

**Empreendedorismo Social no Mundo e suas Variáveis Institucionais Determinantes:  
Um Estudo utilizando a atuação da ASHOKA como indicador comparativo global**

**CLARA SUZANA CARDOSO BRAGA**  
UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ (UFC)

**JOSÉ CARLOS LÁZARO DA SILVA FILHO**  
UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ (UFC)

## **Empreendedorismo Social no Mundo e suas Variáveis Institucionais Determinantes: Um Estudo utilizando a atuação da ASHOKA como indicador comparativo global**

### **RESUMO**

São escassos os estudos sobre o Empreendedorismo Social (ES) que visem compreender as diferenças do fenômeno em contextos institucionais diferentes. O principal objetivo deste estudo é analisar a relação entre o número de empreendedores e variáveis institucionais, através de um estudo *cross-country*. Usando análise de regressão linear, com uma amostra de 87 países, estuda-se o impacto de variáveis institucionais: gasto público, nível de educação, PIB per capita, acesso a financiamento, efetividade da governança, facilidade de empreender, liberdade econômica, índice de desenvolvimento humano, presença de instituição de incentivo ao ES e tipo de economia. Os resultados sugerem que o modelo e variáveis institucionais elencadas a partir da literatura tem maior poder explicativo para entender a proliferação do fenômeno em contexto de economias liberais e cooperativas. Em países emergente, percebe-se que o modelo tem menor carga explicativa e apenas 02 variáveis apresentam relação com o fenômeno. A relação negativa entre a presença de um escritório de incentivo ao empreendedorismo social ES no país, em relação ao número de empreendedores, leva a crer que a presença desta instituição não tem realizado ações que possibilitem o incentivo efetivo a atividade do empreendedorismo social.

**PALAVRAS-CHAVES:** Empreendedorismo Social; Fatores Institucionais; Economia Libera; Economia Cooperativa; Economia Emergente

### **1 INTRODUÇÃO**

Apesar de ser o papel do Estado, através de suas instituições econômicas, sociais e políticas, atender às necessidades básicas e aos direitos dos indivíduos na sociedade, essas estão falhando em servir grandes segmentos da população. Com essa lacuna deixada pelo Estado, respostas imediatas de outros campos, mercado ou sociedade civil, para criação de valor social são fundamentais para a melhoria da qualidade de vida de boa parte população global. Neste contexto, o desenvolvimento do empreendedorismo social pode ser visto como uma resposta a um problema posto: a crise do Estado de Bem-Estar Social. (Boutillier, 2009)

Austin, Stevenson e Wei-Skillern (2006) definem empreendedorismo social como uma atividade de criação de valor social inovadora que pode ocorrer dentro dos setores sem fins lucrativos, empresariais ou governamentais. Compreendendo como relevante a ação dos empreendedores sociais (ES).

Noruzi, Westover e Rahimi (2010) o empreendimento social tornou-se um tópico comum de discussão na mídia, em campus universitários e as razões por trás da popularidade do empreendedorismo social são muitas, em especial porque há algo inerentemente interessante e atraente sobre os empreendedores e as histórias de por que e como eles fazem o que fazem.

Os autores Hoogendoorn, Pennings e Thurik (2010) obtiveram as seguintes conclusões a partir da análise de 31 trabalhos de pesquisa sobre empreendedorismo social: a) o estágio da inicial da pesquisa de empreendedorismo social como um campo de pesquisa científica; b) há um número limitado de estudos empíricos com uma abordagem de pesquisa quantitativa limitada, principalmente de tipo exploratório; c) inexistência de testes rigorosos de hipóteses; d) é aplicada pouca variedade de design de pesquisa; e) prevalece o uso de dados primários; e f) as pesquisas são baseadas em tamanhos de amostra relativamente pequenos.

Pode-se encontrar um número importante de estudos teóricos e de casos, a maioria dos estudos aborda a questão de forma fragmentada e excessivamente descritiva. Essa falta de estudos empíricos está colocando limites à compreensão das atividades empreendedoras sociais, por isso é importante dedicar esforços nessa direção. (Mair e Noboa, 2006; Mair, 2010; Hoogendoorn, Pennings e Thurik, 2010; Ferri e Urbano, 2011)

Ferri e Urbano (2011) afirmam que estudos recentes têm apontado para uma relação entre ES e instituições, onde a abordagem institucional é considerada um adequado arcabouço teórico para a análise dos fatores ambientais que afetam a criação de novos atores sociais.

As instituições incluem qualquer forma de restrição que os seres humanos concebam para moldar sua interação. Em termos gerais, North (1990) distingue entre instituições formais, tais como regras e contratos políticos e econômicos, e instituições informais, como códigos de conduta, atitudes, valores e normas de comportamento.

No entanto, existem poucos estudos que utilizem a abordagem institucional macro na área específica do ES para pesquisar os fatores ambientais que afetam as atividades sociais empreendedoras. (Ferri e Urbano, 2011; Griffith, Grundry e Kickul, 2013)

Diante da relevância do tema e oportunidade de contribuição a literatura a partir de uma abordagem nova, apresenta-se o seguinte objetivo de pesquisa: analisar a relação entre o número de empreendedores e variáveis institucionais, através de um estudo *cross-country*.

Este artigo tem como base os trabalhos de Ferri e Urbano (2011, 2013), considerando variáveis institucionais formais e informais e Griffiths, Grundry e Kickul (2013), considerando variáveis sócio-política, cultural e econômicas, contudo aplicando a metodologia a base de dados da ASHOKA, que segundo (Hoogendoorn, Pennings e Thurik, 2010; Defourny e Nysens, 2011) está baseada na Escola Americana de Empreendedorismo Social.

A ASHOKA é hoje considerada uma organização das referências ao empreendedorismo social, dando apoio estrutural para empreendedores que pretende desenvolver ações sociais e seus membros tem o compromisso de defender e estimular as novas práticas e padrões pelo bem da sociedade. (ASHOKA, 2018)

Esta pesquisa possibilitará analisar também os resultados de forma comparativa aos obtidos por Ferri e Urbano (2011,2013) e, Griffiths, Grundry e Kickul (2013), considerando variáveis sócio-política, cultural e econômicas na *Actividade Social Empresarial* (SEA) do *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) 4 Inquérito Populacional Adulto (2009), que monitora mundialmente informações sobre empreendedorismo.

## **2. REFERENCIAL TEÓRICO**

Tema empreendedorismo social é novo, em sua atual configuração, sendo considerado um conceito ainda em construção, e encontra-se uma proliferação de definições. (Oliveira, 2004; Austin, Atevenson e Wei-skillem, 2006, Boutiller, 2009; Mair, 2010; Allemand, 2010; Brouard, Larivet e Sakka, 2010, Ferri e Urbano, 2011; Dardour, 2012; Abu-saifan, 2012; Apetrei *et al*, 2013, Parente *et al*, 2013) desta forma, é consenso entre diversos autores a necessidade de delimitação do conceito deste fenômeno e de seu campo de atuação (Abu-Saifan, 2012; Apetrei *et al*, 2013)

O empreendedorismo social fundamenta-se nos preceitos da Economia Social, que segundo Garrido (2016) apoiados na teoria das ciências sociais que por ela se interessam, com destaque para a sociologia econômica, do trabalho ou das organizações, para o direito das sociedades e para a nova economia institucionalista

De acordo com Dees (2009), as raízes do que hoje designamos de empreendedorismo social remontam à era vitoriana tardia, em torno do final do século XIX, um tipo de caridade mais sistemática e estratégica. Esse período representou uma mudança na ideia de caridade, que passa do simples ato de dar esmola aos pobres, para uma caridade passível de criar uma mudança duradoura e sistêmica.

O empreendedorismo social (ES) envolve abordagens inovadoras para abordar questões nos domínios da educação, meio ambiente, comércio justo, saúde e direitos humanos e é amplamente considerado como um importante componente do desenvolvimento sustentável dos países. (Mair e Noboa, 2006)

Para Austin, Stevenson e Wei-Skillem (2006) a distinção entre empreendedorismo social e comercial não é dicotômica, mas sim um contínuo que varia de puramente social a

puramente econômico. Assim, o empreendedorismo social não é definido por forma jurídica, como pode ser perseguido através de vários veículos. Na verdade, exemplos de empreendimentos sociais podem ser encontrados dentro ou podem abranger os setores sem fins lucrativos, empresariais ou governamentais (Boutillier, 2009). Eles também são apoiados por métodos de financiamento que pode basear-se em uma lógica de hibridação entre recursos comerciantes, doações privadas e subsídios públicos. (Allemand, 2010)

Ao empreender, os empresários estão trabalhando para substituir uma lógica assistencialista por uma lógica empreendedora voltada a atender as pessoas em situações de precariedade ou exclusão: quer permitindo a realização de um projeto (através de mecanismos de financiamento solidário e microcrédito); ou dando-lhes acesso a bens e serviços de mercado. (Allemand, 2010)

### **2.1 O Empreendedorismo Social e o Contexto Local / Nacional**

Ferri e Urbano (2011) destacam que os fatores ambientais (locais) são muito importantes para o surgimento e implementação de ações sociais e Weerawardena e Mort (2006) registram ainda que os empreendedores sociais também precisam desenvolver técnicas de decisão baseadas em programação dinâmica para melhorar o gerenciamento proativo do contexto ambiental em que estão situados. Mair (2010) e Griffiths, Grudry e Kickul (2013) revelam que, onde empreendedores sociais operam afeta o que eles fazem e como eles fazem isso. É, portanto, o contexto local que molda as oportunidades para o empreendedorismo social e determina as estratégias e táticas empregadas. Assim, para os autores o fenômeno do empreendedorismo social manifesta-se de forma diferente em diferentes contextos. Como resultado, pesquisadores, decisores políticos ou empresas devem situar o fenômeno (ou o ator empreendedor social) em um contexto específico para compreendê-lo completamente. Griffiths, Grudry e Kickul (2013) destacam ainda que os estudos não têm revelado as causas das diferenças do fenômeno em nações diferentes.

Borzaga e Defourny (2001) realizaram uma pesquisa comparativa sobre a atividade da empresa social em 15 países europeus. Eles sugerem três fatores para explicar as variações: a) o nível de desenvolvimento dos sistemas econômicos e sociais, b) as características do sistema de bem-estar e a tradição do terceiro setor, e c) a natureza dos sistemas legais subjacentes

### **2.2 Variedades de Capitalismos e Empreendedorismo Social**

Mair (2010) propõe uma classificação estilizada aos contextos nacionais onde o empreendedorismo social ocorre, está em conformidade com três tipos principais: 1) a economia liberal, em que o mecanismo do mercado é considerado a melhor forma de moldar e manter a justiça econômica e social (Ex. EUA); 2) a economia cooperativa, na qual o Estado desempenha um papel importante na redistribuição da riqueza, e os mercados são condicionados por intervenções reguladoras (Economias Europeias em sua maioria) e 3) a economia informal (emergente), na qual nem o estado nem o mercado podem criar riqueza e manutenção da justiça social, mas, em vez disso, afiliação a os grupos sociais determinam a criação e distribuição locais de riqueza e justiça (Países da América Latina e Ásia).

Mair (2010) afirma que ao aplicar esta tipologia de “variedade do capitalismo” (economia informal, economia cooperativa e economia informal) para entender o empreendedorismo em geral, as principais variáveis consideradas são o papel e o poder do governo em relação ao papel e ao poder dos mercados.

A tipologia nos permite identificar macrotendências e / ou fazer declarações gerais sobre as coisas; como a probabilidade de o empreendedorismo social ter lugar em um contexto particular, bem como a origem e / ou tipo de necessidades abordadas pelo empreendedor social. O autor argumenta que essa abordagem fornece um caminho frutífero para esforços empíricos muito necessários para entender o empreendedorismo social. A diferenciação entre esses três contextos nos permitiria desenvolver teoria e obter evidências sobre a ocorrência de empreendedorismo social. (Mair, 2010)

Diante desta exposição apresenta-se a **Hipótese 1**, países de tipologias econômicas diferentes – liberal, cooperativa e emergente – definidas segundo o entendimento de Mair (2010) apresentarão previsores diferentes em relação ao empreendedorismo social.

Mair (2010) afirma ainda que nas economias liberais, muitas necessidades sociais não são atendidas pelo Estado ou pelo setor público e, portanto, o volume de necessidades não atendidas é maior. As economias liberais são tradicionalmente caracterizadas por uma mentalidade mais empreendedora e atividade em geral; portanto, uma abordagem empresarial representa uma maneira "natural" de resolver o problema ou a necessidade.

Há evidências de que os indivíduos que vivem em um país em que há menos apoio para instituições públicas têm maior probabilidade de se engajar em atividades de empreendedorismo social do que indivíduos que vivem em um país onde a confiança em instituições públicas é alta, *ceteris paribus*. (Witte, 2013)

Assim comparando o empreendedorismo social em todos esses contextos pode ser derivada a seguinte proposição: a probabilidade de empreendedorismo social é maior nas economias liberais do que nas economias cooperativas. (Mair, 2010)

Sob esta perspectiva, apresenta-se a **Hipótese 2** o número de empreendedores sociais será maior em países de economia liberal em relação aos países de economia cooperativa.

Parente et al (2013, 2014) entendem que as concepções sobre o papel do(s) Estado(s) acerca da provisão de serviços sociais públicos e da resposta a problemas sociais parte de pressupostos distintos do contexto americano e europeu, por este motivo as abordagens de empreendedorismo social são distintas.

### **2.3 Gastos Públicos**

Os empreendedores sociais tipicamente abordam áreas de necessidades sociais não atendidas ou novas oportunidades de criação social que os setores público ou privado não conseguiram resolver (Borzaga e Defourny, 2001).

Os gastos públicos, representam os gastos do estado voltados para a geração de bens e serviços sociais. De uma forma geral, a incapacidade e a inadequação das instituições governamentais para solucionar problemas sociais, visível nos diferentes tipos de políticas setoriais e particularmente nas restrições orçamentais, tem fomentado a iniciativa da sociedade civil na procura de novas práticas que respondam às necessidades sociais não atendidas nem pelo Estado, nem pelo mercado (Parente *et al*, 2013; 2014).

Para Austin, Stevenson e Wei-Skillern (2006) há uma teoria por trás da existência de organizações de propósito social é que eles emergem quando há uma falha do mercado social, ou seja, as forças do mercado comercial não atendem a uma necessidade social, como nos bens públicos ou na falha do contrato.

Ferri e Urbano (2011) entende, a partir de estudos, que os baixos níveis de gastos públicos aumentem a taxa de atividades sociais empreendedoras, Mair (2010) afirma que ainda há a possibilidade de o Estado tornar-se concorrente das ações dos empreendedores sociais a partir de uma incorporação pelo Estado de conceitos e ações propostas pelos empreendedores sociais.

### **2.4 Acesso ao financiamento**

Muitas vezes, assume-se que o capital inicial é um obstáculo significativo para os empreendedores sociais. (Ferri e Urbano, 2011). Escassez de fontes de recursos e a consequente dificuldade de formação do capital social dos empreendimentos sociais são considerados um dos principais obstáculos ao empreendedorismo social (Oliveira, 2004; Austin, Setevenson e Wei-Skillern, 2006; Mair, 2010; Brouard, Larivet e Sakka, 2012). Para Austin, Setevenson e Wei-Skillern (2006) o desafio de obter recursos para a organização pode tornar-se tão árduo para o empreendedor social que pode se tornar o foco principal das atividades da organização. O objetivo de promover a organização pode inadvertidamente tornar-se um fim em si, às vezes ao custo da criação de valor social. Ou seja, os empreendedores sociais podem tornar-se tão

internamente focados na obtenção de recursos para apoiar o crescimento de sua organização que os caminhos para a criação de valor social podem ficar desfocados.

Ferri e Urbano (2011) sugerem que uma redução das barreiras ao acesso às finanças, juntamente com um maior acesso ao crédito, promoverá positivamente o surgimento de novos projetos de empreendimentos sociais, reduzindo assim os riscos de incerteza orçamental e dependência de subvenções ou auxílios públicos.

### **2.5 Eficácia da governança**

A regulação governamental ineficiente na economia pode ser percebida negativamente, especialmente por aqueles interessados em iniciar novas organizações (Gnyawali e Fogel, 1994). Na mesma linha, McMullen (2011) enfatiza fortemente os processos de mercado e argumenta que muitos casos de suposta falha de mercado são mais bem entendidos como falhas do governo. Portanto, o fracasso das instituições convencionais em lidar com elas também levou a um rápido crescimento no "lado da demanda" para novos modelos que criam valor social. As necessidades sociais não atendidas pelo setor público podem ser consideradas como falhas no mercado social de bens públicos, estas falhas, no contexto político, então, representam o fracasso do Estado em prover bens públicos suficientes ou apropriados.

Griffiths, Grundy e Kickul (2013) destacam que a escola sociopolítica enfatiza o papel das estruturas políticas na definição da atratividade da participação em atividades empresariais.

### **2.6 Nível de educação formal e experiência**

Empreendedores sociais vêm de todas as esferas da vida. Alguns começam suas carreiras como médicos, engenheiros, economistas, professores e jornalistas, entre outros. A literatura sobre empreendedorismo afirma que o comportamento das pessoas geralmente é guiado por seus conhecimentos e habilidades. (Ferri e Urbano, 2011)

De acordo com Oliveira (2004) empoderamento dos sujeitos do processo é um dos desafios do empreendedorismo social. Este empoderamento é viabilizado através de ações de formação direcionada e conscientização. Apesar da proporção de empreendedores diminuir em relação ao aumento de escolaridade, quanto maior a escolaridade, maior a taxa de atividade Empreendedora – TEA. (Rossoni *et al*, 2006)

Shaw e Carter (2007) em sua pesquisa utilizando a base de dados de empreendedores sociais de 47 países identificaram que os empreendedores estabelecem empreendimentos sociais mais tarde na vida, uma vez que adquiriram experiências educacionais e de vida, destacando que essas descobertas têm ressonância com muitas análises descritivas de empreendedores tradicionais com fins lucrativos, que enfatizam igualmente as habilidades e a experiência de vida como as mais importantes em suas atividades diárias.

Brouard, Larivet e Sakka (2012) destacam que ausência de a infraestrutura de apoio aos empreendedores e de o apoio à inovação social, assim como ausência de treinamento neste foco são desafios presentes aos empreendedores sociais. Em suma, o histórico de empreendedores sociais é fundamental para desencadear o desejo de lançar uma empresa social. Assim, tendo em conta que os indivíduos podem estar mais inclinados a tomar a decisão de iniciar um negócio, se eles acreditam que eles têm as habilidades necessárias para realizar com sucesso a atividade (Nga e Shamuganathan, 2010).

### **2.7 Facilidade de Empreender Socialmente**

Mair (2010) elenca dentre os principais desafios relacionados ao empreendedorismo social a ausência de movimentos mundiais para definição de uma legislação específica para o empreendedorismo social. Brouard, Larivet e Sakka (2012) afirmam que os interessados no desenvolvimento do empreendedorismo social enfrentam uma série de desafios, que difere de país a país, mas alguns deles são universais. No contexto jurídico, os autores afirmam que um dos obstáculos enfrentados é a ausência de formas jurídicas de organização empresarial adaptadas aos empreendimentos sociais. Esta ausência de legislação específica, coloca os

empreendedores sociais frente as mesmas dificuldades de iniciar seus empreendimentos que os empreendedores comerciais, assim quanto mais burocrático, caro e demorado o processo para empreender em determinado país, menor será o número de empreendedores locais.

## **2.8 Liberdade Econômica**

O Índice avalia países em quatro amplas áreas políticas que afetam a liberdade econômica: o Estado de Direito; tamanho do governo; eficiência regulatória; e mercados abertos. Existem 12 categorias específicas: direitos de propriedade, eficácia judicial, integridade do governo, carga tributária, gastos do governo, saúde fiscal, liberdade de negócios, liberdade de trabalho, liberdade monetária, liberdade de comércio, liberdade de investimento e liberdade financeira. (HERITAGE, 2018)

Segundo o Instituto Heritage (2018) em uma sociedade economicamente livre, os indivíduos são livres para trabalhar, produzir, consumir e investir da maneira que quiserem; destacam ainda que a liberdade econômica traz maior prosperidade: a) a renda per capita é muito maior em nações economicamente mais livres; b) há uma relação positiva entre liberdade econômica e uma variedade de objetivos sociais e econômicos positivos. Os ideais de liberdade econômica estão fortemente associados a sociedades mais saudáveis, ambientes mais limpos, maior riqueza per capita, desenvolvimento humano, democracia e eliminação da pobreza. Assim o nível de liberdade econômica influencia no número de empreendedores sociais países com maior liberdade econômica visto que os empreendedores teriam maior facilidade de escolha na utilização de seus recursos.

## **2.9 Índice de Desenvolvimento Humano**

As organizações com uma missão social devem responder a um número cada vez maior de necessidades diversas, que se alterarão conforme contexto territorial, econômico ou histórico. Segundo Brouard, Larivet e Sakka (2012) as mudanças demográficas, incluindo o envelhecimento da população em alguns países, representam desafios sociais a longo prazo para os serviços. O índice de desenvolvimento, propõe-se a apresentar um indicador mais fidedigno do desenvolvimento de um país, não considerando apenas o desenvolvimento econômico através de indicadores de renda (PIB Per capita), mas incluindo variáveis relacionadas a análise do desenvolvimento local da população quanto a saúde (expectativa de vida ao nascer) e educação (expectativa de anos de escolarização e média de tempo de escolarização).

A ONU (2018) classifica os países: a) altíssimo nível de desenvolvimento humano (índice superior a 80%); b) alto nível de desenvolvimento (índice superior a 70%); c) médio desenvolvimento humano (índices acima de 55%) e d) baixo nível de desenvolvimento humano. Entende-se a partir dos componentes do indicador que países com menor nível de desenvolvimento humano, apresentam maior variedade de problemas sociais, especialmente relacionados a distribuição de renda, qualidade da saúde e educação, desta forma, estes países teriam maiores oportunidades de ação dos empreendedores sociais, motivando a criação de um maior número de empreendimentos locais.

## **3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS**

Quanto aos objetivos da pesquisa, esta pesquisa pode ser caracterizada como uma descritiva e, como quantitativo, quanto ao processo de pesquisa, considerando que a análise do fenômeno se dá pela coleta e análise de dados numéricos e aplicação de técnicas estatísticas. (Sampieri, Colado e Lucio, 2013)

É utilizada a técnica de análise de regressão linear, com uma amostra de 87 países, estuda-se o impacto de variáveis institucionais: gasto público, nível de educação, PIB per capita, acesso a financiamento, efetividade da governança, facilidade de empreender, liberdade econômica, índice de desenvolvimento humano, presença de instituição de incentivo ao ES e tipo de economia.

Tem como problema de pesquisa: Fatores institucionais locais tem relação com o número de empreendedores estabelecidos no país?

Este trabalho segue as premissas e variáveis propostas por Ferri e Urbano (2011), desta forma, utiliza como referencial teórico para definição das variáveis institucionais o entendimento dos referidos autores, tendo como claro os diferentes tipos de instituição: formal e informal proposto por North (1990).

Dessa forma, os pesquisadores observam que os empreendedores, em seu papel de líderes e catalisadores no processo de criação de empresas, serão condicionados por fatores ambientais, tanto formais quanto informais; eles também são responsáveis pela implementação das regras e regulamentos relacionados à atividade empreendedora e às normas informais resultantes de seu processo de aprendizagem e socialização, tendo o impacto adicional de outras normas políticas, econômicas, sociais e educacionais. (Ferri e Urbano, 2011)

Figura 1. Operacionalização das Variáveis

TIPO	VARIÁVEIS	DESCRIÇÃO	FONTE
Variável Dependente	Empreendedores Sociais	Número de Empreendedores por país/milhão de habitantes	ASHOKA
Variáveis Independentes do Modelo Original	Gasto Público	Pagamentos em dinheiro para atividades operacionais do governo no fornecimento de bens e serviços (% do PIB).	BANCO MUNDIAL
	Nível de Educação	Porcentagem de pessoas que se inscreveram no ensino superior terciário, centros públicos e privados e a tempo inteiro e parcial.	UNESCO
	PIB per capita	Produto Interno Bruto per capita ajustado para compras paridade de poder em dólares americanos (bilhões)	FMI
	Acesso a Financiamento	Este indicador do registro público fornece informações de crédito para classificar os países em termos de seus organismos públicos e / ou informações histórico de pagamento, dívidas não pagas ou crédito pendente nos últimos cinco anos.	Banco Mundial Relatório <i>Doing Business</i>
	Efetividade da Governança	Capturando percepções (do setor público, setor privado e Especialistas em ONGs, bem como cidadãos) sobre a qualidade dos serviços públicos, a qualidade do serviço civil e o grau de sua independência das pressões políticas, a qualidade da formulação e implementação de políticas, e a credibilidade do compromisso do governo com tais políticas. (pontuações estão entre -2,5 e 2,5)	WGI Project "Worldwide Governance Indicators"
Variáveis Independentes Inclusas no Modelo	Facilidade de Empreender	Procedimentos, tempo, custo e capital mínimo pago para iniciar uma sociedade limitada	Banco Mundial Relatório <i>Doing Business</i>
	Liberdade Econômica	Indicador percentual de liberdade econômica, calculado a partir de 12 variáveis relacionadas aos conceitos.	Fundação Heritage
	IDH	Índice de Desenvolvimento Humano Relatório 2016 (ano2015)	ONU
Variáveis independentes exclusas	Atitude Social	Porcentagem de indivíduos entre 18 e 64 anos que são membros (ativos ou inativos) de organizações sociais organizações.	World Value Survey
	Necessidade Social	Porcentagem de indivíduos entre 18 e 64 anos que acreditam que o principal objetivo, nos próximos dez anos, deve ser um objetivo social, contra um objetivo econômico.	World Value Survey
Variáveis dummy inclusas no modelo	LIBERAL_DM	Países com índice superior a 70% no Ranking de Liberdade Econômica da Fundação Heritage	HERITAGE Mair (2010)
	EMER_DM	Dummy indicando se o país é emergente, conforme descrição de Mair (2010)	Mair (2010)
	ASHOKA	Presença de escritório da ASHOKA	ASHOKA

Fonte: elaborado pelos autores



Variável dependente sugerida por Ferri e Urbano (2011) é o número de empreendedores a partir da base de dados do Atividade Empreendedora Social (SEA) do *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) 4 Inquérito à População Adulta (2009), neste trabalho utilizaremos por sua vez a base de dados da ASHOKA, considerando o número de empreendedores sociais (*fellows*) por país dividido pela população local (dados do Banco Mundial, relatório de 2017).

Serão utilizados os dados secundários disponibilizados no site da ASHOKA que é uma instituição fundada por Bill Drayton em 1980. A ASHOKA é uma organização sem fins lucrativos criada em 1980 na Índia e presente desde 1986 no Brasil, considerada a 5ª ONG de maior impacto social no mundo, segundo a publicação suíça *NGO Advisor*. (ASHOKA, 2018).

Compõe a população desta pesquisa os dados dos 2946 *ASHOKA Fellows* (empreendedores sociais cadastrados na ASHOKA), localizados em 87 países. A ASHOKA identifica os empreendedores sociais ao redor do mundo por meio de um processo de busca e reconhecimento e os seleciona para fazer parte de sua rede de empreendedores sociais ASHOKA, sendo os critérios de seleção: criatividade, originalidade, perfil empreendedor, fibra ética e impacto social. (ASHOKA, 2018)

As etapas do processo de seleção são a) candidatura através de funcionários(as), voluntários(as), parceiros(as), empreendedores(as) sociais ASHOKA e representantes, sendo ainda possível a autocandidaturas; b) análise da equipe local da ASHOKA; c) Análise por Representante Senior da ASHOKA, sempre indicado profissional de continente diferente; d) processo chamado de painel, em que 4 empreendedores sociais regionais entrevistam o candidato fazendo ou não a recomendação para a fase seguinte e por fim, e) O conselho global da ASHOKA analisa o caso do(a) candidato(a) à luz das observações feitas pela equipe local, pelo(a) entrevistador(a) de segunda opinião e pelos(as) painelistas.

Quanto às variáveis independentes já propostas por Ferri e Urbano (2011): a) Gasto Público, b) Nível de Educação, c) PIB per capita, d) Acesso ao Financiamento e e) Efetividade da Governança, foram mantidos, considerando o modelo utilizado por Ferri e Urbano (2011), atualizando-se os dados ao último relatório vigente.

Se por um lado foram excluídas das variáveis independentes por problemas de acessibilidades a dados globais (necessidades sociais e atitudes sociais) no *World Value Survey*. Adicionalmente foram inclusas no modelo as variáveis pela acessibilidade em outros bancos de dados:

- a) Facilidade de Empreender - do Relatório *Doing Business* do Banco Mundial, considerando fator importante para a atividade de empreendedores o indicador de procedimentos, tempo, custo e capital mínimo pago para iniciar uma sociedade limitada.
- b) Liberdade Econômica - Inclusa no modelo, considerando a relevância do conceito de liberdade em sociedades economicamente livres, os governos permitem que o trabalho, o capital e os bens se movam livremente, e se abstenham da coerção ou restrição da liberdade além da extensão necessária para proteger e manter a própria liberdade. (*The Heritage Foundation*, 2018)
- c) Índice de Desenvolvimento Humano – IDH - incluso, tendo em vista o indicador partir do conceito de desenvolvimento humano nasceu definido que o progresso de uma nação não apenas por variável de renda, mas incluindo saúde e educação.(ONU, 2018)
- d) Dummy Tipo de Economia - Inclusa no modelo para análise da Hipótese 1
- e) ASHOKA – que indica a presença de escritório local, inclusa no modelo como variável de controle

Como afirmado por Ferri e Urbano (2011) entende-se que o processo de criação de novos empreendimentos sociais é um processo complexo e que é necessária a combinação de

diversas variáveis institucionais como previsores, desta forma, a seleção das variáveis independentes listadas não pretende ser exaustiva, mas apoia-se na literatura e propõe-se como ponto de partida para o entendimento do fenômeno.

Para atendimento ao objetivo de pesquisa, apresentado também na Hipótese 1, será realizada a técnica de Regressão Múltipla, conforme indicação do Figura 1, quanto a variável dependente e independente.

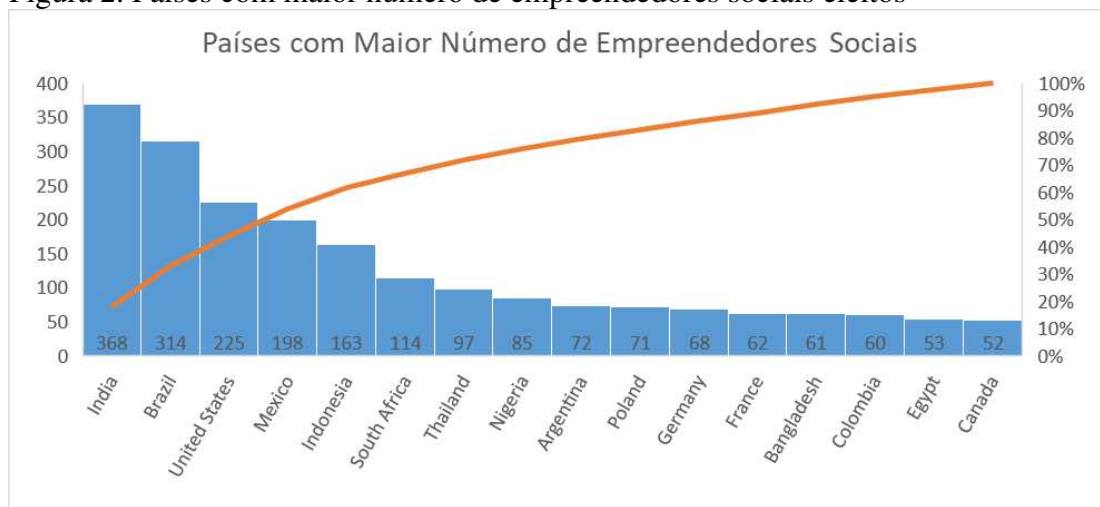
Visando testar a hipótese 2 é realizado um teste de médias – ANOVA a um fator, considerando os tipos de economia.

#### 4. ANÁLISE DOS RESULTADOS

Uma análise descritiva inicial, a partir do número absoluto de empreendedores por país, permite identificar que Índia, Brasil e Estados Unidos representam 30% do número de empreendedores sociais eleitos pela ASHOKA.

Registra-se ainda que estes 3 países possuem escritórios locais da ASHOKA.

Figura 2. Países com maior número de empreendedores sociais eleitos



Fonte: elaborado pelos autores

Verifica-se ainda que a somatória do número de empreendedores de apenas 16 países, representam 80% do número total de empreendedores sociais eleitos pela ASHOKA. Sendo em sua maioria países de economia emergente.

A Figura 3 apresenta o histórico de eleições/cadastros de empreendedores sociais pela ASHOKA no período de 1981 a 2017.

Figura 3. Número de eleições/escolhas de novos ES da ASHOKA por ano



Fonte: elaborado pelos autores dados ASHOKA

Quanto ao número de empreendedores sociais eleitos/escolhidos pela ASHOKA por ano, verifica-se alguns elementos que podem ensejar pesquisas futuras, visando a compreensão do fenômeno nesta linha do tempo:

- Forte crescimento no número de empreendedores sociais eleitos a partir de 1988, com uma tendência de crescimento nos anos consecutivos;
- Períodos de redução no número de empreendedores nos anos de 1997, 2005 e 2010 e de picos em 1988, 2008 e 2013;
- Tendência de redução do número de empreendedores eleitos, a partir 2013, com tendência de queda a partir de então.

Quanto ao número de empreendedores sociais por milhões de habitantes (ES/MI.hab), apresenta-se dados descritos da amostra na Tabela 1.

Tabela 1. Estatística Descritiva por Tipo de Economia

Economia	N	Média ES/MI.hab	Desvio Padrão	Erro Padrão	95% Intervalo de Confiança		Mínimo	Máximo
					Limite Inferior	Limite Superior		
Liberal	7	,9326	,96351	,36417	,0415	1,8237	,05	2,80
Cooperativa	21	1,4461	1,12286	,24503	,9350	1,9573	,13	3,69
Emergente	59	1,0049	1,04686	,13629	,7321	1,2777	,05	6,03
Total	87	1,1056	1,06527	,11421	,8786	1,3326	,05	6,03

Fonte: elaborado pelos autores a partir dos resultados de saída do SPSS

A amostra utilizada envolve 87 países, dentre eles 7 classificados, conforme parâmetro definido na seção anterior como liberal, 21 como país cooperativo e 59 países emergentes.

A média de empreendedores sociais por milhões de habitantes na população dos países Liberais é de 0,9326 ES/MI.hab. Nos países Cooperativos essa média parece maior 1,4461 ES/MI.hab e nos países emergentes, a média é de 1,1056 ES/MI.hab.

Visando realizar a comparação entre as médias, foi realizado o teste de ANOVA de um Fator. Quanto ao teste de homogeneidade de variâncias, Teste de Levene, apresentou valor-p igual a ,516, podemos desta forma, confirmar a hipótese nula do teste da ANOVA e afirmar que as variâncias são significativamente iguais.

Tabela 2. Teste de Média - ANOVA de um fator

	Soma dos Quadrados	GL	Quadrados Médios	F	Sig. Valor-p
(Entre Grupos)	3,243	2	1,621	1,444	,242
Dentre Grupos)	94,349	84	1,123		
Total	97,592	86			

Fonte: elaborado pelos autores a partir dos resultados de saída do SPSS

A partir da análise da Tabela 2, pode-se afirmar que não existe diferença significativa entre a média de ES/MI.hab das economias analisadas (considerando o valor-p igual a 0,242) O que permite rejeitar a Hipótese 2, que os países Liberais apresentam um maior número de ES/MI.hab. que os países de economia cooperativa.

Em um primeiro processo, foi realizada a Regressão Múltipla, conforme modelo apresentado, na amostra total, cujos resultados são apresentados nas tabelas subsequentes.

No modelo utilizado, entraram 70 observações/países, considerando a exclusão daqueles que apresentavam valores omissos, tendo uma média de ES/MI.hab de 1,0969.

Tabela 3. Estatística Descritiva das Variáveis e Teste de Média

tipo	Variáveis	Total Média (N=70)	Liberais (N=4)	Cooperativos (N=19)	Emergentes (N=47)	F Anova one-way
Variável Dependente	Empreendedores Sociais / MI.hab	1,0969	1,4969	1,3173	,9737	1,44 (valor-p=0,242)

Variáveis Independentes	<b>Gasto Público</b>	<b>25,4745</b>	<b>24,9335</b>	<b><u>37,3494</u></b>	<b>20,7201</b>	<b>17,922</b> (valor-p=0,000)
	<b>Liberdade Econômica</b>	<b>62,5143</b>	<b>75,2000</b>	<b>71,4105</b>	<b><u>57,8383</u></b>	<b>42,812</b> (valor-p=0,000)
	<b>Nível de Educação</b>	<b>,2183</b>	<b>,4016</b>	<b>,3712</b>	<b><u>,1408</u></b>	<b>38,892</b> (valor-p=0,000)
	<b>PIB per capita</b>	<b>14701,437</b>	<b>37650,422</b>	<b>37785,043</b>	<b><u>3416,661</u></b>	<b>80,356</b> (valor-p=0,000)
	<b>IDH</b>	<b>,6967</b>	<b>,8965</b>	<b>,8907</b>	<b><u>,6013</u></b>	<b>61,657</b> (valor-p=0,000)
	<b>Facilidade de Empreender</b>	<b>,8299</b>	<b>,8715</b>	<b>,8999</b>	<b><u>,7980</u></b>	<b>11,508</b> (valor-p=0,000)
	<b>Acesso a Financiamento</b>	<b>,5685</b>	<b>,7750</b>	<b>,6078</b>	<b><u>,5351</u></b>	<b>3,995</b> (valor-p=0,022)
	<b>Efetividade da Governança</b>	<b>,1398</b>	<b>1,4125</b>	<b>1,3359</b>	<b><u>-,4520</u></b>	<b>119,623</b> (valor-p=0,000)
	LIBERAL_DM (dummy)	,0571	1,0000	,0000	,0000	-
	EMER_DM (dummy)	,6714	,0000	,0000	1,0000	-
	ASHOKA (dummy)	,43	1,00	,63	,30	-

Fonte: Elaborado pelos autores a partir dos resultados de saída do SPSS

Considerando o comportamento divergente em todas as variáveis do contexto institucional dos empreendedores sociais das economias emergentes e dos empreendedores das economias liberal e cooperativa, visto que em 8 das 9 variáveis os países liberais apresentam médias significativamente diferentes dos países das demais economias, sendo esta diferença sempre a menor para os países emergentes.

Os países de economia liberal somente divergem dos países cooperativistas, quanto as variáveis analisadas, no que se refere aos gastos públicos, visto que as economias cooperativistas tiveram gastos públicos maiores que os países de economia liberal e emergente, sendo a média entre estes últimos estatisticamente igual.

No decorrer da pesquisa emergiu a necessidade de realizar o teste do modelo de regressão múltipla na amostra geral e em seguida, separadamente em 02 grupos amostrais: países Liberais e Cooperativos e, países Emergentes, visando identificar se os previsores são diferentes considerando contextos institucionais diferentes.

Para realização da Regressão Múltipla, foi considerado o modelo hierárquico, a variável previsora Gasto Público foi a primeira a entrar no modelo, pois conforme resultados de Ferri e Urbano (2011) esta variável impacta significativamente no número de empreendedorismo social.

Considerando se tratar uma pesquisa que busca replicar o trabalho de Ferri e Urbano (2011) em uma base de dados diversa, foi utilizado o modelo de entrada forçada.

Tabela 4. Resumo do Modelo<sup>c</sup>

Modelo	R	R <sup>2</sup>	R <sup>2</sup> Ajustado	Erro Padrão	Estatística de Mudança					Durbin-Watson
					R Square	F	df1	df2	Sig. F	
1	,181 <sup>a</sup>	,033	,019	1,06933	,033	2,315	1 <sup>a</sup>	68	,133	
2	,511 <sup>b</sup>	,261	,121	1,01181	,229	1,795	10 <sup>b</sup>	58	,082	2,085

a. Predictors: (Constant), Gasto Público

b. Predictors: (Constant), Gasto Público, LIBERAL\_DM, Acesso a Financiamento, ASHOKA, Facilidade de Empreender, PIB per capita, Nível de Educação, Liberdade Econômica, EMER\_DM, IDH, Efetividade da Governança

c. Dependent Variable: FELL\_POP

Fonte: Elaborado pelos autores a partir dos resultados de saída do SPSS

Quando apenas a Variável Gasto Público é utilizada, há uma correlação de 0,181, quando as demais variáveis são introduzidas no modelo a correlação é de 0,511.

O resultado do R<sup>2</sup> permite identificar que o modelo é responsável por 26,1% da variação do número de empreendedores sociais.

A análise da variância do modelo, indicou que o modelo 2 é significativamente melhor para prever a saída (número de empreendedores sociais) do que a utilização da média, tendo em vista o valor-p igual a ,063

Tabela 5. Coeficientes do Modelo de Regressão

Modelo		Coeficientes não Padronizados		Coeficientes Padronizados	t	Sig.
		B	Erro Padrão	Beta		
1	(Constant)	,609	,345		1,763	,082
	Gasto Público	,019	,013	,181	1,522	,133
2	(Constant)	-,591	2,544		-,232	,817
	Gasto Público	-,018	,020	-,174	-,911	,366
	Liberdade Econômica	,000	,026	-,003	-,015	,988
	Nível de Educação	-1,561	1,622	-,218	-,962	,340
	<b>PIB per capita</b>	<b>-2,494</b>	<b>,000</b>	<b>-,456</b>	<b>-1,767</b>	<b>,082***</b>
	<b>IDH</b>	<b>5,954</b>	<b>2,264</b>	<b>,946</b>	<b>2,630</b>	<b>,011*</b>
	Facilidade de Empreender	-,709	1,640	-,067	-,433	,667
	Acesso a Financiamento	-,839	,674	-,167	-1,244	,219
	Efetividade da Governança	,395	,468	,361	,844	,402
	LIBERAL_DM	,366	,618	,079	,591	,557
	EMER_DM	,141	,626	,062	,224	,823
<b>ASHOKA</b>	<b>-,851</b>	<b>,299</b>	<b>-,393</b>	<b>-2,851</b>	<b>,006***</b>	

\* Valor-p < 0,001; \*\* Valor-p < 0,05; \*\*\* Valor-p < 0,10

Fonte: elaborado pelos autores a partir dos resultados de saída do SPSS

A partir dos resultados da Regressão pode-se identificar que o PIB per capita e a “presença de um escritório da ASHOKA no país” tem relação negativa com o número de empreendedores. Enquanto o IDH possui relação positiva com o número de empreendedores.

Desta forma, a presença de escritório da ASHOKA não representa um aumento no número de empreendedores sociais locais. E quanto menor o PIB maior o número de empreendedores e quando maior o IDH maior o número de empreendedores.

Os resultados não corroboraram com os estudos de Ferri e Urbano que a variável Gasto Público como previsora do número de empreendedores sociais.

Com o objetivo de analisar se há comportamento diferente da variável dependente, considerando o tipo de economia, ou contexto local do empreendedor, foi realizada Regressão Linear por tipologia economia. Realizando o método de Regressão Linear aplicado aos países classificados como Liberais e Cooperativos, obtém-se os resultados apresentados na Tabela 6 – Estatística Descritiva e Tabela Y Análise dos Coeficientes

Tabela 6. Resumo do Modelo para países de Economia Liberal e Cooperativa

Modelo	R	R <sup>2</sup>	R <sup>2</sup> Ajustado	Estatística de Mudança			Durbin-Watson Statistic	
	ECON ~= Emergente			R <sup>2</sup>	F	Sig. F	ECON ~= emergente	ECON = emergente
1	,179 <sup>a</sup>	,032	-,014	,032 <sup>a</sup>	,692	,415		
2	,865 <sup>b</sup>	,748	,538	,716 <sup>b</sup>	3,790	,018	1,078	,567 <sup>b</sup>

Fonte: elaborado pelos autores a partir dos resultados de saída do SPSS

Quando apenas a Variável Gasto Público é utilizada, há uma correlação de 0,179, quando as demais variáveis são introduzidas no modelo a correlação é de 0,865.

O resultado do R<sup>2</sup> permite identificar que o modelo é responsável por 74,8% da variação do número de empreendedores sociais.

A análise da variância do modelo, indicou que o modelo 2 é significativamente melhor para prever a saída (número de empreendedores sociais) do que a utilização da média, tendo em vista o valor-p igual a 0,021.

Tabela 7 – Coeficientes do Modelo de Regressão para Economias Liberal e Cooperativas

Modelo		Coeficientes não Padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.
		B	Erro Padrão	Beta		
1	(Constant)	2,039	,859		2,374	,027
	Gasto Público	-,020	,024	-,179	-,832	,417
2	(Constant)	14,448	9,792		1,475	,166
	Gasto Público	-,026	,022	-,237	-1,179	,216
	Liberdade Econômica	,092	,054	,479	1,707	,114
	<b>Nível de Educação</b>	<b>6,359</b>	<b>2,678</b>	<b>,580</b>	<b>2,374</b>	<b>,035**</b>
	PIB per capita	9,292	,000	,169	,476	,643
	IDH	-8,163	10,236	-,263	-,797	,441
	<b>Facilidade de Empreender</b>	<b>-9,734</b>	<b>3,944</b>	<b>-,554</b>	<b>-2,468</b>	<b>,030**</b>
	<b>Acesso a Financiamento</b>	<b>-3,796</b>	<b>1,507</b>	<b>-,529</b>	<b>-2,519</b>	<b>,027**</b>
	<b>Efetividade da Governança</b>	<b>-1,512</b>	<b>,825</b>	<b>-,645</b>	<b>-1,833</b>	<b>0,92***</b>
	Liberal_DM (dummy)	,454	,536	,167	,847	,414
	<b>ASHOKA (dummy)</b>	<b>-1,674</b>	<b>,415</b>	<b>-,746</b>	<b>-4,038</b>	<b>,002*</b>

\* Valor-p < 0,001; \*\* Valor-p < 0,05; \*\*\* Valor-p < 0,10

Fonte: elaborado pelos autores a partir dos resultados de saída do SPSS

A partir dos resultados da Regressão pode-se identificar que a facilidade de empreender, acesso ao financiamento e efetividade da governança e a presença de um escritório da ASHOKA no país tem relação negativa com o número de empreendedores. Enquanto o Nível de Educação possui relação positiva com o número de empreendedores.

Assim em contextos econômicos liberais e cooperativos (ou seja, países com alto nível de Liberdade Econômica, Educação, PIB per capita, IDH, Facilidade de Empreender, Acesso ao Financiamento) identifica-se relação significativa entre o número de empreendedores por habitantes e as variáveis: nível de educação, facilidade de empreender, acesso ao financiamento e efetividade de governança.

Realizando a Regressão Linear aplicado aos países classificados como Emergentes, obtém-se os resultados apresentados na Tabela 8.

Tabela 8. Resumo do Modelo para países de Economia Emergente

Modelo	R	R <sup>2</sup>	R <sup>2</sup> Ajustado	Estatística de Mudança			Durbin-Watson Statistic	
	ECON = Emergente			R <sup>2</sup>	F	Sig. F	ECON = Emergente	ECON ~ = Emergente
1	,292 <sup>a</sup>	,085	,065	,085 <sup>a</sup>	4,191	,047		
2	,708 <sup>b</sup>	,501	,379	,416 <sup>b</sup>	3,852	,002	2,166	,588 <sup>b</sup>

Fonte: elaborado pelos autores a partir dos resultados de saída do SPSS

Quando apenas a Variável Gasto Público é utilizada, há uma correlação de 0,292, quando as demais variáveis são introduzidas no modelo a correlação é de 0,709.

O resultado do R<sup>2</sup> permite identificar que o modelo é responsável por 50,1% da variação do número de empreendedores sociais. A análise da variância do modelo, indicou que o modelo 2 é significativamente melhor para prever a saída (número de empreendedores sociais) do que a utilização da média, tendo em vista o valor-p igual a 0,001.

Tabela 9 – Coeficientes do Modelo de Regressão para Economias Emergente

Modelo		Coeficiente não Padronizado		Coeficiente Padronizado	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-,031	,514		-,061	,952
	Gasto Público	,049	,024	,292	2,047	,047
2	<b>(Constant)</b>	<b>4,780</b>	<b>2,458</b>		<b>1,945</b>	<b>,059</b>
	Gasto Público	-,024	,025	-,147	-,984	,331

Liberdade Econômica	-,013	,024	-,082	-,547	,587
Nível de Educação	-1,054	1,875	-,103	-,562	,577
<b>PIB per capita</b>	<b>,000</b>	<b>,000</b>	<b>,931</b>	<b>3,973</b>	<b>,000*</b>
IDH	-2,011	2,774	-,230	-,725	,473
Facilidade de Empreender	-1,635	1,563	-,158	-1,046	,302
Acesso a Financiamento	-,799	,628	-,174	-1,272	,211
Efetividade da Governança	,547	,449	,264	1,221	,230
<b>ASHOKA</b>	<b>-,530</b>	<b>,308</b>	<b>-,227</b>	<b>-1,720</b>	<b>,094***</b>

\* Valor-p < 0,001; \*\* Valor-p < 0,05; \*\*\* Valor-p < 0,10

Fonte: elaborado pelos autores a partir dos resultados de saída do SPSS

A partir dos resultados da Regressão pode-se identificar que a presença de um escritório da ASHOKA no país tem relação negativa com o número de empreendedores. Enquanto o PIB Per capita possui relação positiva com o número de empreendedores.

Desta forma, a presença de escritório da ASHOKA não representa um aumento no número de empreendedores sociais locais. Enquanto quanto maior o PIB Per capita, maior o número de empreendedores, em economias emergentes.

Percebe-se desta forma, que o modelo tem maior capacidade explicativa em contexto institucional de economias liberais e cooperativas (74,8%) em relação aos países emergentes (50,1%) e verifica-se que neste último apenas 02 variáveis do modelo apresentam relação significativa para explicar o fenômeno. Os resultados corroboram com a afirmativa de Weerawardena e Mort (2006) Mair (2010), Griffiths, Grundry e Kickul (2013) que os decisores políticos ou empresas devem situar o fenômeno (ou o ator empreendedor social) em um contexto específico para compreendê-lo completamente.

### CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho teve o objetivo de analisar a relação entre o número de empreendedores em relação a variáveis institucionais. A partir da análise dos resultados, foi possível identificar que o modelo e variáveis institucionais elencadas a partir da literatura tem maior poder explicativo para entender a proliferação do fenômeno em contexto de economias liberais e cooperativas.

Em países emergente, percebe-se que o modelo tem menor carga explicativa e apenas 02 variáveis apresentam relação com o fenômeno. Registra-se como relevante o resultado que indica a relação negativa entre a presença de um escritório da ASHOKA no país, em relação ao número de empreendedores, o que leva a crer que a presença desta instituição não tem realizado ações que possibilitem o incentivo efetivo a atividade do empreendedorismo social.

Destaca-se também que em países emergentes, há uma relação positiva entre o PIB Per Capita e o número de empreendedores, assim em países emergentes, aqueles que apresentam melhor distribuição de renda tem maior potencial de ter empreendedores sociais.

Em relação às hipóteses propostas, verifica-se que não há diferenças significativa entre a média de empreendedores sociais entre os países de economia Liberal e Cooperativa, o que possibilita rejeitar a hipótese, de que países de Economia Liberal possuem maior número de empreendedores que países de economia Cooperativa.

Quanto a hipótese de que o empreendedorismo social acontece de forma diferente em contextos internacionais diferentes, pode-se afirmar que a hipótese foi aceita, tendo em vista, os mesmos fatores institucionais não possuem relação igual em países de economias diferentes.

Sugere-se, como pesquisa futura, a realização de maior aprofundamento, visando identificar que variáveis institucionais tem relação com o incentivo ao empreendedorismo social, e assim aprimorar o modelo no entendimento do fenômeno em países de economia emergente.

### REFERENCIAS

ABU-SAIFAN, S. (2012). Social entrepreneurship: definition and boundaries. *Technology Innovation Management Review*, 4, 22-27

- ALLEMAND, S. (2010). L'économie sociale et solidaire à l'heure de l'entrepreneuriat social. *Marché et organisations*, (1), 93-105. DOI 10.3917/maorg.011.0093
- APETREI, A., RIBEIRO, D., ROIG, S. & MAS, A. (2013). El emprendedor social – una explicación intercultural, CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 78, 37-52.
- ASHOKA. (2018) Acesso em 10.abr.2018. Visualizado em: <https://www.ASHOKA.org/pt-br>
- AUERSWALD, Philip (2009) Creating social value. *Stanford Social Innovation Review*, 7 (2), pp. 50-55
- AUSTIN, J., STEVENSON, H., & WEI-SKILLERN, J. (2006). Social and commercial entrepreneurship: same, different, or both?. *Entrepreneurship theory and practice*, 30(1), 1-22.
- BANCO MUNDIAL. Visualizado em <https://data.worldbank.org/>. Acessado em: 05.fev.2018
- BORZAGA, C. J. DEFOURNY, eds. (2001), *The Emergence of Social Enterprise*, London and New York, Routledge, 350-370
- BOUTILLIER, S. (2008). L'entrepreneur social, un entrepreneur socialisé dans une société entrepreneuriale?. *Humanisme et entreprise*, (5), 41-60.
- BOUTILLIER S., 2009, Aux origines de l'entrepreneuriat social. Les affaires selon Jean-baptiste André Godin (1817-1888), *Innovations. Cahiers d'économie de l'innovation*, Paris, De Boeck Université, N° 30, pp. 115-134.
- BROUARD, F., LARIVET, S., SAKKA, O. (2010). Entrepreneuriat social et participation citoyenne. *Canadian journal of nonprofit and social economy research*, 1(1), 46.
- BROUARD, F., LARIVET, S., SAKKA, O. (2012). Défis et actions pour développer l'entrepreneuriat social. *La Revue des Sciences de Gestion*, (3), 17-22. DOI 10.3917/rsg.255.0017
- DARDOUR, A. (2012). Les modèles économiques en entrepreneuriat social: Proposition d'un modèle intégrateur. *La Revue des Sciences de Gestion*, (3), 49-57. DOI 10.3917/rsg.255.0049
- DEES, J Gregory (2009). Social Ventures as Learning Laboratories. *Innovations*, 11-15.
- DEFOURNY, J. NYSSSENS, M. (2011). Approches européennes et américaines de l'entreprise social : une perspective comparative. *Revue internationale de l'économie sociale*, (319), 18–35. doi:10.7202/1020805ar
- FERRI, Elisabet; URBANO, David. (2011). *Social Entrepreneurship And Environmental Factors: A Cross-Country Comparision*. Research Work International Doctorate in Entrepreneurship and Business Management Department of Business Economics & Administration, Universitat Autònoma de Barcelona.
- FMI (2018) – FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL. Visualizado em <<http://www.imf.org/external/datamapper/NGDPDPC@WEO/AFG>> acessado em: 15.fev.2018.
- GARRIDO, Álvaro. (2016) *Cooperação e solidariedade: uma história da economia social*. Lisboa: Tinta-da-China.
- GNYAWALI, D. R. FOGEL, D. S. (1994). Environments for Entrepreneurship Development: Key Dimensions and Research Implications. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 18(4), 43-62.
- GRIFFITHS, M. D., GUNDRY, L. K., KICKUL, J. R. (2013). The socio-political, economic, and cultural determinants of social entrepreneurship activity: An empirical examination. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 20(2), 341-357.
- HOOGENDOORN, Brigitte; PENNINGS, Enrico; THURIK, Roy (2010), “What Do We Know about Social Entrepreneurship? An Analysis of Empirical Research”, *International Review of Entrepreneurship*, nº 8(2), pp. 1-42.



- MAIR, J. (2010). "Social entrepreneurship: Taking stock and looking ahead," in A. Fayolle and H. Matlay (eds.), "Handbook of Research on Social Entrepreneurship," Edward Elgar: Cheltenham, Chapter 2.
- MAIR, Johanna; NOBOA, Ernesto. (2006) Social entrepreneurship: How intentions to create a social venture are formed. In: Social entrepreneurship. Palgrave Macmillan, London, p. 121-135.
- MCMULLEN, J. S. (2011). Delineating the domain of development entrepreneurship: A market-based Approach to facilitating inclusive economic growth. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35 (1), 185-193.
- NGA, J. K. H., SHAMUGANATHAN, G. (2010). The influence of personality traits and demographic factors on social entrepreneurship start up intentions. *Journal of Business Ethics*, 95, 259–282.
- NORTH, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press, New York.
- NORTH, D. C. (2005). *Understanding the process of economic change*. Princeton: Princeton University Press.
- NORUZI, M. R., WESTOVER, J. H., RAHIMI, G. R. (2010). An exploration of social entrepreneurship in the entrepreneurship era. *Asian Social Science*, 6(6), 3.
- OLIVEIRA, E. M. (2004). Empreendedorismo social no Brasil: atual configuração, perspectivas e desafios–notas introdutórias. *Revista da FAE*, 7(2).
- ONU. UNITED NATIONS. (2018). Acessado em: 10.abr.2018. Visualizado em: <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-index-hdi>
- PARENTE, C., COSTA, D., SANTOS, M., & AMADOR, C. (2013). Empreendedorismo social: Dos conceitos às escolas de fundamentação. As configurações de um conceito em construção. *Work in Progress in Empreendedorismo social em Portugal: As políticas, organizações e as práticas de educação/formação*. Acessado em: 10.abr.2018. Visualizado em: <http://web3.letras.up.pt/empsoc/index.php/produtos/category/11-artigos>
- PARENTE, C. (2014). *Empreendedorismo Social em Portugal*. Edição Universidade do Porto, Faculdade de Letras.
- ROSSONI, L., ONOZATO, E., & HOROCHOVSKI, R. R. (2006). O Terceiro Setor e o Empreendedorismo Social: explorando as particularidades da atividade empreendedora com finalidade social no Brasil. *XXX Encontro da ANPAD, Anais..., Salvador*.
- SAMPIERI, R.H.; COLADO, C.F.; LUCIO, O.B. (2013). *Metodologia de Pesquisa*. 3 ed., São Paulo: McGraw-Hill.
- SHAW, E.; CARTER, S. (2007) "Social entrepreneurship: Theoretical antecedents and empirical analysis of entrepreneurial processes and outcomes", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 14 Issue: 3, pp.418-434, <https://doi.org/10.1108/14626000710773529>
- THE HERITAGE FOUNDATION. (2018) Visualizado em : < <https://www.heritage.org/index/ranking>> Acessado em: 10.abr.2018.
- UNESCO. (2018) Acessado em: 10.abr.2018. Visualizado em: [https://www.education-inequalities.org/indicators/comp\\_higher#?sort=mean&dimension=all&group=all&age\\_group=comp\\_higher\\_2529\\_4yrs](https://www.education-inequalities.org/indicators/comp_higher#?sort=mean&dimension=all&group=all&age_group=comp_higher_2529_4yrs)
- WEERAWARDENA, J., MORT, G. S. (2006). Investigating social entrepreneurship: A multidimensional model. *Journal of world business*, 41(1), 21-35.
- WGI - Project "Worldwide Governance Indicators (2018) Acessado em: 10.abr.2018. Visualizado em: [www.govindicators.org](http://www.govindicators.org)
- WITTE, C. T. (2013). *Cultural determinants of social entrepreneurship*. Master Thesis. *Erasmus*. Acessado em 01.maio.2018. Visualizado em: <[thesis.eur.nl](http://thesis.eur.nl)>