

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DO OESTE DO PARANÁ  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO (PPGAdm)  
MESTRADO PROFISSIONAL**

**FATORES CRÍTICOS DO DESEMPENHO FINANCEIRO DE EMPRESAS  
INCUBADAS**

**TIAGO JULIANO DA SILVA**

**CASCADEL**

**2022**

Tiago Juliano da Silva

**FATORES CRÍTICOS DO DESEMPENHO FINANCEIRO DE EMPRESAS  
INCUBADAS**

**CRITICAL FACTORS OF FINANCIAL PERFORMANCE OF INCUBATED  
COMPANIES**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração (PPGAdm) – Mestrado Profissional: da Universidade Estadual do Oeste do Paraná, como requisito parcial para obtenção do grau de **Mestre em Administração**.

Orientador: Professor Doutor Ivano Ribeiro

CASCADEL

2022

Ficha de identificação da obra elaborada através do Formulário de Geração Automática do Sistema de Bibliotecas da Unioeste.

Silva, Tiago Juliano da  
Fatores Críticos do Desempenho Financeiro de Empresas  
Incubadas / Tiago Juliano da Silva; orientador Ivano  
Ribeiro. -- Cascavel, 2022.  
49 p.

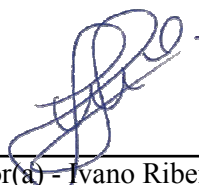
Dissertação (Mestrado Profissional Campus de Cascavel) --  
Universidade Estadual do Oeste do Paraná, Centro de  
Ciências Sociais Aplicadas, Programa de Pós-Graduação em  
Administração, 2022.

1. Incubadora de Empresas. 2. Fatores Críticos de Sucesso  
. 3. Estratégia. I. Ribeiro, Ivano, orient. II. Título.

## TIAGO JULIANO DA SILVA

Fatores críticos do desempenho financeiro de empresas incubadas

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Administração em cumprimento parcial aos requisitos para obtenção do título de Mestre em Administração, área de concentração Competitividade e Sustentabilidade, linha de pesquisa Estratégia e Competitividade, APROVADO(A) pela seguinte banca examinadora:



---

Orientador(a) - Ivano Ribeiro  
Universidade Estadual do Oeste do Paraná (UNIOESTE)

DocuSigned by:

Ronaldo Bulhões (P)

164471ECD33641B...

---

Ronaldo Bulhões

Universidade Estadual do Oeste do Paraná  
(UNIOESTE)



---

Renato Fabiano Cintra  
Universidade Federal da Grande Dourados  
(UFGD)

Cascavel, 1 de julho de 2022

## **DEDICATÓRIA**

A Deus, meu criador e o maior orientador da minha vida.

À minha querida esposa Lara, Mulher-Maravilha, companheira leal e sem dúvida uma das maiores incentivadoras do meu crescimento acadêmico, profissional e pessoal, a qual em nenhum momento oscilou diante das dificuldades e quem sempre acreditou nesse momento tão especial para mim.

Ao meu pai e minha mãe, que em sua grandiosa humildade sempre me apoiaram e me deram forças para nunca desistir.

## **AGRADECIMENTO**

Agradeço à Universidade Estadual do Oeste do Paraná – Campus Cascavel, pela oportunidade oferecida de enriquecer meus conhecimentos, principalmente ao Corpo Docente e Discente do Programa de Mestrado Profissional em Administração (PPGAdm), os quais, através da troca de experiências e vivências, foram fundamentais para o meu crescimento.

Ao meu orientador, Professor Doutor Ivano Ribeiro, por nada impor, por todas as suas orientações e pela sua paciência. Foi um grande privilégio, depois de mais de uma década de ter sido seu aluno na graduação, poder ser seu orientando em um Programa de Mestrado, muito obrigado!

Agradeço também a minha irmã Glacy, sem o seu auxílio, talvez não tivesse sido possível realizar a coleta de dados com tanto sucesso.

Aos empresários, que tiraram alguns minutos das suas tão corridas vidas para responder ao meu questionário, obrigado pela colaboração.

Ao meu chefe imediato, Helton, que sempre foi compreensivo nas vezes em que tive que me ausentar do trabalho para realizar atividades relacionadas aos meus estudos.

A todos que de alguma forma torceram por mim para que eu me tornasse um estudante melhor, uma pessoa melhor.

## RESUMO

Silva, T. J. da (2022). *Fatores Críticos do Desempenho Financeiro de Empresas Incubadas*. Dissertação de mestrado, Universidade Estadual do Oeste do Paraná, Cascavel, PR, Brasil.

Este trabalho teve por objetivo identificar os fatores críticos do desempenho financeiro de empresas incubadas, no período de incubação, a partir da perspectiva das empresas incubadas. Trata-se de uma pesquisa quantitativa com caráter descritivo. A coleta de dados foi realizada por meio de questionário. Foram feitos 418 envios, sendo 204 para incubadoras via correio eletrônico, para que estas repassassem aos seus incubados, além de 214 para representantes de empresas por meio de aplicativo de mensagens em seus telefones pessoais. Os dados foram coletados no mês de março de 2022 e obteve-se um total de 86 respondentes. O estudo é relevante, tendo em vista que o conhecimento dos fatores críticos de desempenho possibilita a criação de políticas e estratégias de atuação por parte dos gestores das incubadoras com maiores índices de assertividade. A análise de dados foi realizada utilizando o método de Modelo de Equações Estruturais, por meio do *software* SmartPLS 3.0, tendo em vista a possibilidade de relacionar as diversas variáveis conjuntamente. Os resultados da pesquisa mostraram que o suporte gerencial e a facilidade de acesso a recursos financeiros e de financiamento proporcionados pelas incubadoras, influenciam o desempenho financeiro das empresas incubadas. Não foi possível confirmar que a infraestrutura física, o *network* empresarial e o vínculo incubadora-instituição de ensino e pesquisa influenciam o desempenho das empresas. Este estudo contribui à literatura ao apresentar os fatores críticos de desempenho financeiro pela percepção das empresas incubadas. De maneira prática, as incubadoras poderão basear suas estratégias de trabalho levando em consideração o que as empresas consideram como mais importante para o bom desempenho de seus empreendimentos.

**Palavras-chave:** Estratégia; Incubadoras de Empresas; Fatores Críticos de Sucesso.

## ABSTRACT

Silva, T. J. da (2022). *Critical Factors of Financial Performance of Incubated Companies*. Master's degree dissertation, Western Paraná State University, Cascavel, PR, Brasil.

This study aimed to identify the critical factors of financial performance in the incubation period of companies from the perspective of incubated companies. This is available research with a descriptive character. Data collection was carried out by sending the data electronically to 204 incubators, so that they could pass on their incubators, as well as to 214 company representatives through a messaging application on their personal phones. The data were from 2022 month of March and obtained a total of 86 respondents. The study is relevant considering that the knowledge of the critical factors to enable the creation of policies and performance of action by the managers of the incubators with the highest assertiveness indexes. Data analysis was performed using the Structural Equation Model method through SmartPLS 3.0 software, in view of the possibility of relating several variables together. Financial survey results and financial and financial support firms facilitate access to finance provided by finance firms for financial performance. It was not possible to guarantee that the physical infrastructure of the business network and the link in the teaching and research institution promote the performance of companies. This study contributes to the literature by presenting critical performance factors through the perception of incubated companies. The form of practice in incubators can base their work strategies in consideration of what is considered most important for the good performance of their ventures.

**Keywords:** Business Incubators; Critical Success Factors; Strategy.



## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Cálculo da amostra.....	31
Figura 2 – Modelo de análise final.....	36

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Respondentes por estado da federação.....	34
Tabela 2 – Correlação de Pearson e raiz quadrada da AVE.....	37
Tabela 3 – Coeficiente de Caminho, valor T e valor P.....	38

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ANPROTEC Inovadores	Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos
AVE	Variância Média Extraída ( <i>Average Variance Extracted</i> )
MEE	Modelagem de Equações Estruturais
CC	Confiabilidade Composta
VIF	Valor de Inflação de Variância
IEP	Instituição de Ensino e Pesquisa

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO .....</b>	<b>14</b>
1.1	PROBLEMA DE PESQUISA .....	16
1.1.1	Questão de Pesquisa .....	18
1.2	OBJETIVOS.....	18
1.2.1	Geral .....	18
1.2.2	Específicos.....	18
1.3	JUSTIFICATIVA E CONTRIBUIÇÃO DA PRODUÇÃO TÉCNICA .....	19
1.4	ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO .....	19
<b>2</b>	<b>REFERÊNCIAS TEÓRICAS E PRÁTICAS .....</b>	<b>20</b>
2.1	SUPORTE GERENCIAL.....	23
2.2	NETWORK EMPRESARIAL.....	23
2.3	INFRAESTRUTURA FÍSICA.....	24
2.4	VÍNCULO INCUBADORA/INSTITUIÇÃO ENSINO E PESQUISA .....	25
2.5	FACILIDADE DE ACESSO A RECURSOS FINANCEIROS E DE FINANCIAMENTO.....	26
<b>3</b>	<b>MÉTODO E TÉCNICAS DE PESQUISA.....</b>	<b>28</b>
3.1	DELINEAMENTO DA PESQUISA.....	28
3.2	VARIÁVEIS E INSTRUMENTO DE COLETA DOS DADOS.....	29
3.3	PROCEDIMENTO DE COLETA DE DADOS E AMOSTRA.....	30
3.4	PROCEDIMENTOS DE ANÁLISE DE DADOS .....	32
3.5	LIMITAÇÕES DOS MÉTODOS E TÉCNICAS DE PESQUISA .....	32
<b>4</b>	<b>RESULTADOS .....</b>	<b>34</b>
4.1	CARACTERIZAÇÃO DOS PARTICIPANTES .....	34
4.2	ANÁLISE DO MODELO DE MENSURAÇÃO.....	35
4.3	TESTES DE HIPÓTESES.....	38
<b>5</b>	<b>DISCUSSÃO DOS RESULTADOS.....</b>	<b>39</b>

<b>6</b>	<b>CONCLUSÃO.....</b>	<b>39</b>
	<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>44</b>
	<b>A – QUESTIONÁRIO DE PESQUISA APLICADO.....</b>	<b>50</b>

## 1 INTRODUÇÃO

Muitos são os fatores relacionados ao desempenho financeiro de uma empresa incubada. Acesso a recursos financeiros, estrutura física e suporte nas decisões gerenciais são alguns deles e conhecê-los a fundo faz parte do processo de melhoramento contínuo (Menezes & Vieira, 2022; Caetano, 2022; Alberto & Rodrigues, 2022). Rockart (1978), em seu estudo seminal, destaca que estes fatores “críticos de sucesso” são limitados e fornecendo resultados satisfatórios, poderão garantir a boa competitividade para qualquer organização.

Dentre estes fatores, alguns são determinantes para o sucesso da parceria entre incubadoras e empresas incubadas. A incubadora pode melhorar a vantagem competitiva destas empresas, fornecendo recursos tais como: organizacionais, físicos, humanos (Scarabelli, Sartori & Urpia, 2022). Estes, por sua vez, impactam na infraestrutura, rede de contatos e qualidade dos serviços, questões fundamentais para os negócios em fase inicial (Bianchi, Wojahn, & Parisotto, 2020; Godeiro, Dantas, Silva, & Celestino, 2018).

As incubadoras proporcionam ainda, um ambiente que possibilita o desenvolvimento das aptidões inovativas das empresas incubadas, principalmente por possuírem conhecimento e capacidades de auxílio na mentoria e suporte financeiro, devido as parcerias com instituições de fomento e o apoio governamental do Estado, além do apoio institucional das instituições de ensino superior, suporte técnico e tecnológico, bem como da gestão dos processos e o acompanhamento (Borges & Bueno, 2020; Carmo & Rangel, 2020).

As incubadoras de empresas foram criadas com o propósito de auxiliar os empreendimentos desde antes do seu nascimento, passando por todo o processo de maturação até o seu lançamento no mercado. A origem desse modelo de negócios data de 1959, na cidade de Nova Iorque, nos Estados Unidos da América. No Brasil, as primeiras experiências só foram relatadas no final da década de 1980. Os tipos mais comuns de incubadoras no Brasil são: as tradicionais, as quais abrigam empresas de setores tradicionais; as mistas, que permitem tanto empresas de setores tecnológicos quanto tradicionais; as sociais, que objetiva a incubação de cooperativas e associações populares; e as incubadoras de base tecnológica (Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores [ANPROTEC], 2016).

Uma incubadora de base tecnológica abriga empresas que possuem produtos ou serviços gerados a partir de processos tecnológicos e contam com alto valor agregado. Uma

das principais vantagens desse tipo de empreendimento é a capacidade de desenvolvimento do meio local e regional, ou seja, o compromisso das incubadoras de empresas vai muito além daquele firmado com as empresas incubadas e com o desenvolvimento de produtos e soluções tecnológicas, sendo que, muitas vezes, abrange a sociedade de uma forma geral (Bianchi et al., 2020).

No Brasil, foi criada a Lei 10.973/2004, denominada como Lei da Inovação, a qual dispõe sobre incentivos à inovação e à pesquisa científica e tecnológica no ambiente produtivo. Esta lei tem como principal objetivo estimular a criação de ambientes especializados e cooperativos de inovação (Brasil, 2004). Posteriormente, foi sancionada a Lei 13.243/2016, o Marco Legal da Ciência, Tecnologia e Inovação, a qual dispõe sobre os estímulos ao desenvolvimento científico, à pesquisa, à capacitação científica e tecnológica e à inovação. Esta lei trouxe maior flexibilização e autonomia aos ambientes de inovação tecnológica, definindo a área de atuação de cada um dos atores envolvidos (Brasil, 2016).

Em diversos países do mundo, o sistema de incubação de empresas tem se mostrado uma maneira eficiente de auxiliar as empresas que iniciam as suas atividades, mostrando que as empresas incubadas possuem um nível de desempenho elevado em comparação às empresas que não são incubadas (Almeida, Pinto, & Henriques, 2021).

No Chile, dezessete das vinte incubadoras registradas relacionam os fatores determinantes de sucesso, ao número de empresas e projetos incubados, assim como o número de funcionários contratados (Ramírez, Moreno, Améstica, & Silva, 2019). Em Trinidad e Tobago há uma aceitação crescente de que a incubação é uma ferramenta com potencial válido para promover o desenvolvimento de negócios e inovação, embora a maioria das incubadoras estejam em fase inicial (Allahar & Brathwaite, 2016).

Tanto na Austrália quanto em Israel, a colaboração entre as empresas incubadas, as empresas graduadas e a gestão das incubadoras proporcionam um aumento no conhecimento da tecnologia e de mercado, além de evidenciar o papel das universidades como fonte de novas ideias e no desenvolvimento de novos produtos e processos (Rubin, Aas & Stead, 2015). Na Arábia Saudita, o compartilhamento e a coleta de conhecimento têm efeitos positivos no ambiente das incubadoras levando às organizações a alcançarem seus objetivos de uma forma mais rápida (Binsawad, Sohaib, & Hawryszkiewicz, 2019).

Na Tailândia, os programas de incubação são um dos principais mecanismos de política para apoiar a inovação e as incubadoras de negócios abrigadas em ambientes universitários, atuam como intermediários com o setor industrial, com o objetivo de fornecer ligações interativas e promover a utilização eficaz da Pesquisa nas universidades

(Wonglimpiyarat, 2016). Na Nigéria, a assistência profissional na área comercial e na gestão das empresas são fatores fundamentais para o sucesso das empresas incubadas, promovendo com isso, o empreendedorismo local e regional (Iyortsuun, 2017).

Na China, o desenvolvimento das incubadoras tem um impacto significativo na performance da inovação regional, além de identificar a infraestrutura de comunicação como um importante moderador da relação entre capacidades de incubadoras de empresas e o desempenho da inovação regional. A propriedade privada tem influência no desenvolvimento da economia regional, ao passo que as incubadoras estatais não influenciam no processo de convergência econômica regional (Wang et al., 2020).

Conhecer assim, os fatores críticos de desempenho sob a perspectiva das empresas incubadas, contribui para o desenvolvimento de estratégias que propiciam um atendimento mais assertivo com esse público que é a razão de existir desse empreendimento. Ressalta-se ainda que, o interesse pela temática aflorou a partir do estudo desenvolvido por Silva (2010), o qual estudou os elementos determinantes na performance de empresas tecnológicas incubadas no Brasil. O presente estudo incorreu em devidas adaptações no instrumento de pesquisa relacionadas ao tempo e localização geográfica atuais.

## 1.1 PROBLEMA DE PESQUISA

A incubação de empresas pode mostrar-se um elemento relevante no desempenho das mesmas, auxiliando no desenvolvimento de produtos, gerando empregos e impulsionando as vendas e conseqüentemente, a lucratividade (Amaral & Neto, 2020). Destaca-se ainda, o comprometimento dos sócios, a capacidade técnica da equipe e as oportunidades de mercado como fatores relevantes para o sucesso dos empreendimentos (Castro & Silva, 2017).

O gestor da incubadora tem uma atuação primordial, devido sua capacidade de lidar com diversas tarefas, solucionar contratemplos, desenvolver empresas, assumir responsabilidades e enfrentar situações limitantes de sua liderança (Silva, Zonato, & Hollveg, 2022). Além disso, o gestor pode contribuir por meio de treinamentos, cursos e consultorias. Quanto maior a atuação dos gestores, tanto à frente das incubadoras quanto no mundo empresarial, maior será a assistência e as atividades de *networking* na incubadora (Maciel, Feitor, Gurgel, & Gurgel, 2022). Gestores que não possuem perfil empreendedor ou o possuem de uma forma mais tímida, enfraquecem o acesso dos incubados a outras redes de negócios, bem como se mostram menos eficientes nos treinamentos e na formação e continuação de parcerias (Camarero, 2017).



A incubadora possui papel fundamental para o desenvolvimento de empreendimentos nas suas fases iniciais, principalmente pela oferta de recursos como treinamentos, aumento do capital social, da rede de contatos e, quando for o caso, legitimidade por agregar o nome da Instituição de Ensino Superior (IES) da qual a incubadora pertence, além de ter um papel fundamental no estímulo ao empreendedorismo, contribuindo para o desenvolvimento regional por meio da geração de empregos e retenção de capital intelectual. A incubadora proporciona personalização no atendimento, o desenvolvimento da infraestrutura e conhecimento técnico e a rede de contatos, os quais permitem a exploração de oportunidades de mercado reduzindo, deste modo, as ameaças dos concorrentes (Treptow et. al., 2019; Gomes & Marcondes, 2016).

As incubadoras de empresas possuem ambientes compartilhados que podem ser usufruídos por todas as empresas incubadas. O livre acesso a esses ambientes é um diferencial às pequenas empresas, tendo em vista o alto custo de aquisição e imobilização de capital. Essa infraestrutura é formada por salas de reuniões, refeitórios, bibliotecas e auditórios, além de laboratórios com acesso a diferentes tipos de tecnologias, comumente encontrados em incubadoras de base tecnológica (Bruneel, Ratinho, Clarysse, & Groen, 2012).

Lalkaka (1996) destacou, em seu estudo seminal, que é imprescindível para o sucesso das empresas recém incubadas, a formação de redes de relacionamento, sejam elas institucionais ou entre os próprios empreendedores. O planejamento estratégico para o longo prazo, bem como a possibilidade de fomento e de financiamento por meio dos programas de incubação, são um diferencial para o sucesso das empresas.

A atuação das incubadoras de empresas de base tecnológica é importante para o desenvolvimento econômico local e regional, auxiliando na diminuição da mortalidade das empresas, na criação e aperfeiçoamento de novas tecnologias e na expansão de um mercado com alto grau de inovação (Wolniak, Grebski, & Skotnicka-Zasadzień, 2019).

Quanto maior o conhecimento acerca dos fatores que afetam o negócio, seja em um ambiente micro ou macro, melhor será o processo de tomada de decisão, seja em nível estratégico, tático ou operacional. É necessário, com isso, que a estratégia seja robusta e eficiente, possibilitando que os resultados sejam melhores do que os da concorrência (De Winnaar & Scholtz, 2020).

As decisões empresariais tomadas pelos gestores das empresas, têm um grande impacto no futuro das organizações, seja em médio ou em longo prazo. Para tanto, é fundamental identificar os problemas, analisar as opções, definir todas as etapas do

planejamento estratégico e ter o maior conhecimento possível de todas as áreas da organização para se tomar melhores decisões (Remenova & Jankelova, 2019).

Partindo deste viés, considera-se que na literatura há diversos estudos avaliando e elencando os serviços prestados pelas incubadoras de empresas, porém, na maioria, respondidos pelos gestores das incubadoras. Corroborando, Siddiqui, Al-Shaikh, Bajwa e Al-Subaie (2021) apresentaram os fatores críticos do desempenho pelas incubadoras: serviços de apoio, suporte de rede, apoio financeiro, desenvolvimento econômico e o sucesso das empresas que finalizaram o período de incubação.

Santisteban, Mauricio e Cachay (2021) demonstraram que as incubadoras buscam oferecer maior capacidade de absorção de conhecimento, bem como promover uma cultura inovadora e empreendedora, além da satisfação do cliente, por meio do aumento da qualidade dos produtos e dos serviços oferecidos. Desta forma, conhecer os fatores relacionados ao desempenho financeiro de empresas incubadas é essencial para atendimento das demandas no período de incubação e para o desenvolvimento de políticas e estratégias de atuação por parte dos gestores das incubadoras.

### 1.1.1 Questão de Pesquisa

Quais os fatores críticos do desempenho financeiro na perspectiva de empresas incubadas no Brasil?

## 1.2 OBJETIVOS

### 1.2.1 Geral

Identificar os fatores críticos do desempenho financeiro na perspectiva de empresas incubadas no Brasil.

### 1.2.2 Específicos

- a) Caracterizar as empresas incubadas em incubadoras de base tecnológica;
- b) Mensurar o desempenho das empresas incubadas, a partir da percepção de desempenho dos seus gestores;

- c) Identificar, por ordem de relevância, os fatores críticos do desempenho financeiro, no período de incubação de empresas, na perspectiva das empresas incubadas.

### 1.3 JUSTIFICATIVA E CONTRIBUIÇÃO DA PRODUÇÃO TÉCNICA

Para que uma incubadora realize um trabalho que satisfaça as necessidades dos empresários, é necessário compreender quais as suas maiores dificuldades e perspectivas futuras. O conhecimento desses fatores possibilitará a criação de ações que estimulem novos negócios e fomentem a cultura do empreendedorismo (Yuan, Hao, Guan, & Pentland, 2022).

Do ponto de vista prático, este estudo se justifica devido à importância que uma incubadora de empresas tem no desenvolvimento econômico, seja na geração de valor e renda por meio da criação e aperfeiçoamento de tecnologias, bem como na geração de empregos e impostos (Gallon, Ensslin, & Ensslin, 2011).

Do ponto de vista acadêmico, a pesquisa se justifica considerando a lacuna que há na literatura acerca dos fatores críticos de desempenho sob a perspectiva das empresas incubadas, uma vez que a maioria dos estudos encontrados tem o seu foco voltado para os gestores das incubadoras (Cruz, Rezende & Santos, 2022).

### 1.4 ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO

Este estudo está dividido em 5 capítulos. No capítulo 1, tem-se a introdução, a qual discorre sobre a origem do modelo dos fatores críticos de desempenho, as incubadoras de base tecnológica, assim como suas vantagens e aspectos legais, lacuna de pesquisa, problema e pergunta de pesquisa, justificativa e objetivos: geral e específicos. O capítulo 2, trata do referencial teórico, o qual suporta as ideias apresentadas e está subdividido em cinco subseções: suporte gerencial, *network* empresarial, infraestrutura física, vínculo incubadora/instituição ensino e pesquisa e, por fim, facilidade de acesso a recursos financeiros e de financiamento. No capítulo 3, estão dispostos os métodos de coleta e análise dos dados desta pesquisa. No capítulo 4, estão dispostos os resultados desta pesquisa. No capítulo 5 a discussão dos resultados e, por fim, o capítulo 6 apresenta a conclusão, bem como as limitações do estudo e sugestões de pesquisas futuras.

## 2 REFERÊNCIAS TEÓRICAS E PRÁTICAS

Fatores críticos de sucesso são definidos como as características e as competências necessárias em determinadas áreas chaves da organização, as quais influenciam diretamente no sucesso ou não dos empreendimentos. Em outras palavras, são recursos que, quando bem geridos e executados, podem fazer com que as organizações alcancem os seus objetivos (Blok, Thijssen, & Pascucci, 2017).

Sucesso no mundo empresarial pode ser entendido como um conjunto de resultados favoráveis de uma sequência de tentativas, pode ainda ser considerado como a obtenção de maiores lucros à empresa, ou ainda, a agregação de valor dos seus produtos. Há diversos meios de uma empresa alcançar o sucesso, porém o fato de estar em uma incubadora pode acelerar o alcance desses objetivos (Evangelista, 2010).

Uma incubadora de empresas é uma instituição criada com o objetivo de beneficiar a todos os atores envolvidos, sejam eles funcionários, gestores, empresários, além da própria comunidade. Para que essa instituição obtenha êxito na sua missão é necessário gerenciamento das ações desenvolvidas junto aos empresários. Dessa forma, conhecer os fatores críticos de desempenho da incubadora torna-se essencial para o bom planejamento e execução dessas ações (Carmo & Rangel, 2020).

O papel do gestor da incubadora vai além do desempenho de tarefas administrativas e rotineiras. Os gestores devem ser vistos como colaboradores e parceiros das empresas incubadas, tanto no domínio organizacional como empresarial. O apoio é oferecido em recomendações às decisões políticas e profissionais, além da formulação de medidas de desempenho e sistemas de monitorização que focam nos processos e não apenas nos resultados (Kakabadse, Karatas-Ozkan, Theodorakopoulos, McGowan & Nicolopoulou, 2020).

Para se obter desempenho nas atividades iniciais de uma incubadora de empresas, deve-se levar em consideração a infraestrutura física do local, bem como as estratégias de marketing adotadas à promoção do empreendimento. Após o reconhecimento pela sociedade e pelas empresas incubadas, os fatores que irão garantir a sobrevivência da organização são os relacionados à equipe de apoio atuante na gestão da incubadora e gestão dos processos. O auxílio na elaboração e implementação do planejamento estratégico é fator fundamental para o sucesso das empresas incubadas (Ortigara, Grapeggia, Juliatto, Lezana, & Bastos, 2011).

Em um estudo realizado concomitantemente em duas incubadoras de empresas nos Estados Unidos da América e na Polônia, as empresas incubadas atribuíram uma alta prioridade a alguns fatores, que melhorariam muito a qualidade dos serviços prestados pelas incubadoras: aumento nos benefícios financeiros à geração de novos empregos; isenção de impostos para novas empresas, aumento do apoio técnico jurídico especializado para proteção de propriedade intelectual e no registro e proteção de patentes, maior ajuda na gestão empresarial e contábil, além de um número maior de alunos e professores trabalhando em conjunto com as empresas (Wolniak, Grebski, & Skotnicka-Zasadzien, 2019).

Quanto mais novo e inexperiente é o empresário, mais ele utiliza os recursos oferecidos pelas incubadoras de empresas, este é o resultado encontrado em um estudo realizado na Romênia no ano de 2017. Neste, evidenciaram-se alguns fatores principais nos quais os empresários mais valorizam ao incubarem suas empresas, entre eles: a qualidade dos recursos humanos, as oportunidades de criação e desenvolvimento de produtos, a proximidade com os investidores, a rede de contatos e de mentoria, a troca de experiências entre os empresários, a proposição de valores coerentes e de modelos de negócios e o apoio pós incubação (Ceașu, Marquardt, Irmer, & Gotesman, 2017).

Em um outro estudo realizado na União Europeia no ano de 2012, destacou-se como fatores essenciais às empresas incubadas, a infraestrutura física, a qual geralmente é composta de recepção e serviços de escritório, estacionamento e refeitório ou lanchonete. Além da infraestrutura física, o estudo apontou o suporte gerencial oferecido às empresas incubadas como fator diferencial, por meio de treinamentos, workshops e seminários. O fácil acesso à rede de contatos também figura como sendo essencial, principalmente pelo fato de haver a possibilidade de consulta a diversos especialistas e pessoas com maior experiência em diferentes áreas de negócios (Bruneel et al., 2012).

Praticamente os mesmos resultados puderam ser visualizados na Dinamarca no ano de 2016. Após os pesquisadores aplicarem um questionário com o método de escala de *Likert*, o qual foi respondido por 100 responsáveis por empresas incubadas, obteve-se como resultado os cinco fatores que, na visão dos empresários, são considerados mais importantes ao se incubar uma empresa: a rede de contatos foi considerada como sendo o fator mais importante na visão dos empresários, seguido do apoio oferecido ao negócio, seja na área jurídica, administrativa ou contábil. Além dos cursos ofertados nas diversas áreas. As instalações físicas de escritório e a experiência dos gestores das incubadoras complementam a lista (Monsson & Jorgensen, 2016).

Outro fator que determina o crescimento de uma empresa incubada é a relação entre o tamanho da empresa, em relação ao da incubadora. Empresas de pequeno porte e com uma equipe de trabalho menor, têm maiores chances de obter sucesso e lucros quando estão instaladas em incubadoras maiores, porém, empresas com um maior número de funcionários são menos suscetíveis ao lucro com a maior quantidade e diversidade de recursos oferecidos pelas grandes incubadoras. Empresas que operam com grandes tecnologias também necessitam de uma quantidade maior e específica de recursos, os quais nem sempre são possíveis de serem encontrados em ambientes menores (Klingbeil & Semrau, 2017).

Corroborando os resultados encontrados, Lalkaka (1996), em seu estudo seminal, identificou vários fatores de sucesso das incubadoras de base tecnológica:

- a) Estabelecimento de objetivos e seleção de patrocinadores;
- b) Criação de vínculos e rede de contatos profissionais;
- c) Planejamento dos espaços físicos, de modo a estimular a criatividade e inovação;
- d) Política de alavancagem e apoio jurídico;
- e) Construção de uma equipe de gerenciamento dinâmica;
- f) Seleção de empreendimentos mais prováveis à sobrevivência e crescimento;
- g) Agregação de valor por meio do oferecimento de serviços de qualidade aos usuários;
- h) Disponibilização de financiamento para a incubadora e para as empresas incubadas;
- i) Monitoramento do desempenho e avaliação de resultados;
- j) Planejamento estratégico para o futuro.

O desenvolvimento e crescimento das empresas incubadas acontece a partir de uma gestão eficiente e eficaz das incubadoras de empresas, agente responsável pela intermediação entre os empreendedores e a inserção dos seus serviços e produtos no mercado consumidor. Os fatores críticos de desempenho elencados acima, são essenciais para que essa inserção ocorra de maneira satisfatória e se prolongue pelo maior período possível. Tanto os gestores das incubadoras, quanto os empreendedores, sabem da importância em obter sucesso nesses pontos-chaves. O oposto pode levar ao comprometimento da organização, deixando com isso, de cumprir suas metas e objetivos e, por conseguinte, fracassando na sua missão (Binsawad, Sohaib, & Hawryszkiewicz, 2019).

## 2.1 SUPORTE GERENCIAL

O sucesso de uma empresa depende de quão bem ela é administrada. O processo de administrar engloba etapas, como o planejamento, organização e controle sobre os seus recursos, sejam eles de pessoal, financeiros ou materiais. O gestor de uma empresa deve contribuir para que tudo aconteça de maneira satisfatória, fazendo com que a empresa alcance seus objetivos, permanecendo o maior tempo possível no mercado e gerando o maior lucro possível (Gomes & Marcondes, 2016).

A maioria das empresas de base tecnológica têm o seu quadro societário formado por empreendedores que possuem, como principal conhecimento, o aspecto técnico, resultante da área do conhecimento em que atuam. Sendo assim, o empreendedor busca concentrar sua atenção no desenvolvimento dos seus serviços ou produtos, protelando os assuntos referentes à gestão para um momento posterior (Ramírez et al., 2019).

Dessa forma, a gestão da empresa pode ficar comprometida. A procura por uma incubadora de empresas é uma das alternativas para mitigar essa insuficiência de conhecimento, considerando que um dos serviços oferecidos pelas incubadoras é o apoio prestado nas áreas gerenciais, desde a elaboração de um bom plano de negócios, até o ensinamento de ferramentas e processos de gestão, os quais são indispensáveis para o sucesso da organização (San Martin, Lunardi, & Dolci, 2021).

Diante disso, pressupõe-se que o suporte gerencial é um dos fatores que pode ser determinante para o sucesso de uma empresa incubada. Fundamentado nessa argumentação, originou-se a hipótese 1.

**H1** – o suporte gerencial oferecido pelas incubadoras influencia positivamente o desempenho das empresas incubadas.

## 2.2 NETWORK EMPRESARIAL

O êxito de uma empresa pode estar diretamente relacionado às relações formadas e estabelecidas no contexto empresarial. Desenvolver uma rede de contatos profissionais e cultivar as relações com os parceiros corretos, pode ser uma excelente via para impulsionar os resultados positivos da empresa. Dessa forma, o *network* empresarial torna-se um artifício de extrema importância que, se utilizado de maneira adequada, é capaz de gerar uma vantagem competitiva para as empresas (Cruz, Pimenta, Carvalho, & Maciel, 2016).

Uma rede de contatos bem estruturada é essencial para que os gestores e empreendedores possam trocar experiências profissionais, seja na parte comercial, administrativa, mercadológica ou técnica, permitindo desta maneira, projetar a empresa no mercado de trabalho. Porém, essa relação precisa ser desenvolvida como uma via de mão dupla, de modo que essa troca de experiências seja favorável para todos os envolvidos. O compartilhamento de informações permite aos gestores aprimorar seus processos e até mesmo comparar o seu desempenho com o desempenho dos outros empreendedores (Antunes, Araújo, & Almeida, 2020).

Porém, o empreendedor deve considerar que a construção de uma rede de contatos não é algo simples e exige muito planejamento e dedicação. Um *network* empresarial eficiente e eficaz vai muito além de adicionar o maior número possível de pessoas em suas redes de relacionamento social, é necessário que seja construído conteúdo expressivo, entrosamento com os contatos e vínculos relevantes e verdadeiros, no qual o empreendedor deve manter contatos frequentes com outros empreendedores, garantindo desta forma, um relacionamento estável e contínuo (Rubin et al., 2015).

Um dos benefícios proporcionado pelas incubadoras de empresas às empresas incubadas é justamente o fato de estarem próximas uma das outras, dividindo espaços físicos compartilhados, mantendo contatos, muitas vezes, diariamente. Diante disso, pressupõe-se que o *network* empresarial é um dos fatores que pode ser determinante para o sucesso de uma empresa incubada. Fundamentado nessa argumentação, originou-se a hipótese 2.

**H2** – o *network* empresarial oferecido pelas incubadoras influencia positivamente o desempenho das empresas incubadas.

### 2.3 INFRAESTRUTURA FÍSICA

Iniciar novo empreendimento geralmente demanda aos proprietários um dispêndio financeiro de valor muito elevado. Para se abrir uma empresa, há todo um trâmite burocrático e legal que, dependendo da situação econômica dos envolvidos, muitas vezes inviabiliza a abertura do negócio. Além dessas questões, as empresas, cujos produtos e serviços derivam e dependem exclusivamente de processos tecnológicos, demandam alto custo inicial de aquisição de equipamentos. Construir e equipar laboratórios de última geração, não muito difícil, pode ultrapassar a cifra de milhões (Feil & De Conto, 2018).

Uma das vantagens que uma incubadora de empresas proporciona aos seus incubados é a possibilidade dos mesmos usufruírem de diversos espaços compartilhados. A depender do



tipo e modelo de incubadora, estes podem variar, como serviços de escritório, recepcionista ou secretária, serviço de limpeza, sanitários e vestuários, salas de reuniões, video conferências, bibliotecas, lanchonetes, restaurantes, portaria, vigilância, laboratórios de informática, entre outras instalações. Além disso, há a possibilidade de utilização de laboratórios de áreas específicas com equipamentos adquiridos para esse fim, ou ainda, a utilização de laboratórios de universidades e centros de pesquisa, a depender das parcerias estabelecidas pelas incubadoras com o setor público ou privado (Raupp & Beuren, 2011).

Em algumas incubadoras, há ainda a possibilidade de utilização e usufruto dessa infraestrutura física por certo período de tempo, mesmo após o tempo de incubação. Essa certeza e possibilidade permite ao empreendedor desenvolver suas atividades com um pouco mais de tranquilidade, direcionando seus esforços para o desenvolvimento dos seus produtos e serviços, até que estes estejam em ponto de maturação, rendendo o esperado financeiramente (James & Maria, 2017).

Sendo assim, pressupõe-se que a infraestrutura física é um dos fatores que pode ser determinante para o sucesso da empresa incubada. Fundamentado nessa argumentação, originou-se a hipótese 3.

**H3** – a infraestrutura física oferecida pelas incubadoras influencia positivamente o desempenho das empresas incubadas.

## 2.4 VÍNCULO INCUBADORA E INSTITUIÇÃO DE ENSINO E PESQUISA

É inegável que a informação e a sapiência são as ferramentas mais expressivas no impulsionamento do desenvolvimento econômico. Um dos objetivos de uma instituição de ensino é justamente atuar na criação e disseminação do conhecimento e da ciência, componentes capazes de promover transformações com resultados e impactos positivos e reais na sociedade (Waizbort, 2015).

A conexão entre essas instituições de ensino e de pesquisa com as empresas, acontece como consequência da compreensão da relevância que essa parceria pode resultar. A primeira cumprindo o seu papel de produtor e propagador do conhecimento, saindo um pouco das bases teóricas ensinadas dentro da sala de aula e aplicando todo esse conhecimento de maneira prática no mercado de trabalho e a segunda se beneficiando desse *know how* para estabelecer e aprimorar produtos e processos inovativos fazendo-se mais competitiva (Sun, Cheng, Lu & Hu, 2020).

A maioria das incubadoras brasileiras está conectada a algum tipo de instituição de ensino ou pesquisa. Empreendimentos estabelecidos em incubadoras possuem maiores chances de obter sucesso, tendo em vista o forte mecanismo impulsionador para o desenvolvimento do pequeno empreendedor. As empresas devem aproveitar as oportunidades oferecidas nesses ambientes de produção do conhecimento para obter algum tipo de vantagem competitiva (Feil & De Conto, 2018).

Dessa maneira, pressupõe-se que o vínculo entre uma incubadora e uma instituição de ensino e pesquisa é um dos fatores que pode ser determinante para o sucesso da empresa incubada. Fundamentado nessa argumentação, originou-se a hipótese 4.

**H4** – o vínculo entre uma incubadora e instituições de ensino e pesquisa influencia positivamente o desempenho das empresas incubadas.

## 2.5 FACILIDADE DE ACESSO A RECURSOS FINANCEIROS E DE FINANCIAMENTO

O retorno financeiro advindo da abertura de uma empresa não se dá de maneira imediata. O empreendedor precisa trabalhar durante muito tempo com afinco, paciência e dedicação para tornar-se independente e obter o retorno do seu investimento. Na maioria dos casos, esse lapso temporal pode levar meses ou até mesmo anos até que o empreendimento atinja um certo grau de maturação, que o torne independente a ponto de não mais precisar utilizar recursos de terceiros, alcançando um ponto de equilíbrio entre faturamento e despesas, podendo assim, caminhar com as próprias pernas (Castro & Silva, 2017).

Destarte, são raros os casos em que o empreendedor não necessita utilizar-se de algum tipo de alavancagem financeira para impulsionar a sua empresa, seja por meio de empréstimos ou financiamentos. Muitas instituições financeiras e agências de fomento disponibilizam linhas de crédito para micro e pequenos empresários. Contudo, na maioria das vezes, além de os valores serem considerados insuficientes, a burocracia e as imposições feitas pelas instituições financeiras inviabiliza a contratação desse tipo de concessão (Vanderstraeten, Witteloostuijn & Matthyssens, 2020).

Todo empreendimento necessita de aportes financeiros ou injeção de capital, seja para iniciar suas atividades, para transpor períodos críticos ou, ainda, para realizar investimentos que possam propiciar às empresas atingir metas e objetivos rumo ao crescimento e independência financeira. A necessidade de aporte de capital de uma empresa pode ser dividida em três estágios. A primeira diz respeito ao financiamento inicial, etapa em que a empresa necessita de recursos financeiros para análise, validação e viabilidade do lançamento

do seu produto ou serviço. O financiamento para expansão é a etapa subsequente ao inicial, é nesse estágio que a empresa precisa ampliar as suas possibilidades promovendo o seu crescimento. Por fim, o financiamento de aquisições, momento pelo qual a empresa visa aquisições de maquinários, instalações ou até mesmo outras empresas (Wang et al., 2020).

Uma das características das incubadoras é proporcionar o fomento ao desenvolvimento econômico local e regional. Essa posição traz uma visibilidade que oportuniza um grande número de parcerias com as mais diversas instituições de apoio: prefeituras, universidades, entidades do terceiro setor e agências de financiamento e fomento, entre outras. Dessa forma, há uma grande possibilidade de as empresas incubadas obterem esse tipo de assistência com uma maior facilidade, do que teriam se acaso não estivessem incubadas, assistência esta que é fundamental para o desenvolvimento das empresas (Wonglimpiyarat, 2016).

Dessa forma, pressupõe-se que a facilidade de acesso a recursos financeiros e de financiamento é um dos fatores que pode ser determinante para o sucesso de uma empresa incubada. Fundamentado nessa argumentação, originou-se a hipótese 5.

**H5** – a facilidade de acesso a recursos financeiros e de financiamento proporcionado pelas incubadoras influencia positivamente o desempenho das empresas incubadas.

Considerando as hipóteses apresentadas, as quais esmiúçam os fatores críticos do desempenho para empresas incubadas, encontrados na literatura, tanto internacional quanto nacional, a pesquisa foi realizada utilizando um instrumento no qual contenha questões baseadas nos constructos, a fim de se testar as hipóteses aqui propostas.

### 3 MÉTODO E TÉCNICAS DE PESQUISA

A metodologia é um conjunto de procedimentos e regras utilizadas por determinado método científico. Método é a forma de proceder ao longo de um caminho. Na ciência, os métodos constituem os instrumentos básicos que ordenam de início o pensamento em sistemas e traçam de modo ordenado a forma de proceder do cientista ao longo de um percurso para alcançar um objetivo (Richardson, Peres, Wanderley, Correia, & Peres, 2012).

#### 3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA

Sob o enfoque da abordagem do problema, o mesmo é um estudo de caráter quantitativo, pois caracteriza-se pela utilização da quantificação nas etapas de coleta de dados, bem como no tratamento dessas informações por meio de técnicas estatísticas (Flick, 2013). No método quantitativo, os pesquisadores utilizam-se de amostras amplas e de informações numéricas.

Sob o enfoque dos objetivos, este é um estudo descritivo, o qual delimita o que é e aborda quatro aspectos: descrição, registro, análise e interpretação de fenômenos atuais, objetivando o seu funcionamento no presente. Um estudo descritivo descreve um fenômeno ou situação, mediante um estudo realizado em determinado espaço-tempo ou a simples descrição de um fenômeno (Creswell & Clark, 2013).

Além disso, os métodos de inferência estatística são os mais recomendados para atingir os objetivos propostos. Com relação aos objetivos, o estudo é de cunho explicativo, uma vez que tenciona determinar relações entre as variáveis, neste caso, as hipóteses elencadas no capítulo do referencial teórico, as quais estão diretamente relacionadas ao sucesso das empresas incubadas.

Este estudo utiliza-se de pesquisa bibliográfica e de levantamento. A pesquisa bibliográfica, ou pesquisa de fontes secundárias, abarca a bibliografia publicada relacionada ao tema objeto de estudo, desde publicações avulsas, artigos científicos, pesquisas, teses e outros e tem como finalidade posicionar o pesquisador em contato direto com tudo o que foi escrito acerca de determinado assunto (Gil, 2002).

As pesquisas de levantamento caracterizam-se pelo questionamento direto das pessoas cujo comportamento se deseja conhecer. Basicamente, procede-se à solicitação de

informações a um grupo significativo de pessoas acerca do problema estudado para, em seguida, mediante análise quantitativa, obterem-se as conclusões correspondentes aos dados coletados (Gil, 2002).

### 3.2 VARIÁVEIS E INSTRUMENTO DE COLETA DOS DADOS

Para pesquisar os fatores críticos de desempenho a partir da perspectiva das empresas incubadas, decidiu-se pela aplicação de questionário eletrônico. Essa preferência deve-se ao fato de haver maior facilidade para a coleta de dados, tendo em vista a praticidade com que é possível enviar os instrumentos para os respondentes, bem como receber suas respostas e posteriormente realizar a análise dos dados.

A mensuração das variáveis foi feita por meio de questionário adaptado de Silva (2010). Como consequência, ajustes nos significados e supressão de variáveis foram basilares para o amoldamento do instrumento de pesquisa. O questionário original possui trinta e seis questões divididas entre questões introdutórias, sete blocos correspondentes às variáveis, além de três blocos correspondentes ao desempenho. Para essa pesquisa foi utilizada a primeira parte contendo questões introdutórias, objetivando desenhar o perfil dos respondentes e, de uma certa maneira, aproximá-los do seu questionante, conforme Apêndice A. As variáveis independentes e a variável dependente, bem como o seu modo de medição serão listadas e explicadas a seguir:

1) O suporte gerencial oferecido pelas incubadoras às empresas incubadas é um apoio fundamental e indispensável aos empresários no início das suas atividades, pelo fato de que nem todos os empresários possuem capacidades e habilidades de gestão. Logo, o papel da incubadora torna-se imprescindível para o desenvolvimento inicial dos negócios. Essa variável foi mensurada por meio da aplicação de cinco perguntas com escala de *Likert* de cinco pontos.

2) o *network* empresarial proporcionado aos empresários ao se instalarem em uma incubadora é um diferencial à empresa. Os contatos profissionais estabelecidos nesse período podem determinar parcerias de sucesso futuras, além de aprendizado mútuo presente. Essa variável foi medida por meio da aplicação de quatro perguntas com escala de *Likert* de cinco pontos.

3) A infraestrutura física disponível não se limita apenas às instalações físicas, tais como salas de reuniões, laboratórios, refeitório e estacionamento, mas também à mão de obra conjunta dos serviços de limpeza, vigilância, entre outros. Por estar em início de atividade,

muitas empresas não possuem recursos financeiros suficientes para adquirir e manter tais instalações, permitindo à empresa dispendir seus recursos em atividades fins da sua área de atuação. Essa variável foi mensurada por meio de cinco perguntas, sendo duas por meio da escala de *Likert* de cinco pontos e três de natureza percentual.

4) O vínculo entre a incubadora e instituições de ensino e/ou de pesquisa, como faculdades, universidades ou centros de pesquisa é um grande diferencial para o empresário. O fato de estar ligado a uma instituição que tem como principal objetivo a criação e propagação de conhecimento propulsiona o alcance do sucesso por partes das empresas. Essa variável foi medida por meio de duas perguntas com escala de *Likert* de cinco pontos.

5) A facilidade com que as empresas incubadas podem obter acesso a recursos financeiros e de financiamento pelo fato de estarem incubadas, pode ser crucial para o desenvolvimento do negócio nas etapas iniciais. Há diversas linhas de crédito oferecidas em parceria com essas instituições e a utilização dessa alavancagem financeira é uma das vantagens oferecidas pelas incubadoras. Essa variável foi aferida por meio de duas perguntas com escala de *Likert* de cinco pontos.

A mensuração do desempenho das empresas foi efetuada a partir da percepção dos empresários com relação a aspectos financeiros, utilizando o questionário adaptado de Maciel (2020), sendo a dimensão desempenho relacionada com as cinco variáveis independentes por meio de sete perguntas com escala de *Likert* de cinco pontos e é isso que essa pesquisa se propõe a responder.

### 3.3 PROCEDIMENTO DE COLETA DE DADOS E AMOSTRA

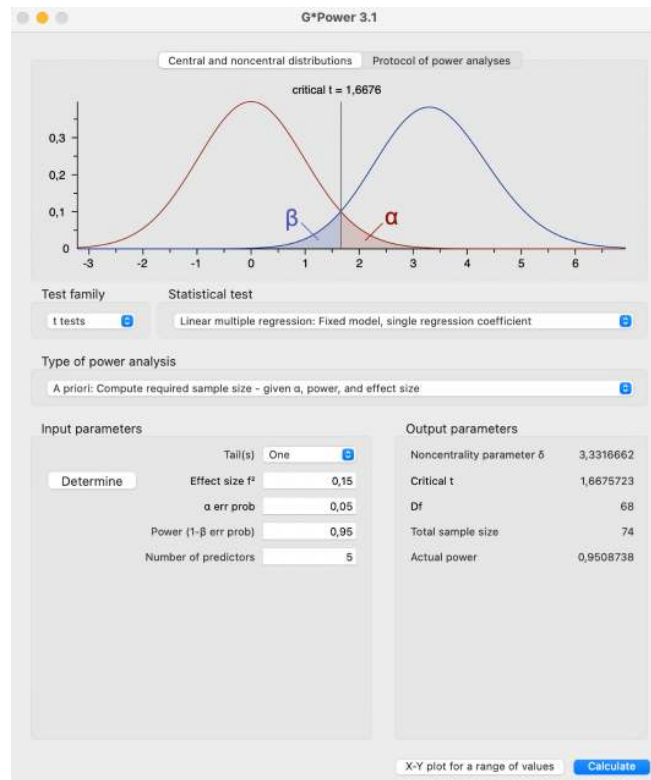
A coleta de dados ocorreu por meio de questionário eletrônico, os quais foram enviados aos gestores das empresas ou aos seus representantes legais abrangendo cinco dimensões, além da variável dependente, o desempenho e considerando os fatores críticos de desempenho sob a perspectiva das empresas incubadas.

Como toda técnica de coleta de dados, o questionário nos mostra diversas vantagens: diminuição no tempo de aplicação, além de possibilitar o alcance a um maior número de pessoas de maneira simultânea; possibilita abranger uma área geográfica mais ampla; o acesso às respostas ocorre de maneira mais rápida e mais precisa; há maior liberdade nas respostas e uma maior segurança no conteúdo das informações, tendo em vista a certeza do anonimato por parte do respondente; há mais uniformidade na avaliação, em virtude da natureza impessoal do instrumento (Flick, 2013).

Os questionários foram enviados para 204 incubadoras para que estas repassassem o instrumento às empresas incubadas. Desse total, 7 incubadoras responderam que não havia nenhuma empresa incubada no momento e 9 responderam que repassariam o questionário às empresas incubadas. Além disso, também foi enviada para 214 representantes de empresas por meio do aplicativo de mensagens Whatsapp®. Após três semanas, obteve-se um total de 86 questionários respondidos, os quais foram a amostra final da pesquisa.

Para estimar o poder do tamanho desta amostra, utilizou-se do software G\* Power, o qual tem por finalidade realizar cálculos de amostras e de alta confiabilidade. Conforme pode ser visualizado na Figura 1, utilizando um efeito ( $f^2$ ) mediano de 0,15 com um nível de significância de 0,95 ( $\beta$ ) e erro amostral de 5%, para o questionário em questão, o qual é composto de 5 variáveis independentes, o número mínimo para a amostra foi de 74 respondentes. Logo, o número de 86 respostas alcançadas na pesquisa de campo se mostrou adequado para os testes a serem realizados por meio de Modelagem de Equações Estruturais.

Figura 1 - Cálculo da amostra



Fonte: Software G\* Power v. 3.1 (2022).

### 3.4 PROCEDIMENTOS DE ANÁLISE DE DADOS

Na pesquisa foram analisados cinco fatores (variáveis independentes ou de grupamento) e sua relação com o desempenho das empresas (variável dependente ou de resposta). A variável de resposta foi mensurada por meio da percepção de desempenho por parte dos gestores das empresas incubadas.

Por se tratar de pesquisa de caráter quantitativo, optou-se pela utilização da Análise de Modelos de Equações Estruturais (MEE) por meio do *software* SmartPLS 3.0. Esse método possibilita a análise da relação entre diversas variáveis conjuntamente e permite ponderar um conjunto de relações de dependência. O software em questão é gratuito e pode ser obtido no endereço eletrônico <http://www.smartpls.com/cr>, o usuário necessita realizar um registro e na sequência é possível transferir o programa para o computador pessoal. O próprio programa disponibiliza alguns recursos nos quais é possível treinar e praticar o funcionamento do software.

O MEE se caracteriza por ser uma técnica de modelagem estatística multivariada, a qual é largamente empregada nas Ciências Sociais e Ciências Humanas. Pode ser encarada como uma mistura de análise fatorial e regressão e é utilizada, tendo em vista a possibilidade de construção de teorias a partir de constructos reprimidos, possibilitando, assim, construir uma estrutura que explicita a covariância entre as variáveis consideradas (Neves, 2018).

### 3.5 LIMITAÇÕES DOS MÉTODOS E TÉCNICAS DE PESQUISA

O pesquisador deve considerar os prós e os contras previamente ao planejamento das estratégias metodológicas que irá empregar no processo de coleta de dados. Dentre as limitação ao uso do questionário, destaca-se: o número considerável de respostas incompletas ou respondidas de maneira incorreta; as questões abertas que exigem um tempo maior por parte do respondente, competência técnica e conceptual, raciocínio lógico e competência redacional; considerando a ausência do pesquisador no momento do preenchimento do questionário, torna-se muito complexo esclarecer eventuais dúvidas quanto à formulação de algumas questões, prejudicando o resultado esperado; seu universo de respondentes é reduzido, pois pressupõe-se a existência de um nível de escolaridade compatível com o teor do questionamento proposto; relativo comprometimento da fidelidade das respostas registradas pelo contato (Flick, 2013).



Além do mais, há limitações na etapa inicial em razão de variáveis níveis de indução quanto à formulação que as questões sugerem. Posteriormente, a pouca possibilidade de o pesquisador ter condições de supervisionar e verificar a veracidade das respostas registradas e das circunstâncias em que foram escritas. Se forem feitas muitas perguntas, a pessoa que estará respondendo o questionário poderá se cansar e não o responder por completo ou simplesmente não fornecer respostas confiáveis com o intuito de terminar rapidamente, se forem feitas poucas perguntas o risco que se tem é de não perguntar com clareza o que realmente se deseja (Gil, 2002).

## 4 RESULTADOS

### 4.1 CARACTERIZAÇÃO DOS PARTICIPANTES

Os cinco questionamentos tinham o propósito de caracterizar os respondentes. Com relação à primeira pergunta, os respondentes foram questionados se a incubadora estava vinculada a uma instituição de ensino e pesquisa. 87,2% responderam de maneira afirmativa, ao passo que 12,8% responderam negativamente.

Com relação ao grau de inovação, 32,6% consideram que os seus produtos são classificados como altíssimo, 39,5% dos respondentes os classificam como alto e 26,7% como um grau médio de inovação. Apenas uma resposta (1,2% do total) classificou o seu produto como sendo de baixa inovação. A pergunta seguinte questiona se a empresa originou-se de um projeto de pesquisa universitário. A maioria dos respondentes afirmam que não, o que representa 61,6%, enquanto os outros 38,4% responderam que sim.

No tocante à localização da incubadora, os resultados estão dispostos na Tabela 1. Considerando que algumas empresas possuíam sedes em mais de um município, os números são superiores ao número de respostas obtidas. Devido ao grande número de cidades, considerou-se apenas os estados. Destaca-se que a grande maioria das empresas está localizada no estado do Paraná.

Tabela 1 - Respondentes por estado da federação

Estado	Quantidade
Paraná	61
Rio Grande do Sul	13
São Paulo	08
Rio de Janeiro	02
Ceará	01
Amazonas	01
Santa Catarina	01
Mato Grosso do Sul	01

Fonte: Resultados da pesquisa (2022).

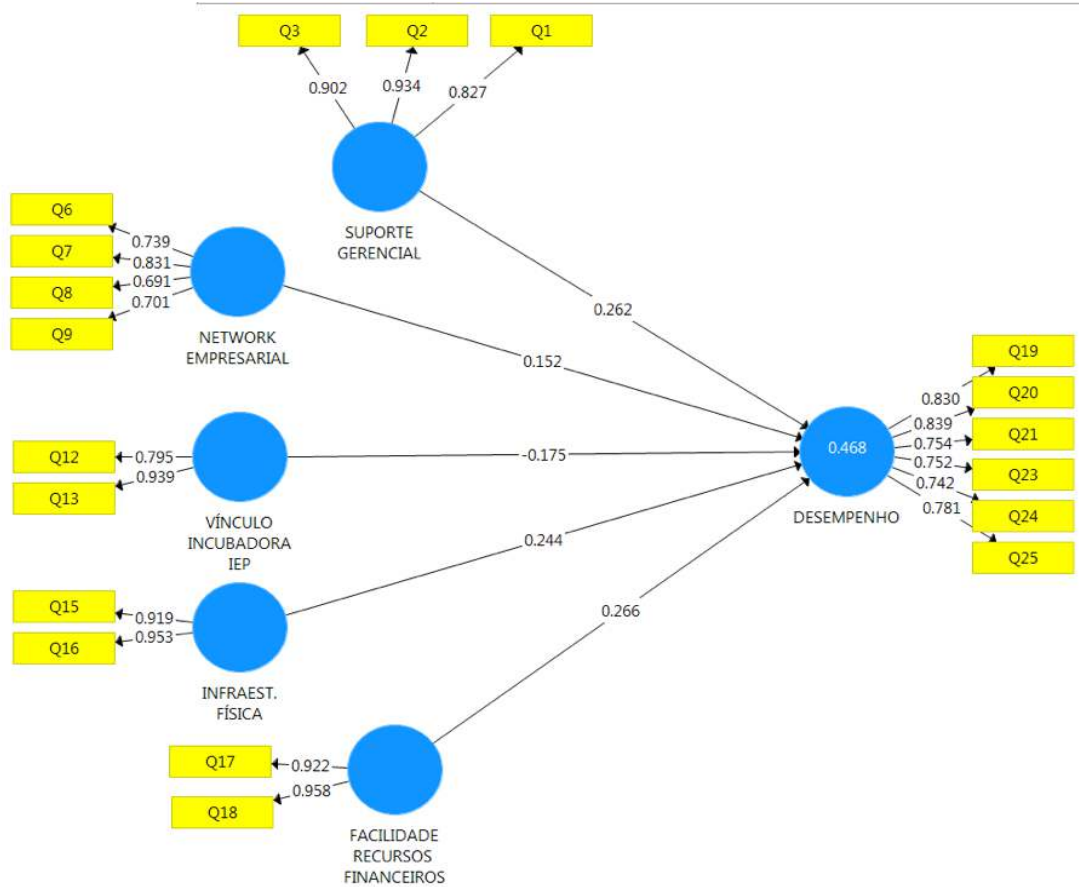
## 4.2 ANÁLISE DO MODELO DE MENSURAÇÃO

O primeiro passo realizado foi a aplicação do método de estimação do modelo de mensuração, o qual verifica a relação não aparente relacionada às variáveis observadas. Na primeira estrutura de análise gerada pelo *software*, a qual incluía todas as variáveis, foi verificado se as cargas fatoriais das variáveis observáveis possuíam valores maiores que 0,7.

Cargas fatoriais maiores que 0,6 indicam que as variáveis observadas convergem de forma satisfatória para formar o seu respectivo construto (Hair, Hult, Ringle & Sarstedt, 2014). Dessa forma, optou-se por excluir as variáveis que apresentavam valores menores que o este limite. Com relação ao constructo Suporte Gerencial, foram excluídas as variáveis (questões) Q4 - a empresa busca nas Universidades e/ou Instituições de Ensino e Pesquisa próximas à incubadora apoio nas áreas de gestão e comercial e a Q5 - acredito que o apoio nas áreas de gestão e comercial pode melhorar os resultados de uma empresa incubada.

Apesar de a Q8 - a empresa mantém relação com empresas localizadas em incubadoras de outras regiões., referente ao constructo Network Empresarial, estar abaixo de 0,7, decidiu-se mantê-la, tendo em vista estar próximo de 0,7, e dentro do mínimo de 0,6, conforme apontado por Marôco (2014). Ainda, foram excluídas as variáveis Q10 - a empresa recebe apoio no processo de desenvolvimento de produtos da Instituição de Ensino e Pesquisa vinculada à incubadora, Q11 - ocorre (ou ocorreu) a cooperação (desenvolvimento de produto, comercialização do produto, captação de recursos, articulação, entre outros) entre a empresa e alguma Instituição de Ensino e Pesquisa próxima ou ligada à incubadora, e Q14 - qual o percentual de produtos ou serviços oferecidos pela empresa é oriundo de alguma pesquisa que tenha sido desenvolvida em alguma Instituição de Ensino e Pesquisa próxima à incubadora, referentes ao constructo Vínculo Incubadora e Instituição de Ensino e Pesquisa. Por fim, foi suprimida a variável Q22 - as projeções financeiras consideram as possibilidades de utilização de recursos próprios ou de terceiros, referente ao constructo dependente, o Desempenho, gerando a estrutura de análise final (Figura 2).

Figura 2 - Modelo de análise final



Fonte: Resultados da pesquisa (2022).

Posteriormente foi verificada a validade convergente e discriminante do modelo, conforme Tabela 2. A validade discriminante visa averiguar se a medida em estudo não está associada indevidamente com indicadores de construtos diversos. Neste estudo foi utilizado o critério de *Fornell-Larcker* para avaliação da validade, o qual visa a comparação das raízes quadradas dos valores da Variância Média Extraída (*Average Variance Extracted* – AVE) de cada variável independente com as correlações de Pearson entre as variáveis. Essa validade discriminante aponta onde as variáveis latentes são autônomas entre si (Hair, Hult, Ringle, & Sarstedt, 2014). Como pode ser visualizado na Tabela 2, todos os valores de AVE são maiores que o restante das correlações, o que demonstra uma validade discriminante entre os construtos.

Tabela 2 - Correlação de Pearson e raiz quadrada da AVE

	Desempenho	Facilidade Recursos Financeiros	Suporte Gerencial	Infraestrutura Física	Network Empresarial	Vínculo Incubadora IEP
Desempenho	<b>0.784</b>					
Facilidade Recursos Financeiros	0.477	<b>0.940</b>				
Suporte Gerencial	0.399	0.197	<b>0.936</b>			
Infraestrutura Física	0.457	0.413	0.328	<b>0.742</b>		
Network Empresarial	0.528	0.372	0.236	0.502	<b>0.889</b>	
Vínculo Incubadora IEP	- 0.202	-0.017	0.053	0.093	-0.189	<b>0.870</b>
ALFA	0.881	0.871	0.866	0.861	0.733	0.699
CC	0.905	0.938	0.918	0.934	0.830	0.861
AVE	0.615	0.884	0.790	0.876	0.551	0.757
VIF		1.264	1.135	1.593	1.517	1.093

Nota: \* Valores em negrito na diagonal correspondem à raiz quadrada da AVE. Fonte: Resultados da pesquisa, (2022).

Na Tabela 2 também é observada a validade convergente dos construtos, os quais foram analisados por meio da consistência interna dos construtos, empregando o Alfa de Cronbach (ALFA), Confiabilidade Composta (CC) e Variância Média Extraída (AVE). O Alfa de Cronbach tem variação de 0 a 1, no qual o valor acima de 0,6 possui uma confiabilidade de coerência interna considerada satisfatória, a mesma situação é repetida com relação à Confiabilidade Composta, a qual deve possuir valores acima de 0,6 para ser considerada plausível (Hair et al., 2014). No entanto, a AVE deve ser igual ou maior que 0,50, isso quer dizer que a variável latente explica mais da metade da variância dos seus indicadores (Hair, Black, Babin, Anderson, & Tatham, 2009). Conforme Tabela 2, todos os construtos atingiram valores maiores que 0,50, alcançando deste modo, a validade convergente.

O valor de inflação de variância (VIF) é utilizado para determinar a multicolinearidade entre as variáveis. O VIF mensura o coeficiente entre todas as variáveis do modelo e indica o grau de correlação entre elas. O valor de VIF sendo igual a 1 indica que não há multicolinearidade entre as variáveis. Um valor de VIF situado entre 5 e 10 indica uma alta correlação entre as variáveis (Hair et al., 2009). O desejado é que cada variável tenha a sua própria força de relação com a variável dependente e que o valor de VIF seja o mais próximo de 1 possível. Na Tabela 2 é possível verificar que todos os valores de VIF estão dentro do limite aceitável, o que indica baixa multicolinearidade entre as variáveis.

### 4.3 TESTES DE HIPÓTESES

A Análise de Modelos de Equações Estruturais (MEE) demonstra uma ou mais equações lineares de regressão, as quais retratam como as variáveis dependentes precisam das variáveis independentes. Os seus coeficientes são denominados Coeficientes de Caminho e demonstram a força dessa relação, ou seja, o quanto um construto tem relação com outro. Os valores variam entre  $-1,0$  e  $+1,0$ . Valores próximos a  $0$  indicam relações fracas, ao passo que valores próximos a  $+1,0$  indicam relação positiva e valores próximos a  $-1,0$  indicam relação negativa (Hair, Babin, Money & Samouel, 2005).

Para que o Coeficiente de Caminho seja aceito é necessário testar a relação entre dois construtos e realizar os testes de significância. O *software* SmartPLS 3.0 calculou o valor de  $t$  e o valor de  $p$ . Com relação ao valor de  $t$ , considera-se valores acima de  $1,96$  como significantes a  $5\%$  ou  $0,05$ , isso significa que os construtos são relacionados. Com relação ao valor de  $p$ , estes devem estar abaixo de  $0,05$ , existindo significância (Hair et al., 2014).

Com exceção da relação entre o Vínculo Incubadora-Instituição de Ensino e Pesquisa com a variável dependente, a qual apresenta um valor do Coeficiente de Caminho de  $-0,175$ , todos as outras correlações apresentaram valores positivos (Tabela 3). Ressalta-se que apenas as relações entre a variável dependente, o Desempenho e as variáveis independentes, a Facilidade de Acesso a Recursos Financeiros e de Financiamento e o Suporte Gerencial, apresentaram valores de  $p$  abaixo de  $0,05$  suportando as hipóteses H5 e H1.

Tabela 3 - Coeficiente de Caminho, Valor T e Valor P

Variáveis	Coeficiente de Caminho	Valor $t$	Valor $p$
Suporte_Gerencial ---> Desempenho	0.244	2.216	0.027*
Network_Empresarial ---> Desempenho	0.262	1.868	0.062
Infraestrutura_Física ---> Desempenho	0.152	1.275	0.203
Vínculo_Incubadora_IEP ---> Desempenho	-0.175	1.736	0.083
Facilidade_Recursos_Financeiros ---> Desempenho	0.266	2.282	0.023*

Nota: \* Valores significantes ao nível de  $95\%$ . Fonte: Resultados da pesquisa (2022).

## 5 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Confirmando Aguiar, Kocourek, Oliveira e Rodrigues (2019), o papel da Universidade evidencia a difusão científica e tecnológica das Instituições de Ensino e Pesquisa, transferindo tecnologias, conhecimento e auxiliando em pesquisas. Assim como Omaira (2018), a Universidade deve contribuir na gestão do conhecimento tecnológico, bem como no aprimoramento dos processos organizacionais, abrangendo a interação humana, o desenvolvimento da comunicação a nível tanto formal, quanto informal, além da criação e desenvolvimento de uma rede de contatos entre as pessoas e as organizações.

Outro fato relevante diz respeito ao grau de inovação dos produtos desenvolvidos pelas empresas, pois mais de 72% das empresas declararam desenvolver produtos com alto ou altíssimo grau de inovação. Se levar em consideração também o grau médio de inovação, esse percentual se aproxima de 99% dos respondentes. Isso demonstra o avanço da tecnologia e a criação cada vez mais crescente das necessidades humanas, o que impulsiona as empresas a desenvolverem produtos cada vez mais tecnológicos.

Corroborando Araújo, Bonani, Ramalheiro e Barboza (2017), as mudanças no comportamento dos consumidores são constantes e as empresas precisam se adaptar às mais variadas tecnologias que surgem no mercado. O ciclo de vida dos produtos tem se tornado mais curto, tornando-os obsoletos de uma maneira mais rápida do que de alguns anos atrás. Fato este que pode ocasionar a queda da rentabilidade da empresa bem como comprometer a inserção desses produtos, e da própria empresa, no mercado externo.

Essa situação, inclusive, pode explicar o porquê de a maioria das empresas não ter se originado de projeto de pesquisa universitário, no qual muitas pessoas optam por não cursar graduação, podendo, portanto, direcionar esforços à geração de conhecimento técnico e específico que seja aproveitado no ramo empreendedor.

Destaca-se que 70% das empresas respondentes estão localizadas no Estado do Paraná. Essa situação pode ter ocorrido em decorrência de que mais da metade das solicitações para responderem ao questionário foram enviadas por meio de um aplicativo de mensagens instantâneas aos responsáveis pelas empresas incubadas em um parque tecnológico instalado no oeste do Estado do Paraná. Esse contato direto e pessoal aproxima e alcança o respondente de uma maneira mais rápida, facilitando com que o questionário seja respondido. Situação que não foi observada com relação aos e-mails enviados às incubadoras afiliadas à ANPROTEC, nas quais apenas 4% responderam informando que estariam repassando às empresas.

O modelo proposto foi testado e provou ser robusto para explicar o desempenho financeiro das empresas baseado nos cinco constructos propostos. Conforme observado na Figura 2 e, após a retirada das questões Q4, Q5, Q10, Q11, Q14 e Q22, na Figura 3, o modelo possibilitou explicar 44,7% e, posteriormente, 46,8% do desempenho financeiro das empresas considerando a percepção de desempenho por parte dos seus gestores.

Conforme apresentado na seção de resultados, foi possível confirmar a hipótese H1 - o suporte gerencial oferecido pelas incubadoras influencia positivamente o desempenho. Isso pode ser interpretado pela crescente necessidade com que as empresas necessitam de serviços especializados de assessoria gerencial, concentrando maiores esforços por parte dos gestores nas questões técnicas do negócio.

Ratificando Blank (2020), o qual conclui que o suporte na gestão administrativa e as mentorias oferecidas ajudam as *startups* a superar a responsabilidade inicial de se abrir uma empresa, aumentando as chances de sobrevivência. Descreve ainda que a incubadora é um local ideal para as *startups* desenvolverem e expandirem seus negócios, tendo em vista todo o suporte oferecido. Além disso, o conhecimento e a experiência dos fundadores e demais atores do processo de incubação ajudam a sustentar a vantagem competitiva que essas instituições oferecem (Bobsin, Petrini, & Pozzebon, 2019).

Também foi possível confirmar a hipótese H5 – a facilidade de acesso a recursos financeiros e de financiamento proporcionado pelas incubadoras influencia positivamente o desempenho das empresas. Devido à velocidade com que as tecnologias se tornam obsoletas, é fundamental que a empresa tenha recursos para investimentos. Seja no desenvolvimento e aprimoramento de novos produtos ou serviços, treinamento e desenvolvimento de pessoal ou até mesmo aquisição e expansão de materiais e equipamentos.

Considerando que as empresas incubadas estão no início de suas atividades, é natural que os recursos, principalmente os financeiros, sejam limitados. Dessa forma, ser elegível para um financiamento com taxas reduzidas e menor burocratização pode se tornar um diferencial competitivo, alavancando o negócio e aumentando as chances de sucesso do empreendimento (Cohen, Bingham & Hallen, 2019).

Guerrero, Ayup, Granados & Coll (2020), afirmam que o financiamento para a criação e desenvolvimento de produtos, serviços ou empresas em início de suas atividades é relevante para que a empresa se mantenha em funcionamento. Porém, não é o número de instituições financeiras associadas às incubadoras que faz a diferença, mas sim a disponibilidade e o fácil acesso a esses recursos.



Em contrapartida, a hipótese H2 – o *network* empresarial oferecido pelas incubadoras influencia positivamente o desempenho das empresas - não pôde ser confirmada. Por ser as incubadoras, um espaço de trabalho na maioria das vezes compartilhado, o advento da covid-19 depois de fevereiro de 2020 fez com que as pessoas fossem obrigadas a permanecer em situação de distanciamento e isolamento, trabalhando de maneira remota. Essa situação perdurou aproximadamente dois anos, período em que coincidiu com a coleta de dados desta pesquisa. Em virtude da diminuição dos encontros presenciais entre os responsáveis pelas empresas dentro da incubadora, é possível que o *network* empresarial tenha sido prejudicado.

Porém, autores sugerem resultados diferentes em relação a esse tema. A incubadora pode ser grande aliada das empresas ao promover de maneira eficiente a aproximação dos empreendedores, aprimorando a rede de contatos de acordo com as características e ramos de negócio das empresas (Wei, Zang & Chen, 2021). A vantagem das incubadoras relaciona-se com o ganho de escala nas ações de formação, coordenação e governança do grupo, promovendo contatos entre os empreendedores, auxiliando uns aos outros em momentos de crise (Antunes, Castro, & Mineiro, 2021).

A hipótese H3 – a infraestrutura física oferecida pelas incubadoras influencia positivamente o desempenho das empresas – também não pôde ser confirmada. Isso pode ter ocorrido em razão de que a maioria das empresas questionadas desenvolvem produtos com relevante grau de inovação e que muitas vezes necessitam apenas de um computador e um software para desenvolver os seus produtos. Novamente, essa questão pode estar relacionada com o advento da Pandemia. O trabalho remoto se tornou realidade e muitas pessoas estão desenvolvendo suas atividades laborais à distância, o que pode fazer com que os espaços físicos oferecidos pelas incubadoras percam relevância na avaliação dos representantes das empresas.

Em contraponto, Escobar, De-Pablos-Heredero, Montes-Botella, Jiménez & García (2022), concluíram que as diferentes ferramentas e serviços oferecidos pelas incubadoras durante o período de isolamento foram fundamentais para a sobrevivência do ecossistema empreendedor, promovendo o avanço da cadeia produtiva. Da mesma forma, Verma, Verma & Kumari (2022), destacam que a pandemia trouxe grandes ameaças, mas também oportunidades de crescimento e de aplicação de planos de ação para auxiliar na manutenção do sustento das startups, tornando-se fundamentais durante a pandemia.

Também não foi possível a confirmação da hipótese H4 – o vínculo entre uma incubadora e uma instituição de ensino e pesquisa proporcionado pelas incubadoras influencia positivamente o desempenho das empresas. Contrapondo o resultado obtido na caracterização

dos respondentes que afirmaram que 87% das incubadoras estavam vinculadas a uma instituição de ensino e pesquisa, talvez estejam faltando ações mais efetivas de auxílio ao crescimento empresarial. Com o avanço da tecnologia e estando as informações e conhecimentos cada vez mais acessíveis nos meios virtuais, é possível que as empresas estejam se tornando de maneira progressiva mais independentes do conhecimento transmitido por estas instituições.

Contrapondo os resultados, Redondo, Camarero & Van Der Sijde (2021), concluíram que as instituições de ensino e pesquisa complementam a transferência de recursos fundamentais para a troca de conhecimento, bem como para o desenvolvimento do espírito empreendedor e para a geração de inovação. As instituições de ensino e pesquisa são atores fundamentais no desenvolvimento empresarial, auxiliando as incubadoras de empresas no processo de inovação (Lin-Lian, De-Pablos-Heredero, & Montes-Botella, 2021).

## 6 CONCLUSÃO

O objetivo deste estudo foi identificar os fatores críticos de desempenho no período de incubação de empresas a partir da perspectiva das empresas incubadas. O fato de mais de 87% das empresas incubadoras estarem vinculadas a instituições de ensino e pesquisa, demonstram a importância que a Universidade tem no desenvolvimento regional e empresarial, atuando como facilitadores dos agentes de inovação, promovendo e disseminando conhecimento técnico e prático, os quais podem ser transformados em ideias inovadoras.

O presente estudo mostrou que o suporte gerencial oferecido pelas incubadoras e a facilidade de acesso a recursos financeiros e de financiamento às empresas incubadas influenciam o desempenho financeiro das mesmas. Por outro lado, não foi possível confirmar que o *network* empresarial e a infraestrutura física oferecida pelas incubadoras, bem como o vínculo entre as incubadoras e as instituições de ensino e pesquisa influenciam o desempenho financeiro das empresas.

Considerando as contribuições teóricas, os resultados dessa pesquisa auxiliaram para o enriquecimento da literatura acerca do tema, tendo em vista a escassez de publicações pela visão dos empresários. No mesmo sentido, do ponto de vista prático, os resultados podem subsidiar ações de maneira mais assertiva por parte dos gestores das incubadoras, considerando o que os empresários elencaram como fatores mais e menos importantes no desempenho financeiro das empresas.

Tendo em vista que a pesquisa foi toda realizada no período de pandemia da COVID 19, uma das maiores limitações surgiu durante a coleta de dados. Em virtude do isolamento social, não foi possível realizá-la de maneira pessoal, o que exigiu maiores esforços no convencimento dos empresários a responder os questionamentos de maneira eletrônica.

Sugere-se para trabalhos futuros, uma pesquisa mais aprofundada acerca dos fatores críticos de sucesso que influenciam no desempenho das empresas incubadas. Se possível, uma análise com maior disponibilidade de tempo, a fim de que se possa estabelecer um contato presencial com os empresários, objetivando estabelecer maior confiança e um acesso mais amplo aos dados financeiros da empresa.

## REFERÊNCIAS

- Aguiar, M. R. V., Kocourek, S., Oliveira, J. L. & Rodrigues, A. C. (2019). Desenvolvimento regional e a contribuição universitária: uma análise das publicações nacionais e internacionais de 2008 a 2016. *Interações*, 21(2), 305-316. <https://dx.doi.org/10.20435/inter.v21i1.1952>
- Alberto, D. M. F., Rodrigues, A. M. M. N. (2022). Empreendedorismo no Sector Primário: Caso Estudo da Incubadora de Empresas de Base Rural de Idanha-a-Nova. *Brazilian Journals of Business*, 4(1), 492-507. <https://doi.org/10.34140/bjbv4n1-029>
- Allahar, H., & Brathwaite, C. (2016). Business Incubation as an Instrument of Innovation: The Experience of South America and the Caribbean. *International Journal of Innovation*, 4(2), 71–85. <https://doi.org/10.5585/iji.v4i2.107>
- Almeida, R. I. da S., Pinto, A. P. S., & Henriques, C. M. R. (2021). The Effect of Incubation on Business Performance: A Comparative Study in the Centro Region of Portugal. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, 1(23), 127-140. <https://doi.org/10.7819/RBGN.V23I1.4089>
- Amaral, L. M., & Neto, E. H. (2020). Desempenho Das Empresas Graduadas Em Incubadoras Do Oeste Do Paraná - Anprotec: Uma Análise Da Metodologia De Incubação. *Revista Brasileira de Gestão e Inovação*, 8(1), 162–185. <https://doi.org/10.18226/23190639.v8n1.08>
- ANPROTEC, A. N. de E. P. de E. I. (2016). 005 - Estudo de impacto econômico: segmento de incubadoras de empresas do Brasil. *Anprotec: Sebrae*, 26. <https://goo.gl/uhUYAJ>
- Antunes, L. G. R., Araújo, G. S., & Almeida, K. C., (2020). Estabelecendo o Modelo de Negócio de Incubadoras: delineamento sob a ótica da Literatura Nacional e Internacional. *Revista de Administração, Sociedade e Inovação*, 6(1), 5–23. <https://doi.org/10.20401/rasi.6.1.318>
- Antunes, L. G. R., Castro, C. C. & Mineiro, A. A. C. (2021). Network orchestration: new role of business incubators? *Innovation & Management Review*, 18(01), 51-68. <https://doi.org/10.1108/INMR-12-2019-0151>.
- Araújo, C. S., Bonani, G. C., Ramalheiro, G. C. D. F. & Barboza, R. A. B. (2017). O papel da incubadora de empresas na promoção de inovação e no desenvolvimento da gestão dos empreendimentos. *Revista Brasileira Multidisciplinar*, 20(1), 60-70. <https://doi.org/10.25061/2527-2675/ReBraM/2017.v20i1.498>
- Bianchi, C. E., Wojahn, R. M., & Parisotto, I. R. dos S. (2020). Um Estudo Sobre a Oferta De Recursos E Vantagem Competitiva Em Empresas Incubadas De Base Tecnológica. *Gestão & Planejamento*, 21, 185–200. <https://doi.org/10.21714/2178-8030gep.v.21.6294>
- Binsawad, M., Sohaib, O., & Hawryszkiewicz, I. (2019). Factors impacting technology business incubator performance. *International Journal of Innovation Management*, 23(1), 1–30. <https://doi.org/10.1142/S1363919619500075>
- Blank, T. H. (2020). When incubator resources are crucial: survival chances of student startups operating in an academic incubator. *The Journal of Technology Transfer*, 46, 1845-1868. <https://doi.org/10.1007/s10961-020-09831-4>
- Blok, V., Thijssen, S., & Pascucci, S. (2017). Understanding management practices in business incubators: Empirical evidence of the factors impacting the incubation process.

*International Journal of Innovation and Technology Management*, 14(4), 1–23.  
<https://doi.org/10.1142/S0219877017500237>

- Bobsin, D., Petrini, M., & Pozzebon, M. (2019). The value of technology affordances to improve the management of nonprofit organizations. *RAUSP Management Journal*, 54(1), 14–37. <https://doi.org/10.1108/rausp-07-2018-0045>
- Borges, M. R. & Bueno, J. M. (2020). O Processo de incubação auxilia no desenvolvimento das capacidades adaptativa, absorptiva e inovativa? *Estudos de casos múltiplos na região do triângulo mineiro e alto paranaíba*. 36–70.
- Brasil. (2004). *Lei N.º 10.973, de 02 de dezembro de 2004. Dispõe sobre incentivos à inovação e à pesquisa científica e tecnológica no ambiente produtivo e dá outras providências*. Recuperado de [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2004-2006/2004/lei/110.973.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2004/lei/110.973.htm)
- Brasil. (2016). *Lei N.º 13.243, de 11 de janeiro de 2016. Dispõe sobre estímulos ao desenvolvimento científico, à pesquisa, à capacitação científica e tecnológica e à inovação e altera a Lei nº 10.973, de 2 de dezembro de 2004, a Lei nº 6.815, de 19 de agosto de 1980*. Recuperado de [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2015-2018/2016/lei/113243.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2016/lei/113243.htm)
- Bruneel, J., Ratinho, T., Clarysse, B., & Groen, A. (2012). The evolution of Business incubators: Comparing demand and supply of business incubation services across different incubator generations. *Technovation*, 32(2), 110–121.  
<https://doi.org/10.1016/j.technovation.2011.11.003>
- Caetano, D. M. C. (2022). Incubadoras de Empresas Regionais e Universitárias em Portugal: Semelhanças e Diferenças no Acesso a Redes e Acompanhamento Pós-Incubação. *Brazilian Journals of Business*, 4(1), 476-491. <https://doi.org/10.34140/bjbv4n1-028>
- Carmo, J. P., & Rangel, R. da C. (2020). Fatores Críticos de Sucesso da Rede de Incubação de Empreendimento do IFES. *International Journal of Innovation*, 8(June), 150–175.
- Castro, P. K. L. B., & SILVA, F. M. V. da. (2017). Liderança organizacional em uma incubadora de empresas de base tecnológica Organizational leadership in a technology-based business incubator. *NAVUS - Revista de Gestão e Tecnologia*, 7, 71–85.  
<http://navus.sc.senac.br/index.php/navus/article/view/478/pdf>
- Ceaușu, I., Marquardt, K., Irmer, S.-J., & Gotesman, E. (2017). Factors influencing performance within startup assistance organizations. *Proceedings of the International Conference on Business Excellence*, 11(1), 264–275. <https://doi.org/10.1515/picbe-2017-0028>
- Cohen, S. L., Bingham, C. B., & Hallen, B. L. (2019). The role of accelerator designs in mitigating bounded rationality in new ventures. *Administrative Science Quarterly*, 64(4), 810–854.
- Creswell, J. W., Clark, V. L. P. (2013). *Pesquisa de métodos mistos*. (2a ed.) Porto Alegre: Penso.
- Cruz, A. P., Pimenta, I. L., Carvalho, M. L. A., & Maciel, R. S. (2016). Gerando Modelo de Negócio: a pré-incubação como ambiente experimental. *International Journal of Innovation*, 4(1), 84–98. <https://doi.org/10.5585/iji.v4i1.41>
- Cruz, C. M. B., Rezende, C. M. F., & Santos, M. J. C. (2022). Parques científicos, tecnológicos e empresariais no Brasil: uma análise da produção científica. *Cadernos UniFOA*. Volta Redonda. Ahead of Print.

- De Winnaar, K., & Scholtz, F. (2020). Entrepreneurial decision-making: new conceptual perspectives. *Management Decision*, 13(7), 1283-1300. <https://doi.org/10.1108/md-11-2017-1152>
- De Esteban Escobar, D., De-Pablos-Heredero, C. Montes-Botella, J. L., Blanco Jiménez, F. J. & García, A. (2022). Business Incubators and Survival of Startups in Times of COVID-19. *Sustainability*, 14, 2139. <https://doi.org/10.3390/su14042139>
- Feil, A. A., & De Conto, S. M. (2018). Análise da Percepção dos Gestores e Empreendedores de um Parque Tecnológico e de uma Incubadora Empresarial. *Sociedade, Contabilidade e Gestão*, 13(3). [https://doi.org/10.21446/scg\\_ufrj.v13i3.13945](https://doi.org/10.21446/scg_ufrj.v13i3.13945)
- Flick, U. (2013). Introdução à metodologia de pesquisa: um guia para iniciantes. (1ª ed.) Porto Alegre: Penso.
- Gallon, A. V., Ensslin, S.R., Ensslin, L. Avaliação de desempenho organizacional em incubadoras de empresas por meio da metodologia multicritério de apoio à decisão construtivista (MCDA-C): a experiência do MIDI tecnológico. *Revista de Administração e Inovação*, 8(1), 37-63.
- Gil, A. C. Como elaborar projetos de pesquisa. (2002). (4ª ed). São Paulo: Atlas.
- Godeiro, D. P. O., Dantas, M. L. R., Silva, D. C. & Celestino, M. S. (2018). Application of importance and performance matrix to assess the quality of services provided by business incubators (AHEAD OF PRINT). *Iberoamerican Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 7(2), 1–30.
- Gomes, M. D., & Marcondes, R. C. (2016). O desenvolvimento de micro e pequenas empresas: o caso da Incubadora Tecnológica de Guarulhos. *REGE - Revista de Gestão*, 23(3), 264–273. <https://doi.org/10.1016/j.rege.2016.06.008>
- Guerrero, F. T. Z., Ayup, J., Granados, E. L. M. & Coll, J. C. (2020). Incubator efficiency vs survival of start-ups. *RAUSP Management Journal*. 55(4), 511-530. <https://doi.org/10.1108/rausp-04-2019-0063>
- HAIR JR., Joseph; BABIN, Barry; MONEY, Arthur H.; SAMOUEL, Phillip. (2005). Fundamentos de métodos de pesquisa em administração. 1ed. Porto Alegre: Bookman.
- Hair, J. F. Jr., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E. & Tatham, R. L. (2009). *Análise Multivariada de Dados*. 6ed. São Paulo: Bookman.
- Hair, J. F. Jr., Hult, G. T. M., Ringle, C., & Sarstedt, M. (2014). *A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)*. SAGE Publications, Inc.
- Iyortsuun, A. S. (2017). An empirical analysis of the effect of business incubation process on firm performance in Nigeria. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 29(6), 433–459. <https://doi.org/10.1080/08276331.2017.1376265>
- James, D. W. & Maria, P. A., (2017). Marketing Challenges for South African Public Sector Business Incubator. *Journal of Competitiveness*, 9(4), 19–39. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2015.06.012>
- Kakabadse, N., Karatas-Ozkan, M., Theodorakopoulos, N., McGowan, C., & Nicolopoulou, K. (2020). Business Incubator Managers' Perceptions of their Role and Performance Success: Role Demands, Constraints, and Choices. *European Management Review*, 17(2), 485–498. <https://doi.org/10.1111/emre.12379>
- Klingbeil, C., & Semrau, T. (2017). For whom size matters—the interplay between incubator size, tenant characteristics and tenant growth. *Industry and Innovation*, 24(7), 735–752.

<https://doi.org/10.1080/13662716.2017.1319802>

- Lin-Lian, C., De-Pablos-Heredero, C. & Montes-Botella, J.L. (2021). Value creation of business incubator functions: economic and social sustainability in the COVID-19 Scenario. *Sustainability*, 13, 6888. <https://doi.org/10.3390/su13126888>
- Maciel, R. S. (2020). *Modelo de avaliação de desempenho para empresas incubadas por meio da utilização da metodologia multicritério de apoio à decisão*. (Dissertação de mestrado). Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal, RN, Brasil.
- Maciel, R. S., Feitor, C. D. C., Gurgel, A. M., & Gurgel, I. L. P. (2022). Multicriteria model for evaluating the performance of incubated companies. *Revista Ibero-Americana de Estratégia*. 21(1), 2022. <https://doi.org/10.5585/riae.v21i1.21253>
- Maroco, J. (2014). *Análise de equações estruturais: Fundamentos teóricos, software & aplicações* (2nd ed.). Pero Pinheiro: Report Number.
- Menezes, D. C., & Vieira, D. M. (2022). Stakeholders, fatores críticos de sucesso e geração de valor em parcerias público-privadas. *Revista de Administração Pública*. 56(1), 47-79.
- Monsson, C. K., & Jørgensen, S. B. (2016). How do entrepreneurs' characteristics influence the benefits from the various elements of a business incubator? *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 23(1), 224–239. <https://doi.org/10.1108/JSBED-10-2013-0158>
- Neves, J. A. B. (2018). *Modelo de equações estruturais: uma introdução aplicada*. Brasília: Enap - Fundação Escola Nacional de Administração Pública
- Omaira, C. G. (2018). La gestión del conocimiento en las organizaciones y las regiones: una revisión de la literatura. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Universidad de Nariño*, 19(1), 140-163. <https://dx.doi.org/10.22267/rtend.181901.91>
- Ortigara, A. A., Grapeggia, M., Juliatto, D. L., Rojas, A. G. L., & Bastos, C. R. (2011). Análise por agrupamento de fatores de desempenho das incubadoras de empresas. *Revista de Administração e Inovação*, 8(1), 64-91.
- Ramírez, C., Moreno, A., Améstica, L., & Silva, S. (2019). Incubadoras en red: Capital relacional de incubadoras de negocios y la relación con su éxito. *Revista de Administração, Sociedade e Inovação*, 5(2), 162–179. <https://doi.org/10.20401/rasi.5.2.316>
- Raupp, F. M., & Beuren, I. M. (2011). Perfil do suporte oferecido pelas incubadoras brasileiras às empresas incubadas. *REAd. Revista Eletrônica de Administração (Porto Alegre)*, 17(2), 330–359. <https://doi.org/10.1590/s1413-23112011000200002>
- Redondo, M., Camarero, C. & Van Der Sijde, P. (2021). Exchange of knowledge in protected environments. The case of university business incubator. *European Journal of Innovation Management*, 25(3), 838-859. <https://doi.org/10.1108/EJIM-08-2020-0341>
- Remenova, K., & Jankelova, N. (2019). How successfully can decision-making style predict the orientation toward well - or ill - structured decision-making problems. *Journal of Competitiveness*, 11(1), 99-115. <https://doi.org/10.7441/joc.2019.01.07>
- Richardson, R. J., Peres, J. A. S., Wanderley, J. C. V., Correia, L. M., & Peres, M. H. M., (2012). *Pesquisa Social: métodos e técnicas* (3a ed.). São Paulo: Atlas.
- Rubin, T. H., Aas, T. H., & Stead, A. (2015). Knowledge flow in Technological Business Incubators: Evidence from Australia and Israel. *Technovation*, 41, 11–24.

<https://doi.org/10.1016/j.technovation.2015.03.002>

- San Martin, A. S., Lunardi, G. L., & Dolci, D. B. (2021). Motivos que influenciam as organizações na adoção de práticas sustentáveis na área de Tecnologia da Informação. *Revista de Tecnologia Aplicada*, January, 3–19. <https://doi.org/10.48005/2237-3713rta2020v9n3p319>
- Santisteban, J., Mauricio, D., & Cachay, O. (2021). Critical success factors for technology-based startups. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 42(4), 397-421.
- Scarabelli, B. H., Sartori, R., & Uripia, A. G. B. C. (2022). Compartilhamento do conhecimento em ambientes de inovação: um estudo em uma incubadora de empresas de base tecnológica. *Em Questão*, 28(3), 01-30. <https://dx.doi.org/10.19132/1808-5245283.118605>
- Siddiqui, K., Al-Shaikh, M. E., Bajwa, I. A., & Al-Subaie, A. (2021). Identifying Critical Success Factors for University Business Incubators in Saudi Arabia. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 8(3), 267-279. [https://doi.org/10.9770/jesi.2021.8.3\(15\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2021.8.3(15))
- Silva, A. C. (2010). *Elementos determinantes na performance de empresas tecnológicas incubadas no Brasil*. (Dissertação de mestrado). Universidade do Vale do Rio dos Sinos, São Leopoldo, RS, Brasil.
- Silva, J. R., Zonato, P. A. F., & Hollveg, S. D. S. (2022). Recursos Estratégicos como Vantagem Competitiva: um estudo em um ambiente de inovação. *Destarte*, 11(1), 1-26.
- Sun, X., Cheng, Y., Lu, Q., & Hu, M. (2020). Dynamic efficiency evaluation of state-level business incubators in China by using a slacks-based measure approach. *Expert Systems*, 37(3), 1–10. <https://doi.org/10.1111/exsy.12285>
- Treptow, I. C., Machado, P. R. S., Oliveira, M. O. R. de, Bichueti, R. S., Siluk, J. C. M., & Kneipp, J. M. (2019). a Contribuição De Recursos De Uma Incubadora No Desenvolvimento De Negócios Inovadores De Base Tecnológica. *Revista Brasileira de Gestão e Inovação*, 7(1), 1–23. <https://doi.org/10.18226/23190639.v7n1.01>
- Vanderstraeten, J., van Witteloostuijn, A., & Matthyssens, P. (2020). Organizational sponsorship and service co-development: A contingency view on service co-development directiveness of business incubators. *Technovation*, 98, 102154. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2020.102154>
- Verma, R., Verma, J., & Kumari, R. (2022). Role of Technology Business Incubator (TBI) in Sustaining Start-Ups: The Case of Startup Incubation and Business Innovation Lab (SIBIL). In: Rajagopal, Behl, R. (eds) *Managing Disruptions in Business*. Palgrave Studies in Democracy, Innovation, and Entrepreneurship for Growth. Palgrave Macmillan, Cham. [https://doi.org/10.1007/978-3-030-79709-6\\_22](https://doi.org/10.1007/978-3-030-79709-6_22)
- Waizbort, L. (2015). Formação, especialização, diplomação: da universidade à instituição de ensino superior. *Tempo Social, revista de sociologia da USP*, 27(2). <https://dx.doi.org/10.1590/0103-2070201523>
- Wang, Z., He, Q., Xia, S., Sarpong, D., Xiong, A., & Maas, G. (2020). Capacities of business incubator and regional innovation performance. *Technological Forecasting and Social Change*, 158(May), 120-125. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120125>
- Wei, S., Zhang, Z. & Chen, X. (2021). How does business incubator motivate start-ups based on super-network: a dynamic capability perspective. *Journal of Intelligent & Fuzzy Systems*, 40, 11131-11144. <https://doi.org/10.3233/jifs-202279>



- Wolniak, R., Grebski, M. E., & Skotnicka-Zasadzień, B. (2019). Comparative analysis of the level of satisfaction with the services received at the business incubators (Hazleton, PA, USA and Gliwice, Poland). *Sustainability (Switzerland)*, 11(10). <https://doi.org/10.3390/su11102889>
- Wonglimpiyarat, J. (2016). The innovation incubator, University business incubator and technology transfer strategy: The case of Thailand. *Technology in Society*, 46, 18–27. <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2016.04.002>
- Yuan, X., Hao, H., Guan, C., & Pentland, A. (2022). Which factors affect the performance of technology business incubators in China? An entrepreneurial ecosystem perspective. *Journal Plos One*, 17(1), <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0261922>

## A – QUESTIONÁRIO DE PESQUISA APLICADO

QUESTÕES INICIAIS	
1. Qual o nome da sua empresa?	
2. A incubadora na qual você se encontra está vinculada a uma instituição de ensino e pesquisa?	SIM ( ) NÃO ( )
3. No que se refere à inovação, sua empresa desenvolve produtos que podem classificados como:	NÃO SEI ( ) BAIXO ( ) MÉDIO ( ) ALTO ( ) ALTÍSSIMO ( )
4. A empresa originou-se de um projeto de pesquisa universitário?	SIM ( ) NÃO ( )
5. Qual a localização da empresa (cidade e estado)?	

CONSTRUCTO	QUESTÕES	ESCALA	LEGENDA
Suporte Gerencial	6. A incubadora oferece as suas incubadas um bom serviço de apoio nas áreas de gestão comercial.	1 - 2 - 3 - 4 - 5	1 = discordo totalmente 5 = concordo totalmente
	7. A empresa faz uso dos serviços de apoio oferecido pela incubadora nas áreas de gestão e comercial.	1 - 2 - 3 - 4 - 5	1 = discordo totalmente 5 = concordo totalmente
	8. A empresa faz uso dos serviços de consultoria prestados pela incubadora nas áreas de gestão e comercial.	1 - 2 - 3 - 4 - 5	1 = discordo totalmente 5 = concordo totalmente
	9. A empresa busca nas Universidades e/ou Instituições de Ensino e Pesquisa próximas à incubadora apoio nas áreas de gestão e comercial.	1 - 2 - 3 - 4 - 5	1 = discordo totalmente 5 = concordo totalmente
	10. Acredito que o apoio nas áreas de gestão e comercial pode melhorar os resultados de uma empresa incubada.	1 - 2 - 3 - 4 - 5	1 = discordo totalmente 5 = concordo totalmente
Network Empresarial	11. A incubadora promove um número relevante de contatos entre os incubados da mesma incubadora ou de outras incubadoras.	1 - 2 - 3 - 4 - 5	1 = discordo totalmente 5 = concordo totalmente
	12. A empresa interage com as demais empresas da incubadora quando do desenvolvimento de produtos ou da abordagem dos mercados.	1 - 2 - 3 - 4 - 5	1 = discordo totalmente 5 = concordo totalmente
	13. A empresa mantém relação com empresas localizadas em incubadoras de outras regiões.	1 - 2 - 3 - 4 - 5	1 = discordo totalmente 5 = concordo totalmente
	14. A empresa mantém relação com empresas localizadas no entorno geográfico de nossa incubadora.	1 - 2 - 3 - 4 - 5	1 = discordo totalmente 5 = concordo totalmente
Vínculo incubadora/instituição de ensino e pesquisa	15. A empresa recebe apoio no processo de desenvolvimento de produtos da Instituição de Ensino e Pesquisa vinculada à incubadora	1 - 2 - 3 - 4 - 5	1 = discordo totalmente 5 = concordo totalmente
	16. Ocorre (ou ocorreu) a cooperação (desenvolvimento de produto, comercialização do produto, captação de recursos, articulação, entre outros) entre a empresa e alguma Instituição de Ensino e Pesquisa próxima ou ligada à incubadora.	1 - 2 - 3 - 4 - 5	1 = discordo totalmente 5 = concordo totalmente
	17. Qual o percentual de colaboradores da empresa é oriundo das Instituições de Ensino e Pesquisa próximas à incubadora.	0-20% - 21-40% - 41-60% - 61-80% - 81-100%	Em %
	18. Qual o percentual de colaboradores da empresa que também atuam como professores ou pesquisadores nas Instituições de Ensino e Pesquisa próximas à incubadora.	0-20% - 21-40% - 41-60% - 61-80% - 81-100%	Em %
	19. Qual o percentual de produtos ou serviços oferecidos pela empresa é oriundo de alguma pesquisa que tenha sido desenvolvida em alguma Instituição de Ensino e Pesquisa próxima à incubadora.	0-20% - 21-40% - 41-60% - 61-80% - 81-100%	Em %
Infraestrutura física	20. Os serviços especializados (limpeza, vigilância, secretariado, internet, telefonia, entre outros) oferecidos pela incubadora possuem relevância para o desempenho da empresa.	1 - 2 - 3 - 4 - 5	1 = discordo totalmente 5 = concordo totalmente
	21. As instalações físicas (estacionamento, auditório, sala de reuniões, refeitório, laboratórios, entre outros) oferecidos pela incubadora possuem relevância para o desempenho da empresa.	1 - 2 - 3 - 4 - 5	1 = discordo totalmente 5 = concordo totalmente

Facilidade de acesso a recursos financeiros e de financiamento	22. O fato de estar em uma incubadora tem facilitado o acesso a recursos financeiros externos de órgãos públicos ou agências de fomento/desenvolvimento.	1 - 2 - 3 - 4 - 5	1 = discordo totalmente 5 = concordo totalmente
	23. O fato de estar em uma incubadora tem facilitado o acesso a recursos financeiros externos de instituições privadas.	1 - 2 - 3 - 4 - 5	1 = discordo totalmente 5 = concordo totalmente
<b>DESEMPENHO</b>			
Financeiro	24. São estabelecidas ações e metas para alcance dos objetivos financeiros.	1 - 2 - 3 - 4 - 5	1 = discordo totalmente 5 = concordo totalmente
	25. São definidos indicadores para análise e controle financeiro.	1 - 2 - 3 - 4 - 5	1 = discordo totalmente 5 = concordo totalmente
	26. As projeções financeiras consideram o curto, médio e longo prazo.	1 - 2 - 3 - 4 - 5	1 = discordo totalmente 5 = concordo totalmente
	27. As projeções financeiras consideram as possibilidades de utilização de recursos próprios ou de terceiros.	1 - 2 - 3 - 4 - 5	1 = discordo totalmente 5 = concordo totalmente
	28. A empresa atingiu a meta estabelecida para faturamento total.	1 - 2 - 3 - 4 - 5	1 = discordo totalmente 5 = concordo totalmente
	29. A empresa atingiu a meta estabelecida para lucratividade.	1 - 2 - 3 - 4 - 5	1 = discordo totalmente 5 = concordo totalmente
	30. A empresa atingiu a meta estabelecida para margem bruta de contribuição.	1 - 2 - 3 - 4 - 5	1 = discordo totalmente 5 = concordo totalmente