

Desempenho Percebido em Micro e Pequenas Empresas: Construção e Validação de Indicadores

Caio Flavio Stettiner – Fatec Registro – caio.stettiner@fatec.sp.gov.br

Patricia Viveiros de Castro Krakauer – Fatec Sebrae – patricia.krakauer@fatec.sp.gov.br

Roberto Coda – Universidade de São Paulo – rob coda@usp.br

RESUMO: A mensuração de desempenho em micro e pequenas empresas (MPE) apresenta desafios metodológicos relevantes, dada a baixa disponibilidade de dados financeiros objetivos nesse segmento. Este artigo analisa a construção, validação e o comportamento de indicadores de desempenho percebido (IDP) em MPE do Estado de São Paulo. Por meio de abordagem quantitativa, com survey junto a 605 gestores de MPE, os indicadores foram submetidos à validação de face por júri especialista, à análise fatorial exploratória e confirmatória. Os resultados demonstraram a viabilidade de um fator único de desempenho percebido, composto por cinco dimensões: crescimento de vendas, crescimento do número de empregados, retorno sobre o investimento, inovação e transformação digital. Identificou-se que a digitalização de processos constitui dimensão com maior poder discriminante entre grupos. O estudo contribui metodologicamente ao operacionalizar um instrumento confiável e validado de IDP adaptado à realidade das MPE brasileiras.

Palavras-chave: desempenho percebido. micro e pequenas empresas. indicadores de desempenho. mensuração subjetiva.

1 INTRODUÇÃO

O atual ambiente empresarial, caracterizado por dinamismo crescente, recorrentes crises econômicas e transformações tecnológicas aceleradas, impõe às micro e pequenas empresas (MPE) desafios persistentes para manutenção e melhoria de seus resultados. No Brasil, as MPE representam 98% das empresas, respondem por mais de 50% dos empregos formais e por aproximadamente 27% do Produto Interno Bruto (SEBRAE, 2018; IBGE, 2021), configurando-se como segmento central para o desenvolvimento econômico e social do país.

Apesar dessa relevância, a mensuração do desempenho das MPE enfrenta obstáculo metodológico historicamente reconhecido: a baixa disponibilidade e confiabilidade de dados financeiros objetivos. Bamford et al. (2000) constataram que gestores de pequenos negócios frequentemente se negam a divulgar informações precisas sobre o desempenho de suas

organizações, o que torna os indicadores objetivos de difícil acesso e questionável acurácia nesse contexto.

Diante dessa limitação, a literatura especializada consolidou o uso de indicadores de desempenho percebido (IDP), medidas subjetivas que capturam a avaliação do próprio gestor sobre os resultados organizacionais em comparação com concorrentes ou metas estabelecidas. Estudos como os de Dess e Robinson (1984), Geringer e Hebert (1991), Wall et al. (2004) e Govindarajan (1988) demonstraram que essas medidas apresentam confiabilidade e validade convergente com indicadores objetivos, legitimando seu uso em pesquisas sobre MPE.

No entanto, a literatura aponta para uma fragmentação na operacionalização desses indicadores: diferentes pesquisadores utilizam composições distintas de dimensões, escalas e procedimentos de coleta, dificultando a comparabilidade dos resultados e a construção acumulada de conhecimento (Siepel; Dejardin, 2020). A heterogeneidade metodológica deixa uma imprecisão conceitual que compromete a adequação dos instrumentos às condições específicas das MPE.

É nesse contexto que se situa o presente artigo. Derivado de tese de doutorado desenvolvida junto ao Programa de Doutorado em Administração de Micro e Pequenas Empresas do Centro Universitário Campo Limpo Paulista (Unifaccamp), este trabalho tem como objetivo analisar a construção, a validação e o comportamento empírico de um instrumento de indicadores de desempenho percebido em MPE brasileiras.

Especificamente, o artigo busca: (a) apresentar a fundamentação teórica que sustenta o uso de IDP em MPE; (b) descrever o processo de construção e validação do instrumento, incluindo júri especialista e análise fatorial; (c) analisar os resultados empíricos relacionados ao comportamento dos indicadores na amostra estudada. O estudo foi conduzido com uma amostra de 605 gestores de MPE do Estado de São Paulo, por meio de levantamento (survey) eletrônico.

Além desta introdução, o artigo está organizado em quatro seções: referencial teórico sobre mensuração de desempenho em MPE; metodologia; análise e discussão dos resultados; e considerações finais.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Indicadores de Desempenho Empresarial: panorama conceitual

Medir o desempenho organizacional com precisão é tarefa é um desafio para pesquisadores e executivos. Na literatura, o desempenho das empresas é aferido por uma ou pela combinação de três abordagens: percebida financeira, percebida não financeira e financeira arquivística (Rauch et al., 2009). Os indicadores objetivos mais utilizados abrangem lucratividade, crescimento de vendas, número de empregados, produtividade e inovação, entre outros (Brush; Vanderwerf, 1992; Murphy et al., 1996; Witt, 2004).

No contexto das MPE, contudo, esses indicadores objetivos apresentam limitações práticas significativas. A lucratividade e o retorno sobre investimento exigem acurácia contábil raramente disponível nesse segmento (Brush; Vanderwerf, 1992). A inovação é de difícil mensuração por se basear, comumente, em métricas como gasto em pesquisa e desenvolvimento ou volume de patentes — grandezas quase inexistentes em MPE (Siepel; Dejardin, 2020). O crescimento do emprego, embora amplamente utilizado por formuladores de política pública, não reflete necessariamente crescimento de vendas ou lucro (Siepel; Dejardin, 2020).

Adicionalmente, há que se considerar a origem das fontes de dados. Siepel e Dejardin (2020) identificam três origens principais: dados de autorrelato, estatísticas oficiais e dados adquiridos comercialmente. No caso das MPE, a prática de autorrelato predomina nas pesquisas, seja via entrevista ou questionário estruturado (Chandler; Lyon, 2001; Crook, 2010). Essa prevalência reforça a relevância metodológica dos indicadores percebidos.

2.2 Indicadores de Desempenho Percebido: fundamentos e legitimidade

Nas ciências cognitivas, a percepção é compreendida como a função cerebral que atribui significado a estímulos sensoriais a partir do histórico de vivências do sujeito. Por meio da percepção, um indivíduo organiza e interpreta suas impressões sensoriais para atribuir significado ao seu meio (Davidoff, 2001). Aplicada ao contexto organizacional, essa capacidade perceptiva permite ao gestor avaliar o desempenho relativo de sua empresa com base em referências comparativas em relação a concorrentes, metas ou períodos anteriores.

Embora a subjetividade inerente a esse tipo de medida possa ser vista como limitação, Bamford et al. (2000) demonstraram que a indisponibilidade de dados objetivos em MPE torna os IDP não apenas uma alternativa, mas frequentemente a única opção metodologicamente viável. Além disso, estudos que compararam amostras de indicadores subjetivos e objetivos encontraram correlações significativas entre ambos, evidenciando validade convergente (Dess; Robinson, 1984; Geringer; Hebert, 1991; Wall et al., 2004; Sarkar, 2001).

Govindarajan (1988) argumenta que o uso de múltiplos métodos de medida de desempenho é não apenas permitido, mas recomendado quando há razões para questionar a validade de uma medida única ou quando dados objetivos não estão disponíveis. Esse posicionamento consolida a legitimidade científica do uso de IDP em pesquisas com MPE.

O Quadro 1 sintetiza um conjunto representativo de estudos empíricos que utilizaram IDP em pesquisas sobre MPE, demonstrando a pluralidade de dimensões e escalas adotadas na literatura.

Quadro 1 – Síntese de estudos com indicadores de desempenho percebido em MPE

Ano/Autores	Indicadores Principais	Dimensões Incluídas	Escala
Birley; Westhead (1990)	Volume de negócios, lucro e empregados	Financeiro e operacional	Likert 3 pontos

Chandler; Hanks (1993)	Crescimento de vendas, fluxo de caixa, lucros	Financeiro e crescimento	Likert 5 pontos
Wiklund; Shepherd (2005)	Vendas, empregados, margem bruta, fluxo de caixa	Financeiro, crescimento e liquidez	Likert 5 pontos
Guo et al. (2017)	Vendas, market share, lucros, produtividade, ROA, ROV	Multidimensional amplo	Likert 5 pontos
Rehman; Anwar (2019)	Retorno s/ patrimônio, crescimento de capital e mercado	Financeiro e crescimento	Likert 5 pontos

Fonte: elaborado pelos autores com base na revisão da literatura.

2.3 Composição dos Indicadores de Desempenho Percebido adotados

Para a presente pesquisa, optou-se por adaptar os indicadores propostos por Wiklund e Shepherd (2005) em função de sua ampla aceitação e utilização por pesquisadores da área, além da conveniência na aplicação considerando as condições de coleta no ambiente empresarial brasileiro. Foram selecionados os seguintes indicadores: crescimento de vendas, crescimento do número de funcionários, retorno sobre o investimento e margem líquida (Gitman; Zutter, 2015; Moyer et al., 2011).

A esses indicadores tradicionais foram incorporadas duas dimensões complementares que refletem desafios contemporâneos das MPE: inovação, de acordo com o Manual de Oslo (2005), como elemento de competitividade; e transformação digital, de acordo com Nambisan et al. (2017), como elemento essencial para sobrevivência empresarial, tornada crítica nos últimos anos pela Pandemia de Covid-19.

O Manual de Oslo (2005), reconhecido mundialmente como referência metodológica em pesquisa de inovação, compreende que a inovação pode ser de produto, processo ou estratégia de marketing. Para que uma empresa seja considerada inovadora, deve ter implementado pelo menos uma inovação em período determinado. Nambisan et al. (2017) definem inovação digital como a criação de ofertas de mercado, processos comerciais ou modelos decorrentes do uso de tecnologia digital, base para o processo de transformação digital.

As cinco dimensões finais — crescimento de vendas, crescimento do número de empregados, retorno sobre o investimento, inovação e transformação digital — foram operacionalizadas por meio de escala Likert de sete pontos ancorada nos extremos por "Muito Pior que os Concorrentes" (1) e "Muito Melhor que os Concorrentes" (7), permitindo avaliação relativa ao contexto competitivo de cada respondente.

3 METODOLOGIA

3.1 Caracterização e delineamento da pesquisa

A pesquisa adota paradigma pós-positivista e abordagem quantitativa, com delineamento de levantamento (survey). A estratégia de coleta baseou-se em questionário estruturado enviado eletronicamente, via Google Forms, a uma amostra não probabilística por conveniência, composta por gestores de MPE do Estado de São Paulo.

O alvo amostral mínimo foi definido em 400 respondentes, número considerado adequado para representar populações de tamanho significativo e desconhecido (Hair et al., 2005), e que também supera a recomendação de Bentler e Chou (1987) de cinco a dez respondentes por item do questionário quando do uso de análise fatorial. A coleta foi realizada em outubro de 2021, resultando em 605 respostas válidas, superando em mais de 50% o número mínimo recomendado.

3.2 Contexto empírico e definição de MPE

Para efeitos desta pesquisa, adotou-se o conceito de MPE estabelecido pela Lei Complementar 123/2006, conforme atualização de 2011: microempresas são aquelas com receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 360.000,00 e empresas de pequeno porte as com receita de até R\$ 3.600.000,00.

O banco de contatos utilizado para envio do questionário foi fornecido por uma Instituição de Fomento, composto por 14.000 endereços eletrônicos de micro e pequenos empresários. Os respondentes que aceitaram participar do estudo tiveram o prazo de uma semana para preenchimento.

3.3 Construção e validação do instrumento de IDP

A fim de assegurar a validade de face do Questionário de Indicadores de Desempenho Percebido (IDP), foi utilizado o Método de Júri Especialista, por meio do qual se realiza avaliação metodológica do conteúdo do instrumento e do potencial de criação de um fator (variável latente ou construto) que congregue tais indicadores (Neto, 2008). Esse método é recomendado para avaliação de instrumentos de coleta visando ao aprimoramento da sua confiabilidade e validade (Sampieri et al., 2006; Davis, 1992).

Foram selecionados oito especialistas em Empreendedorismo e Inovação, vinculados a programas de pós-graduação em Administração de universidades públicas e privadas, com amplo reconhecimento acadêmico. O processo ocorreu em duas rodadas, entre dezembro de 2020 e janeiro de 2021: na primeira, quatro especialistas avaliaram o questionário e suas sugestões geraram ajustes; na segunda, outros quatro especialistas avaliaram a versão revisada, resultando na versão final do instrumento.

3.4 Variáveis e procedimentos de análise

O questionário final de IDP foi composto por cinco assertivas (Questões 22, 23, 24, 26 e 28), cada uma avaliada em escala Likert de sete pontos em comparação com a concorrência. As assertivas abordavam, respectivamente: crescimento do número de empregados, crescimento de vendas, retorno sobre o investimento, inovação e transformação digital.

Para análise dos dados, foram empregadas as seguintes técnicas: (a) teste de normalidade via Kolmogorov-Smirnov e Shapiro-Wilk; (b) correlação de Pearson entre os indicadores de IDP; (c) análise fatorial exploratória (AFE), pelo método de Análise de Componentes Principais com rotação Varimax, no software IBM SPSS Statistics 20.0; (d) análise fatorial confirmatória (AFC), pelo método da máxima verossimilhança, no software IBM SPSS Amos; e (e) análise de variância (ANOVA) para comparação de grupos.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

4.1 Perfil da amostra

Os 605 respondentes são, em sua maioria, do gênero masculino (64,1%), com ensino superior completo ou pós-graduação (52,2%). As empresas concentram-se no setor de serviços (56,2%) e comércio (39,0%). Em relação ao tempo de operação, 37,2% têm mais de seis anos de atividade, enquanto 28,6% têm entre um e três anos. O faturamento da maior parte das empresas (64,6%) foi de até R\$ 81 mil em 2020, o que as classifica como Microempreendedores Individuais — segmento altamente vulnerável às crises econômicas.

Esse perfil é consistente com o panorama das MPE brasileiras descrito pelo SEBRAE (2018) e reflete as condições do período de coleta, marcado pelos efeitos econômicos da Pandemia de Covid-19, que promoveu o fechamento de aproximadamente 716 mil micro e pequenas empresas e a redução de nove milhões de postos de trabalho (IBGE, 2021).

4.2 Teste de normalidade e correlação entre indicadores de IDP

A análise das cinco questões de desempenho percebido iniciou-se pelos testes de normalidade. Os resultados dos testes Kolmogorov-Smirnov e Shapiro-Wilk foram significantes para todas as questões ($p < 0,001$), indicando que as distribuições não seguem padrão normal univariado.

Apesar dessa não normalidade, a correlação de Pearson entre os cinco indicadores revelou associações positivas e significativas entre todos os pares ($p < 0,01$), ainda que algumas correlações fossem moderadas. A correlação mais elevada foi observada entre crescimento de funcionários e crescimento de vendas ($r = 0,450$), enquanto a menor ocorreu entre crescimento de funcionários e transformação digital ($r = 0,182$). Esses resultados indicaram a pertinência de se explorar a possibilidade de redução dimensional dos cinco indicadores em um construto unificado de Desempenho Percebido.

Tabela 1 – Matriz de correlação entre os indicadores de desempenho percebido

Indicador	Q22 Empreg.	Q23 Vendas	Q24 ROI	Q26 Inovação	Q28 Digital
Q22 Crescimento empregados	1				

Q23 Crescimento vendas	0,378**	1			
Q24 Retorno s/ investimento	0,291**	0,450**	1		
Q26 Inovação	0,310**	0,306**	0,350**	1	
Q28 Transform. digital	0,182**	0,214**	0,201**	0,345**	1

** Correlação significativa a 0,01 (teste bicaudal). Fonte: dados da pesquisa.

4.3 Análise fatorial exploratória e confirmatória

A análise fatorial exploratória (AFE) foi realizada pelo método de Análise de Componentes Principais com rotação Varimax. Os resultados foram considerados adequados: medida de adequação da amostra KMO = 0,736 e teste de esfericidade de Bartlett: $\chi^2(10) = 450,325$, $p < 0,001$. Embora a variância média extraída tenha ficado levemente abaixo de 50% (44,497%), as cargas fatoriais ficaram dentro de níveis adequados para o tamanho da amostra (Hair et al., 2009), com valores entre 0,534 e 0,717. O alfa de Cronbach apresentou valor de 0,681, adequado para estudos exploratórios (Hair et al., 2009).

A Tabela 2 apresenta as cargas fatoriais de cada indicador. Observa-se que crescimento de vendas (0,717) e retorno sobre o investimento (0,708) apresentaram as cargas mais elevadas, sugerindo maior contribuição para o fator latente. A transformação digital (0,534), embora com carga inferior às demais, manteve-se dentro do limiar aceitável e sua inclusão se justifica por sua relevância contextual no período pandêmico.

Tabela 2 – Cargas fatoriais dos indicadores de desempenho percebido

Indicador	Carga fatorial
Crescimento de vendas (Q23)	0,717
Retorno sobre o investimento (Q24)	0,708
Inovação (Q26)	0,699
Crescimento de empregados (Q22)	0,660
Transformação digital (Q28)	0,534

Fonte: dados da pesquisa.

A análise fatorial confirmatória (AFC), realizada pelo método da máxima verossimilhança no software IBM SPSS Amos, confirmou a adequação do modelo de fator único. Os índices de ajuste apresentaram valores considerados satisfatórios pela literatura (Byrne, 2010; Marôco, 2014): $\chi^2(4) = 11,734$; GFI = 0,993; NFI = 0,974; RFI = 0,935; IFI = 0,983; TLI = 0,956; CFI = 0,983; RMSEA = 0,057 [0,020; 0,095]. Os testes de normalidade univariada das variáveis manifestas confirmaram ausência de violação da normalidade multivariada, com assimetria variando entre -0,349 e 0,360 e curtose entre -1,016 e -0,570 (Marôco, 2014).

Esses resultados demonstram que os cinco indicadores podem ser adequadamente representados por um construto unificado de Desempenho Percebido, com coerência interna satisfatória e bom ajuste confirmado pela AFC. Isso constitui contribuição metodológica relevante ao oferecer um instrumento parcimoniosos e validado para uso em pesquisas futuras com MPE.

4.4 Comportamento discriminante dos indicadores: análise por subgrupos

A análise do comportamento dos indicadores revelou padrão relevante: entre as cinco dimensões do construto, o indicador de transformação digital (Q28) foi o único a apresentar diferenças estatisticamente significativas entre grupos quando comparados isoladamente (Kruskal-Wallis; $p = 0,038$ para perfil normal; $p = 0,001$ para perfil sob pressão). As demais dimensões crescimento de vendas, crescimento de empregados, retorno sobre o investimento e inovação não discriminaram significativamente entre grupos pelo mesmo teste.

Esse achado é teoricamente relevante. A transformação digital, dimensão mais recentemente incorporada à literatura de desempenho de MPE, apresentou maior variância entre empresas, possivelmente porque reflete não apenas o desempenho atual mas também a capacidade adaptativa do negócio — variável cuja dispersão tende a ser maior em períodos de turbulência como o vivenciado durante a Pandemia de Covid-19. Nambisan et al. (2017) já destacavam que a adoção de tecnologia digital por MPE é altamente heterogênea, o que é consistente com a maior capacidade discriminante dessa dimensão.

A análise de variância (ANOVA) dos escores fatoriais do construto Desempenho Percebido para a amostra como um todo não revelou diferenças significativas entre grupos quando considerados isoladamente. Contudo, ao segmentar por subgrupos gênero, faturamento, escolaridade, ramo de atividade e tempo de operação, emergiram padrões diferenciados estatisticamente significativos.

Tabela 3 – Desempenho percebido por subgrupos de respondentes (ANOVA)

Subgrupo	N	F (condição normal)	Sig.
Masculino	380	0,544	0,873
Feminino	208	0,992	0,455
Faturamento até R\$ 81 mil	378	1,389	0,176
Faturamento acima de R\$ 81 mil	213	1,982	0,032*
Com ensino superior	304	1,265	0,244
Setor de serviços	331	1,207	0,281

* $p < 0,05$. Fonte: dados da pesquisa.

A Tabela 3 evidencia que as diferenças de desempenho percebido entre grupos, e que determinadas características dos respondentes como gênero masculino, escolaridade superior e atuação no setor de serviços constituem moderadores relevantes na percepção de desempenho.

Esses resultados são consistentes com a literatura que associa nível educacional à capacidade de leitura e interpretação de resultados organizacionais. Gestores com ensino superior tendem a adotar referenciais comparativos mais precisos e a utilizar indicadores mais sofisticados na avaliação de seus negócios, o que pode ampliar a variância percebida nas medidas de desempenho (Fuller-Love, 2006; Storey; Westhead, 1997).

4.5 Discussão: implicações metodológicas e teóricas

Os resultados da análise fatorial exploratória e confirmatória demonstram que é possível operacionalizar o desempenho percebido de MPE como construto unidimensional composto por cinco indicadores, com propriedades psicométricas adequadas para uso em pesquisas quantitativas. Esse achado avança em relação à fragmentação metodológica identificada na literatura, oferecendo um instrumento parcimonioso e validado.

A inclusão da transformação digital como indicador de desempenho percebido representa inovação conceitual relevante em relação às composições tradicionais de IDP (Wiklund; Shepherd, 2005; Guo et al., 2017). Os resultados empíricos confirmam que essa dimensão não é apenas relevante teoricamente, mas também empiricamente distinguível, apresentando maior poder discriminante e variância entre grupos, o que sugere que representa um eixo de diferenciação competitiva cada vez mais central para as MPE.

A validade convergente do construto, demonstrada pela AFC, corrobora os achados clássicos de Dess e Robinson (1984) e Wall et al. (2004) sobre a legitimidade das medidas subjetivas de desempenho. Ao mesmo tempo, os resultados ampliam esse debate ao mostrar que, mesmo em contexto de alta turbulência (pandemia), os gestores de MPE são capazes de formular avaliações comparativas consistentes sobre o desempenho relativo de seus negócios.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este artigo teve como objetivo analisar a construção, a validação e o comportamento empírico de indicadores de desempenho percebido em micro e pequenas empresas brasileiras. Com base em survey realizado com 605 gestores de MPE do Estado de São Paulo, o instrumento de IDP foi submetido a processo rigoroso de validação de face por júri especialista, análise fatorial exploratória e confirmatória.

Os principais achados revelam que: (a) os cinco indicadores selecionados; crescimento de vendas, crescimento do número de empregados, retorno sobre o investimento, inovação e transformação digital formam um construto unidimensional válido e confiável de Desempenho Percebido, com bons índices de ajuste na AFC; (b) a transformação digital constitui a dimensão

com maior poder discriminante entre grupos; (c) o nível de escolaridade do gestor, o gênero e o setor de atuação emergem como moderadores relevantes da percepção de desempenho.

Do ponto de vista teórico, o estudo contribui ao oferecer instrumento de IDP validado e adaptado às condições específicas das MPE brasileiras, superando a fragmentação metodológica identificada na literatura. A incorporação da transformação digital como dimensão de desempenho além dos indicadores financeiros e operacionais tradicionais — representa atualização conceitual relevante alinhada ao contexto competitivo contemporâneo.

Do ponto de vista gerencial, os resultados oferecem subsídios para que gestores de MPE avaliem o desempenho relativo de seus negócios mesmo na ausência de dados financeiros objetivos. O instrumento validado pode ser utilizado como ferramenta de autodiagnóstico, orientando decisões de capacitação e desenvolvimento. Para formuladores de políticas públicas, os achados indicam que programas de desenvolvimento de MPE devem incluir dimensões de inovação e transformação digital como métricas de sucesso empresarial.

As principais limitações desta pesquisa residem na seleção da amostra por conveniência e de forma não probabilística, o que restringe a generalização dos resultados; na seleção do júri especialista também por conveniência; e nas dificuldades operacionais de configuração e envio dos questionários ao banco de contatos. Adicionalmente, a variância média extraída na AFE ficou levemente abaixo de 50%, indicando que o construto ainda comporta refinamento.

Para pesquisas futuras, recomenda-se: (a) replicação do estudo com amostra probabilística; (b) análise longitudinal do instrumento para verificação da estabilidade dos indicadores ao longo do tempo; (c) aplicação do instrumento a subpopulações específicas, como MPE de alto crescimento (startups) ou empresas sociais; (d) estudos que relacionem o desempenho percebido a variáveis de gestão estratégica, capacidades dinâmicas e capital humano dos gestores.

6 DECLARAÇÃO SOBRE USO DE IA

Tecnologias de linguagem baseadas em inteligência artificial foram empregadas para aprimorar a clareza, a coerência e a organização das ideias ao longo do desenvolvimento deste manuscrito. Os fundamentos conceituais, tais como o delineamento da pesquisa, levantamento de referencial teórico assim como a interpretação analítica, foram integralmente concebidos pelos autores e posteriormente aprimorados por meio de colaboração acadêmica. O uso dessas ferramentas representa uma incorporação responsável e ética de recursos tecnológicos à redação científica, sem substituir o pensamento crítico, a originalidade ou a integridade acadêmica.

REFERÊNCIAS

- BAMFORD, C. E.; DEAN, T. J.; MCDOUGALL, P. P. An examination of the impact of initial founding conditions and decisions upon the performance of new bank start ups. *Journal of Business Venturing*, v. 15, n. 3, p. 253-277, 2000.
- BENTLER, P. M.; CHOU, C. P. Practical issues in structural modeling. *Sociological Methods & Research*, v. 16, n. 1, p. 78-117, 1987.
- BIRLEY, S.; WESTHEAD, P. Growth and performance contrasts between 'types' of small firms. *Strategic Management Journal*, v. 11, n. 7, p. 535-557, 1990.
- BRUSH, C.; VANDERWERF, P. A comparison of methods and sources for obtaining estimates of new venture performance. *Journal of Business Venturing*, v. 7, p. 157-170, 1992.
- BYRNE, B. M. *Structural equation modeling with Mplus: basic concepts, applications, and programming*. Routledge, 2010.
- CHANDLER, G.; HANKS, S. Measuring the performance of emerging businesses: a validation study. *Journal of Business Venturing*, v. 8, p. 391-408, 1993.
- CHANDLER, G. N.; LYON, D. W. Issues of research design and construct measurement in entrepreneurship research: the past decade. *Entrepreneurship Theory and Practice*, v. 25, n. 4, p. 101-113, 2001.
- CROOK, T. R. et al. Are we there yet? An assessment of research design and construct measurement practices in entrepreneurship research. *Organizational Research Methods*, v. 13, n. 1, p. 192-206, 2010.
- DAVIDOFF, L. *Introdução à Psicologia Geral*. São Paulo: Makron Books, 2001.
- DAVIS, L. L. Instrument review: getting the most from a panel of experts. *Applied Nursing Research*, v. 5, n. 4, p. 194-197, 1992.
- DESS, G. G.; ROBINSON, R. Measuring organizational performance in the absence of objective measures: the case of the privately-held firm and conglomerate business unit. *Strategic Management Journal*, v. 5, n. 3, p. 265-273, 1984.
- FULLER-LOVE, N. Management development in small firms. *International Journal of Management Reviews*, v. 8, n. 3, p. 175-190, 2006.
- GERINGER, J. M.; HEBERT, L. Measuring performance of international joint ventures. *Journal of International Business Studies*, v. 22, n. 2, p. 249-263, 1991.
- GITMAN, L. J.; ZUTTER, C. J. *Principles of Managerial Finance*. 14. ed. Pearson Education, 2015.
- GOVINDARAJAN, V. A contingency approach to strategy implementation at the business-unit level. *Academy of Management Journal*, v. 31, n. 4, p. 828-853, 1988.

- GUO, H. et al. The role of top management team diversity in shaping the performance of new technology ventures: The moderating role of the institutional environment. *Journal of Business Venturing*, 2017.
- HAIR, J. et al. Fundamentos de métodos de pesquisa em administração. Porto Alegre: Bookman, 2005.
- HAIR, J. F. et al. Análise multivariada de dados. Porto Alegre: Bookman, 2009.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/>. Acesso em: 15 abr. 2021.
- MANUAL DE OSLO. Diretrizes para coleta e interpretação de dados sobre inovação. Finep, 2005.
- MARÔCO, J. Análise de equações estruturais: fundamentos teóricos, software & aplicações. Report Number, 2014.
- MOYER, R. C. et al. Contemporary Financial Management. Nelson Education, 2011.
- MURPHY, G.; TRAILER, J.; HILL, R. Measuring performance in entrepreneurship research. *Journal of Business Research*, v. 36, p. 15-23, 1996.
- NAMBISAN, S. et al. Digital Innovation Management: reinventing innovation management research in a digital world. *MIS Quarterly*, v. 41, n. 1, 2017.
- NETO, F. A. L. Júri de especialistas. In: NETO, F. A. L. et al. Métodos e técnicas de pesquisa. São Paulo: Atlas, 2008.
- RAUCH, A. et al. Entrepreneurial orientation and business performance: an assessment of past research and suggestions for the future. *Entrepreneurship Theory and Practice*, v. 33, n. 3, p. 761-787, 2009.
- REHMAN, A. U.; ANWAR, M. Mediating role of enterprise risk management practices between business strategy and SME performance. *Small Enterprise Research*, v. 26, n. 2, p. 207-227, 2019.
- SAMPIERI, R. H. et al. Metodología de la investigación. 4. ed. México: McGraw-Hill, 2006.
- SARKAR, M. B.; ECKAMBARAM, I. R.; HARRISON, J. S. Alliance entrepreneurship and firm market performance. *Strategic Management Journal*, v. 22, n. 6-7, p. 701-711, 2001.
- SEBRAE. Panorama dos pequenos negócios. São Paulo: SEBRAE-SP, 2018.
- SIEPEL, J.; DEJARDIN, M. How do we measure firm performance? A review of issues facing entrepreneurship researchers. In: *Handbook of Quantitative Research Methods in Entrepreneurship*. 2020.
- STOREY, D. J.; WESTHEAD, P. Management training in small firms – a case of market failure? *Human Resource Management Journal*, v. 7, n. 2, p. 61-71, 1997.
- WALL, T. D. et al. On the validity of subjective measures of company performance. *Personnel Psychology*, v. 57, n. 1, p. 95-118, 2004.

WIKLUND, J.; SHEPHERD, D. Entrepreneurial orientation and small business performance: a configurational approach. *Journal of Business Venturing*, v. 20, n. 1, p. 71-91, 2005.

Realização:

