.* (1988) defendem a perspectiva de que as habilidades empreendedoras são, basicamente, um conjunto de aptidões adquiridas culturalmente por meio de experiências que resultam na construção de um “comportamento empreendedor” que pode ser ensinado e desenvolvido ao longo da vida – inicialmente fomentado dentro do contexto familiar (influência familiar), depois na escola ou comunidade (formação educacional e social) e assim ser desenvolvido com base em um exercício de liderança que envolve e motiva as pessoas ao redor (BERNHOEFT, 1996).

Ainda que não exista um consenso sobre a definição de empreendedorismo, percebe-se que em grande parte das definições propostas pela literatura existe um argumento central de que se trata de um conjunto de comportamentos dos próprios indivíduos, que inclui tomar algum tipo de iniciativa; lidar com agentes internos e externos; e ter disposição para operar em situações de risco e cenários de incerteza. Assim, pode-se pensar a figura do empreendedor como aquele que concilia recursos, trabalho, materiais e outros ativos para gerar valor e construir riqueza, introduzindo mudanças e inovações na sociedade (BISPO *et al.*, 2013).

Portanto, não é possível dissociar empreendedorismo de processos decisórios, uma vez que a atividade de empreender é consequência das escolhas do empreendedor e a tomada de decisão é uma prática cotidiana na gestão de um empreendimento, especialmente no momento da criação e estruturação de novos negócios, conforme será abordado a seguir.

2.2 Empreendedorismo e Processos Decisórios

A tomada de decisão é parte da vida humana e pesquisadores das mais diversas áreas se esforçam para aperfeiçoar sua compreensão sobre o processo de tomada de decisões. Este processo, que acontece em várias circunstâncias, não possui relação com a idade ou posição social do indivíduo, já que o ato de tomar decisões é inerente a todos os seres humanos e acontece o tempo todo, todos os dias e em quase todas as atividades diárias – tanto no âmbito pessoal, quanto nas ocupações profissionais (MARTINS, 2013).

Uma das grandes referências mundiais sobre o tema, Herbert Simon, ao analisar as organizações percebeu que as atividades realizadas nas empresas, nos seus diversos níveis hierárquicos, de fato, são essencialmente atividades de tomada de decisão e de resolução de problemas. Logo,

não é possível estudar o empreendedorismo e a criação de novos negócios sem deixar de compreender o processo decisório como um todo (FREITAS; MACADAR; MOSCAROLA, 1996).

Diante disso, configura-se um passo importante conceituar o processo decisório e caracterizá-lo no contexto organizacional, pois, é por meio das tomadas de decisão que as empresas são conduzidas diariamente por seus gestores.

As decisões são algo mais que simples proposições factuais. Para ser mais preciso, elas são descrições de um futuro estado de coisas, podendo essa descrição ser verdadeira ou falsa, num sentido empírico. Por outro lado, elas possuem, também, uma qualidade imperativa pois selecionam um estado de coisas futuro em detrimento de outro e orientam o comportamento rumo à alternativa escolhida. (SIMON, 1965, p.54).

Assim, o processo decisório pode ser visto como um conjunto de atividades de resolução de problemas e de tomadas de decisão (SIMON *et al.*, 1987). No contexto da resolução de problemas, o problema é identificado, verificam-se as informações disponíveis, é feita a definição dos objetivos a serem alcançados, apresentam-se as alternativas viáveis e é feita uma análise sobre cada uma delas. Já no contexto da tomada de decisão é feita uma avaliação das alternativas encontradas e uma ou mais é escolhida pelo tomador de decisão para ser colocada em prática como possível solução (FREITAS; MACADAR; MOSCAROLA, 1996).

Neste sentido, Herbert Simon propõe em 1970 um “modelo de processo decisório” dividido em três grandes fases, com uma constante revisão entre elas chamada de “feedback”, como a seguir:

- Fase de inteligência ou investigação: momento de exploração do ambiente em busca de evidências que possam identificar os problemas e oportunidades do meio. Neste momento as informações relativas à situação são coletadas e colocadas em evidência;
- Fase de desenho ou concepção: momento em que o decisor projeta os possíveis cenários para as resoluções dos problemas identificados. Etapa em que o tomador de decisão formula possíveis soluções para o problema, constrói e analisa as alternativas disponíveis baseadas na aplicabilidade de cada uma delas;

- Fase de escolha: momento em que o indivíduo toma a decisão final e seleciona uma (ou mais) alternativa (s) para colocar em prática e solucionar o problema identificado, buscando garantir que a escolha realizada seja, de fato, a melhor opção; e
- Feedback: Revisões constantes ou periódicas que podem ocorrer entre qualquer uma das fases que constituem o modelo, com a intenção de analisar, ajustar ou corrigir falhas identificadas pelo decisor ao longo do processo.

Além das fases acima, também existem as fases de: Implementação - quando a alternativa escolhida é colocada em prática; Monitoramento - acompanhamento dos resultados obtidos com a nova situação; e Revisão - quando a alternativa implantada é readaptada, caso haja necessidade, se adequando para melhor atender às expectativas. Assim se constitui o modelo de processo decisório elaborado por Herbert Simon que possui grande relevância na literatura sobre processos decisórios e que já foi adaptado de diferentes maneiras pelo mundo (FREITAS; MACADAR; MOSCAROLA, 1996).

As decisões, então, podem ser vistas como suposições para um futuro estado das situações, podendo essa realidade ocorrer ou não na prática. Além disso, a tomada de decisão tem a capacidade de selecionar um resultado futuro em detrimento de outro e orientar o comportamento na direção da alternativa escolhida (CHAGAS; FREITAS, 2001). Para os empreendedores, as decisões representam uma das principais ferramentas para aproveitar oportunidades, lidar com desafios e minimizar as incertezas presentes no dia-a-dia organizacional. Porém, ainda que seja rotineiro e inerente a qualquer gestão organizacional, o processo de tomada de decisão dentro das organizações relaciona-se com diversas variáveis, tanto internas, quanto externas ao meio (SIMON, 1970).

Para Freitas et. al. (1997, p. 41), “o trabalho do decisor dificilmente pode ser dissociado do processo decisório e quando se estuda o processo decisório não se pode, também, deixar de analisar as influências sofridas pelo decisor durante esse processo”. Para os autores (1997), as variáveis mais importantes que interferem no processo de tomada de decisões são: *objetivos da empresa, critérios de racionalidade, informações disponíveis* (a falta ou excesso, situação de incerteza, complexidade e conteúdo), *raciocínio, valores e crenças dos tomadores de decisão e recursos disponíveis nos momentos de incerteza*.

Tais elementos servem de suporte ao decisor, principalmente quando o conteúdo das informações possibilita formar uma base de conhecimento e uma linha de raciocínio, contribuindo para a formação de valores positivos (recursos) e a eliminação de crenças ou mitos, encaminhando o administrador para decisões acertadas (FREITAS *et al.*, 1997). A Figura 03 abaixo esquematiza esse processo decisório e salienta algumas dessas variáveis.

A tomada de decisão e a ajuda ao decisor

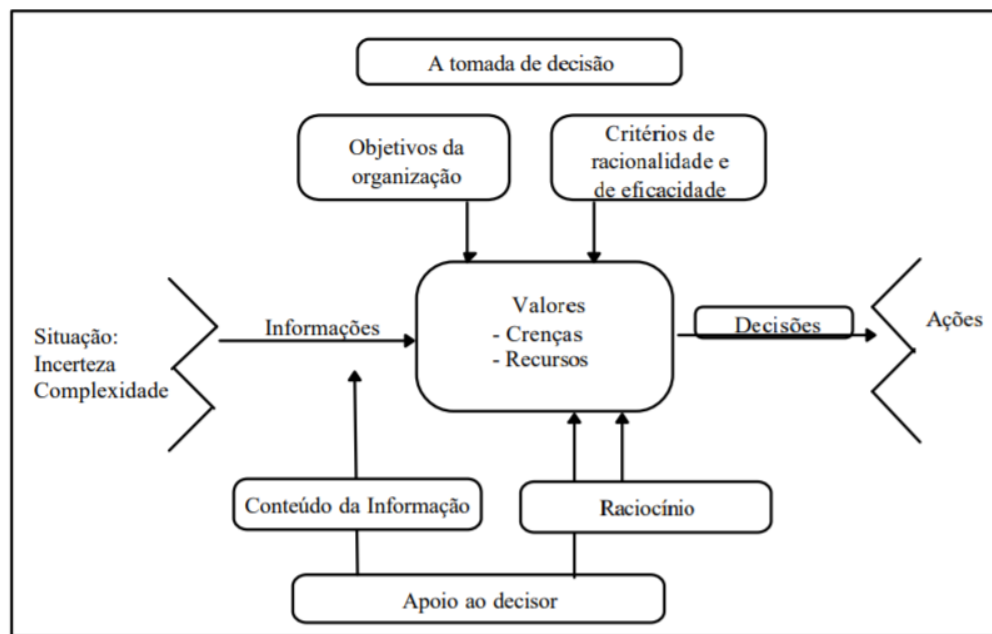


FIGURA 3 - A tomada de decisão e a ajuda ao decisor

Fonte: Freitas *et al.* (1997) a partir de Freitas (1993, p.74).

Percebe-se, que o decisor se encontra no centro do processo e todos os esforços devem ser despendidos para auxiliá-lo neste momento. O tomador de decisão parte de uma situação de incerteza ou complexidade, adiciona as informações que possui, suas crenças, valores e recursos e, assim, transforma as decisões em ações. A tomada de decisão, para Martins (2013), é fundamental e, tanto em nível organizacional quanto pessoal, pesquisadores se esforçam para aperfeiçoar sua compreensão sobre o processo de tomada de decisões. Pode-se dizer que a importância da tomada de decisão na organização é indiscutível e pode ser percebida empiricamente em qualquer arranjo organizacional, tornando praticamente impossível pensar a organização sem considerar a ocorrência constante do processo decisório.

2.3 Processo x Método: Empreendedorismo prescritivo *versus* criativo

Cada vez mais o empreendedorismo rompe barreiras sociais, econômicas, comerciais, tecnológicas e culturais, renovando conceitos econômicos, criando novas relações de trabalho e novos empregos, quebrando paradigmas e gerando riqueza substancial para a sociedade, conforme pontua Dornelas (2001). Para o autor (2001), a essência do empreendedorismo está na percepção e no aproveitamento das novas oportunidades no âmbito dos negócios tradicionais, constantemente criando novos produtos, novos métodos de produção e novos mercados, sobrepondo aos antigos métodos menos eficientes e mais caros. Entretanto, inúmeros são os desafios enfrentados por aqueles que desejam se tornar empreendedores, principalmente no momento da criação de seus negócios.

Com o objetivo de compreender o processo empreendedor e identificar as racionalidades envolvidas no momento de suas tomadas de decisão, Sarasvathy (2001a) propõe, em seu estudo, que os empreendedores utilizem dois tipos de racionalidade para implementação de seus negócios: a abordagem Causation (perspectiva processual) e a Effectuation (método circular). A perspectiva processual, conhecida como Causation, ainda predominante no campo de pesquisa e na docência em empreendedorismo, enxerga o fenômeno como um processo linear, começando com uma meta pré-estabelecida associada a um determinado conjunto de meios e procura identificar a melhor (mais rápida, mais barata e mais eficiente) alternativa para alcançar o objetivo determinado de forma a maximizar o retorno sobre o investimento, (LEMOS, 2016).

Em resumo, para Melo, Silva e Almeida (2019), o Causation consiste em situações nas quais há tomadas de decisão orientadas por um planejamento prévio e os esforços são direcionados para alcançar um objetivo final previamente estipulado, ou seja, antes de iniciar o negócio o empreendedor define uma meta (financeira, mercadológica, entre outros), reúne todos os recursos necessários para alcançá-la e, só então, dá início ao processo de criação e estruturação do seu negócio. Portanto, essa abordagem tem como finalidade analisar, prever e planejar as etapas do processo de criação de novos negócios (FAIA; ROSA; MACHADO, 2014).

Contudo, o ambiente no qual os empreendedores atuam é dinâmico e incerto, com uma vasta possibilidade de decisões, que são interdependentes e simultâneas e é apenas a partir da ação do empreendedor que as aspirações genéricas começam a se transformar em novos negócios

tangíveis e palpáveis. Assim, a noção de um planejamento engessado com a definição de objetivos prévios parece se distanciar da realidade vivida por tais empreendedores (SARASVATHY, 2001a).

Neste sentido, um dos principais questionamentos levantados por Pelogio (2011) acerca da lógica causal é a de que a ação do empreendedor não é planejada de modo coerente ou prescrita de maneira determinista, conforme muitas pesquisas em empreendedorismo e estratégia enfatizam. Portanto, há a necessidade de considerar outras abordagens que compreendam a ação do empreendedor sob uma visão não-determinística e não-linear. Surge, então, a necessidade de uma nova abordagem de entendimento do efeito empreendedor como método, conhecida como Effectuation (PELOGIO, 2011).

Essa nova abordagem proposta por Sarasvathy (2001a), denominada Effectuation, percebe o empreendedorismo como um método circular - não mais linear - que utiliza os recursos disponíveis e se concentra na seleção de resultados possíveis para se alcançar utilizando tais recursos, assumindo como pressuposto central a lógica de que: “à medida que podemos controlar o futuro, não precisamos prevê-lo” (SARASVATHY, 2001a, p. 251).

Assim, as racionalidades Causation e Effectuation podem ser vistas como duas abordagens diferentes, não excludentes, aplicáveis ao processo de tomada de decisão de empreendedores no momento da criação e estruturação de seus novos negócios. Basicamente, os processos Causation baseiam-se na análise e planejamento de decisões, enquanto a lógica Effectuation se concentra na seleção entre possíveis resultados que podem ser alcançados com esse conjunto de meios, operando em uma lógica não preditiva, na qual estratégias emergentes são aplicadas visando oportunidades que surgem durante o processo empreendedor (PELOGIO, 2011).

Em resumo, a abordagem Causation baseia-se na causalidade e linearidade orientadas em planejamentos prévios à constituição do negócio, enquanto a abordagem Effectuation baseia-se nas contingências e recursos disponíveis para o empreendedor. O quadro comparativo elaborado por Faia, Rosa e Machado (2014) com base em Fisher (2012) demonstra as principais diferenças entre as lógicas Causal e Effectual.

QUADRO 01

Abordagens Empreendedoras

	1. <i>Causation</i>	2. <i>Effectuation</i>
Quais fatores explicam a abordagem?	• O Resultado é dado. • Seleção entre meios para alcançar esse resultado: 1. Começo pelos fins. 2. Análise das expectativas de retorno. 3. Análise competitiva. 4. Controle do Futuro.	• Conjunto de meios é dado. • Seleção entre efeitos possíveis criados por esses meios: 1. Começo pelos meios. 2. Princípio das perdas aceitáveis. 3. Estabelecimento de relações estratégicas. 4. Aproveitamento de contingências.
Como os fatores identificados se relacionam com a busca por resultados?	Processos <i>causation</i> >> Identificam e exploram oportunidades em mercados existentes com baixo nível de incerteza. • Participantes posteriores em uma indústria >> Processos de causalidade.	Processos de <i>effectuation</i> >> Identificam e exploram oportunidades em novos mercados com altos níveis de incerteza. • Operadores de início bem sucedidos em uma nova indústria >> processo de <i>effectuation</i>. • Empresas <i>effectual</i> >> Falha precoce e mais barata.
Por que essas relações entre os fatores e os resultados existem?	A teoria da decisão: Os decisores lidam com futuro mensurável ou previsível, e farão a coleta de informações e a análise sistemática dentro de certos limites (Simon, 1959).	A teoria da decisão: Os decisores lidam com fenômenos imprevisíveis e vão reunir informações através de técnicas experimentais e interativas, destinadas a descobrir o futuro da aprendizagem.
Quem, Onde e Quando as afirmações e limitações acerca da teoria.	• Ambiente estático, linear. • Aspectos previsíveis de um futuro incerto são discerníveis e mensuráveis. • Oportunidades empresariais são objetivas e identificáveis <i>a priori</i>.	• Dinâmico não linear e ambientes ecológicos. • O futuro é desconhecido e não mensurável. • Oportunidades empreendedoras são subjetivas, socialmente construídas e criadas.

Fonte: Faia, Rosa e Machado (2014) adaptado de Fisher (2012).

No Quadro 01 acima verifica-se, por um lado, na abordagem Causal que os empreendedores identificam oportunidades em mercados com baixo nível de incerteza, considerando o ambiente estático e linear. Nesta racionalidade, os empreendedores começam determinando seus objetivos futuros e, em seguida, passam a buscar os meios necessários para alcançá-lo.

Por outro lado, verifica-se que a abordagem Effectual considera, em condições de incerteza, que empreendedores adotarão uma lógica de decisão diferente do modelo tradicional e racional. Para essa abordagem, são os meios de que o empreendedor dispõe que podem ser explorados, em consonância com o princípio das perdas aceitáveis, ou seja, quanto realmente o empreendedor está disposto a perder ou a se arriscar. Assim, o empreendedor estipula seus limites com base no quanto suporta perder e não pelos retornos esperados, conforme exposto mais detalhadamente nas próximas seções.

2.3.1 O Empreendedorismo prescritivo - Processo Causation

Como indica Sarasvathy (2001a), em programas de MBA em todo o mundo, de uma maneira geral, os alunos aprendem a lógica causal - ou raciocínio preditivo - em todas as áreas funcionais de negócios, seja finanças, recursos humanos, marketing, ou qualquer outra. Na abordagem causal, os elementos fundamentais para o empreendedorismo bem sucedido consistem no estabelecimento prévio dos objetivos, análise das restrições ambientais e definição dos meios necessários para o cumprimento dos objetivos, de forma a maximizar o retorno sobre o investimento a ser feito. O ambiente é tido como estável e linear, podendo ser facilmente quantificado e previsível, favorecendo a busca por informações, bem como o estabelecimento prévio de planos (SARASVATHY, 2004b; FISHER, 2012).

Para Chandler *et al.* (2011), no processo causal, o indivíduo toma decisões racionais baseado nas informações relevantes disponíveis e em uma expectativa de retorno oferecida por cada opção identificada e analisada. Para os autores (2011), cabe ao empreendedor, após uma análise do ambiente, optar pela implementação de alguma solução entre as possibilidades disponíveis, sendo o processo empreendedor, nesse conceito, constituído por três principais fases: 1. Descoberta de uma oportunidade; 2. Procura de recursos no meio; e 3. Implantação do projeto.

Nesta lógica, o decisor faz escolhas racionais se baseando nas informações relevantes disponíveis e em uma expectativa de retorno oferecida para cada cenário possível. Logo, para Salusse e Andreassi (2016) esta forma de racionalidade torna-se consistente com conceitos econômicos neoclássicos, estratégia deliberada, identificação de oportunidades por meio de busca sistemática e desenvolvimento das oportunidades em função da previsão de retorno sobre investimentos. Para Chandler *et al.* (2011), o processo empreendedor, na abordagem Causal, pode ser definido conforme Figura 04 a seguir:

Etapas do processo empreendedor (Lógica Causation)

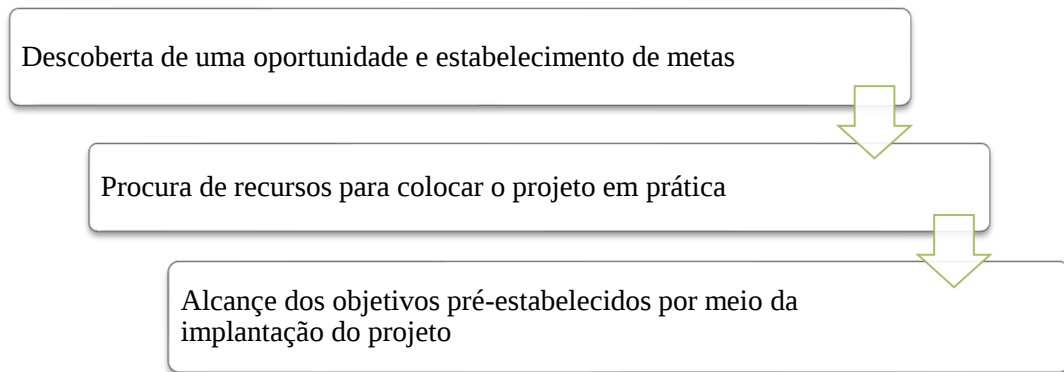


FIGURA 4 - Etapas do processo empreendedor (Lógica Causation)

Fonte: Elaborado a partir de Sarasvathy (2001a) e Chandler *et al.* (2011).

Utilizando a lógica causal, o empreendedor define inicialmente os objetivos que pretende alcançar e identifica oportunidades oriundas de falhas de mercado que lhe permitam alcançar esses objetivos. Uma vez identificadas, os possíveis cenários são avaliados e selecionados pelo empreendedor, tendo em vista a maximização do retorno de seus investimentos, e faz análise e planejamento das atividades necessárias para atingir resultados previamente estabelecidos por meio da exploração do seu conhecimento e recursos. Deste modo, o processo causal estabelece um objetivo e foca na seleção dos meios necessários para alcançá-lo (PELOGIO, 2011).

Para isso, um elemento importante na abordagem causal é a elaboração do plano de negócios afim de auxiliar empreendedores a obterem lucros maiores por meio da projeção de ganhos de eficiência ou do aumento de vendas com o objetivo de analisar, prever e planejar as etapas do processo de criação de novos negócios. Sua principal limitação, entretanto, é justamente o pressuposto da linearidade e previsibilidade, ou seja, a concepção de que com o uso de ferramentas a probabilidade de sucesso do negócio tende a aumentar quando, na verdade, empreender é uma atividade em constante evolução e imprevisibilidade (PELOGIO, 2011).

Frente a tal realidade, pode-se dizer que tal noção determinista originada da lógica causal acerca do processo de formação de novos negócios nem sempre ajuda no avanço do entendimento sobre o que de fato é o fenômeno do empreendedorismo, dando lugar a uma nova forma de pensá-lo, mais criativa e menos previsível, conhecida como Effectuation (SARASVATHY, 2004a), tal como será explicitado a seguir.

2.3.2 O Empreendedorismo criativo - Método Effectuation

Proposta por Sarasvathy (2001a), a teoria Effectuation tem ganhado relevância acadêmica nos últimos anos e tem como fundamento pressupostos diferentes dos utilizados pela lógica causal. Isso porque, na maior parte das vezes, os indivíduos decidem empreender e estruturar seus novos negócios sem possuir uma definição clara de objetivos futuros e sem recursos capazes de analisar todas as variáveis externas que podem impactar seus empreendimentos. Frente a essa realidade, o modelo Effectuation surge como uma nova maneira de se enxergar o empreendedorismo, de modo circular, por meio da identificação de oportunidades viáveis com os recursos disponíveis, conforme Figura 05 abaixo.

Empreendedorismo como método circular (Lógica Effectuation)



FIGURA 5 - Empreendedorismo como método circular (Lógica Effectuation)

Fonte: Elaborado a partir de Sarasvathy (2001a).

Nesta perspectiva, os objetivos vão surgindo ao longo do processo como parte de negociações com parceiros que, além de resultar em novos objetivos de oportunidades que a empresa busca realizar, também podem transformar todo o ambiente no qual a organização opera, uma vez que não enxergar o ambiente como determinado ou previsível implica na utilização de estratégias maleáveis e flexíveis (SARASVATHY, 2001a, 2001b, 2004b).

No processo do Effectuation, “o empreendedor toma um conjunto de meios possuídos e foca na seleção entre os possíveis efeitos que podem ser criados com estes meios” (SARASVATHY, 2001a, p. 245). O exemplo clássico citado por Sarasvathy (2001a) para se fazer entender o que é Effectuation é o seguinte: se você contrata um chefe de cozinha experiente para preparar um jantar e o deixa à vontade para escolher a receita, ele terá a liberdade de utilizar os meios

disponíveis a seu alcance, e concomitante à sua imaginação, experiência e aspiração realizará o evento, fazendo uma surpresa aos convidados. Isso faz do Effectuation, enquanto modelo alternativo de tomada de decisão, um processo pragmático de empreendedorismo (KRAAIJENBRINK, 2012).

Usualmente, na vida real, os empreendedores nem sempre possuem metas específicas ao iniciar um negócio. Na maior parte das vezes, o empreendimento começa por meio de uma pretensão mais geral, como o desejo de enriquecer, criar um legado ou fazer algo diferente do convencional (SARASVATHY, 2008), indo na contramão dos pressupostos assumidos pelo raciocínio causal preditivo. Neste sentido, o raciocínio Effectual consiste na tomada de decisões a partir de escolhas entre os possíveis resultados que podem ser produzidos com os recursos disponíveis, eliminando a premissa de objetivos pré-existentes da lógica causal.

Portanto, seguindo a lógica Effectual, para Salusse e Andreassi (2016), o empreendedor inicia o processo de criação do negócio com uma ideia genérica do que pretende fazer e utiliza os recursos que possui (quem ele é; o que ele sabe; e quem ele conhece) para estabelecer objetivos, interagir com potenciais *stakeholders* (parceiros) e, só então, atuar no sentido da criação do seu negócio, conforme Figura 06 a seguir.

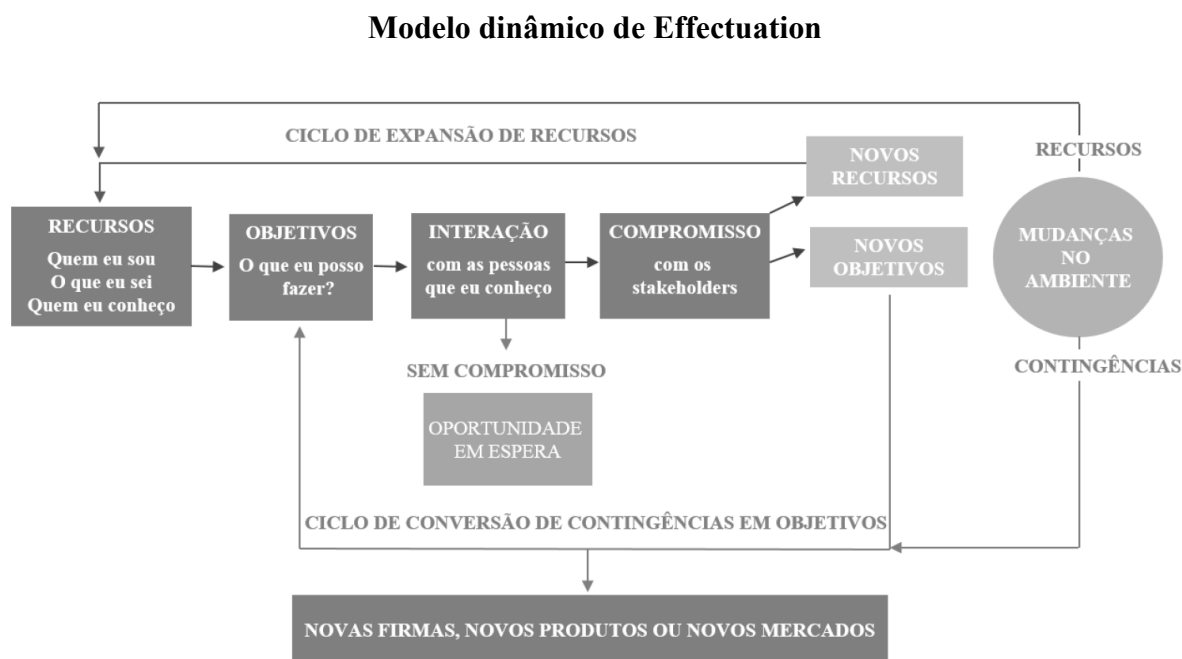


FIGURA 6 - Modelo dinâmico de Effectuation

Fonte: Elaborado por Salusse e Andreassi (2016) a partir de Sarasvathy (2008).

O modelo Effectuation se constitui pela busca constante de oportunidades em novos mercados com alto grau de incerteza, favorecendo um processo experimental e um aprendizado interativo que permitem ao empreendedor antecipar informações sobre o futuro, considerando o ambiente como dinâmico, não linear, sendo o futuro desconhecido e não mensurável (FISHER, 2012).

Sob a perspectiva do empreendedorismo como método, as oportunidades são definidas como o resultado das ações e interações dos indivíduos com o ambiente e o objeto de análise passa a ser a relação do empreendedor com as coisas e pessoas necessárias para que tais oportunidades existam. Nesta lógica, o foco da análise passa a ser na interação entre elementos do ambiente interno do empreendedor (meios) e elementos do seu ambiente externo (contingências). Isso porque, muitas vezes, os empreendedores decidem iniciar empresas e estruturam seus novos negócios sem possuir uma definição clara de objetivos e sem recursos capazes de analisar todas as variáveis externas que podem impactar seus empreendimentos (PELOGIO, 2011).

O método Effectuation se distancia da lógica causal na medida em que inclui um conjunto de princípios de tomada de decisão em situações de incerteza e imprevisibilidade (SARASVATHY, 2001a, 2001b, 2004b). Contudo, é importante reconhecer que estas são duas abordagens utilizadas por empreendedores no processo de criação e desenvolvimento de novos empreendimentos que devem ser vistas como distintas, mas não necessariamente excludentes. Assim, é importante que se reconheça que os indivíduos utilizam tanto a lógica causal quanto a Effectual e as duas podem acontecer simultaneamente, tanto de maneira sobreposta quanto intercalada. Portanto, Effectuation não é melhor ou pior que Causation ou que as demais abordagens existentes, são apenas lógicas distintas de tomada de decisão, que se aplicam a diferentes contextos e possuem características próprias (FAIA; ROSA; MACHADO, 2014).

De acordo com Sarasvathy (2001a, 2005), empreendedores que atuam sob a perspectiva Effectual identificam oportunidades a partir de recursos existentes (quem são, o que sabem e quem conhecem); tomam decisões de investimento com base no que estão dispostos a perder (objetivos relacionados com a perda aceitável e não com o retorno esperado); aproveitam as oportunidades (geralmente provenientes de cenários de incerteza) e estabelecem relações estratégicas com *stakeholders* (busca por parceiros e não concorrentes).

Neste sentido, muitas vezes as decisões tomadas por empreendedores são baseadas em crenças sobre a probabilidade de eventos incertos e é nesta perspectiva que o processo decisório orientado pelo método Effectuation foi desenvolvido por Sarasvathy (2001a; 2001b), como uma alternativa à explicação do paradigma determinístico de racionalidade causal, questionado por nem sempre ser o melhor caminho para se iniciar um novo empreendimento (TASIC; ANDREASSI, 2008).

Chandler *et al.* (2011) propõem que o processo decisório orientado pelo método Effectuation desenvolvido por Sarasvathy (2001a) possui quatro dimensões: (a) experimentação - tentativa e erro; (b) perda aceitável - até quanto o empreendedor está disposto a perder; (c) flexibilidade - capacidade de adaptação às mudanças; e (d) parcerias - formação de alianças com *stakeholders* e demais *players* do mercado, conforme Figura 07 a seguir.

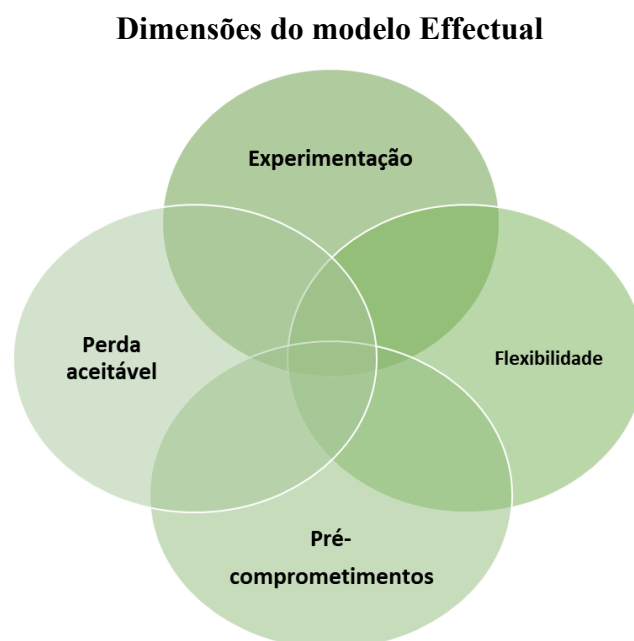


FIGURA 7 - Dimensões do modelo Effectual

Fonte: Elaborado a partir de Chandler *et al.* (2011).

Considerando que o futuro não pode ser previsto e as circunstâncias no meio organizacional são muito voláteis, a dimensão (a) Experimentação consiste na busca por uma série de experimentos cujo objetivo é identificar um modelo de negócios que funcione por meio de tentativas com erros e acertos. Como o futuro é constantemente mutável, por esta abordagem o empreendedor visa experimentar diferentes ações alternativas e testar diferentes possibilidades antes de estabelecer um plano de negócios formal, (CHANDLER *et al.*, 2011).

A dimensão (b) Perda aceitável é de que as escolhas dos empreendedores ao iniciarem um novo negócio são feitas com base na aceitação ao risco e perdas, visto que no processo decisório orientado pelo modelo Effectuation, conforme pontuam Sarasvathy e Kotha (2001), o empreendedor pré-determina o quanto de perda é aceitável e experimenta tudo que for possível dentro do limite de recursos possuídos. Para empreendedores novatos e sem grandes recursos, a aceitação ao risco é elevada (SARASVATHY, 2001a).

A dimensão (c) Flexibilidade consiste na capacidade de ceder e em seguida se recuperar, ou seja, se adaptar a circunstâncias variáveis. De acordo com Chandler *et al.*, (2011), uma vez que o sucesso de um empreendimento está relacionado às contingências do ambiente, os empreendedores têm de ser flexíveis, pois a medida em que o empreendedor vai tomando decisões, os resultados vão aparecendo. Portanto, a flexibilidade na tomada de decisão permite as empresas se adaptarem melhor ao ambiente.

A quarta e última dimensão (d) Pré-comprometimentos caracteriza-se pelo comprometimento com seus *stakeholders*, ou seja, seus parceiros. No processo decisório orientado pelo modelo Effectuation não existe previsão sobre o futuro, mas a sua construção por meio de alianças estratégicas e pré-comprometimentos com potenciais parceiros (SARASVATHY, 2001a).

Embora não reduza a probabilidade de fracasso de um novo negócio, empregar a lógica Effectuation diminui o custo do empreendedor ao fazê-lo, pois o permite falhar mais rapidamente por meio da experimentação (tentativa e erro) e com um menor nível de investimento, uma vez que utiliza seus recursos disponíveis para alcançar os objetivos pretendidos, o que torna a lógica mais eficiente em empresas recém-criadas e/ou jovens (SARASVATHY, 2008).

Finalmente, considerando que o objetivo principal desta pesquisa consistiu em analisar como brasileiros expatriados nos Estados Unidos iniciaram seus empreendimentos e de que maneira suas tomadas de decisão se relacionam com a teoria Effectuation proposta por Sarasvathy (2001a), é de fundamental relevância compreender sob a perspectiva teórica o fenômeno da expatriação, bem como os aspectos teóricos referentes ao estudo do empreendedorismo imigrante, conforme será abordado a seguir.

2.4 Expatriados e o Empreendedorismo Imigrante

Ainda que a maior parcela da população global permaneça vivendo em seu país de nascença, cada vez mais pessoas estão migrando em busca de melhores oportunidades, especialmente de emprego e melhoria na qualidade de vida. Segundo relatório da Organização Internacional para as Migrações sobre os migrantes internacionais publicado no ano 2000 estes representavam 2,8% da população global, totalizando cerca de 150 milhões de pessoas. Em 2010, passaram a representar 3,2% da população global quando haviam 220,78 milhões de migrantes. E em 2019 o mesmo relatório constatou que os números passaram a representar 3,5% da população mundial com cerca de 272 milhões de migrantes internacionais no mundo, conforme Figura 08 abaixo.

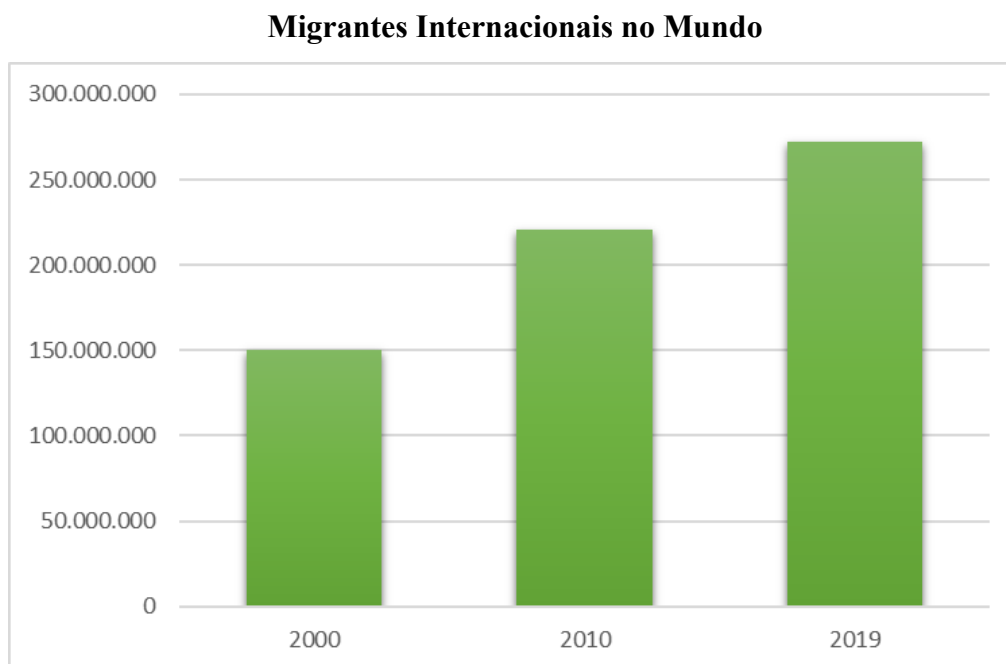


FIGURA 8 - Migrantes Internacionais no Mundo

Fonte: Elaborado a partir de Organização Internacional para as Migrações (2019).

Ainda segundo dados da Organização Internacional para as Migrações (2019), a necessidade de emprego é a principal razão para pessoas migrarem internacionalmente e os trabalhadores migrantes constituem a maioria dos migrantes internacionais do mundo, com a maior parte deles vivendo nos países de alta renda.

As estimativas do número de brasileiros no exterior, segundo o Ministério das Relações Exteriores (Itamaraty), levam em consideração uma série de fatores, como: dados oficiais

fornecidos por autoridades migratórias locais; censos oficiais; número de eleitores registrados na jurisdição; número de matriculados nos consulados; sondagens junto à comunidade; solicitações de passaportes e outros documentos por brasileiros; movimento geral da repartição e de consulados itinerantes; dados disponíveis sobre saída do país e retorno de brasileiros; percentuais de redução de remessas; publicações da Organização Internacional para as Migrações (OIM); estudos da Organização para Cooperação do Desenvolvimento Econômico (OCDE); trabalhos acadêmicos e artigos na imprensa.

Contudo, existe uma enorme dificuldade em se ter dados migratórios precisos, uma vez que muitos cidadãos brasileiros vivem no exterior como residentes ilegais e, por esta razão, relutam em informar seus status às autoridades, dificultando os cálculos para as estatísticas.

Expatriado, segundo Ramos (2018, p.102), é aquele que “que vive, voluntariamente ou não, fora de seu país”. Em um contexto histórico, o Brasil sofreu com sérios períodos de hiperinflação e estagnação econômica nos anos 1980 e 1990, o que começou a incentivar o fluxo migratório para a América do Norte (CRUZ; FALCÃO; BARRETO, 2017). Provenientes de tal cenário, surgiram três grandes ondas de imigração, relatadas pelos trabalhos de Sales (1992, 2001), que se constituíram da seguinte maneira:

- Primeira onda: antes de 1990;
- Segunda onda: entre 1991 e 2000;
- Terceira onda: após 2001.

De uma maneira geral, os expatriados brasileiros que emigraram durante a primeira onda (antes de 1990) pertenciam à classe média e, para se distanciar da realidade econômica do Brasil, aceitavam engajar-se em atividades de baixa qualificação nos Estados Unidos. Dentre os mais bem sucedidos destes pioneiros, estão os primeiros a abrir pequenos negócios em terras estrangeiras, segundo Sales (1992). Com o crescimento destas pequenas empresas houve a necessidade da contratação de mão de obra e, como uma saída para pagar salários mais baixos e ajudar parentes e amigos, tais empreendedores “convidavam” mais brasileiros a assumirem tais postos de trabalho.

Assim se configurou a segunda onda de imigração (entre 1991 e 2000, no caso da Flórida), movida por trabalhadores menos qualificados, com pouca ou nenhuma familiaridade com o idioma, que emigraram para os Estados Unidos com o objetivo de preencher tais vagas de (sub)emprego e então viver o tão esperado “sonho americano”, conforme pontuam Cruz, Falcão e Barreto (2017).

Já na década de 2000, iniciou-se a chamada terceira onda de imigração. Embora o Brasil tenha vivido uma certa estabilidade econômica e crescimento do PIB neste período, muitos empreendedores e famílias ricas procuraram proteger seus ativos no exterior, investindo em imóveis e negócios nos Estados Unidos (JOUET-PASTRE, 2004). Além disso, os avanços tecnológicos aliados à crescente globalização passaram a facilitar cada vez mais a emigração.

Dados mais recentes do Ministério das Relações Exteriores divulgados em 2019 apontam que existem mais de 3 milhões de brasileiros morando no exterior. Desses, um milhão e quatrocentos mil estão somente nos Estados Unidos – país que ocupa o primeiro lugar na preferência dos emigrantes brasileiros, principalmente daqueles que querem construir uma carreira no exterior ou ter uma vida financeiramente mais estável, seja trabalhando em companhias americanas ou se tornando empreendedores no país de destino (BRASIL, 2019).

As razões que levam imigrantes a tornarem-se empreendedores são muito diversas (FAZITO; RIOS-NETO, 2008). Alguns eram profissionais desempregados e que viram no empreendedorismo uma alternativa de renda, outros não se encontravam totalmente realizados nas suas atividades profissionais, alguns já saíram do seu país em busca de oportunidades empreendedoras no país de destino e muitas outras possibilidades (COSTA, 2014).

A literatura sobre imigração e empreendedorismo, conforme pontua Tedesco (2017), enfatiza que imigrantes mudam sua performance social na medida em que conseguem empreender e sua autopercepção no interior do país de residência é alterada, uma vez que seu grau de autonomia e de inserção no mundo do trabalho redefinem sua identidade enquanto imigrante e empreendedor. Além disso, ao se pensar em empreendedores imigrantes, leva-se a crer que possuem baixo capital humano e, portanto, a escolha de empreender se torna a única alternativa viável ao subemprego. No entanto, este não seria o caso para todos os tipos de imigrantes. Achados empíricos em estudos anteriores de empreendedores brasileiros, conduzidos por Cruz,

Falcão e Barreto (2017) apontam para imigrantes altamente profissionais e qualificados, que se dedicam às iniciativas empresariais.

Para Tedesco (2017), a relação entre imigração e empreendedorismo já não passa mais despercebida pela esfera pública e nem pelas estatísticas dos Estados Unidos. Trata-se de uma realidade que vem ao encontro das grandes tendências do mundo do trabalho e da situação do imigrante, seja por sua necessidade de subsistência ou pelo seu desejo de ascender economicamente, ter mobilidade social e alterar a sua performance social. Contudo, ainda que o empreendedorismo imigrante seja uma realidade vivida por muitos brasileiros expatriados nos Estados Unidos, trata-se de uma temática pouco explorada academicamente (TEDESCO, 2017).

Conforme pontuam Cruz e Falcão (2017), a academia ainda demanda estudos acerca do empreendedorismo imigrante, visto que pesquisas sobre empreendedores brasileiros no exterior quase inexistem, mesmo o Brasil sendo um país que gera milhões de empreendedores anualmente, com uma taxa total de empreendedorismo de 38% no ano de 2019, representando cerca de 52 milhões de pessoas entre 18 e 64 anos envolvidos em atividades empreendedoras (GEM, 2019).

Assim como investigar sobre o fenômeno do empreendedorismo imigrante é de grande valor para o avanço do campo de pesquisa em empreendedorismo e processos decisórios, compreender o impacto da pandemia do novo coronavírus nos negócios de empreendedores imigrantes também constitui uma abordagem de relevante contribuição acadêmica visto que, segundo Costa (2014), empresas de imigrantes geralmente são mais flexíveis a mudanças e costumam ser mais resistentes a choques negativos do que as empresas dirigidas por nativos, tal como será discutido a seguir.

2.5 A pandemia do COVID-19 e seus impactos nas organizações

Desde os relatos vindos da China de pneumonia de origem não conhecida, passando pela identificação do novo coronavírus SARS-Cov-2 como agente causador da doença COVID-19, o mundo vem enfrentando grandes desafios para conter o rápido contágio da doença e desenvolver imunizantes que protejam a sociedade (NETTO; CORRÊA, 2020).

A Organização Mundial de Saúde (OMS) decretou no dia 11 de março de 2020 a situação mundial de pandemia ocasionada pela doença e, por se tratar de um vírus com alto índice de propagação, o número de casos em todo o mundo foi rapidamente multiplicado. Até 11 de junho de 2021 - um ano e três meses após o decreto da OMS - o website “*Coronavirus Research Center*” mantido pela Universidade Johns Hopkins reportou mais de 175.397.648 casos de COVID-19 confirmados e mais de 3.787.525 mortes ao redor do mundo, sendo 599.570 nos Estados Unidos e 484.235 no Brasil (JHUM, 2020).

Tendo em vista o prejuízo social, econômico e político trazido pela doença, o impacto da pandemia nas organizações foi grande. O levantamento mais recente realizado pelo IBGE (2020) mostrou que, no Brasil, o novo coronavírus teve um impacto negativo em todos os setores econômicos, mas afetou especialmente o comércio (39,4%) e serviços (37%), principalmente no caso das pequenas empresas. Segundo as estatísticas, cerca de 99,8% dos negócios que não voltarão a abrir as portas no país depois da crise da covid-19 são de pequeno porte. Somente nos meses de março a junho de 2020, mais de 716.000 empresas fecharam as portas no Brasil, segundo o IBGE (2020).

Nos Estados Unidos, o impacto econômico para as empresas também foi significativo. De acordo com Long (2020), economistas projetam que mais de 100.000 pequenas empresas fecharam permanentemente nos Estados Unidos desde que a pandemia se agravou em março de 2020, de acordo com um estudo realizado por pesquisadores das Universidades de Illinois, Harvard e Chicago. Os maiores danos podem ser vistos na indústria de restaurantes, dentre os quais cerca de 3% fecharam as portas, de acordo com a *National Restaurant Association*, sendo este apenas o começo da pior onda de falências e fechamentos de pequenas empresas dos últimos tempos, segundos os estudos (LONG, 2020).

Contudo, dados levantados por Theodos, González e Park (2021), revelam que o impacto da pandemia COVID-19 não foi igual entre todos os grupos demográficos, ao passo que negros e imigrantes estiveram menos amparados/mais expostos a riscos em meio à pandemia devido à maior dificuldade de acesso ao capital, recursos e benefícios governamentais pelas classes minoritárias como a de imigrantes (URBAN INSTITUTE, 2021).

Por um lado, Theodos, González e Park (2021) apontam que o empreendedorismo imigrante costuma ter um efeito benéfico da imigração nos principais países de destino. Isso porque, geralmente, imigrantes são mais propensos que nativos a iniciar atividades comerciais, correr riscos e encarar oportunidades, contribuindo para a economia do país de destino por meio da criação de empregos e do crescimento do PIB. Além disso, segundo Costa (2014), as empresas pertencentes a imigrantes geralmente são mais flexíveis a mudanças e, por isso, costumam ser mais resistentes a choques negativos que as empresas dirigidas por nativos.

Por outro lado, Long (2020) pontua que a pandemia do novo coronavírus trouxe um contexto totalmente diferente das últimas crises enfrentadas nos Estados Unidos, com milhares de vidas perdidas e grandes impactos políticos, econômicos e sociais no mundo inteiro. Portanto, ainda não se sabe como as empresas estrangeiras no país irão lidar com este novo desafio, visto que se trata de uma realidade muito recente e pesquisas sobre o tema ainda inexistem na literatura brasileira.

Frente ao contexto apresentado e considerando o impacto direto da referida pandemia nas organizações, trata-se de uma abordagem teórica relevante para o alcance dos objetivos da pesquisa.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

No presente capítulo foi realizada a descrição dos procedimentos metodológicos adotados para cumprimento do objetivo da pesquisa: compreender como brasileiros expatriados nos Estados Unidos iniciam seus empreendimentos e em que medida suas tomadas de decisão são alinhadas à lógica Effectuation proposta por Sarasvathy (2001a).

3.1 Enquadramento da Pesquisa

A finalidade de uma pesquisa é, segundo Lakatos e Marconi (2009), descobrir respostas para os questionamentos mediante utilização dos métodos científicos. Logo, a metodologia empregada na presente pesquisa será de abordagem qualitativa de cunho descritivo que, para Gil (2009), estabelece relação entre as variáveis do objeto de estudo analisado e tem como objetivo descrever as características de uma população, fenômeno ou experiência.

Frente a esse direcionamento, o método escolhido foi estudo de caso que consiste no estudo profundo de um ou poucos objetos, de modo a permitir um amplo e detalhado conhecimento do assunto. Além de explorar situações reais, essa modalidade de estudo explica certos fenômenos em situações complexas que determinados levantamentos e experimentos não são capazes de fazer (GIL, 2009).

Para Yin (2001) é importante salientar que os estudos de caso não buscam a generalização de seus resultados, mas sim a compreensão e interpretação mais profunda dos fatos e fenômenos identificados nos achados empíricos. Contudo, ainda que não possam ser generalizados, tais resultados devem possibilitar a propagação do conhecimento, por meio de possíveis generalizações ou proposições teóricas que possam surgir através do estudo. Ainda segundo Yin (2001), as pesquisas que envolvem levantamentos quantitativos baseiam-se em generalizações estatísticas; já os estudos de caso fundamentam-se em generalizações analíticas. Ainda que a pesquisa qualitativa, essencialmente, não busque fazer generalizações, é possível desenvolver uma contribuição à produção do conhecimento por meio da ampliação dos campos teóricos, a partir da comparação dos padrões de uma teoria já existente com os resultados empíricos do caso, a fim de afirmar, confrontar ou expandi-la.

3.2 Delineamento da pesquisa

Inicialmente estabeleceu-se o corpo teórico do trabalho, ou seja, os conceitos, definições e teorias que embasariam conceitualmente a pesquisa. Optou-se por trabalhar diretamente com o conceito de Effectuation, conduzindo os demais aportes teóricos na mesma direção. A escolha pelo tema se deu por se tratar de uma abordagem teórica que cria uma conexão relevante entre empreendedorismo e processos decisórios, na medida que busca compreender a racionalidade envolvida no momento da criação de novos negócios.

Em seguida, foi feita a determinação dos casos que pudessem contribuir para alcançar o objetivo da pesquisa, permitindo uma variação em termos de atividades econômicas nos setores de comércio e serviços, bem como em termos do perfil dos empreendedores. Na perspectiva de Flick (2013), a escolha dos participantes é realizada na pesquisa qualitativa, com propósito de integração da relevância que o pesquisador considera necessária de forma a reconstruir o estudo proposto por meio da amplitude de coleta desses dados. Desta forma, os critérios estabelecidos foram: (i) ser cidadão brasileiro; (ii) ter morado no Brasil e emigrado para os Estados Unidos; (iii) ter aberto uma empresa nos Estados Unidos; e (iv) ter mais de 18 anos de idade.

Ao todo, foram contactados nove empreendedores, porém apenas cinco atenderam os requisitos definidos pela pesquisadora e/ou aceitaram participar da pesquisa. Neste sentido, escolheu-se trabalhar com um grupo de cinco empresários brasileiros. No Quadro 02 apresenta-se a síntese do perfil dos cinco participantes.

QUADRO 02
Perfil dos entrevistados

Entrevistado	Idade	Sexo	Formação acadêmica	Segmento Empresa	Tempo de existência da Empresa
Entrevistado 1	44	M	Superior Completo em Psicologia	Loja de malas	9 anos
Entrevistado 2	39	F	Superior Completo em Letras	Restaurante	6 anos
Entrevistado 3	37	M	Ensino médio completo	Doceria	2 anos
Entrevistado 4	29	M	Ensino médio completo	Vendas de carros	2 anos
Entrevistado 5	33	F	Superior Completo em Turismo	Agência de viagens	10 anos

Fonte: Dados da pesquisa (2021). Nota: utilizou-se como abreviações M para masculino e F para feminino.

A fim de manter o anonimato, os nomes dos participantes e suas empresas não foram divulgados. Desta forma, os mesmos foram identificados conforme a ordem do quadro 2 acima (Entrevistado 1 como E1 e assim por diante).

A escolha pela cidade de Orlando/Flórida se deu em uma viagem da pesquisadora, em setembro de 2019, em que foi percebida a presença de diversos brasileiros expatriados que residiam na cidade e abriam seus negócios por lá. Isso acontece porque Orlando é considerado um dos destinos americanos preferidos de imigrantes brasileiros principalmente pelo clima tropical, muito parecido com o do Brasil, que traz mais segurança para aqueles que tem receio das temperaturas muito baixas de outras áreas dos Estados Unidos, de acordo com a organização Visit Florida (2019). Ainda segundo dados da organização (2019), a cidade também possui uma comunidade brasileira grande e bem estruturada que respalda e ampara os imigrantes recém chegados, facilitando a adaptação nas terras estrangeiras e trazendo mais confiança àqueles que desejam emigrar para o país.

3.3 Procedimentos para Coleta dos dados e informações

A entrevista na pesquisa qualitativa, ao dar destaque à fala dos atores sociais, permite atingir um nível de compreensão da realidade humana que só se torna acessível por meio de discursos, sendo apropriada para investigações que buscam descobrir como as pessoas percebem a realidade a sua volta. Em outras palavras, a forma específica de conversação que se estabelece em uma entrevista para fins de pesquisa torna possível o acesso direto ou indireto às opiniões, crenças, valores e significados que as pessoas atribuem a sua história e ao mundo (FRASER; GONDIM, 2004).

Portanto, a entrevista como fonte de coleta de dados teve como objetivo averiguar fatos, diagnosticando as opiniões dos indivíduos e descobrir possíveis planos de ação para os problemas propostos. Na entrevista parcialmente estruturada, segundo Gil (2009), o entrevistador tem liberdade para explorar o assunto com o entrevistado sem um roteiro rígido formalizado, podendo se basear apenas pela relação de pontos de interesse previamente estabelecida. Dentre as vantagens da utilização deste método de coleta encontram-se a “oportunidade de obtenção de dados que não se encontram em fontes documentais e são

relevantes e significativos” e a “possibilidade de obter informações mais precisas” (Lakatos e Marconi, 2009, p. 83).

Neste sentido, optou-se por realizar o levantamento de dados da presente pesquisa por meio da aplicação de entrevistas semiestruturadas com os participantes. Devido ao COVID-19, foi utilizada a plataforma de videoconferências “Zoom®” para a realização das mesmas.

As entrevistas realizadas foram orientadas por um roteiro semiestruturado (APÊNDICE A), porém, os entrevistados tiveram total liberdade para discorrer sobre os assuntos que se sentiam mais confortáveis, não se limitando apenas às perguntas presentes no roteiro. Para mitigar o risco de possibilidade de constrangimento ao responder alguma questão, os entrevistados foram informados que não precisavam responder questões que não queriam, bem como poderiam desistir da participação a qualquer momento, sem prejuízo algum de qualquer natureza.

Entre janeiro a abril de 2021 foram realizadas ao todo cinco entrevistas - sendo uma com cada empreendedor, e o tempo médio foi de 90 minutos cada. Durante as entrevistas, os participantes foram convidados a apresentar voluntariamente caso tivessem algum material relacionado a experiência empreendedora vivenciada, tais como fotografias, reportagens, documentos pessoais que pudessem ilustrar um pouco da sua história. De acordo com Rios, Costa e Mendes (2016) fotografias e recordações semelhantes podem auxiliar a ativar lembranças das pessoas ou estimulá-las a elaborarem enunciados sobre situações e processos complexos vividos anteriormente. Contudo, apenas o Entrevistado 4 apresentou fotografias, como destacado na seção 4 deste trabalho.

Após a coleta dos dados, os procedimentos metodológicos seguem para a fase de análise dos dados e informações.

3.4 Procedimentos para Análise dos dados e informações

Para Bogdan e Taylor (1975), o processo de análise e interpretação dos dados caminha em conjunto com o processo de coleta de dados, de modo que hipóteses possam ser afirmadas ou descartadas ao longo do processo. Ainda assim, o trabalho pós-campo é um momento

fundamental da pesquisa, quando o pesquisador se concentra na análise e interpretação dos dados e informações obtidos.

Diante da metodologia de coleta de dados apresentada, as informações obtidas foram transcritas para documentos de Word® através do aplicativo Telegram. Após a gravação do áudio das entrevistas, foi possível encaminhar os arquivos MP3 para o Telegram e o aplicativo retornou com a transcrição das falas. Embora a ferramenta seja de grande praticidade, algumas deficiências no seu uso foram percebidas: 1. O aplicativo transcreve somente áudios de até 5 minutos, portanto é necessário recortar o arquivo em vários pequenos arquivos; 2. Apesar de ser muito apurado, a ferramenta transcreve algumas palavras erradas, fazendo-se necessário realizar uma revisão do texto.

Após serem transcritas, os relatos dos entrevistados foram analisados por meio da técnica análise de conteúdo. Segundo Bardin (2004), essa técnica busca analisar as informações coletadas durante a pesquisa a partir da análise temática, no intuito de agrupar os temas relativos ao embasamento teórico. Para a autora (2004), trata-se de uma técnica metodológica que pode ser utilizada para analisar discursos diversos de todas as formas de comunicação. Todos os aspectos éticos foram observados nesta etapa de forma a garantir o sigilo e anonimato dos participantes da pesquisa.

Para Bardin (2004), qualquer discurso, seja obtido por meio de narrativas ou entrevistas, possui símbolos a serem revelados. A análise de conteúdo constitui, portanto, um conjunto de técnicas que revelam mensagens e indicadores que tornam possível a compreensão do significado subjacente ao discurso, ou seja, indução a partir do sentido das mensagens. Para o autor (2004), a análise do conteúdo permite ao pesquisador tanto enriquecer a exploração dos dados coletados, quanto testar as hipóteses que emergiram ao longo do processo de pesquisa.

Neste momento da pesquisa, Gil (2009) sugere que o pesquisador desenvolva um quadro teórico de referência que facilite a condução da pesquisa. Assim, o Quadro 03 a seguir foi elaborado com as principais unidades temáticas que direcionaram as fases de coleta e análise dos dados da pesquisa. Vale destacar que cada unidade temática foi desenhada tendo pelo menos um objetivo específico como referência.

QUADRO 03
Descrição das unidades temáticas para orientar a coleta e análise de dados

Unidades Temáticas	Desdobramentos	Objetivo (s) específico (s) de referência
1. Contexto pré-empresarial	1.1 Realidade do empreendedor enquanto imigrante; 1.2 Contexto de vida e motivações.	Entender a realidade dos empreendedores enquanto imigrantes, o contexto social vivido e as motivações que os levaram a abrir suas próprias empresas;
2. Processo de criação do negócio e teoria Effectuation	2.1 Processos de tomada de decisão; 2.2 Objetivos iniciais 2.3 Recursos disponíveis. O que sei? Quanto tenho? Quem eu conheço?	- Perceber a relação entre processos decisórios e empreendedorismo imigrante por meio das experiências vividas pelos empreendedores; - Compreender como tais empreendedores iniciaram e estruturaram seus novos negócios (capital, network e know-how disponíveis);
3. Trajetória empreendedora	3.1 Realidade do empreendedorismo imigrante nos Estados Unidos; 3.2 Impactos da Pandemia.	- Compreender a realidade do empreendedorismo imigrante por meio da percepção dos empreendedores pesquisados; - Compreender de que maneira a pandemia do novo coronavírus impactou os negócios dos empreendedores estudados.

Fonte: Elaboração da autora (2021).

Nota-se que os temas abordados constroem uma linha de raciocínio em busca da compreensão sobre como brasileiros expatriados nos Estados Unidos iniciam seus empreendimentos e em que medida suas tomadas de decisão são alinhadas à lógica Effectuation proposta por Sarasvathy (2001a).

3.5 Percurso Metodológico

Segundo Creswell (2007), o pesquisador deve se basear em um alicerce que direcione e sustente sua estrutura de pesquisa desde a definição da corrente teórica adotada frente ao objeto de estudo até as técnicas de coleta e análise de dados. Portanto, o resumo do percurso metodológico da presente pesquisa foi estabelecido conforme o Quadro 04 a seguir.

QUADRO 04
Resumo do percurso metodológico

Título	A tomada de decisão na criação de novos negócios: um estudo com brasileiros expatriados à luz do modelo de decisão Effectuation
Pergunta de pesquisa	Como brasileiros expatriados nos Estados Unidos iniciam seus empreendimentos e em que medida suas tomadas de decisão são alinhadas à lógica Effectuation?
Objetivo geral	Analisar como brasileiros expatriados iniciaram seus empreendimentos nos Estados Unidos e de que maneira suas tomadas de decisão se relacionam com a teoria Effectuation proposta por Sarasvathy (2001a).

Objetivos específicos	• Entender a realidade dos empreendedores enquanto imigrantes, o contexto social vivido e as motivações que os levaram a abrir suas próprias empresas; • Perceber a relação entre processos decisórios e empreendedorismo imigrante por meio das experiências vividas pelos empreendedores estudados; • Compreender como tais empreendedores iniciaram e estruturaram seus novos negócios (capital, network e know-how disponíveis); • Compreender a realidade do empreendedorismo imigrante por meio da percepção dos empreendedores pesquisados; • Compreender de que maneira a pandemia do novo coronavírus impactou os negócios dos empreendedores estudados.
Tipo de pesquisa	- Abordagem Qualitativa; - Cunho descritivo.
Método aplicado	- Estudo de caso.
Fases da pesquisa	- Seleção dos casos de estudo; - Coleta dos dados e informações; - Transcrição dos dados; - Análises e discussão resultados.
Coleta dos dados	- Entrevistas orientadas por roteiro semiestruturado.
Análise dos dados	- Análise de conteúdo referenciada por unidades temáticas: 1. Contexto pré-emprego; 2. Processo de criação do negócio e teoria Effectuation; 3. Trajetória empreendedora.

Fonte: Dados da pesquisa (2021)..

3.6 Aspectos éticos da pesquisa

Por se tratar de um estudo qualitativo cuja coleta de dados envolve entrevistas com seres humanos, a presente pesquisa foi submetida e aprovada pelo Comitê de Ética em Pesquisa (CEP) do CEFET-MG, conforme diretrizes legais do Conselho Nacional de Saúde. Somente após a aprovação do CEP a pesquisa seguiu para a fase de coleta dos dados e aplicação das entrevistas.

A primeira comunicação formal com os potenciais participantes do estudo foi feita via e-mail, mensagem ou ligação, convidando-os para participar da pesquisa. Neste contato, foram apresentados os objetivos da pesquisa, as fases e justificativas do estudo e foram enfatizados os motivos pelos quais aquele empreendedor foi selecionado para ser convidado e quais as contribuições dele para a pesquisa. Ainda neste contato inicial, os convidados à pesquisa foram informados sobre a voluntariedade de sua participação e a possibilidade de solicitar sua retirada a qualquer momento, sem nenhum prejuízo de qualquer natureza.

Mediante o aceite em participar da pesquisa, os participantes foram convidados a assinar o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido – TCLE (APÊNDICE B) e o Termo de Ciência de Gravação (APÊNDICE C), autorizando a gravação de áudio e vídeo para futura transcrição dos dados. Além disso, no momento da entrevista, todas as informações contidas em ambos os termos foram reforçadas de forma a esclarecer por completo o entendimento do participante sobre sua participação. Em seguida as entrevistas foram agendadas conforme a disponibilidade dos entrevistados.

Os critérios de inclusão dos participantes da pesquisa foram: (i) ser cidadão brasileiro; (ii) ter morado no Brasil e emigrado para os Estados Unidos; (iii) ter aberto uma empresa nos Estados Unidos; (iv) ter mais de 18 anos. Já os critérios de exclusão dos participantes da pesquisa foram: (i) cidadãos de outra nacionalidade que não brasileira; (ii) pessoas que nunca moraram no Brasil; (iii) aqueles que nunca possuíram uma empresa nos Estados Unidos; (iv) menores de 18 anos.

No momento da entrevista, os participantes foram informados de todos os possíveis riscos decorrentes de sua participação, bem como a sua gradação e suas formas de mitigação. De forma descritiva, os riscos da pesquisa estão especificados a seguir:

- Cansaço e desconforto: esse é um risco de grau mínimo, que foi minimizado por meio de uma negociação para que a entrevista fosse realizada no melhor dia e horário, respeitando o tempo máximo de duração de 1 hora e meia.
- Possibilidade de constrangimento ao responder alguma questão: risco de grau mínimo, que foi minimizado pela possibilidade de que o entrevistado não respondesse questões que não quisesse, bem como pudesse desistir da sua participação, sem prejuízo algum.
- Estresse causado pelo uso da modalidade de videoconferência ou possível desconforto por dificuldades em lidar com a tecnologia utilizada: esse também é um risco de grau mínimo, que foi reduzido a partir da escolha de uma plataforma para videoconferência estável e uso de internet cabeada pela pesquisadora para melhor conexão. Caso problemas técnicos existissem as reuniões poderiam ser remarcadas, sem prejuízo algum.

- Quebra de sigilo e de anonimato, devido a possibilidade de extravio ou exposição indevida da gravação da videoconferência: esses são riscos de grau máximo, em relação aos quais a pesquisadora tomou as providências cabíveis, como restrição de acesso ao conteúdo apenas à pesquisadora e orientadora, cuidados com o armazenamento seguro do material durante o período de transcrição e análise dos dados - após esse período as gravações serão descartadas e devidamente destruídas.

Conforme prevê a Resolução Nº 510/2016, de 7 de abril de 2016 do Conselho Nacional de Saúde, "a pesquisa em ciências humanas e sociais exige respeito e garantia do pleno exercício dos direitos dos participantes, devendo ser concebida, avaliada e realizada de modo a prever e evitar possíveis danos aos participantes".

Foram empenhados todos os esforços para mitigar os possíveis riscos da pesquisa e para garantir o respeito ético aos participantes do estudo em todas as suas fases: coleta, análise dos dados, estruturação dos resultados e redação do estudo, de forma a garantir o sigilo e anonimato dos participantes da pesquisa durante todo o processo.

Por fim, os benefícios da participação dos entrevistados consistiram na possibilidade, de forma indireta, de rememorar fatos importantes da sua trajetória enquanto empreendedor, rever e relembraar acontecimentos marcantes na sua história profissional, podendo trazer reflexões que enriquecerão a sua percepção sobre sua própria história. De forma coletiva, sob o aspecto social, os benefícios consistiram na ampliação da base de conhecimento sobre a temática “empreendedorismo imigrante”, de modo a instigar novas reflexões sobre o tema, principalmente no que diz respeito aos processos decisórios no momento da criação de novos negócios.

Finalmente, cabe ressaltar que todos os gastos decorrentes da execução da presente pesquisa terão financiamento próprio, ou seja, serão assumidos pela própria pesquisadora com apoio da CAPES - Código de Financiamento 001.

4 APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

Esta seção tem o objetivo de apresentar, de maneira resumida, a história dos cinco empreendedores participantes da pesquisa com base nas informações compartilhadas por eles durante as entrevistas. Cabe ressaltar que não se trata da transcrição das entrevistas, mas de uma síntese da história de cada empreendedor.

Entrevistado 1 – O sonhador

Filho de imigrantes judeus oriundos do Egito, o Entrevistado 1 (E1) nasceu e foi criado na cidade de São Paulo no Brasil. Seus pais saíram do Egito ainda muito jovens, fugindo de disputas de território que vinham ocorrendo no país. Aqui no Brasil, segundo E1, seus pais foram muito bem recebidos e logo montaram uma fábrica de vestuários para ganhar a vida. E1 nasceu quando a fábrica já estava estabilizada, com cerca de quarenta funcionários e com uma condição de vida já mais confortável. E1 teve uma infância tranquila, estudou em bons colégios, acompanhou seus pais em algumas viagens internacionais e em uma delas conheceu Orlando, cidade pela qual se apaixonou.

E1 diz que nunca foi o melhor aluno da turma, mas aos quinze anos já começou a trabalhar. Ajudou seus pais na fábrica de vestuário por alguns anos, até que suas ideias de gestão começaram a confrontar com as deles. Segundo E1, seu pai deveria criar a própria marca e não mais produzir para marcas terceiras, pois produzindo para o consumidor final a empresa poderia ganhar muito mais lucro do que vinha ganhando. Porém, seus pais eram empresários muito conservadores para arriscar uma estratégia tão ousada e preferiram não dar seguimento nas ideias do filho. Foi quando E1 aliou as frustrações no ambiente de trabalho com os pais e sua vontade de morar nos Estados Unidos e decidiu se mudar para Orlando, cidade pela qual havia se encantado anos antes.

Aos dezoito anos E1 desembarcou em Orlando, “cheio de sonhos na mala” – E1. Decidiu estudar inglês, já que falava apenas o básico. Durante o curso precisou trabalhar para cobrir suas despesas e prestou serviços como garçom, motorista e até como personagem fantasiado em shows.

Com o passar dos meses, decidiu que queria deixar o curso de línguas para se dedicar a uma faculdade. Segundo ele, escolheu o curso de psicologia, pois sempre gostou de ajudar as pessoas. Foi durante a faculdade que uma chave virou em sua cabeça e percebeu que precisava de obter sua residência permanente, já que residentes pagavam *fees* (taxas e mensalidades) muito menores que não residentes. Foi então que E1 começou a ir em busca de alternativas para dar seguimento na obtenção de sua residência permanente nos Estados Unidos.

Naquela época, segundo E1, umas das melhores alternativas para obter sua comprovação de residência em Orlando seria adquirindo um visto de trabalho por meio da criação ou aquisição de uma empresa cujo faturamento fosse, no mínimo, 200 mil dólares anualmente. Frente as possibilidades e os prazos que tinha, E1 concluiu que o ideal seria então adquirir uma empresa com o pouco dinheiro que tinha e, no menor tempo possível, tentar alcançar o faturamento mínimo necessário para se qualificar como residente. E assim o fez.

E1: “Eu tinha 7 mil dólares, era todo o dinheiro que tinha economizado em meus anos de trabalho. Não tinha nenhum investidor de fora, sócio, nada. Era só eu mesmo. Aí um dia conversando com um amigo meu, ele me falou de uma pequena loja de malas que estava à venda na região. No início fiquei com um pé atrás, porque não tinha nenhuma experiência no ramo. Mas eu precisava da empresa e não tinha outra opção. Então peguei e comprei a loja de malas com meus 7 mil, apostei tudo que tinha. Era meu sonho e eu precisava daquilo, então foi tudo ou nada”.

Porém, seus desafios estavam só começando. E1 relembra que a lojinha faturava cerca de 20 mil dólares por ano e ele precisava de 10x mais que isso para se qualificar. Segundo o entrevistado, a loja tinha muito potencial, mas precisava de uma estratégia de vendas em escala para conseguir obter todo o faturamento que precisava.

No início, o entrevistado relembra que não tinha ninguém para ajudá-lo e precisou aprender sozinho a elaborar balanço, demonstração de resultados, calcular lucratividade, rentabilidade e etc. Todas as informações e demonstrações financeiras foram muito importantes para que ele pudesse traçar estratégias de vendas que o permitiriam alcançar seus objetivos. Logo que assumiu a loja, E1 começou a frequentar feiras de malas e estabelecer parcerias com diferentes fornecedores, ampliando o portfólio de produtos da loja e, conseqüentemente, atraindo mais clientes. Mas foi somente após uma grande parceria de negócios que a loja prosperou da forma como E1 gostaria.

Após meses se desgastando em feiras e correndo atrás de novas possibilidades E1 teve uma ideia que mudou o rumo das coisas. “Eu pensei: quem mais consome mala? Aí pensei: aeroporto. Imagina só na quantidade de malas dos clientes que quebram diariamente e as companhias aéreas precisam repor?” – E1. Foi quando o entrevistado estabeleceu sua maior parceria até então – com o aeroporto de Orlando. Sempre que uma cia aérea trocasse uma mala quebrada na loja dele, o aeroporto ganharia uma comissão na venda. E foi então que o negócio prosperou de uma hora para outra. “Eu ficava madrugadas inteiras repondo as malas danificadas, fiz amizade com todas as companhias aéreas. Nessa época o negócio cresceu de vez e em questão de meses o faturamento alcançou os 200 mil que eu precisava” – E1.

Com o objetivo de atingir um público cada vez maior e ampliar seu faturamento, E1 começou a vender as malas pela plataforma de comércio online Ebay. O novo canal de vendas foi um sucesso e ele decidiu comercializar também produtos de outros segmentos, como itens para a casa, acessórios, eletrodomésticos, artigos infantis e etc. Com isso, E1 relembra que houve uma enorme demanda para os artigos infantis, como roupas, carrinhos, bebê conforto, brinquedos e etc. A procura por esses itens era tão grande que superou consideravelmente a venda das malas e, foi neste momento, que E1 decidiu migrar gradativamente do segmento de malas para o segmento de venda de artigos infantis.

Com o passar dos anos, muito esforço e dedicação, a antiga e pequena loja de malas comprada por 7 mil dólares deu lugar a uma imensa loja de artigos infantis que hoje ocupa um quarteirão inteiro numa das mais importantes avenidas da cidade. Além disso, E1 também é dono de uma das maiores holdings de Orlando, com várias empresas e operações em diversos setores.

Entrevistada 2 – Uma mãe obstinada

Carioca e amante da gastronomia, a Entrevistada 2 (E2) começou a trabalhar muito jovem, dando aulas de inglês. Logo se formou em Letras e seguiu como professora por muitos e muitos anos, enxergando a culinária apenas como um hobby. “Sempre tive muito prazer em cozinhar, eu era a cozinheira dos amigos. Se te convidasse para ir à minha casa, jamais te receberia com um pacote de biscoitos, jamais. Sempre gostei de servir um belo banquete e agradar meus convidados” – E2.

Filha de comerciantes, E2 foi por muitos anos professora de Inglês no Brasil. Sua fluência no idioma veio dos anos que morou nos Estados Unidos - enquanto criança - e aprendeu a língua ainda bem pequena. Mãe aos vinte anos de idade, E2 sempre sustentou a casa, mas as coisas não iam tão bem assim:

E2: “As coisas não estavam nada bacanas no Brasil, no sentido financeiro. Eu literalmente trabalhava para pagar as contas. No fim do mês não sobrava dinheiro para nada. Fazer uma poupança para a faculdade da minha filha?! Economizar para uma viagem?! Nada disso era possível. O que eu ganhava eu gastava pagando as contas e ainda precisava do cheque especial que era considerado praticamente parte do meu salário. Virou um ciclo vicioso e eu simplesmente não conseguia sair disso”.

Durante uma conversa, sua prima a convidou para ir morar junto com ela nos Estados Unidos. Segundo E2, uma mudança como essa poderia ser arriscada, já que ela tinha uma filha pequena e um emprego fixo no Brasil. “O mais difícil para mim era deixar meu emprego. Por mais que pagasse mal, era certo. Mas aí coincidentemente saiu uma aprovação minha num concurso da Petrobrás, para começar no ano seguinte. Logo pensei: vou pra Orlando uns meses e se nada der certo por lá volto para a Petrobrás” – E2.

E2 chegou em Orlando em 2010 e logo começou a trabalhar em uma loja de perfumes como vendedora. Rapidamente, percebeu que a vida nos Estados Unidos não seria fácil, mas que ela teria mais oportunidades para dar à sua filha a vida que gostaria. Logo, o retorno para o Brasil parecia cada vez mais distante. Sempre trazendo a culinária de maneira indireta para sua rotina, E2 começou a produzir sanduíches naturais para vender aos colegas na loja de perfumes. O lanche virou uma febre tão grande que sua renda com a venda do sanduíche chegou a superar seu salário enquanto vendedora.

Quando saiu da loja de perfumes, E2 se tornou recepcionista e futuramente garçomete de um restaurante famoso em um grande shopping de Orlando. Em seus anos enquanto garçomete, se dispôs a aprender o máximo que pudesse e buscou adquirir todo o conhecimento que conseguisse sobre a logística e os procedimentos operacionais por trás de um restaurante. Segundo ela, foi a primeira vez que entrou em uma cozinha industrial e a primeira vez que, de fato, enxergou na comida uma possibilidade de negócio.

E2: “Uma vez entrei na cozinha e vi o *Cheff* pesando o salmão. Logo perguntei: Por que está fazendo isso? Ele respondeu: Isso se chama *Portion Control* (controle de porção). Em um restaurante é importante certificar que cada cliente está consumindo

o mesmo tamanho de porção, assim você consegue controlar o seu custo e garantir um padrão para os pratos. Fazendo isso, você não corre o risco do seu cliente olhar para a mesa ao lado e dizer que o salmão do outro está maior do que o dele”.

Para E2, os anos como garçoneiro no restaurante valeram mais do que qualquer escola de gastronomia que ela pudesse ter feito, pois ela pôde observar na prática como prestar um serviço de qualidade e acompanhar de perto o que fazer para gerir um bom restaurante.

Anos se passaram, E2 engravidou novamente e precisou pedir demissão do restaurante, já que suas tarefas como garçoneiro eram demasiadamente pesadas para uma gestante. Porém, ela sabia que não poderia ficar desempregada por muito tempo, pois tinha uma filha pequena e outra que estava por vir. Foi quando, em uma conversa com seu padasto, ele sugeriu que ela abrisse seu próprio restaurante, já que tinha muita experiência no segmento.

Na época E2 não tinha dinheiro suficiente para começar o negócio, mas seu padasto se dispôs a ajudá-la. Juntos, encontraram um galpão bem localizado com um bom preço de aluguel e logo deram início ao negócio. Segundo E2, durante os seis primeiros meses não houve lucro, apenas investimentos. Após este período o restaurante começou a faturar mais e ela finalmente conseguiu quitar o empréstimo feito com seu padasto.

Para E2, o maior desafio enfrentado nos primeiros anos da empresa foi o excesso de dedicação que o negócio exigia. Mesmo com uma filha criança e outra recém nascida, precisou dedicar seu tempo integralmente para que o restaurante prosperasse e, assim, acabou deixando o tempo com a família em segundo plano.

Ainda que tenha passado por momentos de grandes dificuldades no início de sua empresa, E2 afirma que os sacrifícios valeram a pena, uma vez que o objetivo inicial de sua mudança para Orlando era dar uma qualidade de vida melhor para suas filhas e ela conseguiu. Mesmo que a vida nos Estados Unidos não seja fácil, ela diz que o trabalho duro foi recompensado.

Entrevistado 3 – Um sobrevivente

Nascido em Belo Horizonte, casado e antigo servidor público, o Entrevistado 3 (E3) sempre teve o sonho de morar nos Estados Unidos. “No Brasil, eu não estava conseguindo melhorar

financeiramente, eu era um sobrevivente. Todo o dinheiro do meu salário ia para as contas e as dívidas que acumulei nos últimos anos” – E3.

Depois de uma longa conversa com sua esposa, concluíram que nos Estados Unidos teriam mais qualidade de vida, oportunidades e, principalmente, segurança - motivos pelos quais decidiram seguir adiante com a ideia da mudança. A escolha pela cidade de Orlando foi pelo clima semelhante ao Brasil e pela grande comunidade brasileira na cidade, o que poderia acarretar em melhores oportunidades para eles.

Para a mudança, E3 precisou recorrer a familiares que pudessem emprestar uma parte do dinheiro, já que sua realidade financeira não o permitia poupar o suficiente para a viagem. Alguns meses depois, os dois já estavam de malas prontas rumo ao seu sonho americano.

Poucos dias após chegarem em Orlando, E3 e sua esposa já começaram a trabalhar. Ele na área da construção e ela na área de limpeza - e assim seguiram por alguns anos. Embora tenham sido tempos difíceis, de muito trabalho e esforço, E3 relembra que foram anos muito importantes para eles, pois conseguiram finalmente pagar as dívidas que tinham no Brasil, devolver os empréstimos que pegaram com os familiares, se manter nos Estados Unidos e ainda poupar uma quantia de seus salários – o que nunca tinha sido antes possível morando no Brasil.

Na época, E3 tinha um amigo desempregado que começou a fazer marmitas para vender no horário do almoço. Em uma conversa com ele, surgiu a ideia de fazer sobremesas como um opcional de acompanhamento para as marmitas. “Ele estava vendendo muita marmita, mas alguns clientes comentavam que seria ótimo se viesse uma sobremesa junto. E pensamos, porque não? Ele faz as marmitas, eu faço as sobremesas” – E3. A partir de então, a empresa de marmitas passou a oferecer a sobremesa como um opcional para os clientes que tivessem interesse.

E3: “No início tinham poucos pedidos porque era novidade. Eu chegava do serviço à noite e fazia as encomendas para o dia seguinte. Eu ou minha esposa. Começamos com duas opções de sobremesa: coxinha de brigadeiro com morango ou palha italiana. Aos poucos os clientes foram pedindo mais e indicando para os amigos, o que aumentou as vendas tanto das marmitas, quanto das sobremesas. Chegou um momento em que os doces superaram as vendas das marmitas, pois o cliente pedia um almoço e várias sobremesas para poder comer ao longo do dia”.

Em questão de semanas, E3 e sua esposa perceberam que o negócio estava indo muito bem e tinha tudo para ser cada vez mais promissor. Portanto, decidiram que sua esposa poderia deixar o serviço de limpeza e se dedicar integralmente ao novo negócio. Com a dedicação exclusiva, ela começou a fazer mais variedades de doces, estabelecer parcerias com restaurantes locais e vender as sobremesas na saída de algumas escolas.

O negócio foi dando cada vez mais certo e chegou um momento em que sua esposa não estava mais dando conta de administrar as vendas sozinha. Ela e E3 conversaram e decidiram que ele também sairia do emprego para que se dedicassem totalmente à essa atividade. Com o dinheiro das vendas dos doces e a poupança que fizeram nos últimos anos, decidiram abrir uma pequena loja física na garagem de casa.

Além dos pedidos na loja física e das encomendas, resolveram também implementar um sistema de *delivery* com um valor de taxa de entrega fixa na região de Orlando, uma grande novidade que refletiu positivamente nas vendas. Após um tempo de loja, eles se deram conta que poderiam (e deveriam) profissionalizar ainda mais o empreendimento, migrando para uma loja maior, com mais infraestrutura e em um ponto mais comercial que pudesse atender mais clientes com melhor qualidade.

Foi então que E3 e sua esposa alugaram uma loja em uma movimentada avenida da cidade de Orlando, contrataram alguns funcionários e, assim como o trabalho, as vendas aumentaram exponencialmente. “E foi assim que aquela desprestigiada venda de doces em parceria com meu amigo das marmitas se tornou uma grande e famosa doceria em Orlando” – E3.

Entrevistado 4 – Um aventureiro

Nordestino, filho de uma dona de casa e um advogado, o Entrevistado 4 (E4) sempre gostou de viver novas experiências. Assim que concluiu o ensino médio, se mudou para a Europa e morou lá por três anos. Quando retornou para o Brasil, se matriculou em um curso superior de administração numa faculdade particular, porém trancou no quarto período - dois anos depois. “Quando eu estava no quarto período percebi que aquilo ali não era pra mim. Me sentia um prisioneiro tendo aquele compromisso diário, com tantas cobranças. Não era o curso. O curso em si eu até gostava. Mas a disciplina envolvida em cursar uma faculdade, não era pra mim” –

E4. Com a saída da faculdade, E4 decidiu colocar em prática a antiga vontade de morar nos Estados Unidos e optou pela cidade de Orlando por já ter alguns amigos que moravam lá.

Com as economias que fez durante seu período na Europa e uma ajuda financeira de seu pai, E4 se mudou para Orlando. Inicialmente alugou um quarto para morar e rapidamente conseguiu um emprego por indicação de seus amigos como lavador de pratos em uma pizzaria. Pouco tempo depois de sua entrada na pizzaria, surgiu uma oportunidade como garçom e, por E4 ter um nível avançado de inglês, se candidatou e conseguiu a vaga. “Fiquei lá como garçom por um bom tempo. Foi uma ótima oportunidade pra mim, pois pude desenvolver ainda mais meu relacionamento com o cliente e meu nível de inglês. Fora que eu conseguia fazer um bom dinheiro com as gorjetas que eu recebia” – E4. Neste momento, o entrevistado mostrou uma foto sua no celular em que estava uniformizado em frente a pizzaria e então comentou “era tão novinho né? Nem parecia que trabalhava tantas horas seguidas” e sorriu.

Certo dia, o gerente da pizzaria pediu demissão e o proprietário ofereceu a vaga para E4. “Como eu sabia dos procedimentos da pizzaria, tinha um inglês fluente e tinha muita experiência na empresa, fui convidado para o cargo de gerente” – relembra o entrevistado. Segundo ele, o lado bom em ter se tornado gerente foi aprender de uma maneira mais ampla, como administrar uma empresa, como gerir funcionários, tomar decisões, implementar estratégias, corrigir erros, e buscar melhorar os resultados da empresa. Por outro lado, o cargo de gerência vinha acompanhado de uma maior carga horária de trabalho, maiores responsabilidades e deveres vinculados a um salário fixo, sem grandes projeções de carreira ou perspectivas de melhoria.

Este cenário, fez com que E4 começasse a buscar fontes de renda extra.

E4: “Um colega comentou comigo sobre a dificuldade de encontrar um carro seminovo em bom estado para comprar. Decidi ajudá-lo e comecei a procurar, até que encontrei um veículo. Ele estava com o preço bem abaixo do mercado, mas precisava de alguns reparos. Comprei o carro, fiz os reparos necessários e consegui vendê-lo em bom estado de conservação, recebendo uma boa margem de lucro. Neste momento, comecei a conciliar meu serviço de gerente, com a revenda autônoma de carros seminovos.”

Após algum tempo, E4 decidiu largar o emprego de gerente e se dedicar exclusivamente ao seu serviço com os seminovos - foi quando abriu sua loja. No início, relembra ele, uma das maiores dificuldades era ter o dinheiro necessário para comprar os veículos, já que todos os pagamentos

precisavam ser a vista. Como E4 não tinha sócios, tampouco investidores, precisou começar com um estoque limitado somente com alguns veículos populares e aos poucos foi aumentando sua frota.

Apesar de nunca ter trabalhado no ramo de venda de veículos anteriormente, E4 conta que sempre se interessou e gostou muito de carros. Portanto, sempre zelou por vender veículos a um preço justo, em excelente estado de funcionamento e conservação.

Com o passar do tempo, a loja foi ficando cada vez mais conhecida. Com as vendas aumentando, ele começou a ampliar a variedade de seus carros e passou a comercializar também veículos de diferentes segmentos, como caminhonetes, minivans, carros esportivos e de luxo. Além disso, contratou vendedores fluentes em inglês, espanhol e português, já que seus clientes eram majoritariamente latinos e ampliou seus canais de vendas e de marketing, apostando nas redes sociais como sua principal ferramenta de divulgação.

Segundo E4, o mais importante para prosperar e permanecer no mercado americano é estar atento às mudanças no perfil dos consumidores e aderir às inovações necessárias para atendê-los. Atualmente, um dos principais diferenciais de sua loja é a venda por encomenda, na qual o cliente o procura com um perfil de carro desejado e ele faz a busca pelo veículo em todo o território americano e, ao encontrar, efetua a compra, realiza as manutenções e revisões e repassa para seu cliente em excelente estado, pronto para o uso.

Hoje, com um alto volume de vendas e a notoriedade conquistada ao longo desses anos, E4 conta que pretende ampliar a empresa, abrindo filiais em outras cidades dos Estados Unidos e, quem sabe, em outros países.

Entrevistada 5 – Uma visionária

Nascida e criada no Rio Grande do Sul e filha de pais empresários, a Entrevistada 5 (E5) afirma que sempre teve *feeling* para negócios. “Aos 13 anos eu já vendia coisas no colégio. Minha vizinha fazia alfajor, eu comprava dela e revendia na escola, levantava um dinheirinho. Mas assim, eu não fazia porque precisava não, eu fazia por diversão mesmo. Chup-Chup também já vendi. Já vendi de tudo, eu adorava” – conta E5.

Aos 15 anos ela ganhou de presente dos pais uma viagem para Disney e ficou deslumbrada por Orlando. Foi nessa viagem que, segundo ela, decidiu que se mudaria para os Estados Unidos um dia. Logo que se formou no colégio, E5 entrou na faculdade de turismo em uma universidade federal do Rio Grande do Sul. “Eu amava turismo, adorava viajar. Então pensei em unir meu amor por viagens com minha vocação para negócios e quem sabe fazer do turismo um negócio no futuro?! Seria perfeito para mim. Então já entrei na faculdade com essa ideia” – conta E5.

Durante a faculdade, E5 decidiu criar um blog sobre viagens com foco em Orlando – principalmente nos parques Disney. Com os meses, o número de visitas ao site foi crescendo e ganhando cada vez mais visualizações. “Eu dava dicas das melhores épocas para viajar, bons hotéis, restaurantes, melhores outlets, sobre parques e tudo mais. Falava sobre as vezes em que estive lá, pesquisava muito sobre o assunto também e compartilhava tudo o que achava” – E5.

Com o passar do tempo, algumas empresas começaram a entrar em contato com E5 para fazer parcerias no blog.

E5: “Um certo dia recebi um e-mail de uma empresa de seguros de viagem com uma proposta para parceria. Eu publicaria sobre eles no blog e ofereceria um cupom de desconto com meu nome. Para todos os clientes que fizessem a aquisição do seguro usando meu cupom, eu ganharia uma comissão na venda. Duas semanas depois, recebi o mesmo e-mail vindo de uma empresa que vendia chips de celular com pacotes internacionais. A proposta era a mesma – eu ganharia uma comissão sobre cada venda com meu código. Foi nessa época que comecei a monetizar o site, através de parcerias e divulgações.”

Assim que concluiu a faculdade, E5 se mudou para Orlando para trazer ainda mais conteúdo para seu blog. Nesta época, surgiu a ideia de criar um canal do Youtube para alcançar ainda mais pessoas, trazendo o mesmo conteúdo do blog para a plataforma em forma de vídeo. No início, os vídeos eram pouco visualizados, mas mesmo assim ela continuou.

E5 conta que em seus primeiros meses nos Estados Unidos, a receita do blog não era suficiente para mantê-la e a ajuda financeira de seus pais foi fundamental para que ela conseguisse persistir com o trabalho que vinha fazendo. Morando lá, E5 notou que muitos de seus leitores que gostariam de conhecer Orlando, mas não conseguiam organizar sua viagem por dificuldades com o inglês ou insegurança quanto às compras internacionais. A partir disso, ela deu início a um programa de assessoria aos viajantes. “Comecei a elaborar os roteiros de viagem

personalizados conforme o perfil do cliente, auxiliava no aluguel do carro, reserva de hotéis, comprava os ingressos dos parques. E aí então o blog deixou de ser o meu personagem principal e se tornou uma vitrine que atraía clientes para a agência” – relembra E5.

Pouco tempo após a criação da agência, E5 relata que o faturamento começou a ser suficiente para que ela não dependesse mais da ajuda financeira dos pais. “Com o tempo, a internet foi ganhando cada vez mais espaço, então meu blog e o canal no Youtube cresceram demais. Além de atingir mais pessoas, essas plataformas facilitaram muito as vendas da empresa, divulgação dos nossos serviços e a comunicação com os clientes também” – E5.

Embora a agência tenha se tornado uma empresa bem-sucedida, E5 conta que o início não foi fácil. Entre as dificuldades que ela enfrentou, as principais foram a insegurança dos clientes e a dificuldade em encontrar parceiros.

E5: “No início era bem difícil encontrar clientes, pois eles ficavam receosos em contratar serviços de maneira virtual, já que eu estava em Orlando e eles no Brasil. As coisas não eram como hoje, naquela época as pessoas ainda tinham muito receio de adquirir um serviço online. Levou um tempo para eu construir uma boa reputação e os clientes perderem esse medo. Fora que também era muito difícil fazer parcerias com os grandes comércios, como hotéis, restaurantes e os parques. Demorou um pouco para que eu conseguisse conquistar o meu espaço e formar uma boa rede de contatos, já que existiam grande agências já consolidadas no mercado”.

O que antes era um sonho adolescente de mudar de país e criar a própria empresa, virou muito mais que isso. Hoje, E5 conta que se orgulha muito de tudo que construiu, ajudando várias pessoas a realizarem seus sonhos de conhecer a Disney e com a flexibilidade de poder fazer isso de qualquer lugar do mundo onde estiver.

5 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Esta seção tem o objetivo de discutir e analisar os resultados obtidos a partir da realização das entrevistas com os empreendedores que participaram da pesquisa. Os dados obtidos foram analisados conforme os aportes teóricos apresentados no estudo e orientados pelas unidades temáticas definidas no Quadro 3, com a intenção de compreender como brasileiros expatriados iniciaram seus empreendimentos nos Estados Unidos e de que maneira suas tomadas de decisão se relacionam com a teoria Effectuation proposta por Sarasvathy (2001a).

5.1 Contexto pré-emprego

Inicialmente, explorou-se sobre aspectos da expatriação e o contexto de vida dos entrevistados. Portanto, as primeiras abordagens analisadas referem-se à unidade temática “Contexto pré-emprego” do Quadro 3, que se propôs a investigar a realidade vivida pelos empreendedores enquanto imigrantes e quais os contextos de vida e motivações que os levaram a abrir seus negócios.

5.1.1 Realidade do empreendedor enquanto imigrante

Para se compreender como ocorreu o processo de criação das empresas é preciso, antes, perceber a realidade vivida por tais empreendedores enquanto imigrantes e como o contexto da expatriação influenciou na trajetória de vida desses indivíduos, como apresenta o Quadro 05 a seguir.

QUADRO 05

Categoria 1.1 Realidade do empreendedor enquanto imigrante

Categoria 1.1 Realidade do empreendedor enquanto imigrante
Objetivo da categoria: Compreender a realidade vivida pelos empreendedores enquanto imigrantes e como o contexto da expatriação influenciou no caminho desses indivíduos.
Síntese das verbalizações das entrevistas
• Preconceito com estrangeiros • Intolerância frente a dificuldade com o idioma • Acolhimento de outros grupos de imigrantes
Autores com aportes teóricos relacionados ao tema

- Stephan, Ybarra e Bachman (1999);
- Reitz (2005);
- Turchick Hakak e Al Ariss (2013);
- Costa (2014).

Transcrição das verbalizações das entrevistas

E1 – “Eu sinceramente nunca tive problema por ser imigrante. Talvez porque antes de empreender eu vivi no meio universitário né?! É um universo muito acostumado com a diversidade, principalmente de nacionalidades. Então nunca me olharam diferente não”.

E2 – “Como eu aprendi o idioma enquanto era criança, minha pronuncia é praticamente de um nativo. Então muita gente nem vê que sou brasileira, então não sofro muito com isso. Mas vou te ser sincera, existe preconceito com imigrantes sim. Cansei de ver amigos meus sendo mal tratados por americanos, somente por serem estrangeiros. É uma realidade muito triste, mas eu sinto que está diminuindo aos poucos. De uns anos pra cá já melhorou demais”

E3 – “Eu senti certo preconceito quando cheguei sim. Me lembro de uma vez que fui em um restaurante e o garçom debochou de mim por eu não saber falar inglês. Vai entender né?! O bom é que tenho muitos amigos brasileiros aqui, mexicanos também... Então a gente fica mais entre nós e tenta não dar muita bola pra essas coisas”

E4 – “Ser imigrante não é fácil. De verdade, a pessoa tem que querer muito isso daqui. Porque você passa por poucas e boas. Vira e mexe você vê alguém olhando torto, zombando de você e no fundo você sabe que é por isso, por ser de fora. O lado bom de Orlando é que aqui tem muito imigrante, então um apoia o outro e isso fica menos pesado”.

E5 – “Eu não considero que sofri preconceito aqui não. Sempre levei uma vida normal como qualquer outra pessoa. E a comunidade brasileira aqui é muito forte também sabe?! Então isso ajuda demais”.

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

Segundo dados da Organização Internacional para as Migrações (2019), a necessidade de emprego é a principal razão para pessoas migrarem internacionalmente e os trabalhadores imigrantes constituem a maioria dos imigrantes internacionais do mundo, com a maior parte deles vivendo nos países de alta renda. Portanto, de um modo geral, a maioria das pessoas emigram em busca de melhores condições de vida, para suprir lacunas ou saciar desejos que o seu país de origem não proporciona, conforme pontua Costa (2014).

Embora a imigração seja responsável pelo mosaico racial e cultural que são os Estados Unidos, os norte-americanos têm uma história marcada pela intolerância para com os imigrantes de acordo com Stephan, Ybarra e Bachman (1999). Três dos cinco entrevistados afirmaram já ter sofrido ou presenciado algum tipo de preconceito e intolerância à imigrantes nos Estados Unidos, conforme a seguir: E2) “*Existe preconceito com imigrantes sim. Cansei de ver amigos meus sendo mal tratados por americanos, somente por serem estrangeiros*”; E3) “*Eu senti certo preconceito quando cheguei sim. Me lembro de uma vez que fui em um restaurante e o garçom debochou de mim por eu não saber falar inglês*”; E4) “*Vira e mexe você vê alguém olhando torto, zombando de você e no fundo você sabe que é por isso, por ser de fora*”. Essa constatação reafirma a proposição feita por Turchick Hakak e Al Ariss (2013) de que muitas

vezes entrada no país de acolhimento não acontece de maneira suave, sendo que em muitas ocasiões as pessoas deparam-se com condições de vida inferiores às que estavam habituadas e ainda podem ter que lidar com diversas formas de preconceito, como: racial, étnico, cultural, xenofobia, etc.

Logo, assim como pontuou o Entrevistado 4 “*Ser imigrante não é fácil, (...) a pessoa tem que querer muito isso daqui. Porque você passa por poucas e boas*”, é importante que a discriminação aos imigrantes seja um fator a ter em conta na hora de emigrar, visto que o preconceito com imigrantes torna mais difícil a adaptação no país de destino, o acesso a recursos e consequentemente a obtenção de empregos, conforme pontua Costa (2014).

De forma a ultrapassar tais barreiras sociais, Reitz (2005) afirma que muitos imigrantes tendem a integrar-se com os restantes habitantes dos países de acolhimento, processo que pode ser denominado de aculturação - que acontece quando dois ou mais grupos culturais interagem entre si, o que pode resultar em mudanças culturais ou psicológicas. Esta proposição pode, de fato, ser percebida na fala de E3 “*O bom é que tenho muitos amigos brasileiros aqui, mexicanos também... Então a gente fica mais entre nós e tenta não dar muita bola pra essas coisas*”. Frente a tal realidade, o estabelecimento de laços com pessoas semelhantes - em termos de etnia e cultura - são muito comuns entre imigrantes, explica Reitz (2005).

De fato, a maioria dos entrevistados mencionaram o apoio da comunidade brasileira na cidade e como estar próximos aos seus semelhantes traz sensação de tranquilidade: E4) “*O lado bom de Orlando é que aqui tem muito imigrante, então um apoia o outro e isso fica menos pesado*”; E5) *E a comunidade brasileira aqui é muito forte também sabe?! Então isso ajuda demais*. No entanto, Reitz (2005) reitera que o exclusivo convívio de pessoas com características idênticas pode não ser benéfico para o imigrante recém chegado, uma vez que isso pode acarretar na formação de grupos étnicos e essa situação pode limitar o aproveitamento de oportunidades que surgem fora deste – o que pode acarretar ainda em mais preconceito.

A teoria proposta por Reitz (2005) é reafirmada no momento em que o Entrevistado 1 menciona que por estar imerso num universo diverso, nunca sofreu preconceito “*eu vivi no meio universitário né?! É um universo muito acostumado com a diversidade, principalmente de nacionalidades. Então nunca me olharam diferente não*”. Portanto, o convívio em um meio miscigenado e com ampla

diversidade cultural pode ser favorável para imigrantes recém-chegados ao país de destino, conforme pontua Reitz (2005).

O idioma do país, para Costa (2014) também é um importante ponto a se considerar quando o assunto é preconceito, visto que imigrantes podem facilmente ser alvo de discriminação por falta de familiaridade com a língua. O Entrevistado 3, por exemplo, afirmou ter sofrido ironias em um estabelecimento porque não sabia falar inglês “*me lembro de uma vez que fui em um restaurante e o garçom debochou de mim por eu não saber falar inglês.*”. Além disso, existem determinadas expressões que os nativos utilizam que passam despercebidas aos imigrantes e como tal não os deixam confortáveis. Portanto, a compreensão e pronúncia do idioma podem ser fatores-chave para imigrantes que pretendem se tornar bem sucedidos em seus países de destino, (COSTA, 2014).

Com os relatos apresentados, foi possível entender a realidade dos empreendedores enquanto imigrantes e responder parcialmente ao primeiro objetivo específico da pesquisa. A maioria dos entrevistados relatou já ter sofrido ou presenciado situações de preconceito e que essa barreira é uma das partes mais desafiadoras em morar fora do seu próprio país.

Os questionamentos levantados nesta seção corroboram com as teorias propostas pela literatura de que nem sempre o acolhimento pelo país de destino acontece de maneira suave ao imigrante, sendo que em muitas ocasiões tais indivíduos passam por situações de preconceito e buscam se aproximar de seus semelhantes - em termos de etnia e cultura – para reprimir essa realidade.

5.1.2 Contexto de vida e motivações

As razões que levam imigrantes a tornarem-se empreendedores são muito diversas e o contexto de vida desses indivíduos tem influência direta nesta realidade, conforme pontuam Fazito e Rios-Neto (2008). Neste sentido, faz-se importante entender o contexto de vida dos entrevistados no momento que antecedeu a criação de suas empresas e perceber como as circunstâncias vividas por eles resultaram em motivações para iniciar seus empreendimentos nos Estados Unidos, como apresenta o Quadro 06 a seguir.

QUADRO 06

Categoria 1.2 Contexto de vida e motivações

Categoria 1.2 Contexto de vida e motivações
Objetivo da categoria: Entender o contexto de vida dos entrevistados no momento que antecedeu a criação de suas empresas e como tais circunstâncias resultaram em motivações para iniciar seus negócios.
Síntese das verbalizações das entrevistas
• Busca pela residência permanente • Necessidade de subsistência • Busca por novas fontes de renda
Autores com aportes teóricos relacionados ao tema
- Collins (2008); - Longenecker (2011); - Costa (2014); - Khosa e Kalitanyi (2015); - Silva e Rodrigues (2019).
Transcrição das verbalizações das entrevistas
E1 – “Aí eu me matriculei na faculdade. Com o tempo eu comecei a ver que meus colegas que tinham residência pagavam <i>fees</i> muito, mas muito menores que eu. (...) Aí comecei a pesquisar e vi que o jeito mais fácil pra eu tirar minha residência era se eu tivesse uma empresa. Foi aí que tudo começou. Comecei a correr atrás disso e não sosseguei até conseguir”. E2 – “Eu precisava dar um jeito de ganhar meu próprio dinheiro para me bancar e bancar as meninas. Nunca gostei de depender de ninguém. Só que assim, o médico disse que eu não podia com trabalho pesado, que ficasse muitas horas em pé ou precisasse de muito esforço físico. Aí um dia meu padrasto virou pra mim e falou: porque você não abre um restaurante? Você adora cozinhar e já tem muita experiência - por causa dos meus anos de garçoneiro né?! Aí eu pensei bem assim: poxa, não é mesmo? Até que restaurante dá um bom dinheiro, acho que é uma boa hein?!” E3 – “Na verdade o negócio que veio até a gente, sabe?! No começo a gente nem tinha pretensão de empresa nem nada não. Foi mais uma oportunidade que a gente viu mesmo, porque os clientes estavam comentando de sobremesa e meu amigo me deu esse toque. Aí falamos: ué, porque não?! Uma graninha extra né. Não imaginamos que ia virar uma empresa nem nada. A gente até que já estava vivendo uma fase tranquila, mas a renda das encomendas ajudou demais a gente quando começamos”. E4 – “No fundo eu já estava um pouco cansado da pizzaria, porque assim, eu ganhava bem, mas eu tinha muita responsabilidade sabe?! E salário aqui só aumenta se você trabalhar mais, não tem projeção de carreira, nada disso não. É aquilo ali e pronto. Aí quando meu colega comentou esse negócio da compra do carro eu logo percebi que seria uma boa oportunidade começar a mexer com isso”. E5 – “Olha, o blog não estava dando nada praticamente viu?! Eu estava precisando da ajuda dos meus pais e não estava nada bem com isso. Parecia que eu estava fracassando, ou algo assim. Aí eu comecei a migrar pra essa parte de assessoria porque os leitores estavam precisando muito desse serviço e foi a melhor coisa que eu fiz”.

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

Khosa e Kalitanyi (2015) argumentam que há tempos o termo empreendedorismo imigrante deixou de ser um conceito homogêneo que se referia a um tipo de empresário imigrante que estabelece um empreendimento comercial como única forma de sobreviver no país anfitrião e passou a se referir a um conceito heterogêneo que engloba diferentes tipos de empreendedores imigrantes. Para os autores (2015), atualmente existe uma série de empresários imigrantes que

abrem negócios para explorar oportunidades identificadas no mercado e receber recompensas financeiras por isso.

De fato, os dados da pesquisa reafirmaram essa proposição. Três dos cinco empresários estudados iniciaram seus empreendimentos ao identificar oportunidades no meio em que viviam. E3) *“Foi mais uma oportunidade que a gente viu mesmo, porque os clientes estavam comentando de sobremesa e meu amigo me deu esse toque”*; E4) *“Aí quando meu colega comentou esse negócio da compra do carro eu logo percebi que seria uma boa oportunidade começar a mexer com isso”*; E5) *“Aí eu comecei a migrar pra essa parte de assessoria porque os leitores estavam precisando muito desse serviço e foi a melhor coisa que fiz”*. Khosa e Kalitanyi (2015) argumentam que estes empresários - que empreendem por oportunidade - são aqueles que decidem livremente abrir um negócio para aproveitar a oportunidades e lucrar com elas. Para Silva e Rodrigues (2019) empreendedores por oportunidade são aqueles para os quais a ideia de empreender surgiu inesperadamente, fazendo com que tais indivíduos passem a assumir riscos e aprendam a lidar com as circunstâncias novo empreendimento.

Costa (2014) afirma que as razões que levam imigrantes a tornarem-se empreendedores são muito diversas e variam conforme o contexto de vida de cada indivíduo. Pode-se encontrar pessoas que estavam desempregadas e que viram o empreendedorismo como uma boa solução, outras que não se encontravam totalmente realizadas nas suas atividades profissionais, ou até mesmo profissionais com um grau acadêmico elevado e que por falta de equivalências nos países de destino não conseguem exercer as suas profissões.

A realidade vivida por tais empresários corrobora com a teoria proposta por Costa (2014). Para ele, alguns imigrantes eram profissionais desempregados e que viram no empreendedorismo uma alternativa de renda, como no caso da Entrevistada 2 *“Eu precisava dar um jeito de ganhar meu próprio dinheiro para me bancar e bancar as meninas. Nunca gostei de depender de ninguém”*. Khosa e Kalitanyi (2015) argumentam que estes empresários - que empreendem por necessidade - são imigrantes que viram na abertura do próprio negócio o propósito de sobrevivência no país anfitrião. Assim, suas características não refletem as das empresas tradicionais e, conseqüentemente, os indicadores de sucesso usuais não podem ser aplicados a efetivamente a tais negócios, visto que sua estrutura é mais voltada para a subsistência do empreendedor do que para a geração do lucro em si.

Este tipo de empreendedor - por necessidade - é um dos mais comuns na sociedade, geralmente são pessoas que por não terem oportunidades de ter uma carreira profissional ou com a demissão do emprego atual ficam sem alternativas e decidem abrir um empreendimento, tal como explicam Silva e Rodrigues (2019).

Costa (2014) também menciona que alguns imigrantes decidem empreender por não estarem totalmente realizados em suas atividades profissionais, o que pôde ser verificado na fala de E3, *“No fundo eu já estava um pouco cansado da pizzaria, porque assim, eu ganhava bem, mas eu tinha muita responsabilidade sabe?! E salário aqui só aumenta se você trabalhar mais, não tem projeção de carreira, nada disso não. É aquilo ali e pronto”*. Neste sentido, Longenecker (2011) afirma que a satisfação pessoal leva muitas pessoas a serem empreendedores, pois ao empreender ela passa a ter a oportunidade de fazer o que gosta e ter liberdade de tomar suas próprias decisões. Para o autor (2011), é comum empreendedores obterem satisfação pessoal com os próprios negócios, pois quando o indivíduo tem a liberdade de fazer o que gosta, ele sequer sente que está trabalhando.

Collins (2008) também considera que existem aqueles imigrantes que já saíram do seu país em busca de oportunidades empreendedoras no país de destino. Verdadeiramente, essa percepção foi verificada na pesquisa, quando E5 conta que se mudou para Orlando com o intuito de trazer ainda mais conteúdo para seu blog e monetizá-lo cada vez mais, *“Desde os quinze anos eu queria morar nos Estados Unidos. Ai quando eu formei decidi me mudar de vez, o blog estava dando um dinheirinho e eu pensei que morando em Orlando eu conseguiria torná-lo mais conhecido ainda”*. Esses indivíduos podem ser chamados de empreendedores planejados, segundo Silva e Rodrigues (2019).

Diante dos relatos dos entrevistados, foi possível entender o contexto social vivido e quais motivações levaram os empreendedores a abrirem suas próprias empresas, respondendo ao primeiro objetivo específico da pesquisa. Alguns entrevistados estavam desempregados ou ganhando pouco e viram no próprio negócio a chance de obter sua independência financeira, outros estavam infelizes em sua situação atual e buscaram satisfação pessoal por meio de seus empreendimentos e finalmente tiveram aqueles que identificaram oportunidades de negócio no meio em que viviam e decidiram explorá-las.

Portanto, os dados coletados nesta seção evidenciaram as teorias propostas pela literatura de que existem inúmeras razões para os imigrantes abrirem os seus negócios e que suas motivações ao empreender variam conforme o contexto de vida de cada indivíduo (COLLINS, 2008).

5.2 Processo de criação do negócio e teoria Effectuation

Para analisar como brasileiros expatriados iniciaram seus empreendimentos nos Estados Unidos e como suas tomadas de decisão se relacionam com a teoria Effectuation, é preciso mergulhar no momento da criação de tais empresas. Neste sentido, as próximas abordagens analisadas referem-se à unidade temática “Processo de criação do negócio e teoria Effectuation” do Quadro 3, que investigou como ocorreram os processos de tomada de decisão que culminaram na abertura dos negócios; os objetivos iniciais; os recursos disponíveis no momento de criação da empresa; e como tais vivências se relacionaram com a teoria Effectuation.

5.2.1 Processos de tomada de decisão

Tal como apresentado na revisão da literatura, não é possível dissociar empreendedorismo e processos decisórios, uma vez que a atividade de empreender é consequência das escolhas do empreendedor e a tomada de decisão é uma prática cotidiana na gestão de um empreendimento, especialmente no momento da criação e estruturação de novos negócios, (FREITAS; MACADAR; MOSCAROLA, 1996).

Neste sentido, Herbert Simon propõe em 1970 um “modelo de processo decisório” que consiste em um conjunto de atividades de resolução de problemas e de tomadas de decisão. No contexto da resolução de problemas, o problema é identificado, verificam-se as informações disponíveis, é feita a definição dos objetivos a serem alcançados, apresentam-se as alternativas viáveis e é feita uma análise sobre cada uma delas. Já no contexto da tomada de decisão é feita uma avaliação das alternativas encontradas e uma ou mais é escolhida pelo tomador de decisão para ser colocada em prática como possível solução, conforme Simon *et al.* (1987).

Contudo, nem sempre as decisões dos empreendedores são tomadas com base em eventos certos, com informações disponíveis ou mediante um leque de alternativas viáveis a serem escolhidas. Muitas vezes, as tomadas de decisão de empreendedores são baseadas em crenças

sobre a probabilidade de eventos incertos e em cenários de incerteza. Nesta perspectiva, a proposta do processo decisório orientado pelo método Effectuation foi desenvolvido por Sarasvathy (2001a; 2001b), como uma alternativa à explicação do paradigma determinístico de racionalidade causal, questionado por nem sempre ser o melhor caminho para se iniciar um novo empreendimento (TASIC; ANDREASSI, 2008).

O Quadro 07 abaixo apresenta um comparativo entre as quatro principais fases do modelo de processo decisório proposto por Herbert Simon (1970) e as quatro dimensões do processo decisório orientado pelo método Effectuation desenvolvido por Sarasvathy (2001a; 2001b).

QUADRO 07

Processo decisório de Simon *versus* Processo decisório modelo Effectuation

MODELO DE PROCESSO DECISÓRIO HERBERT SIMON (1970)	PROCESSO DECISÓRIO ORIENTADO PELO MODELO EFFECTUATION SARASVATHY (2001A)
Fase de investigação: Exploração do ambiente em busca de evidências que possam identificar os problemas e oportunidades do meio	Experimentação: Série de experimentos com o objetivo de identificar um modelo de negócios que melhor funcione por tentativa e erro
Fase de desenho: Projeção dos possíveis cenários para as resoluções dos problemas identificados	Perda aceitável: Escolhas feitas com base na aceitação ao risco e perdas
Fase de escolha: Decisão final e seleciona uma (ou mais) alternativa (s) para colocar em prática e solucionar o problema identificado	Flexibilidade: Capacidade de ceder e em seguida se recuperar, adaptação a mudanças e novas circunstâncias
Feedback: Revisões constantes ou periódicas com a intenção de analisar, ajustar ou corrigir falhas identificadas	Pré-comprometimentos: Comprometimento com os <i>stakeholders</i> , ou seja, acordos pré estabelecidos junto aos seus parceiros

Fonte: Elaborado a partir de Simon (1970); Sarasvathy (2001a) e Chandler *et al.* (2011)

Frente às duas propostas de processos decisórios - Simon (1970) e Sarasvathy (2001a) - esta seção buscou analisar qual dos modelos mais se aproximou da realidade vivida pelos cinco entrevistados durante a criação de seus negócios e quais de suas fases puderam ser identificadas em seus relatos, tal como será abordado a seguir.

Processos Decisórios e o Entrevistado 1

O Entrevistado 1, ao relatar sua história, mencionou que umas das melhores alternativas para obter sua comprovação de residência em Orlando seria adquirindo um visto de trabalho por meio da criação ou aquisição de uma empresa. Frente a suas possibilidades e os prazos que

possuía, E1 concluiu que o ideal seria então adquirir uma empresa com o dinheiro que tinha, no menor tempo possível. Neste momento, foi possível enxergar reflexos das *Fases de Investigação e Desenho* (modelo de Simon, 1970) na vivência do entrevistado, uma vez que ele identificou seu problema e projetou os cenários possíveis para resolvê-lo.

Durante uma conversa com um amigo, E1 ficou sabendo de uma pequena loja de malas que estava à venda na região. No início, ele conta que ficou receoso quanto ao novo empreendimento, porque não tinha nenhuma experiência no ramo. Mas como precisava do negócio, decidiu arriscar. Neste momento, pode-se relacionar a fala do entrevistado com a dimensão *Experimentação* (modelo de Sarasvathy, 2001a), uma vez que o empreendedor não estava seguro de sua decisão, mas decidiu testar o modelo de negócios.

Na sequência, o entrevistado contou que apostou todo o capital que tinha na compra da loja, pois segundo ele “era tudo ou nada”, ou seja, estava disposto a perder tudo. Diante da fala do entrevistado, fica evidente sua associação com a dimensão *Perda Aceitável* (modelo de Sarasvathy, 2001a), na qual o empreendedor pré-determina o quanto de perda é aceitável e experimenta tudo que for possível dentro do limite de recursos possuídos. A fala do entrevistado também reafirma a teoria da autora (2001a) de que para empreendedores novatos e sem grandes recursos, a aceitação ao risco no início de um empreendimento é elevada.

Posteriormente, o empreendedor menciona que começou a frequentar feiras de malas e estabelecer parcerias com diferentes fornecedores, ampliando o portfólio de produtos da loja e, consequentemente, atraindo mais clientes. Além disso, E1 relembra que estabeleceu uma grande parceria com o aeroporto da cidade para conseguir fortalecer seu empreendimento. Assim, também foi possível identificar no relato do entrevistado a presença das dimensões *Flexibilidade e Pré-comprometimentos* (modelo de Sarasvathy, 2001a), visto que ele precisou fazer adaptações em sua forma de vendas por meio da modificação de seu portfólio para atrair mais consumidores e também construir alianças para que seu empreendimento prosperasse.

Processos Decisórios e a Entrevistada 2

A Entrevistada 2 relatou que a ideia de empreender surgiu durante uma conversa com seu padrasto que sugeriu que ela abrisse seu próprio restaurante, já que tinha muita experiência no

segmento. Como precisava sustentar a casa e as duas filhas, E2 decidiu colocar em prática a ideia do restaurante como uma alternativa para a situação em que se encontrava. Neste momento, verificou-se relação entre o relato apresentado pela empreendedora e a dimensão *Experimentação* (modelo de Sarasvathy, 2001a), pois embora ela não tivesse feito projeções de cenários ou qualquer outro tipo de planejamento prévio, escolheu arriscar um novo negócio como uma espécie de experimento.

Na história de E2 é possível enxergar também a dimensão *Perda Aceitável* (modelo de Sarasvathy, 2001a) no momento em que ela aceita o empréstimo do seu padasto e investe tudo na nova empresa. Ao tomar esta atitude, a empreendedora pré-determina o quanto de perda é aceitável e trabalha dentro desse limite de recursos possuídos.

Mais adiante a entrevistada mencionou que após um tempo de empresa, recebeu uma proposta de sociedade vinda de um proprietário de outro restaurante na região. Segundo E2, ele cederia o espaço de seu estabelecimento e investiria todo o capital necessário para a expansão do negócio de E2 e ela ficaria por conta de todo o operacional da empresa. A entrevistada contou que aceitou a proposta e foi então que o estabelecimento teve sua expansão mais significativa até aquele momento, se tornando um renomado restaurante na cidade. Neste relato da entrevistada é possível perceber os reflexos da dimensão de *Pré-comprometimentos* (modelo de Sarasvathy, 2001a), visto E2 buscou a construção de alianças estratégicas e pré-comprometimentos com potenciais parceiros para expandir seu empreendimento.

Processos Decisórios e o Entrevistado 3

O Entrevistado 3, ao compartilhar sua trajetória, mencionou que tinha um amigo desempregado que começou a fazer marmitas para vender no horário do almoço e durante uma conversa com ele surgiu a ideia de fazer sobremesas como um opcional de acompanhamento da refeição principal. Segundo E3, foi assim que ele deu início ao seu negócio de venda de sobremesas. Neste momento, é possível identificar no relato do entrevistado a presença das dimensões *Experimentação* e *Pré-comprometimentos* (modelo de Sarasvathy, 2001a), visto que ele começou seu empreendimento por meio de uma tentativa despretensiosa, ou seja, um experimento e ainda estabeleceu pré-comprometimentos com potenciais parceiros, criando alianças estratégicas para impulsionar o novo negócio.

Posteriormente, o entrevistado relatou que precisou adaptar seus canais de venda, bem como implementar um sistema de delivery com um valor de taxa de entrega fixa na região de Orlando para atender melhor seus clientes, o que refletiu positivamente nas vendas. A situação mencionada por E3, alinha-se com a dimensão *Flexibilidade* (modelo de Sarasvathy, 2001a), a qual sugere que o sucesso de um empreendimento está relacionado às contingências do ambiente e, portanto, os empreendedores têm de ser flexíveis, pois a medida em que vão vai tomando decisões, os resultados vão aparecendo.

Processos Decisórios e o Entrevistado 4

Ao contar sua história, E4 citou que estava um pouco cansado de seu emprego na pizzeria, devido à grande responsabilidade do cargo. Foi quando um colega comentou sobre a dificuldade de encontrar um carro seminovo em bom estado para comprar e o entrevistado decidiu ajudá-lo. Neste momento, E4 relembra que começou a conciliar seu serviço de gerente com a revenda autônoma de carros seminovos. Portanto, a vivência mencionada pelo entrevistado possui relação com a dimensão *Experimentação* (modelo de Sarasvathy, 2001a), visto que ele deu início ao seu empreendimento como uma tentativa de identificar um modelo de negócios que funcionasse para ele por meio de um experimento sem qualquer planejamento prévio.

O entrevistado conta que quando começou seu negócio não pensou em nada, “só fez”. Segundo ele, estava buscando uma renda extra e uma alternativa de negócio para conseguir sair da pizzeria futuramente então investiu os recursos que tinha e foi pouco a pouco fechando alguns negócios. Neste momento, fica evidente a associação entre a fala do entrevistado e a dimensão *Perda Aceitável* (modelo de Sarasvathy, 2001a), na qual o empreendedor pré-determina o quanto de perda é aceitável e experimenta tudo que for possível dentro do limite de recursos possuídos, ou seja, com base em quanto investiu.

Mais adiante o entrevistado relatou que não tinha experiência quando começou seu empreendimento, mas tinha muito network por causa da pizzeria, logo tinha muitos contatos e amigos. Segundo ele, sem o apoio desta rede de contatos não teria conseguido impulsionar seu empreendimento no início. Neste relato, percebem-se reflexos da dimensão de *Pré-comprometimentos* (modelo de Sarasvathy, 2001a), visto que o empreendedor buscou potenciais parceiros e *stakeholders* para alavancar seu negócio.

Processos Decisórios e a Entrevistada 5

A Entrevistada 5 ao relatar sua trajetória, contou que inicialmente criou um blog sobre viagens com foco Orlando – principalmente nos parques Disney. Com os meses, o número de visitas ao site foi crescendo e ganhando cada vez mais visualizações. Após um tempo, surgiu a ideia de criar um canal do Youtube para alcançar ainda mais pessoas, trazendo o mesmo conteúdo do blog para a plataforma em forma de vídeo. No início, os vídeos eram pouco visualizados, mas mesmo assim ela continuou. Foi então que, depois de um bom tempo administrando o blog e o canal ela percebeu que muitos de seus leitores que gostariam de conhecer Orlando não conseguiam organizar sua viagem por dificuldades com o inglês ou insegurança quanto às compras internacionais. A partir disso, ela deu início ao seu novo negócio - um programa de assessoria aos viajantes.

O relato apresentado por E5 tem alinhamento direto com a dimensão *Experimentação* (modelo de Sarasvathy, 2001a), visto que a empreendedora precisou realizar uma série de experimentos buscando identificar um modelo de negócios que melhor funcionasse para ela, por meio de tentativas com erros e acertos. Além disso, também é possível identificar a presença da dimensão *Flexibilidade* (modelo de Sarasvathy, 2001a) visto que E5 precisou ter a capacidade de se adaptar às circunstâncias variáveis toda vez que iniciava um novo possível empreendimento.

Finalmente, a entrevistada mencionou que sua maior dificuldade no início do negócio foi encontrar parceiros que tivessem interesse em estabelecer alianças com os grandes comércios, como hotéis, restaurantes e os parques. Segundo ela, demorou um pouco para que conseguisse conquistar o próprio espaço e formar uma boa rede de contatos, já que existiam grande agencias já consolidadas no mercado. Esta afirmação, mostra a preocupação de E5 com a dimensão de *Pré-comprometimentos* (modelo de Sarasvathy, 2001a) e a busca por potenciais parceiros e *stakeholders* para aliar seu negócio.

Diante dos relatos dos entrevistados, foi possível perceber a relação entre processos decisórios e empreendedorismo imigrante por meio das experiências vividas pelos empreendedores e, assim, responder ao segundo objetivo específico da pesquisa. Frente aos dados obtidos, verificou-se que todos os empreendedores vivenciaram mais fases do processo decisório

orientado pelo método Effectuation de Sarasvathy (2001a) do que fases do modelo de processo decisório proposto por Simon (1970). Possivelmente, isso ocorreu porque a maioria das decisões dos entrevistados durante o processo de criação de suas empresas foram baseadas em um contexto desconhecido de cenários de incerteza tal como prevê o modelo de processo decisório orientado pelo método Effectuation, e não em um contexto conhecido de cenários previsíveis como proposto por Simon (1970).

5.2.2 Objetivos iniciais

Compreendido como ocorreu o processo decisório que culminou na criação dos negócios, faz-se necessário investigar quais os objetivos iniciais dos entrevistados ao criar suas empresas e como eles se relacionam com a teoria Effectuation proposta por Sarasvathy (2001a), como apresenta o Quadro 08 a seguir.

QUADRO 08
Categoria 2.2 Objetivos iniciais

Categoria 2.2 Objetivos iniciais
Objetivo da categoria: Investigar quais os objetivos iniciais dos entrevistados ao criar suas empresas e como eles se relacionam com a teoria Effectuation
Síntese das verbalizações das entrevistas
• Alcançar os requisitos necessários para se qualificar como residente • Sustento próprio e/ou da família • Renda extra
Autores com aportes teóricos relacionados ao tema
- Sarasvathy (2001a); - Sarasvathy <i>et al.</i> (2005); - Sarasvathy (2008); - Pelgio (2011); - Schlüter <i>et al.</i> (2011); - Tedesco (2017).
Transcrição das verbalizações das entrevistas

- E1** – “Quando eu comecei a loja, a única coisa que eu queria era ter o faturamento necessário para me tornar residente. O que não foi uma tarefa fácil, porque ela faturava 10 vezes menos do que eu precisava. Aí empenhei todos os meus esforços nisso”.
- E2** – “Olha, eu não tinha nenhum objetivo, para te ser sincera. Eu só queria que, no final do mês, sobrasse o suficiente para bancar as despesas lá de casa”
- E3** – “Na verdade o negócio que veio até a gente, sabe?! No começo a gente nem tinha pretensão de empresa nem nada não. Foi mais uma oportunidade que a gente viu mesmo, porque os clientes estavam comentando de sobremesa e meu amigo me deu esse toque. Aí falamos: ué, porque não?! Uma graninha extra né. Não imaginamos que ia virar uma empresa nem nada”.
- E4** – “Quando eu comecei não pensei em nada, só fui. Eu estava buscando uma renda extra e uma alternativa de negócio para conseguir sair da pizzaria futuramente. Somente isso, não pensei em ter uma grande empresa, várias lojas e tal. Só pensei em fazer ali e agora”.
- E5** – “Meu objetivo quando montei a agência foi conseguir me sustentar mesmo. Como te falei, depender dos meus pais não estava sendo legal. E vi nessa oportunidade uma chance de conseguir minha independência financeira sabe?! E também ajudar as pessoas. Era muito bom ajudar elas a ver o sonho se realizando”.

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

Sarasvathy (2001a) pontua que, por um lado, o raciocínio Causal começa com um determinado objetivo ou efeito específico a ser criado e consiste em princípios, técnicas e critérios para gerar e selecionar entre os meios possíveis para atingir o objetivo determinado ou criar o efeito específico. O raciocínio Effectual, por outro lado, começa com um determinado conjunto de meios e consiste em um conjunto de princípios, técnicas e critérios baseados na lógica de controle para gerar e selecionar entre os possíveis efeitos que podem ser criados com esses meios.

Portanto, um dos principais questionamentos enfrentados pela lógica causal, conforme Pelogio (2011), é de que a ação do empreendedor não é planejada de modo coerente ou prescrita de maneira determinista, como muitas pesquisas em empreendedorismo e estratégia enfatizam. Isso porque, na vida real, os empreendedores não possuem metas específicas ao iniciar um negócio, como foi observado nesta seção.

Neste sentido, a abordagem Effectuation sugere que empreendedores tenham apenas objetivos vagos no início do negócio e conexões específicas com os meios/recursos, em relação ao tipo de empresa formada a partir de “quem eu sou”, “o que eu sei” e “quem eu conheço” (SARASVATHY, 2001a, 2001b, 2008). Em geral, todos os entrevistados da pesquisa tinham o objetivo geral de iniciar uma empresa, mas a noção de como esta empresa geraria receitas e em quais mercados elas iriam atuar, ainda era algo vago. O Entrevistado 1 contou que, ao dar início a loja de malas, sua única pretensão era alcançar os requisitos necessários para a residência, *“Quando eu comecei a loja, a única coisa que eu queria era ter o faturamento necessário para*

me tornar residente. O que não foi uma tarefa fácil, porque ela faturava 10 vezes menos do que eu precisava. Aí empenhei todos os meus esforços nisso". Segundo ele, não estabeleceu nenhum tipo de estratégia ou planejamento formal, foi aprender a utilizar ferramentas de gestão somente após um tempo de empresa.

No modelo do Effectuation, segundo Schlüter *et al.* (2011), o empreendedor pode ir decidindo por qual caminho seguir na medida em que o constrói. O relato da Entrevistada 5 confirma a teoria proposta pelos autores (2011) no momento em que menciona que o processo de criação da agência de viagens ocorreu por meio de uma transição suave do seu trabalho com o blog, conforme a seguir: *"meu objetivo quando montei a agência foi conseguir me sustentar mesmo. (...) E vi nessa oportunidade uma chance de conseguir minha independência financeira (...) e ajudar as pessoas"*. Para E5, não existiu um planejamento formalizado ou estabelecimento de estratégias e objetivos, mas uma oportunidade que poderia servir como um atalho para a sua independência financeira. Portanto, a criação dos objetivos para E5 consistiu num processo informal, traçado "em sua cabeça", conforme propõe Sarasvathy *et al.* (2005).

Para os Entrevistados 3 e 4, a criação do negócio também não teve nenhum objetivo formal previamente definido, uma vez que surgiram naturalmente apenas como fontes de renda extra. Para E3, a venda de doces surgiu despretensiosamente e aos poucos foi se tornando um negócio: *"na verdade o negócio que veio até a gente, sabe?! No começo a gente nem tinha pretensão de empresa nem nada não. Foi mais uma oportunidade que a gente viu mesmo (...) Não imaginamos que ia virar uma empresa nem nada"*. O entrevistado conta que sequer conseguiu traçar objetivos e metas, uma vez que o negócio começou de maneira natural.

Da mesma forma foi para E4, que começou a revenda de seminovos como uma renda extra e, quando percebeu, já podia ter sua própria loja: *"quando eu comecei não pensei em nada, só fui. Eu estava buscando uma renda extra e uma alternativa de negócio para conseguir sair da pizzeria futuramente. Somente isso, não pensei em ter uma grande empresa, várias lojas e tal. Só pensei em fazer ali e agora"*. A realidade vivida pelos Entrevistados 3 e 4 possui alinhamento direto com a teoria proposta por Sarasvathy (2008), a qual sugere que os empreendedores possuem a capacidade de transformar situações inesperadas em novas oportunidades no modelo Effectuation, se alavancando por meio delas e caminhando para a construção de novos negócios.

A Entrevistada 2 contou que sua única preocupação quando decidiu montar o restaurante era a renda familiar, tal como nesse trecho: *“eu não tinha nenhum objetivo, para te ser sincera. Eu só queria que, no final do mês, sobrasse o suficiente para bancar as despesas lá de casa”*. O relato da entrevistada, relaciona-se diretamente com a proposta de Sarasvathy (2008) sobre empreendedores fazerem poucas pesquisas de mercado e/ou planejamentos formais a respeito do valor potencial das escolhas alternativas disponíveis e do modelo de negócio escolhido ao iniciar seu empreendimento e, assim, se deixarem orientar apenas por objetivos e pretensões gerais do que pretendem construir.

Diante dos relatos dos entrevistados, foi possível compreender como os empreendedores iniciaram e estruturaram seus novos negócios (objetivos iniciais), respondendo parcialmente ao terceiro objetivo específico da pesquisa. Verificou-se que todos os entrevistados afirmaram ter iniciado seus negócios com objetivos vagos, por meio de uma pretensão mais geral e sem planejamentos previamente definidos.

Portanto, os dados obtidos nesta fase da pesquisa reafirmam a teoria proposta por Sarasvathy (2001a) que a tomada de decisão no momento da criação de um negócio ocorre a partir de escolhas entre os possíveis resultados que podem ser produzidos com os recursos disponíveis, eliminando a premissa de objetivos pré-existent da lógica causal. Verificou-se também que a realidade dos entrevistados possui alinhamento direto com as perspectivas propostas por Sarasvathy (2008) de que, na maior parte das vezes, o empreendimento começa por meio de uma pretensão mais geral, indo na contramão dos pressupostos assumidos pelo raciocínio causal preditivo.

5.2.3 Recursos disponíveis

Finalmente, para concluir a análise do processo de criação dos negócios, foi necessário investigar se os empreendedores tinham recursos disponíveis; quais eram eles; de que maneira influenciaram no processo de criação das empresas estudadas; e como se relacionaram com a teoria Effectuation proposta por Sarasvathy (2001a), como apresenta o Quadro 09 a seguir.

QUADRO 09

Categoria 2.3 Recursos disponíveis

Categoria 2.3 Recursos disponíveis
Objetivo da categoria: Compreender quais recursos os empreendedores possuíam ao iniciar seus negócios e de que maneira tais recursos influenciaram o processo de criação de suas empresas.
Síntese das verbalizações das entrevistas
• Investimento de todo o capital • <i>Network</i> e estabelecimento de parcerias • Experiência no ramo e <i>know-how</i> adquirido • Aproveitamento de contingências por meio da identificação de oportunidades
Autores com aportes teóricos relacionados ao tema
- Sarasvathy (2001a); - Sarasvathy (2005); - Schlieter <i>et al.</i> (2011); - Faia, Rosa e Machado (2014); - Salusse e Andreassi (2016).
Transcrição das verbalizações das entrevistas
E1 – “Eu precisava da empresa e não tinha outra opção. Então peguei e comprei a loja de malas com meus 7 mil, apostei tudo que tinha. Era meu sonho e eu precisava daquilo, então foi tudo ou nada” E2 – “Aí um dia meu padraço virou pra mim e falou: porque você não abre um restaurante? Você adora cozinhar e já tem muita experiência - por causa dos meus anos de garçom né?! Aí eu pensei bem assim: poxa, não é mesmo? Até que restaurante dá um bom dinheiro, acho que é uma boa hein?!” E3 – “Alguns clientes comentavam que seria ótimo se viesse uma sobremesa junto. E pensamos, porque não? Ele faz as marmitas, eu faço as sobremesas. Foi aí que começamos nossa grande parceria” E4 – “Um colega comentou comigo sobre a dificuldade de encontrar um carro seminovo em bom estado para comprar. Decidi ajudá-lo e comecei a procurar e encontrei (...). Eu não tinha experiência nem nada, mas tinha muito <i>network</i> por causa da pizzaria, muitos contatos, muitos amigos. Sem eles eu não tinha conseguido crescer não”. E5 – “Aí eu vi que as pessoas ficavam muito perdidas quando iam organizar uma viagem. Muito perdidas mesmo, do nível de não saber para qual aeroporto deveriam comprar as passagens. E eu ficava pensando: gente, eu sei de cor e saltado tudo isso. Acho que dá pra fazer disso um grande negócio hein?! Foi aí que a agência surgiu, como um programa de assessoria aos viajantes”.

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

Sarasvathy (2001a) explica que empreendedores da abordagem Effectuation costumam utilizar três principais recursos para atuar na criação de seus negócios: 1) quem são, ou seja, suas características, preferências e habilidades; 2) o que conhecem, ou seja, as informações e conhecimentos possuídos (experiência anterior na indústria e/ou conhecimento formal); 3) quem conhecem, ou seja, a rede social na qual eles pertencem. Diferentemente do que é proposto pela abordagem Causation de que os empreendedores definem o negócio e só então vão atrás de recursos para executá-lo, Salusse e Andreassi (2016) afirmam que, na maior parte das vezes, o empreendedor inicia o processo de criação do negócio com uma ideia genérica do

que pretende fazer e utiliza os recursos que possui para atuar no sentido da criação do seu negócio. Essa proposição, diretamente vinculada ao pressuposto de “começar pelos meios” da teoria Effectuation proposta por Sarasvathy (2001a), foi percebida na história de todos os entrevistados, tal como será analisado a seguir.

Um dos principais recursos que empreendedores utilizam para atuar na criação de seus negócios apontado por Sarasvathy (2001a) é o que eles conhecem, ou seja, as informações e conhecimentos adquiridos (experiência anterior na indústria e/ou conhecimento formal proveniente de algum curso). A Entrevistada 2, ao contar sua história, mencionou que escolheu montar um restaurante porque já tinha experiência na área, conforme a seguir: *“Aí um dia meu padrasto virou pra mim e falou: porque você não abre um restaurante? Você adora cozinhar e já tem muita experiência - por causa dos meus anos de garçonne né?! Aí eu pensei bem assim: poxa, não é mesmo? Até que restaurante dá um bom dinheiro, acho que é uma boa hein?!”. A verbalização da fala da Entrevistada vai de encontro a teoria Effectuation proposta por Sarasvathy (2001a) e discutida por Salusse e Andreassi (2016) sobre empreendedores tomarem decisões a partir dos possíveis resultados que possam ser produzidos com os recursos disponíveis.*

De maneira semelhante, a Entrevistada 5 também revelou que percebeu uma oportunidade de negócios e com o recurso que tinha (experiência com o blog e conhecimento formal proveniente da faculdade) deu início a sua agência de viagens, conforme relato a seguir: *“Aí eu vi que as pessoas ficavam muito perdidas quando iam organizar uma viagem. Muito perdidas mesmo, do nível de não saber para qual aeroporto deveriam comprar as passagens. E eu ficava pensando: gente, eu sei de cor e salteado tudo isso. Acho que dá pra fazer disso um grande negócio hein?!”. Como E5 já tinha um blog sobre o tema e vinha trabalhando com produção de conteúdo na área por anos, tinha o recurso *know-how* disponível, reafirmando a teoria de Sarasvathy (2001a). Além disso, a fala da entrevistada estabelece relação direta com o princípio do “aproveitamento de contingências” do modelo Effectuation conforme pontuam Faia, Rosa e Machado (2014), no qual o empreendedor busca constantemente oportunidades no mercado, favorecendo um processo de experimento e aprendizado.*

Schlüter *et al.* (2011) afirmam que estabelecer uma rede de contatos é um importante fator para o empreendedor ter acesso aos recursos faltantes para fazer seu empreendimento avançar.

Para o autor (2011), uma das maneiras mais utilizadas por empreendedores na abordagem Effectuation consiste em aplicar seu conhecimento e recorrer à sua rede de contatos para encontrar parceiros que cooperem na criação do seu negócio. Essa afirmação foi percebida na história de dois Entrevistados – E3 e E4 que se respaldaram em seu recurso de *network* e foi através do estabelecimento de parcerias que conseguiram dar início e alavancar seus empreendimentos.

O relato dos Entrevistados E3 e E4 reafirma a teoria Effectuation, uma vez que empreendedores que atuam sob a perspectiva Effectual identificam oportunidades a partir de recursos existentes (quem conhecem); aproveitam as oportunidades (a venda de doces e carros seminovos, respectivamente) e então estabelecem relações estratégicas com *stakeholders*, (SARASVATHY *et al.*, 2005), conforme a seguir: E3) *“Ele faz as marmitas, eu faço as sobremesas. Foi aí que começamos nossa grande parceria”*; E4) *Eu não tinha experiência nem nada, mas tinha muito network por causa da pizzeria, muitos contatos, muitos amigos. Sem eles eu não tinha conseguido crescer não”*. Nota-se, portanto, que a realidade vivida pelos entrevistados está diretamente relacionada ao princípio de “estabelecimento de relações estratégicas” do modelo Effectuation, no qual o estabelecimento de parcerias é o recurso disponível para o início do empreendimento.

Frente aos relatos dos entrevistados, foi possível compreender como os empreendedores iniciaram e estruturaram seus novos negócios (recursos disponíveis), respondendo ao terceiro objetivo específico da pesquisa. Verificou-se que todos os entrevistados usufruíram dos recursos que tinham para atuar no sentido de criação de seus negócios. Alguns detinham conhecimento prévio e *know-how*, outros tinham redes de contatos ou capital, e também tiveram aqueles que fizeram das oportunidades os recursos que precisavam.

Com as constatações desta seção, foi possível estabelecer uma ligação direta entre as realidades vividas pelos entrevistados e as características do modelo Effectuation, proposto por Sarasvathy (2001a). Todos os fatores identificados nas verbalizações dos entrevistados, como: começo pelos meios; princípio das perdas aceitáveis; estabelecimento de relações estratégicas; e aproveitamento de contingências são princípios pertencentes ao modelo Effectuation, em que o conjunto de meios é dado e o empreendedor caminha em direção a criação do seu negócio com base em tais recursos.

5.3 Trajetória empreendedora

Finalmente, explorou-se sobre aspectos da trajetória empreendedora dos entrevistados. Portanto, as próximas abordagens analisadas referem-se à unidade temática “Trajetória empreendedora” do Quadro 3, que se propôs a investigar a realidade do empreendedorismo imigrante nos Estados Unidos do ponto de vista dos entrevistados e compreender como os empreendedores atravessaram os principais tempos de crise em seus negócios.

5.3.1 Realidade do empreendedorismo imigrante nos Estados Unidos

Para se compreender a trajetória empreendedora vivida pelos entrevistados é preciso, inicialmente, investigar como se caracteriza a realidade do empreendedorismo imigrante nos Estados Unidos por meio da percepção dos empreendedores entrevistados, como apresenta o Quadro 10 a seguir.

QUADRO 10

Categoria 3.1 Realidade do empreendedorismo imigrante nos Estados Unidos

Categoria 3.1 Realidade do empreendedorismo imigrante nos Estados Unidos
Objetivo da categoria: Investigar a realidade do empreendedorismo imigrante nos Estados Unidos por meio da percepção dos empreendedores entrevistados.
Síntese das verbalizações das entrevistas
Pontos Negativos: - Falta de uma rede de apoio; - Necessidade de adaptação a constantes mudanças; Pontos Positivos: - Pouca burocracia; - Incentivo ao empreendedorismo.
Autores com aportes teóricos relacionados ao tema
- Costa (2014); - Kloosterman e Rath (2001) conforme citado em Costa (2014); - Hamel e Zanini (2018); - Silva e Rodrigues (2019); - Rocha e Andreassi (2020).
Transcrição das verbalizações das entrevistas

E1 – “No geral não tenho do que reclamar, aqui você consegue prosperar, é terra fértil. Agora, é preciso ser inovador também, não adianta fazer a mesma coisa a vida toda, tudo muda muito rápido aqui. Se não ficar atento, quando você perceber já tem alguém fazendo algo muito melhor e você fica de escanteio. Então você sempre precisa fazer diferente pra se destacar”

E2 – “Olha, no início pra mim foi um pouco complicado. Eu tinha experiência com a parte operacional de um restaurante, mas não tinha com a parte burocrática. A abertura de um estabelecimento de alimentação aqui não é brincadeira, eles levam muito a sério e as exigências são rigorosíssimas. Mas se você faz tudo certinho, eu faço né, então você não tem nenhum problema. O bom daqui é isso, o governo não implica com trabalhador e nem tenta dificultar”

E3 – “Acho a segurança aqui sensacional. A segurança de empreender mesmo, no sentido de você ter a certeza que se fizer um bom trabalho e trabalhar duro, você vai ser recompensado. É totalmente diferente do Brasil sabe?! No Brasil a gente trabalha, trabalha e não tem nada. Empreender aqui é plantar e colher o que plantou, sem mistério”

E4 – “Eu sinto que aqui tem mais incentivo do governo. As taxas são menores, não existe burocracia quanto a contratação de empregados e tal. Acho tudo aqui menos complexo. Agora, uma coisa eu sinto falta é ter uma rede de apoio. Aqui você não é amigo de ninguém sabe? Eu não posso ficar duas semanas fora e deixar a loja com alguém porque a pessoa vira pra mim e fala: não é minha obrigação, se vira aí. Acho que aí no Brasil eu teria esse suporte, sempre tem um familiar ou funcionário de confiança que você pode contar”

E5 – “Eu amo empreender aqui. Na verdade, eu amo empreender por si só, mas aqui tem um ponto a mais que você consegue desfrutar do seu suor. Tipo, você trabalha muito e pode comprar um super carro. Aqui você pega e compra, entende? Não fica pensando que vão te assaltar, te sequestrar. Então tenho a sensação que empreender aqui faz mais sentido, porque você se esforça, mas consegue desfrutar do esforço em paz”.

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

A burocracia, conforme pontuam Silva e Rodrigues (2019), é um dos maiores empecilhos para quem quer empreender no Brasil. Para que o empresário consiga regularizar a documentação de abertura ou fechamento de uma empresa, pode-se levar dias ou até meses, resultando num processo longo e moroso que desestimula milhares de empreendedores em potencial no país.

No entanto, a cultura empreendedora fomentada nos Estados Unidos, conforme pontuam Rocha e Andreassi (2020), propicia maior incentivo ao empreendedorismo, uma vez que caso o negócio não seja bem sucedido, é possível que o empresário tente quantas vezes for preciso, haja visto que o aquecimento da economia e a pouca burocracia envolvida no processo de abertura e fechamento de empresas permitem essa condição. O relato do Entrevistado 4 reafirma a proposição dos autores, conforme seguir: *“Eu sinto que aqui [nos Estados Unidos] tem mais incentivo do governo. As taxas são menores, não existe burocracia quanto a contratação de empregados e tal. Acho tudo aqui menos complexo”*. De fato, o excesso de burocracia desvaloriza a iniciativa de empreender, torna os empresários mais relutantes à riscos e reprime a capacidade criativa dos empreendedores, conforme propõe Hamel e Zanini (2018).

Negócios de empreendedores imigrantes, de acordo com Kloosterman e Rath, conforme citado em Costa (2014), independente do porte, são essenciais nas economias locais e contribuem para

o seu crescimento ao criarem oportunidades de emprego e possibilitarem a abertura de portas para a importação/exportação de inúmeros produtos ou até mesmo de métodos de trabalho - constatação essa reafirmada nos seguintes relatos dos entrevistados: E2) *“Se você faz tudo certinho, eu faço né, então você não tem nenhum problema. O bom daqui é isso, o governo não implica com trabalhador e nem tenta dificultar”*; E3) *A segurança de empreender (...), no sentido de você ter a certeza que se fizer um bom trabalho e trabalhar duro, você vai ser recompensado*”. Verifica-se pelas falas dos entrevistados que a percepção da atividade empreendedora de imigrantes nos Estados Unidos é extremamente positiva, sendo o empreendedor considerado alguém que investe, gera empregos e fomenta a economia. Visão esta que é compartilhada igualmente por órgãos públicos, que dão forte apoio aos empreendedores do país, segundo Rocha e Andreassi (2020).

Embora a burocracia facilitada e o incentivo do governo ao empreendedorismo sejam pontos fortes de se empreender nos Estados Unidos, os entrevistados também pontuaram algumas dificuldades dessa vivência, como falta de rede de apoio e necessidade de adaptação constante a mudanças.

Ao mencionar as dificuldades de empreendedor fora do seu país nativo, o Entrevistado 4 comentou da seguinte maneira: *“Uma coisa eu sinto falta é ter uma rede de apoio. (...) Eu não posso ficar duas semanas fora e deixar a loja com alguém porque a pessoa vira pra mim e fala: não é minha obrigação, se vira aí. Acho que aí no Brasil eu teria esse suporte, sempre tem um familiar ou funcionário de confiança que você pode contar*”. A situação apontada pelo entrevistado caminha na mesma direção da teoria proposta por Rocha e Andreassi (2020) de que uma fraqueza em se empreender fora do seu país de origem é a falta de apoio de familiares e de amigos nos momentos de necessidade. Para os autores (2020), diversos empresários brasileiros nos Estados Unidos podem sofrer com a ausência de uma rede de suporte, visto o antagonismo entre o aspecto coletivista da cultura brasileira e a cultura individualista da americana, exatamente como mencionado na fala do Entrevistado.

Finalmente, os entrevistados pontuaram como aspecto negativo de ser um empreendedor imigrante nos Estados Unidos a necessidade de constantes adaptações para ser bem sucedidos em seus empreendimentos tendo em vista a ampla concorrência que enfrentam, conforme o relato de E1: *“é preciso ser inovador também, não adianta fazer a mesma coisa a vida toda,*

tudo muda muito rápido aqui. Se não ficar atento, quando você perceber já tem alguém fazendo algo muito melhor e você fica de escanteio. Então você sempre precisa fazer diferente pra se destacar”. Kloosterman e Rath (2001) conforme citado em Costa (2014), afirmam que mudanças e adaptação a mudanças através de um comportamento inovador são fundamentais para o sucesso de um empreendedor imigrante.

Com os relatos apresentados, foi possível compreender a realidade do empreendedorismo imigrante nos Estados Unidos por meio da percepção dos empreendedores entrevistados e assim responder ao quarto objetivo específico da pesquisa. Os empreendedores pontuam aspectos positivos, como a burocracia reduzida e incentivo governamental, mas também pontos negativos, como a falta de uma rede de apoio e a necessidade constante de adaptação por parte dos empreendedores, reforçando os achados teóricos sobre os ônus e bônus do empreendedorismo imigrante nos Estados Unidos.

5.3.2 Impactos da Pandemia

Após compreender a trajetória dos empreendedores enquanto empresários nos Estados Unidos, buscou-se investigar os principais impactos da pandemia nos negócios estudados e quais as estratégias adotadas pelos empreendedores para sobreviver em meio à crise, como apresenta o Quadro 11 a seguir.

QUADRO 11
Categoria 3.2 Impactos da Pandemia

Categoria 3.2 Impactos da Pandemia
<u>Objetivo da categoria:</u> Investigar os impactos da pandemia nos negócios estudados e quais as estratégias adotadas pelos empreendedores para sobreviver
Síntese das verbalizações das entrevistas
• Imigrantes sofreram mais na pandemia; • Dificuldade de acesso a benefícios governamentais; • Busca pela inovação.
Autores com aportes teóricos relacionados ao tema
- Costa (2014); - Long (2020); - Urban Institute (2021).
Transcrição das verbalizações das entrevistas

E1 – “A pandemia da Covid arreventou nossa economia e alguns segmentos foram mais afetados que outros. Minhas empresas precisaram virar comércio online da noite pro dia”

E2 – “O que me deixou indignada nessa pandemia foi o governo não conceder apoio aos empresários sabe?! Criaram vários benefícios para os funcionários, auxílios, incentivos a manutenção dos salários e tudo mais. Mas para os empresários, nada que realmente nos ajudasse de verdade a manter o negócio de pé”.

E3 – “A pandemia foi o maior choque de todos, estamos passando por mal bocados. Tive que colocar a loja inteira como delivery para continuar nos mantendo. Até que deu certo depois de um tempo, mas nos primeiros meses passamos aperto demais”

E4 – “Para nós imigrantes é ainda mais difícil porque não tem tantos auxílios do governo como os americanos tem, tipo seguro desemprego, auxílio disso, daquilo. Está sendo bem complicado”.

E5 – “Para mim foi avassalador. Fronteiras fechadas, então ninguém mais podia viajar. Me impactou diretamente. O que me restou fazer foi me dedicar mais ao blog e ao canal, fechei mais algumas parcerias e tenho feito algumas assessorias para aguentar as pontas”.

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

Ao serem questionados sobre o impacto da pandemia em suas organizações, a maioria dos entrevistados concluiu que tem sido uma situação muito desafiadora para os negócios, conforme os relatos a seguir: E1) *A pandemia da Covid arreventou nossa economia e alguns segmentos foram mais afetados que outros*; E3) *A pandemia foi o maior choque de todos, estamos passando por mal bocados*; E5) *Para mim foi avassalador. Fronteiras fechadas, então ninguém mais podia viajar. Me impactou diretamente*. De fato, Long (2020) assegura que se trata de um momento delicado para todas as empresas, tendo em vista o prejuízo social, econômico e político trazido pela doença.

Segundo Long (2020), economistas projetam que centenas de milhares de empresas fecharam permanentemente nos Estados Unidos desde que a pandemia se agravou em março de 2020, de acordo com um estudo realizado por pesquisadores das Universidades de Illinois, Harvard e Chicago. Contudo, dados levantados pelo *Urban Institute* (2021), revelam que o impacto da pandemia COVID-19 não foi igual entre todos os grupos demográficos, ao passo que negros e imigrantes estiveram menos amparados/mais expostos a riscos em meio à pandemia, exatamente como mencionado pelo Entrevistado 4: *“Para nós imigrantes é ainda mais difícil porque não tem tantos auxílios do governo como os americanos tem, tipo seguro desemprego, auxílio disso, daquilo. Está sendo bem complicado”*. Essa superexposição em meio à crise, possivelmente, tem origem na dificuldade de acesso ao capital, recursos e benefícios governamentais pelas classes minoritárias como a de imigrantes (URBAN INSTITUTE, 2021).

Em tempos de tanta instabilidade e busca constante pela sobrevivência no mercado, Costa (2014) evidencia o poder da inovação como forma de destaque frente a concorrência em momentos de crise. Para o autor (2014), empreendedores só conseguem garantir seus negócios

com uma posição consolidada se desenvolverem produtos e prestarem serviços que tenham um diferencial frente aos demais. Neste sentido, os Entrevistados 1 e 3 mencionaram que precisaram se adaptar a novos canais de venda e diferentes formas de entrega para atender seus clientes com mais satisfação: E1) *Minhas empresas precisaram virar comércio online da noite pro dia*; E3) *Tive que colocar a loja inteira como delivery para continuar nos mantendo*. Dados apresentados pelo *Urban Institute* (2021), mostraram que muitas empresas imigrantes precisaram recorrer a serviços de entrega ou *delivery* por aplicativos para manter um fluxo de receita e sobreviver à crise provocada pela pandemia. Contudo, as comissões que tais plataformas cobram costumam ser muito altas e impactam diretamente na receita dos pequenos empresários, tornando períodos de crise como esse ainda mais sacrificantes para os empreendedores.

Com os relatos apresentados, foi possível compreender de que maneira a pandemia do novo coronavírus impactou os negócios dos empreendedores estudados e assim responder ao quinto e último objetivo específico da pesquisa. Os dados obtidos nesta seção reforçaram os achados teóricos de que o prejuízo social, econômico e político trazido pelo novo coronavírus vêm acarretando em grandes impactos para as empresas de imigrantes nos Estados Unidos, forçando tais organizações a caminharem na direção da inovação como alternativa para garantir a continuidade de suas operações.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo desta dissertação consistiu em analisar como brasileiros expatriados nos Estados Unidos iniciaram seus empreendimentos e de que maneira suas tomadas de decisão se relacionam com a teoria Effectuation proposta por Sarasvathy (2001a). Para o alcance desse objetivo, desenhou-se um percurso metodológico em torno de uma pesquisa qualitativa descritiva com a aplicação de entrevistas semiestruturadas com cinco empreendedores brasileiros expatriados nos Estados Unidos que possuem negócios em Orlando/Flórida. A partir do referencial teórico que sustentou a pesquisa, foi estabelecido um quadro teórico de referência com as unidades temáticas que orientaram a coleta de dados e a análise dos resultados, as quais buscaram compreender como se deu o contexto pré-emprego, o processo de criação dos negócios e a trajetória empreendedora dos cinco empreendedores entrevistados, de modo a responder aos objetivos geral e específicos desta pesquisa.

No que tange à realidade dos empreendedores enquanto imigrantes, a maioria dos entrevistados afirmou já ter sofrido ou presenciado algum tipo de preconceito e/ou intolerância à imigrantes nos Estados Unidos, corroborando com as teorias propostas pela literatura de que nem sempre o acolhimento pelo país de destino acontece de maneira suave ao imigrante, sendo que em muitas ocasiões tais indivíduos passam por situações de constrangimento e buscam se aproximar de seus semelhantes - em termos de etnia e cultura - para comover essa realidade. Com os relatos obtidos nesta etapa da análise, foi possível entender a realidade dos empreendedores enquanto imigrantes e então responder parcialmente ao primeiro objetivo específico da pesquisa.

Ainda sobre o primeiro objetivo específico da pesquisa, no que diz respeito ao contexto social vivido e às motivações que levaram os empreendedores a abrirem suas próprias empresas, os achados desta pesquisa reforçaram as proposições do campo de estudos de que existem inúmeras razões para imigrantes abrirem o próprio negócio e que suas motivações variam conforme o contexto de vida.

A análise dos processos decisórios durante de criação das empresas estudadas evidenciou que todos os empreendedores vivenciaram mais fases do processo decisório orientado pelo método Effectuation de Sarasvathy (2001a) em relação às fases do modelo de processo decisório

proposto por Simon (1970). Possivelmente, essa realidade se deu porque na maior parte das vezes as decisões tomadas durante o processo de criação de uma empresa são baseadas em probabilidade de eventos incertos em cenários de incerteza, tal como prevê o modelo de processo decisório orientado pelo método Effectuation. Portanto, o modelo de processo decisório proposto por Simon (1970) pouco se aproximou da realidade vivida pelos entrevistados, já que consiste em um conjunto de atividades de resolução de problemas e de tomadas de decisão em um contexto conhecido de cenários previsíveis. Assim, foi possível perceber a relação entre processos decisórios e empreendedorismo imigrante por meio das experiências vividas pelos empreendedores, alcançando o segundo objetivo específico estabelecido.

No que se refere à análise dos objetivos iniciais dos entrevistados ao criarem suas empresas, os achados desta pesquisa revelaram que todos os empreendedores estudados tinham objetivos vagos ao iniciarem seus empreendimentos, reafirmando as perspectivas do modelo dinâmico de Effectuation propostas por Sarasvathy (2001a) de que, na maior parte das vezes, empreendedores começam seus negócios por meio de uma pretensão mais geral e sem objetivos previamente definidos, indo na contramão dos pressupostos assumidos pelo raciocínio causal preditivo. Diante dos relatos dos entrevistados, respondeu-se parcialmente ao terceiro objetivo específico da pesquisa, já que foi possível compreender como os empreendedores iniciaram e estruturaram seus novos negócios e quais eram seus objetivos iniciais.

Ao investigar os recursos disponíveis pelos empreendedores no momento de criação de suas empresas, verificou-se uma ligação direta entre as realidades vividas pelos entrevistados e as proposições do modelo Effectuation de Sarasvathy (2001a). Constatou-se que todos os empreendedores utilizaram os recursos que possuíam (quem eram, o que sabiam e quem conheciam) para atuarem no sentido da criação do seu negócio, assim como propõe o modelo da autora (2001a). Desta forma, alcançou-se o terceiro objetivo específico da pesquisa por meio da compreensão sobre como os empreendedores iniciaram e estruturaram seus novos negócios e quais recursos possuíam.

No que diz respeito ao fenômeno do empreendedorismo imigrante sob o ponto de vista dos entrevistados, os dados obtidos pelos relatos dos empreendedores reforçaram os achados teóricos de que se trata de uma realidade que detém aspectos positivos, como a burocracia

reduzida e incentivo governamental, mas também pontos negativos, como a falta de uma rede de apoio e a necessidade constante de adaptação por parte dos empreendedores. Neste sentido, respondeu-se ao quarto objetivo específico da pesquisa, compreendendo a realidade do empreendedorismo imigrante nos Estados Unidos por meio da percepção dos empreendedores entrevistados.

Finalmente, na última etapa da análise foi possível compreender de que maneira a pandemia do novo coronavírus impactou os negócios dos empreendedores estudados e assim responder ao quinto e último objetivo específico da pesquisa. Conforme relatado pelos empreendedores, o prejuízo social, econômico e político trazido pela Covid-19 acarretou em grandes impactos em suas empresas, forçando tais organizações a caminharem na direção da inovação como alternativa para garantirem a continuidade de suas operações e sobrevivência no mercado.

Conclui-se que os empreendedores estudados iniciaram seus empreendimentos por meio de pretensões gerais e utilizaram-se dos recursos que possuíam (quem são, o que sabem, quem conhecem) para caminharem no sentido da criação de seus negócios, exatamente como propõe a teoria Effectuation de Sarasvathy (2001a, 2001b, 2004b). As tomadas de decisão dos empreendedores, na maior parte das vezes, foram orientadas pelos princípios da experimentação (tentativas e erros), perda aceitável (quanto estão dispostos a perder), flexibilidade (capacidade de adaptação conforme o meio inserido) e pelo estabelecimento de parcerias. Percebeu-se que o modelo de decisão proposto por Simon (1970) pouco se relacionou com os processos de decisão no momento da criação de novos negócios vividos pelos entrevistados, considerando que se trata de um momento de incertezas e crenças em probabilidades. Depreende-se, ainda, que a teoria Effectuation proposta por Sarasvathy (2001a) representa mais que uma forma alternativa para explicar o processo de tomada de decisão, podendo ser vista como uma mudança de paradigma na forma com que enxergamos o empreendedorismo em situações nas quais não existe universo pré-definido de possibilidades.

Retomando aos objetivos estabelecidos, verifica-se que todos foram alcançados e, portanto, foi possível compreender como brasileiros expatriados nos Estados Unidos iniciaram seus empreendimentos e de que maneira suas tomadas de decisão se relacionam com a teoria Effectuation proposta por Sarasvathy (2001a), respondendo ao objetivo principal desta pesquisa.

Espera-se que este estudo contribua para os campos de pesquisa em empreendedorismo e processos decisórios, bem como para o avanço da temática sobre Effectuation e Empreendedorismo imigrante, uma vez que são temas ainda em desenvolvimento e com alguns paradigmas a serem desenvolvidos.

Como limitação desta pesquisa, pode-se citar o tamanho da amostra (cinco empreendedores), bem como a realização do estudo com empreendedores de uma única região demográfica (Orlando/Flórida). Como sugestão para estudos futuros, propõe-se a realização de uma pesquisa de abordagem mais ampla com um número maior de empreendedores de diferentes estados e/ou países. Outra sugestão para estudos futuros seria a investigação mais profunda dos impactos da pandemia do novo coronavírus nas organizações de empreendedores imigrantes, uma vez que empreendedores estrangeiros podem ter estratégias diferentes para lidar com períodos de crise.

REFERÊNCIAS

- BARDIN, Laurence. **Análise de conteúdo**. 3. ed. Lisboa: Edições 70, 2004.
- BERNHOEFT, Renato. Como tornar-se empreendedor em qualquer idade. São Paulo: Nobel, 1996.
- BISPO, Cláudio *et al.* Empreendedorismo e Inovação. **Administrando o futuro agora**. Salvador, n. 1, p. 96-109, 2013.
- BOAVA, Diego; MACEDO, Fernanda. Sentido axiológico do empreendedorismo. **Anais do Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração**, São Paulo, SP, Brasil, 33, 2009.
- BOGDAN, Robert; TAYLOR, Steven J. Introduction to qualitative research methods: a phenomenological approach to the social sciences. New York: Wiley & Sons, 1975.
- BRASIL. **Ministério das Relações Exteriores**. Disponível em <http://www.mre.gov.br>. Acesso em fevereiro de 2020.
- BRASIL. **Ministério da Saúde**. RESOLUÇÃO Nº 510, DE 7 DE ABRIL DE 2016. Brasília, 2016.
- CARLAND, James; HOY, Frank; CARLAND, Jo Ann. "Who is an entrepreneur?" Is a Question Worth Asking? **American Journal of Small Business**, Georgia, v. 12, n. 4, p. 33-39, 1988. DOI: <https://doi.org/10.1177/104225878801200402>.
- CHAGAS, J. O.; FREITAS, H. M. R. **A tomada de decisão segundo o comportamento empreendedor: uma survey na região das Missões**. In: Encontro da Associação Nacional de Pós-graduação e Pesquisa em Administração, 25., 2001, Campinas. Anais. Campinas: ANPAD, 2001.
- CHANDLER, Gaylen; DETIENNE, Dawn; MCKELVIE, Alexander; MUMFORD, Troy. Causation and Effectuation processes: A validation study. **Journal of Business Venturing**, v. 26, n. 3, p. 375-390, 2011. DOI <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2009.10.006>.
- COLLINS, Jock. Empresários imigrantes na Austrália: Regulação e respostas institucionais. **Revista Migrações - Empreendedorismo Imigrante**, Lisboa, n. 3, p. 51-63, 19 dez. 2008. Disponível em: <https://www.om.acm.gov.pt/documents/58428/183863/Migr3Sec1Art2PT.pdf/5abfb00b-feed-42e2-90ba-8fb70b626c2f>. Acesso em novembro de 2020.
- COSTA, Alessandra Mello da; BARROS, Denise Franca; CARVALHO, José Luís Felício. A dimensão histórica dos discursos acerca do empreendedor e do empreendedorismo. **Revista de Administração Contemporânea**, Curitiba, v. 15, n. 2, p. 179-197, 2011.
- COSTA, José Carlos Braga. **Empreendedorismo e Estratégias de Negócio dos Emigrantes Portugueses**. 2014. 113f. Dissertação (Mestrado em Gestão Comercial). Universidade Porto,

Portugal, 2014. Disponível em: <https://core.ac.uk/download/pdf/143393397.pdf>. Acesso em janeiro de 2020.

CRESWELL, J. W. Qualitative inquiry and research design: Choosing among five approaches. 3. ed. Thousand Oaks, California: Sage, 2007.

CRUZ, Eduardo Picanço; FALCÃO, Roberto Pessoa de Queiroz. Revisão bibliométrica no tema Empreendedorismo Imigrante e Étnico. **Internext - Revista eletrônica de negócios internacionais**, Brasil, v. 11, n. 3, p. 78-94, 2016. ISSN 1980-4865. Disponível em: <<https://internext.espm.br/internext/article/view/369/293>>. Acesso em abril de 2020. DOI: <http://dx.doi.org/10.18568/1980-4865.11378-94>.

CRUZ, E. P.; FALCÃO, R. P. Q.; BARRETO, C. R. Estudo Exploratório do Empreendedorismo Imigrante Brasileiro em Pompano Beach e Orlando - EUA. *Revista Gestão & Planejamento*, v. 18, n. 1, p. 37-54, 2017. <http://dx.doi.org/10.21714/2178-8030gep.v18.4238>.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

FAIA, Valter da Silva; ROSA, Marco Aurélio Garcia; MACHADO, Hilka Pelizza Vier. Alerta Empreendedor e as abordagens Causation e Effectuation sobre empreendedorismo. **Revista de Administração Contemporânea**, Curitiba, v. 18, n. 2, p. 196-216, 2014.

FAYOLLE, Alain. **Handbook of research in entrepreneurship education: A General Perspective**. Reino Unido: Edward Elgar, 2007. v. 1. ISBN 978 1 84542 106 9.

FAYOLLE, Alain; GAILLY, Benoît; LASSAS-CLERC, Narjisse. "Assessing the impact of entrepreneurship education programmes: a new methodology", **Journal of European Industrial Training**, Vol. 30 No. 9, pp. 701-720, 2006. DOI: <https://doi.org/10.1108/03090590610715022>.

FAZITO, Dimitri; RIOS-NETO, Eduardo Luiz Gonçalves. Emigração internacional de brasileiros para os Estados Unidos: as redes sociais e o papel de intermediação nos deslocamentos exercido pelas agências de turismo. **Revista Brasileira de Estudos de População**, São Paulo, v. 25, n. 2, p. 305-323, Dec. 2008.

FILARDI, Fernando.; BARROS, Filipe. D.; FISCHMANN, Adalberto. Do homo empreendedor ao empreendedor contemporâneo: evolução das características empreendedoras de 1848 a 2014. **Revista Ibero-Americana de Estratégia**, v. 13, n. 3, p. 123-140, 2014.

FILLION, Louis Jacques. Empreendedorismo: empreendedorismo e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **Revista de Administração**. São Paulo, v. 34, n. 2, p. 05-28, abr./jun. 1999.

FISHER, Greg. Effectuation, Causation, and bricolage: a behavioral comparison of emerging theories in entrepreneurship research. **Entrepreneurship Theory and Practice**, 36(5), 1019-1051, 2012. DOI: 10.1111/j.1540-6520.2012.00537.x

FLICK, U. **Introdução à metodologia de pesquisa: um guia para iniciantes**. Porto Alegre: Penso, 2013.

FRASER, Márcia Tourinho Dantas; GONDIM, Sônia Maria Guedes. Da fala do outro ao texto negociado: discussões sobre a entrevista na pesquisa qualitativa. **Paidéia (Ribeirão Preto)**, Ribeirão Preto, v. 14, n. 28, p. 139-152, 2004.

FREITAS, H.; BECKER, J.; KLADIS, C.; HOPPEN, N. **Informação e Decisão: sistemas de apoio e seu impacto**. Porto Alegre: Ortiz, 1997.

FREITAS, H.; MACADAR, M.; MOSCAROLA, J. **Na busca de um método quanti-qualitativo para estudar a percepção do tomador de decisão**. Angra dos Reis - RJ: Anais do 20º ENANPAD, ANPAD, Administração da Informação, 23, p. 253 – 276, 1996.

GALLOWAY, L; WILSON, L. **The use and abuse of the ‘entrepreneur’**. Edinburgh: Heriot-Watt University, 2003.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

Global Entrepreneurship Monitor – **Global Report (2019)**. Disponível em: <https://www.gemconsortium.org/report>. Acesso em: Jan 2020.

HAMEL, Gary; ZANINI, Michele. The End of Bureaucracy. **Harvard Business Review**, 2018, p. 50-59. Disponível em: <https://hbr.org/2018/11/the-end-of-bureaucracy>. Acesso em março de 2021.

HENRIQUE, Daniel Christian; CUNHA, Sieglinde Kindl. Práticas didático-pedagógicas no ensino de empreendedorismo em cursos de graduação e pós-graduação nacionais e internacionais. **Revista de Administração Mackenzie**, São Paulo, v. 9, n. 5, p. 112-136, 2008.

HISRIC, Robert; PETERS, Michael; SHEPHERD, Dean. **Entrepreneurship**, 11th edition, McGraw-Hill Education, New York, 2016.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Estatísticas Econômicas, 2020.

JHUM (Johns Hopkins University & Medicine). 2020. **Coronavirus resource center**. Disponível em: <https://coronavirus.jhu.edu/map.html>. Acesso em: 30 de setembro de 2020.

JOUEP-PASTRE, Clémence. Tendências contemporâneas nos estudos da emigração brasileira para os Estados Unidos e Canadá. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, v. 19, n. 55, p. 186-190, 2004.

KATZ, Jerome. The chronology and intellectual trajectory of American entrepreneurship education 1876-1999. **Journal of Business Venturing**, New York, v. 18, n. 2, p. 283, 2003.

KHOSA, Risimati Maurice; KALITANYI, Vivence. Migration reasons, traits and entrepreneurial motivation of African immigrant entrepreneurs. **Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy**, n. 9, p. 132-155, 2 jun. 2015.

KRAAIJENBRINK, Jeroen. Integrating Knowledge and Knowledge Processes. **Journal of Product Innovation Management**, n. 29, p. 1082-1096, 8 dez. 2020. DOI <https://doi.org/10.1111/j.1540-5885.2012.00953.x>. Disponível em: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1540-5885.2012.00953.x>. Acesso em fevereiro de 2021.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisa, elaboração, análise e interpretação de dados**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

LANDSTROM, Hans; BENNER, Mats. Entrepreneurship research: a history of scholarly migration. In: LANDSTROM, Hans; LOHRKE, Franz. **Historical foundations of entrepreneurship research**. Great Britain: Edward Elgar Publishing. p. 15-45, 2010. ISBN: 978 0 85793 132 0.

LE MOS, Anderson Queiroz. **Effectuation e Causation: um estudo sobre o processo decisório empreendedor em redes de micros e pequenos supermercados**. 2016. 298f. Tese (Doutorado em Administração de Empresas). Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2016. Disponível em: <https://www.Effectuation.org/wp-content/uploads/2017/06/tese-vers%C3%A3o-final-1.pdf>. Acesso em janeiro de 2020.

LONG, Heather. Small business used to define America's economy. The pandemic could change that forever. **The Washington Post**, 12 de maio de 2020. Disponível em < <https://www.washingtonpost.com/business/2020/05/12/small-business-used-define-americas-economy-pandemic-could-end-that-forever/>>. Acesso em setembro de 2020.

LONGENCKER, Justin G. **Administração de pequenas empresas**. São Paulo: Cengage Learning, 2011.

MALAGUTI, Marcia. **Cultura Brasileira: Perspectivas de Profissionais Brasileiros que trabalham nos Estados Unidos**. 2007. 147f. Dissertação (Mestrado em Administração). Universidade Presbiteriana Mackenzie, São Paulo, 2007.

MARTINS, Daiana. **Processo de decisão e empreendedorismo: Um Estudo com Empreendedores da Região Oeste de Santa Catarina**. 2013. 97f. Dissertação (Mestrado em Administração). Fundação Pedro Leopoldo, Minas Gerais, 2013.

MELO, Felipe Luiz Neves Bezerra de; SILVA, Rafael Rodrigues da; ALMEIDA, Tatiane Nunes Viana de. Gênero e Empreendedorismo: um estudo comparativo entre as abordagens Causation e Effectuation. **BBR, Braz. Bus. Rev.**, Vitória, v. 16, n. 3, p. 273-296, 2019.

NETTO, Raimundo; CORRÊA, José. Epidemiologia do surto de doença por novo coronavírus (Covid-19). Desafios. **Revista Interdisciplinar da Universidade Federal do Tocantins**, n. 7, p. 18-25, 2020.

Organização Internacional para Migrações - OIM (2019), **Relatório Mundial sobre Migrações**, disponível em: <https://www.globaldtm.info>. Acesso em fevereiro de 2020. **Organização Visit Flórida** (2019), disponível em: <https://www.visitflorida.org>. Acesso em: fev. 2020

- PELOGIO, Emanuely Alves. **Criação de empresas à luz do modelo de decisão Effectuation: um estudo com mulheres empreendedoras no município de Currais Novos/RN**. 2011. 98 f. Dissertação (Mestrado em Políticas e Gestão Públicas; Gestão Organizacional) - Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal, 2011. Disponível em: <http://repositorio.ufrn.br:8080/jspui/handle/123456789/18289>. Acesso em maio 2020.
- RAMOS, Thais Valim. Imigrante, estrangeiro, expatriado - entre o desejo da hospitalidade e o encontro com a hostilidade. **Revista Conexão Letras**, Porto Alegre, RS, v. 12, n. 18, jan. 2018
- RIOS, Sandraque Oliveira; COSTA, Jean Mário Araújo; MENDES, Vera Lúcia Peixoto Santos. **A fotografia como técnica e objeto de estudo na pesquisa qualitativa**. Discursos fotográficos, Londrina, v. 12, n. 20, p. 98-120, 2016.
- ROCHA, B. G.; ANDREASSI, T. Experiência Empreendedora no Brasil e nos EUA: Aspectos Culturais e Financeiros sob o Ponto de Vista de Empreendedores Brasileiros. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, v. 9, n. 3, p. 361-383, 2020.
- SALES, Teresa. Imigrantes estrangeiros, imigrantes brasileiros: uma revisão bibliográfica e algumas anotações para pesquisa. **Revista Brasileira de Estudos de População**, v. 9, n. 1, p. 50-64, 1992.
- SALES, Teresa. Segunda geração de emigrantes brasileiros nos EUA. **Migrações internacionais—contribuições para políticas**. Brasília, 361-374, 2001.
- SALUSSE, Marcus Alexandre Yshikawa; ANDREASSI, Tales. O Ensino de Empreendedorismo com Fundamento na Teoria Effectuation. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 20, n. 3, p. 305-327, 2016.
- SARASVATHY, S. Causation and Effectuation: Towards a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. **Academy of Management Review**. v. 26, p. 243-288. 2001a.
- SARASVATHY, Saras. Effectual reasoning in entrepreneurial decision making: Existence and bounds. Best paper proceedings, **Academy of Management Journal**. Washington, 2001b.
- SARASVATHY, Saras. Making it happen: beyond theories of the firm to theories of firm design. **Entrepreneurship Theory and Practice**, 2004a. DOI: 10.1111/j.1540-6520.2004.00062.x.
- SARASVATHY, Saras. The questions we ask and the questions we care about: reformulating some problems in entrepreneurship research. **Journal of Business Venturing**. V.19, p.707-717, 2004b. DOI: 10.1016/j.jbusvent.2003.09.006
- SARASVATHY, Saras; DEW, Nicholas; READ, Stuart; WILTBANK, Robert. What Effectuation is not: further development of an alternative to rational choice. Working paper. **International Institute for Management Development**, Lausanne, 2005.

SARASVATHY, Saras; KOTHA, Suresh. Effectuation in the management of knightian uncertainty: evidence from the real networks case. **UW Business School Working Paper**, 2001.

SARASVATHY, S. D. (2008). **Effectuation: elements of entrepreneurial expertise**. Massachusetts, USA: Edward Elgar Publishing, 2008. ISBN 978 1 84376 680 3.

SCHUMPETER, Joseph. Theory of economic development: an inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle. **Cambridge: Transaction Publishers**, 1934. ISBN: 97808785 56984

SCHUMPETER, Joseph. **Capitalismo, Socialismo e Democracia**. Editado por George Allen e Unwin Ltd., traduzido por Ruy Jungmann. Rio de Janeiro: Editora Fundo de Cultura, 1961.

SCHLÜTER, J.; SCHMITZ, D.; BRETTEL, M.; JARKE, M.; KLAMMA, R. Causal *versus* Effectual Behavior - Support for Entrepreneurs. Anais. **Proceedings of the 5th International iStar Workshop 2011**, Trento, Italy, August 28-29, 2011, CEUR Workshop Proceedings, v. 766, p.126-131.

SILVA, Davi de Pontes; RODRIGUES, Gilberto José. **Vantagens e desvantagens de ser empreendedor no Brasil**, 2019. Disponível em: <https://www.unifio.edu.br/wp-content/uploads/2019/11/DAVI-DE-PONTES-SILVA.-Vantagens-e-Desvantagens-de-serEmpreendedor-no-Brasil.pdf>. Acesso em fevereiro de 2021.

SIMON, Herbert. **Comportamento Administrativo**. Rio de Janeiro: USAID, 311 p, 1965.

SIMON, Herbert Alexander. **Comportamento administrativo; estudo dos processos decisórios nas organizações administrativas**. Tradução de Aluizio Loureiro Pinto. 2 ed. rev. RJ: FGV, 277 p, 1970.

SIMON, Herbert Alexander. *et al.*; Decision Making and Problem Solving, **Interfaces**, n.17, v.5, p.11-31, 1987.

STEPHAN, Walter G; YBARRA, Oscar; BACHMAN, Guy. Prejudice Toward Immigrants. **Journal of applied social psychology**, p. 2221-2237, 21 jun. 2006. DOI <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.1999.tb00107.x>. Acesso em junho de 2021

TASIC, Igor; ANDREASSI, Tales. Strategy and Entrepreneurship: Decision Making and Creation under Uncertainty. **Journal of Operations and Supply Chain Management**, v. 1, p. 12-23, 2008.

TEDESCO, João. Ser imigrante e empreendedor: lógicas e sentidos. Aspectos da imigração brasileira na Itália. **Revista de Ciências Sociais**, v. 22, n. 1, 213-242, 2017.

THEODOS, Brett; GONZÁLEZ, Jorge; PARK, Jein. Supporting Latino and Immigrant Entrepreneurs in a Time of Crisis. **Urban Institute**, 2021. Disponível em: <https://www.urban.org/sites/default/files/publication/103714/supporting-latino-and-immigrant-entrepreneurs-in-a-time-of-crisis.pdf>. Acesso em abril de 2021.

TURCHICK HAKAK, Luciana; AL ARISS, Akram. Vulnerable work and international migrants: A relational human resource management perspective. **The International Journal of Human Resource Management**, p. 4116-4131, 19 jun. 2013. DOI <https://doi.org/10.1080/09585192.2013.845427>. Acesso em junho de 2021.

URBAN INSTITUTE. Program on Immigrants and Immigration, 2021.

VERGA, Everton; SILVA, Luiz Fernando. Empreendedorismo: evolução histórica, definições e abordagens. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, v. 3, n. 3, p. 3-30, 2014.

Visit Flórida Organização (2019), disponível em: <www.visitflorida.org>. Acesso em fevereiro de 2020

YIN, Robert. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 2 ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

APÊNDICE A – ROTEIRO DE ENTREVISTA SEMI-ESTRUTURADA

Caracterização sobre a história de vida pessoal do empreendedor

- Me conte um pouco sobre você, onde morava aqui no Brasil?
- Com o que você trabalhava aqui?
- Você tem alguma formação acadêmica aqui no Brasil?
- Você já tentou empreender aqui no Brasil?
- Se sim, me conte um pouco sobre como foi sua experiência.
- Sempre pensou em mudar de país ou a decisão surgiu espontaneamente?
- Você possui família no Brasil?
- Com qual frequência retorna para o Brasil?
- Seus retornos costumam ser a lazer ou a trabalho?

Contextualização sobre a mudança para os Estados Unidos

- Me conte um pouco sobre a sua mudança, há quanto tempo mora nos Estados Unidos?
- Quais motivos te levaram a sair do Brasil?
- Como foi para você tomar essa decisão?
- Por que escolheu os Estados Unidos?
- Por que escolheu a cidade de Orlando?
- Você já conheceu outros países antes de se mudar para os Estados Unidos?
- Você já conheceu outros estados nos Estados Unidos?
- Como era sua vida assim que chegou aos Estados Unidos?
- Trabalhou em algum emprego antes de dar início ao seu negócio?

A experiência de empreender no exterior

- Como surgiu a ideia da sua empresa?
- Você se mudou para os Estados Unidos já com a ideia de empreender ou foi uma oportunidade?
- Você já tinha empreendido antes?
- Me conte um pouco sobre como funciona o seu negócio?
- Quais as principais dificuldades que você teve no início?
- Em algum momento pensou em desistir?
- Você gosta de empreender nos Estados Unidos?
- Em algum momento você sentiu que ser imigrante refletiu de alguma forma no seu negócio?
- Para você, na cidade onde mora existe algum tipo de preconceito para com imigrantes?
- E com empreendedores imigrantes?

Detalhamento sobre o processo de criação do negócio

- Em que momento da sua vida nos Estados Unidos você decidiu abrir sua empresa?
- Como foi para você tomar essa decisão?

- Você já tinha trabalhado neste ramo no Brasil?
- Qual foi o primeiro passo para a abertura da empresa?
- No início você teve ajuda de alguém que conhecia do assunto ou fez tudo por conta própria?
- Qual foi o papel da sua família neste momento?
- Quais principais desafios você enfrentou no início?
- Como você descreveria o momento de criação do seu negócio?
- Quais ferramentas você tinha quando decidiu abrir sua empresa (know-how, network, capital)?
- Me conta um pouco sobre como você usou essas ferramentas para abrir seu negócio?
- Você acha que as oportunidades foram surgindo para você ou você quem foi atrás delas?
- Você já ouviu falar sobre Causation e Effectuation?

Trajatória empreendedora e desafios ao longo do caminho

- Você considera sua empresa já estabilizada?
- Quanto tempo seu negócio levou para se estabilizar?
- Você abriria este mesmo negócio no Brasil? Porque?
- Quais pontos fortes de se empreender nos Estados Unidos?
- Quais dificuldades de se empreender nos Estados Unidos?
- Para você vale a pena empreender?
- Como foi o período da pandemia para o seu negócio?
- Me conte um pouco sobre como esse momento refletiu na sua empresa.
- Você precisou implementar alguma mudança na sua empresa durante esse momento?
- Quais foram os aprendizados que esse momento trouxe para você enquanto empresário?
- Acredita que sua empresa saiu mais forte ou mais fragilizada após esse momento?

Expectativas e planos para o futuro nos Estados Unidos

- Você pretende ficar nos Estados Unidos para sempre?
- O que mais gosta de viver nos Estados Unidos?
- O que mais gosta em empreender nos Estados Unidos?
- O que menos gosta em empreender nos Estados Unidos?
- Pretende abrir mais negócios?
- Você acredita que se abrisse uma nova empresa, desta vez seria mais fácil?
- Gostaria de acrescentar mais alguma informação?

APÊNDICE B – TCLE

Projeto CAAE: _____, aprovado pelo Sistema CEP/CONEP, em _____ de _____ de 20____.

TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO

Prezado (a) _____, você está sendo convidado (a) a participar da pesquisa intitulada: A TOMADA DE DECISÃO NA CRIAÇÃO DE NOVOS NEGÓCIOS: UM ESTUDO COM BRASILEIROS EXPATRIADOS À LUZ DO MODELO DE DECISÃO EFFECTUATION. Este convite se justifica por você ser um empreendedor brasileiro que decidiu abrir negócios nos Estados Unidos e, assim, acreditamos que pode contribuir muito para o alcance dos objetivos do estudo. O objetivo principal desta pesquisa é compreender como brasileiros expatriados nos Estados Unidos iniciam seus empreendimentos e em que medida suas tomadas de decisão são alinhadas à lógica Effectuation. Para tanto, é importante que você seja um empreendedor brasileiro expatriado nos Estados Unidos e que tenha mais que 18 anos de idade.

Meu nome é Bárbara Gabrielle Silva, RG MG-18.809.714, sou a pesquisadora responsável pela pesquisa e aluna do Mestrado em Administração no Centro Federal de Educação Tecnológica de Minas Gerais – CEFET/MG. Para realizar a pesquisa seguiremos as seguintes fases: 1. Realização de entrevistas para a coleta dos dados de forma online e individual; 2. Coleta de documentos relacionados a experiência empreendedora vivenciada, tais como fotografias, reportagens, documentos pessoais que os participantes desejem apresentar voluntariamente para ilustrar um pouco da sua história e 3. Análise das entrevistas e documentos.

Sua contribuição consiste em responder questões referentes a sua trajetória enquanto empreendedor expatriado nos Estados Unidos, perpassando pelos seguintes pontos: 1. Caracterização sobre a história de vida pessoal do empreendedor (origens, trabalho no Brasil, formação, fatos mais relevantes); 2. Contextualização sobre a mudança para os Estados Unidos (decisão de emigrar, motivações, processo da mudança de país); 3. A experiência de empreender no exterior (principais desafios, fatos marcantes, aspectos legais e burocráticos); 4. Detalhamento sobre o processo de criação do negócio (primeiros passos, ferramentas e oportunidades identificadas); 5. Trajetória empreendedora e desafios ao longo do caminho (crises, mudanças e adaptações); 6. Expectativas e planos para o futuro nos Estados Unidos (pretensões futuras, abertura de novos negócios, planejamento). Os locais e horários das entrevistas serão combinados previamente com você e todos os encontros acontecerão online, via plataformas de videoconferência. Ressalto que você não terá nenhum custo com a pesquisa, bem como também não receberá nenhum retorno financeiro pela sua participação. Entretanto, caso tenha algum prejuízo em decorrência da participação na pesquisa, a pesquisadora se responsabilizará por recompensá-lo (a).

Os riscos decorrentes da sua participação na pesquisa estão especificados a seguir:

1. Cansaço e desconforto: esse é um risco de grau mínimo, que será minimizado por meio de uma negociação para que a entrevista seja realizada no melhor dia e horário, respeitando o tempo máximo de duração de 1 hora e meia.

2. Possibilidade de constrangimento ao responder alguma questão: risco de grau mínimo, que será minimizado pela possibilidade de que você não responda questões que não queira, bem como possa desistir da participação, sem prejuízo algum.
3. Estresse causado pelo uso da modalidade de videoconferência ou possível desconforto por dificuldades em lidar com a tecnologia utilizada: esse também é um risco de grau mínimo, que será reduzido a partir da escolha de uma plataforma para videoconferência estável (de preferência alguma que você já tenha familiaridade) e uso de internet cabeada pela pesquisadora para melhor conexão. Caso problemas técnicos permaneçam as reuniões podem ser remarcadas, sem prejuízo algum.
4. Quebra de sigilo e de anonimato, devido a possibilidade de extravio ou exposição indevida da gravação da videoconferência: esses são riscos de grau máximo, em relação aos quais a pesquisadora tomará as providências cabíveis, como restrição de acesso ao conteúdo apenas à pesquisadora e orientadora, cuidados com o armazenamento seguro do material durante o período de transcrição e análise dos dados - após esse período as gravações serão descartadas e devidamente destruídas.

Em relação aos benefícios da sua participação, esses se referem à possibilidade de forma indireta de rememorar fatos importantes da sua trajetória enquanto empreendedor, rever e relembra acontecimentos marcantes na sua história profissional, podendo trazer a você reflexões que enriquecerão a sua percepção sobre sua própria história. De forma coletiva, sob o aspecto social, os benefícios consistem na ampliação da base de conhecimento sobre a temática “empreendedorismo imigrante”, de modo a instigar novas reflexões sobre o tema, principalmente no que diz respeito aos processos decisórios no momento da criação de novos negócios.

Lembro a você que como participante de uma pesquisa e de acordo com a legislação brasileira, você é portador (a) de diversos direitos, além do anonimato, da confidencialidade, do sigilo e da privacidade, mesmo após o término ou interrupção da pesquisa. Assim, lhe é garantido:

- A observância das práticas determinadas pela legislação aplicável, incluindo as Resoluções 466 (e, em especial, seu item IV.3) e 510 do Conselho Nacional de Saúde, que disciplinam a ética em pesquisa e este Termo;
- A plena liberdade para decidir sobre sua participação sem prejuízo ou represália alguma, de qualquer natureza;
- A plena liberdade de retirar seu consentimento em qualquer fase da pesquisa sem prejuízo ou represália alguma, de qualquer natureza. Nesse caso, os dados colhidos de sua participação até o momento da retirada do consentimento serão descartados, a menos que você autorize explicitamente o contrário;
- O acompanhamento e assistência, mesmo que posteriores ao encerramento ou interrupção da pesquisa, de forma gratuita, integral e imediata, pelo tempo necessário, sempre que requerido e relacionado a sua participação na pesquisa, mediante solicitação ao pesquisador responsável;
- O acesso aos resultados da pesquisa;
- O acesso a este Termo.

Este documento é rubricado e assinado por você e pelo pesquisador, em duas vias, sendo que uma via será de sua propriedade. Em caso de perda, poderá ainda solicitar uma cópia do documento ao pesquisador responsável. Em caso de dúvidas, as pesquisadoras responsáveis colocam-se à disposição pelos contatos:

Pesquisadora: Bárbara Gabrielle Silva – (31) 98434-5461 – barbarags96@hotmail.com

Orientadora: Prof.^a Dr.^a Lilian Bambirra de Assis – lilian@cefetmg.br

Se preferir, ou em caso de reclamação ou denúncia de descumprimento de qualquer aspecto ético relacionado à pesquisa, você poderá recorrer ao Comitê de Ética em Pesquisa (CEP) do Centro Federal de Educação Tecnológica de Minas Gerais (CEFET-MG), vinculado à CONEP (Comissão Nacional de Ética em Pesquisa), comissões colegiadas, que têm a atribuição legal de defender os direitos e interesses dos participantes de pesquisa em sua integridade e dignidade, e para contribuir com o desenvolvimento das pesquisas dentro dos padrões éticos. Você poderá acessar a página do CEP, disponível em: <http://www.cep.cefetmg.br> ou contatá-lo pelo endereço: Av. Amazonas, n. 5855 - Campus VI. E-mail: cep@cefetmg.br e telefone: +55 (31) 3379-3004.

Se após a leitura atenta deste termo optar por participar da pesquisa, peço-lhe que rubrique todas as páginas, identifique-se e assine a declaração a seguir, que também deve ser rubricada e assinada pelo pesquisador.

DECLARAÇÃO

Eu, _____, RG _____, abaixo assinado, de forma livre e esclarecida, declaro que aceito participar da pesquisa como estabelecido neste TERMO.

Assinatura do participante da pesquisa:

Assinatura da pesquisadora:

Belo Horizonte, _____ de _____ de 20 ____

Se quiser receber os resultados da pesquisa, indique seu e-mail ou, se preferir, endereço postal, no espaço a seguir: _____

APÊNDICE C –TERMO DE CIÊNCIA DE GRAVAÇÃO

O infra-assinado, participante da pesquisa intitulada “A TOMADA DE DECISÃO NA CRIAÇÃO DE NOVOS NEGÓCIOS: UM ESTUDO COM BRASILEIROS EXPATRIADOS À LUZ DO MODELO DE DECISÃO EFFECTUATION” depois de compreender os objetivos e métodos da pesquisa, entender seus riscos e benefícios por meio dos esclarecimentos prestados e assinatura do Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE), declara estar ciente de que, nos termos do TCLE, a entrevista a ser realizada em formato remoto, via plataforma de videoconferência, será gravada para efeito de registro com vistas à transcrição posterior da mesma. Assim, AUTORIZA, por meio deste termo, a pesquisadora Bárbara Gabrielle Silva a realizar a gravação da entrevista sem custos financeiros de qualquer natureza. O presente termo garante o compromisso da pesquisadora em: (i) disponibilizar a transcrição da entrevista ao entrevistado; (ii) utilizar os dados coletados exclusivamente para a geração de conhecimento na pesquisa de mestrado e publicações dela decorrentes em periódicos científicos e congressos; (iii) não revelar a identificação do entrevistado - ou de seus respectivos negócios - em nenhuma das publicações da pesquisa; (iv) armazenar de forma segura o material durante o período de transcrição e análise dos dados - após esse período as gravações serão descartadas e devidamente destruídas; (v) garantir a liberdade de desistência de participação na pesquisa, pelo entrevistado, a qualquer momento e, nesse caso, o entrevistado poderá solicitar a posse ou a eliminação da gravação.

_____, ____ / ____ / 2020.

Assinatura do participante: