

Escala de mensuração do empreendedorismo social aplicada ao contexto brasileiro

VALÉRIA GONÇALVES VIEIRA

UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA (UFBA)

FERNANDO ANTONIO DE MELO PEREIRA LHAMAS

UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA (UFBA)

LUIZA REIS TEIXEIRA

EAUFBA - ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO DA UFBA

Escala de mensuração do empreendedorismo social aplicada ao contexto brasileiro

1. Introdução

O empreendedorismo social é compreendido como um processo orientado por indivíduos que apresentam traços pró-sociais motivados a promover impacto social positivo por meio de soluções inovadoras para desafios sociais e/ou ambientais (Garçon et al., 2021). Esses empreendedores buscam promover transformações sociais positivas, por meio da criação de organizações orientadas primordialmente por objetivos sociais (Chen & Shabbir, 2025). Tais organizações se caracterizam pela convergência de diferentes lógicas institucionais, combinando elementos dos setores com e sem fins lucrativos, operando como arranjos híbridos que buscam simultaneamente sustentabilidade financeira e geração de valor social (Alter, 2007; Dees, 1998; Comini et al., 2012; Fischer & Comini, 2012; Vieira et al., 2023).

De acordo com Pathak e Mukherjee (2021), as características do empreendedorismo social são consideradas uma fonte potencial de crescimento, particularmente em países em desenvolvimento. Tal potencial decorre da sua capacidade de mobilizar soluções inovadoras para problemáticas sociais persistentes nessas regiões, como pobreza, desigualdade, desemprego e degradação ambiental (Shinde et al., 2025). Essa percepção ganha força quando observamos sua expansão em diferentes contextos do Sul Global, como Ásia, América Latina, Oriente Médio e África, impulsionada, em grande medida, pela iniciativa privada (Fisac-García et al., 2012).

No Brasil, o número de iniciativas voltadas ao impacto social evidencia a relevância do empreendedorismo social como estratégia para enfrentar desafios estruturais. Segundo estudo conduzido por Barki et al. (2021), entre o período de 2020 a 2021, os empreendedores sociais atenderam mais de 34 milhões de clientes/beneficiários, atuando em áreas como educação, saúde, meio ambiente e inclusão produtiva. Assim, o empreendedorismo social tem ganhado reconhecimento como uma estratégia relevante para o desenvolvimento de economias e sociedades emergentes.

No entanto, Premadasa et al. (2023) destacam que a ausência de uma definição clara e coesa, assim como a dificuldade em compreender seu papel de forma contextualizada, ainda representa um desafio para o avanço teórico e prático da área. Os autores ressaltam que o fenômeno do empreendedorismo social é visto de forma diferente entre nações e regiões, como resultado, sendo frequentemente adaptado para refletir práticas locais. Nesse sentido, Sengupta e Sahay (2018) apontam que a maior parte das teorias e definições sobre o tema foi construída a partir da perspectiva dos países desenvolvidos, o que dificulta a compreensão e a aplicação do conceito em contextos de países em desenvolvimento.

Um outro aspecto que merece atenção no contexto analítico do empreendedorismo social é o fato de que, apesar de a literatura abordar três níveis de análise principal, os níveis individual, organizacional e institucional, as pesquisas têm se concentrado principalmente em apenas um deles: o nível individual (Saebi et al., 2019). Essa tendência também se reflete nos instrumentos de mensuração existentes, que, em sua maioria, voltadas à avaliação de características individuais (Garçon & Nassif, 2024; Hockerts, 2015; Capella-Peris et al., 2019). Mesmo escalas voltadas ao empreendedorismo social organizacional, como a desenvolvida por Kannampuzha e Hockerts (2019), tendem a isolar o nível organizacional sem integrar outras dimensões contextuais. Segundo Saebi et. (2019), essa tendência pode levar a uma compreensão fragmentada do fenômeno, em razão de sua complexidade.

Considerando a lacuna de investigação sob a perspectiva de países em desenvolvimento, bem como a necessidade de integração entre os níveis de análise do empreendedorismo social, o presente estudo tem como objetivo **testar empiricamente uma escala de mensuração do empreendedorismo social, estruturada a partir dos níveis individual, organizacional e institucional, aplicada ao contexto brasileiro**. Assim, pretende-se verificar se essas dimensões atuam como fator latente do empreendedorismo social no âmbito do Brasil, enquanto

país em desenvolvimento. O estudo contribui para uma compreensão mais precisa das características específicas dessa realidade local, além de fornecer uma base sólida para a análise de contextos semelhantes. Essa caracterização busca oferecer subsídios para diferentes públicos interessados em compreender, atuar ou promover iniciativas no campo.

2. Fundamentação Teórica

Concebido como um conceito que articula organizações não governamentais e abordagens orientadas pelo mercado na busca por soluções para questões sociais, o empreendedorismo social vem se consolidando e sendo amplamente aplicado em escala global (Talic & Ivanovic-Dukie, 2020). Apesar de sua crescente difusão e consolidação, trata-se de um campo ainda em evolução, no qual a definição precisa do que constitui um empreendimento social permanece como objeto de debate (García-Jurado et al., 2021; Ranville & Barros, 2022).

Bacq e Janssen (2011) destacam que as pesquisas nesse campo buscam esclarecer suas características, questionando, por exemplo, se uma organização que destina parte de sua receita para causas sociais pode ser considerada socialmente empreendedora (Mair & Martí, 2004). Ou ainda se a pessoa que gerencia uma organização no setor social, voluntário ou comunitário, é necessariamente um empreendedor social. Não existe uma resposta única e definitiva para essas questões, pois a literatura acadêmica mostra variações significativas.

A forma como o conceito de empreendedorismo social é definida reflete uma pluralidade de visões sobre a realidade das organizações e iniciativas que emergem, bem como dos protagonistas que as moldam, considerando diferentes contextos e objetivos que orientam essas ações (Monteiro et al., 2022). A diversidade conceitual também pode ser atribuída, em partes, à conexão intrínseca entre o empreendedorismo social e as condições socioeconômicas específicas de cada contexto (Kerlin, 2009; 2013). Embora enriqueça o campo, essa heterogeneidade de perspectivas, torna desafiadora a consolidação de uma compreensão mais integrada do fenômeno.

Como base para ampliar a compreensão do empreendedorismo social de forma mais integrativa, o presente estudo recorre ao modelo proposto por Gartner (1985), destacando que a criação de empreendimentos envolve não apenas características individuais dos empreendedores, mas também elementos relacionados à organização, ao processo de criação e ao ambiente no qual o empreendimento está inserido. Em consonância com essa abordagem Mair e Marti (2006) argumentam que o empreendedorismo social deve ser concebido como um processo relacional, moldado pela interação contínua entre os empreendedores sociais e o contexto em que atuam, o que reforça a interdependência entre indivíduo, processo e ambiente na formação e consolidação dos empreendimentos sociais.

Nessa perspectiva, Saebi et al. (2019) chamam atenção para a articulação entre as dimensões que caracterizam o empreendedorismo social, a saber: individual, organizacional e institucional para o avanço do campo. Uma vez que essa abordagem amplia a compreensão do fenômeno ao reconhecer que ele é influenciado por múltiplos fatores que coexistem e se articulam em contextos específicos.

Os estudos sobre empreendedorismo social apontam o nível individual como ponto de partida, refletindo um conjunto de disposições comportamentais que incluem traços de personalidade e atitudes relacionados à predisposição dos indivíduos para empreender socialmente (Satar & Natasha, 2019; Turner et al., 2014). Tais disposições incluem a proatividade para promover mudanças sociais (Orlando & Sihombing, 2022; Tu et al., 2021); a disposição para assumir riscos, ao comprometer recursos (financeiro e de tempo) em soluções com possível retorno social; bem como o comportamento inovador para o desenvolvimento de bens ou serviços para benefício social (Orlando & Sihombing, 2022; Satar & Natasha, 2019; Weerawardena & Mort, 2006). Incluem-se ainda as crenças relacionadas à autoeficácia e ao apoio social (Nga & Shamuganathan, 2010; Mair & Noboa, 2006), que reforçam a percepção de capacidade e suporte; além das emoções e valores que impulsionam a atuação voltada aos

objetivos sociais, como a empatia e o julgamento moral (Mair & Noboa, 2006; Teise & Urban, 2015), e da motivação pró-social (Tiwari et al. 2022; Yu et al. 2021). Em geral, a abordagem individual do empreendedorismo social é marcada pela influência da escola norte-americana e da teoria dos traços, que enfatizam o empreendedor como um agente excepcional com disposições inatas (Cukier et al., 2011; Bacq & Janssen, 2011). Considerando essa estrutura teórica, apresenta-se a seguinte hipótese:

H1: A dimensão individual atua como fator latente do empreendedorismo social no contexto brasileiro?

No nível organizacional, analisa-se o empreendimento social como uma entidade, em vez de focar no empreendedor como indivíduo (Turner et al., 2014). Considerando características estruturais e estratégicas que definem o empreendimento social, incluindo aspectos como a missão social, que orienta sua razão de ser (Certo & Miller, 2008; Dwivedi & Weerawardena, 2018); o vínculo entre a missão e as atividades produtivas, refletindo a integração entre objetivos sociais e operações econômicas (Defourny & Nyssens, 2008); a sustentabilidade financeira; a governança, que se refere à forma como a organização envolve diferentes atores no processo decisório (Travaglini et al. 2009; Galera & Borzaga, 2009); e a destinação dos resultados financeiros, evidenciando se há ou não restrições quanto à apropriação ou reinvestimento dos excedentes gerados pela organização (Erpf et al., 2019; Bacq & Janssen, 2011). Considerando essa estrutura teórica, apresenta-se a seguinte hipótese:

H2: A dimensão organizacional atua como fator latente do empreendedorismo social no contexto brasileiro?

No nível institucional, evidencia-se uma perspectiva macro do empreendedorismo social, considerando as amplas forças estruturais, culturais e sociais que o moldam. Conforme Cukier et al. (2011), algumas dessas formas possuem o objetivo de impulsionar o empreendedorismo, como é o caso das instituições formais (Popov et al., 2013; Estrin et al. 2013); e das instituições informais (North, 1990), incluindo valores compartilhados, normas sociais prevaletentes e expectativas culturais que incentivam ou desincentivam a emergência e a consolidação de empreendimentos sociais (Urbano et al., 2014; Urbano et al., 2010). Nesse nível, há evidências de que o empreendedorismo social não apenas atua dentro das estruturas institucionais, mas também pode modificá-las com seus efeitos (Cukier et al., 2011), através das mudanças estruturais que levam a transformação social. Por isso, considera-se sua relação com a redução de desigualdades sociais (Arasti et al., 2015; Borgaza et al., 2012; Comini et al., 2012); com o empoderamento (Santos, 2012; Ansari et al., 2012; Ciruela-Lorenzo et al., 2020; Datta & Gailey, 2012), e com o crescimento socioeconômico, que contribui para o desenvolvimento local (Portales & Pérez, 2015; Ansari et al., 2012; Azmat, 2013). Considerando essa estrutura teórica, apresenta-se a seguinte hipótese:

H3: A dimensão institucional atua como fator latente do empreendedorismo social no contexto brasileiro?

Com base na literatura revisada, os domínios do empreendedorismo social foram organizados nos três níveis analíticos: individual, organizacional e institucional, conforme apresentado na Tabela 1. Para cada nível, foram identificadas variáveis-chave e suas respectivas fontes teóricas.

Tabela 1- Definições constitutivas dos itens da escala de empreendedorismo social

Código	Variável	Suporte na Literatura
Ind01	Oportunidades	(Kraus et al., 2017)
Ind02	Ação antecipada	(Dwivedi & Weerawardena, 2018; Garçon et al., 2021; Satar & Natasha, 2019)
Ind03	Assunção de riscos	(Weerawardena et al. 2003; Garçon et al.2021; Ghalwash et al., 2017; Satar & Natasha, 2019).
Ind04	Inovação na ação	(Satar & Natasha, 2019; Garçon et al., 2021; Weerawardena et al., 2010)

Ind05	Pensamento inovador	(Weerawardena & Mort, 2006; Nga & Shamuganathan, 2010)
Ind06	Bricolagem	(Baker & Nelson, 2005; Bacq et al. 2015)
Ind07	Reconhecimento de necessidades	(Duong 2023; Hockerts, 2017; Iqbal, 2023; Todorova 2024)
Ind08	Sensibilidade à exclusão social	(Iqbal, 2023; Duong 2023; Todorova 2024)
Ind09	Convicções pessoais	(Haines et al.2008; Tiwari et al., 2017; Hockerts, 2017)
Ind10	Dever social percebido	(Ukil, 2022; Hockerts, 2017; Iqbal, 2023)
Ind11	Autoconfiança	(Hockerts, 2017, 2015; Mair & Noboa, 2006; Aloulou, 2022)
Ind12	Crença na capacidade de impacto	(Hockerts, 2017: 2015; Mair & Noboa, 2006)
Ind13	Percepção de apoio social	(Iqbal, 2023; Mair & Noboa, 2006; Hockerts, 2015)
Ind14	Apoio percebido de organizações	(Iqbal, 2023; Hockerts; 2015; Mair & Noboa, 2006)
Ind15	Habilidades para impacto	(Tiwari, 2020; Yu, 2021)
Ind16	Desejo de impacto positivo	(Tiwari, 2020; Yu, 2021)
Org17	Valor social	(Certo & Miller, 2008; Erpf et al., 2019; Stevens et al., 2015; Santos, 2012; Dwivedi, 2018)
Org18	Propósito socioambiental	(Stevens et al., 2015; Dees, 1998; Yunus et al., 2007; Nicholls, 2010)
Org19	Vínculo missão-mercado	(Bacq & Janssen, 2011; Defourny & Nyssens, 2008)
Org20	Criação de valor econômico	(Dwivedi & Weerawardena, 2018; D'Melo, 2024; Mair & Martí, 2006)
Org21	Planejamento financeiro	(Dwivedi & Weerawardena, 2018; D'Melo, 2024)
Org22	Governança inclusiva	(Kannampuzha et al., 2017; Dees, 1998; Defourny & Nyssens, 2010)
Org23	Horizontalidade na gestão	(Defourny & Nyssens, 2010; Kannampuzha & Hockerts, 2019)
Org24	Reinvestimento Social do Excedente	(Defourny & Nyssens, 2010; Erpf et al., 2019; Boschee e McClurg 2003)
Org25	Redistribuição de Excedentes	(Kerlin, 2013; 2016; Nicholls, 2006; Sekn, 2025, Yunus, 2007).
Inst26	Reconhecimento legal	(Popov et al. 2017; Estrin et al. 2013; Bacq & Janssen, 2011; João et al., 2018)
Inst27	Diretrizes legais	(Popov et al. 2017; Estrin et al. 2013; Bacq & Janssen, 2011; João et al., 2018)
Inst28	Facilidade regulatória	(Popov et al. 2017; Estrin et al. 2013; Bacq & Janssen, 2011; João et al., 2018)
Inst29	Cultura de cooperação	(Urbano et al. 2014; North, 1990; Urbano et al. 2010)
Inst30	Engajamento cívico	(Urbano et al. 2014; North, 1990; Urbano et al. 2010)
Inst31	Cultura de colaboração	(Urbano et al. 2014; North, 1990; Urbano et al. 2010)
Inst32	Promoção de vida digna	(Arasti et al., 2015; Borgaza et al., 2012; Comini et al., 2012)
Inst33	Acesso à bens e serviços	(Arasti et al., 2015; Borgaza et al., 2012; Comini et al., 2012)
Inst34	Protagonismo dos beneficiários	(Santos, 2012; Ansari et al., 2012; Ciruela-Lorenzo et al., 2020; Datta & Gailey, 2012)
Inst35	Autonomia dos beneficiários	(Santos, 2012; Ansari et al., 2012; Ciruela-Lorenzo et al., 2020; Datta & Gailey, 2012)
Inst36	Melhoria do bem-estar	(Alvord et al., 2014; Certo & Miller, 2008; Marquez et al., 2009)
Inst37	Mobilização de recursos locais	(Portales & Pérez, 2015; Ansari et al., 2012; Azmat, 2013)
Inst38	Inclusão produtiva local	(Portales & Pérez, 2015; Ansari et al., 2012; Azmat, 2013)
Inst39	Impacto social contextual	(Portales & Pérez, 2015; Ansari et al., 2012; Azmat, 2013)

Fonte: Elaboração própria.

A definição dos constructos e de seus respectivos domínios conceituais, conforme apresentado na Tabela 1, orientou a construção dos itens que compõem o instrumento de mensuração. Esses itens, elaborados com base nas três dimensões teóricas, correspondem às variáveis observáveis da escala.

3. Aspectos metodológicos

A construção da escala seguiu diretrizes consolidadas para o desenvolvimento de instrumentos de mensuração, conforme propostas por Churchill (1979), DeVellis (1991) e Hair

et al. (2009: 2019). Dessa forma, o processo foi dividido em cinco etapas principais: (1) definição dos domínios do construto, (2) geração e validação dos itens, (3) coleta de dados, (4) análise fatorial exploratória (AFE) e (5) análise fatorial confirmatória (AFC).

A partir de revisão da literatura acadêmica, foram definidos três domínios teóricos: individual, organizacional e institucional, que serviram de base para a elaboração dos indicadores teóricos destinado à construção da escala. Esses indicadores foram posteriormente avaliados por seis empreendedores sociais, reunidos por meio da Técnica de Grupo Nominal, com o intuito de verificar sua pertinência e coerência em relação às dimensões analíticas. Essa etapa teve como propósito o alinhamento entre as perspectivas teóricas e prática dos empreendedores sociais. Os indicadores priorizados nesse processo serviram de base para a construção dos itens de mensuração utilizados na etapa quantitativa da pesquisa.

Os itens desenvolvidos foram avaliados por dois juízes especialistas em empreendedorismo social, com experiência acadêmica e prática, quanto à clareza, coerência textual e representatividade semântica. Após ajustes, a versão preliminar da escala foi aplicada em um pré-teste com 25 participantes semelhantes ao público-alvo. A coleta de dados ocorreu online entre 27 de maio e 27 de junho de 2025. O instrumento final contou com 39 itens em escala Likert de 6 pontos (1 = discordo totalmente a 6 = concordo totalmente). A amostragem foi não probabilística, com base no mapeamento de instituições reconhecidas no apoio ao empreendedorismo social no Brasil, como o Prêmio Empreendedor Social (Folha/UOL), Ashoka, Artemisia, Pipe Social e Quintessa. Os empreendedores foram identificados por meio de buscas específicas no LinkedIn, principal canal de contato com os participantes. O tamanho amostral foi calculado no G*Power 3.1.9.7 para regressão linear múltipla com 39 preditores, $\alpha = 0,05$, poder de 0,80 e efeito médio ($f^2 = 0,15$), conforme recomendações de Faul et al. (2009). O resultado indicou mínimo de 211 participantes, e foram obtidas 233 respostas válidas.

As análises foram conduzidas com os pacotes *psych* (Revelle, 2025) e *lavaan* (Rosseel, 2012) do programa R. Foram calculadas estatísticas descritivas, média, mediana, desvio padrão e coeficiente de variação. A análise fatorial foi conduzida utilizando o método de extração *Principal Axis Factoring* (PAF), com rotação *promax* e número fixado em três fatores, conforme modelo teórico proposto. Retiveram-se itens com cargas $\geq 0,30$, sem cargas cruzadas relevantes e comunalidades $\geq 0,50$, conforme Hair et al. (2009). Com base na estrutura fatorial identificada, procedeu-se à Análise Fatorial Confirmatória (AFC). Em virtude da natureza ordinal dos dados, a AFC foi conduzida utilizando o estimador WLSMV (*Weighted Least Squares Mean and Variance Adjusted*) a partir de uma matriz de correlações policóricas, estratégia ideal para itens em escala Likert (Asún et al., 2015). Avaliou-se o ajuste do modelo com base nos seguintes índices: *Comparative Fit Index* (CFI); *Tucker-Lewis Index* (TLI); *Root Mean Square Error of Approximation* (RMSEA); e *Standardized Root Mean Square Residual* (SRMR).

Como parte dos procedimentos da Análise Fatorial Confirmatória (AFC), foram também avaliados os índices de modificação (*Modification Indices* – MI), incluindo os parâmetros esperados de mudança (EPC) e suas versões padronizadas (SEPC), considerando-se, como referência, valores de MI iguais ou superiores a 10. Por fim, foram calculadas medidas de confiabilidade composta (CR) e variância média extraída (AVE) para cada fator, com o objetivo de verificar a validade convergente da escala. A validade discriminante foi avaliada por meio do Critério de Fornell-Larcker (1981).

4. Apresentação dos resultados

4.1 Perfil da amostra e resultados descritivos

A amostra é composta majoritariamente por mulheres (57,4%), com média de idade de 43 anos e alta qualificação, destacando-se participantes com MBA ou especialização (43,9%) e títulos de mestrado ou doutorado (25,6%). Predominam pessoas brancas (57,4%), seguidas por pardas (24,7%) e pretas (14,3%), com atuação geográfica concentrada nas regiões Sudeste

(35%) e Nordeste (25%), além de cobertura nacional (4%) e internacional (1%). Os principais segmentos de atuação são educação (18,8%), geração de renda e trabalho (17,5%) e meio ambiente (12,6%). Destaca-se que 54% consideram seus empreendimentos como negócios sociais ou de impacto, alinhando-se ao debate predominante no Brasil sobre empreendedorismo social (Comini et al., 2012; Alperstedt et al., 2023). O perfil encontrado assemelha-se com o levantamento da Fgv Eaesp (2021), que apontou alta escolaridade, maioria feminina e predominância racial branca entre os empreendedores sociais. Tais características também dialogam com os desafios enfrentados em países em desenvolvimento, nos quais o empreendedorismo social tem sido impulsionado por agendas de inclusão e combate à pobreza (Comini et al., 2012).

A escala foi composta por 39 itens avaliados em uma escala *Likert* de 1 a 6. Os itens com maiores médias foram: Desejo de impacto positivo (Ind16) M = 5,80, Sensibilidade à exclusão social (Ind8) M = 5,74, Crença na capacidade de impacto (Ind12) M = 5,66, Convicções pessoais (Ind9) M = 5,64, todos esses pertencentes a dimensão individual, indicando uma tendência de maior adesão às afirmações relacionadas a esse domínio. Por outro lado, os menores desempenhos médios foram observados em itens relacionados ao ambiente institucional, como Cultura de cooperação (Inst29) M = 2,86, Cultura de colaboração (Inst31) M = 3,05 e Facilidade regulatória (Inst28) M = 3,04.

Tabela 2 – Estatísticas Descritivas dos Itens da Escala de Empreendedorismo Social

Código	Variável	Média	Mediana	DP	CV
Ind1	[Oportunidades] Identifico oportunidades de desenvolver soluções empreendedoras com impacto social onde outros veem apenas problemas.	5,49	6	0,78	0,14
Ind2	[Ação antecipada] Quando vejo um problema social e/ou ambiental, costumo aguardar que outras pessoas tomem a iniciativa para resolvê-lo (item reverso).	4,73	5	1,39	0,29
Ind3	[Assunção de riscos] Apesar de acreditar no impacto positivo das soluções sociais empreendedoras, adoto uma postura cautelosa ao investir recursos (tempo e dinheiro), diante da incerteza dos resultados (item reverso).	3,95	4	1,48	0,37
Ind4	[Inovação na ação] Procuo criar novas formas de atuação para enfrentar problemas sociais e/ou ambientais, em vez de apenas reproduzir o que já existe	5,30	5	0,86	0,16
Ind5	[Pensamento inovador] Consigo pensar soluções inovadoras para resolução de problemas sociais e/ou ambientais.	5,35	6	0,83	0,16
Ind6	[Bricolagem] Encontro maneiras criativas de desenvolver soluções para problemas sociais e/ou ambientais, independentemente da quantidade de recursos disponíveis.	4,99	5	1,05	0,21
Ind7	[Reconhecimento de necessidades] Procuo me colocar no lugar de pessoas em situação de vulnerabilidade para compreender suas necessidades.	5,56	6	0,74	0,13
Ind8	[Sensibilidade à exclusão social] A exclusão social de pessoas em situação de vulnerabilidade geram em mim uma forte preocupação.	5,74	6	0,55	0,10
Ind9	[Convicções pessoais] Diante dos desafios sociais, minhas convicções pessoais me levam a sentir que devo agir em busca de soluções.	5,64	6	0,61	0,11
Ind10	[Dever social percebido] Embora reconheça os problemas sociais, não me sinto diretamente responsável por agir em prol de pessoas em situação de vulnerabilidade (item inverso).	4,95	5	1,29	0,26
Ind11	[Autoconfiança] Tenho confiança na minha capacidade de criar soluções eficazes para a resolução de problemas sociais e/ou ambientais.	5,13	5	0,96	0,19
Ind12	[Crença na capacidade de impacto] Acredito que posso gerar um impacto social positivo com minhas ações empreendedoras.	5,66	6	0,62	0,11

Ind13	[Percepção de apoio social] Sei que que posso contar com o apoio (incentivo e/ou recursos) das minhas redes pessoais (familiares, colegas, ou amigos) para manter atividades empreendedoras sociais em andamento ou desenvolver novas.	3,87	4	1,58	0,41
Ind14	[Apoio percebido de organizações] Acredito que posso contar com o suporte de organizações de apoio capazes de contribuir efetivamente com o desenvolvimento das minhas atividades, seja por meio de orientação ou financiamento.	4,13	4	1,52	0,37
Ind15	[Habilidades para impacto] Sempre uso minhas habilidades empreendedoras para beneficiar outras pessoas.	5,24	5	0,86	0,16
Ind16	[Desejo de impacto positivo] Desejo causar um impacto positivo na vida de outras pessoas por meio das minhas ações empreendedoras.	5,80	6	0,43	0,07
Org17	[Valor social] O nosso objetivo principal é gerar benefícios para a sociedade (valor social), para além do retorno financeiro.	5,48	6	0,84	0,15
Org18	[Propósito socioambiental] A razão de existir da nossa organização é contribuir para causa(s) socioambiental(is).	5,31	6	1,14	0,21
Org19	[Vínculo missão-mercado] Além dos produtos e/ou serviços voltados à nossa missão, também comercializamos outros que não estão diretamente relacionados aos problemas sociais/ambientais que buscamos resolver (item reverso).	3,23	3	1,96	0,61
Org20	[Criação de valor econômico] Nossa organização busca ativamente diferentes formas de conseguir recursos financeiros (como vendas, doações, editais ou parcerias) para garantir a continuidade das atividades.	5,10	6	1,29	0,25
Org21	[Planejamento financeiro] Planejamos como utilizar nossos recursos financeiros da melhor forma possível para garantir o funcionamento das nossas atividades.	5,47	6	0,82	0,15
Org22	[Governança inclusiva] As opiniões de membros, trabalhadores, beneficiários, parceiros ou usuários são levadas em consideração quando definimos os rumos e prioridades da organização.	5,41	6	0,75	0,14
Org23	[Horizontalidade na gestão] As estratégias são definidas principalmente pela liderança, com pouca participação dos demais envolvidos (item reverso).	4,00	4	1,64	0,41
Org24	[Reinvestimento Social do Excedente] Visualizamos como adequada a prática de reinvestir prioritariamente os excedentes financeiros (os recursos que restam após as despesas) nas atividades da organização, em vez de destiná-los a outros fins.	5,18	6	1,05	0,20
Org25	[Redistribuição de Excedentes] A prática de oferecer retorno financeiro às pessoas diretamente envolvidas nas atividades da organização é, em geral, considerada legítima, para fortalecer o impacto social.	5,15	6	1,20	0,23
Inst26	[Reconhecimento legal] As leis e normas do meu país reconhecem formalmente a atuação de empreendimentos sociais como o nosso.	3,67	4	1,66	0,45
Inst27	[Diretrizes legais] Existem normas específicas que orientam a atuação de empreendimentos sociais no país.	3,60	4	1,61	0,45
Inst28	[Facilidade regulatória] O ambiente legal e regulatório do meu país facilita o acesso a recursos financeiros, como editais públicos, subsídios, isenções fiscais e linhas de crédito, para iniciativas de empreendedorismo social.	3,04	3	1,50	0,49
Inst29	[Cultura de cooperação] Na sociedade em que estou inserido, percebo que, em geral, há maior valorização de atitudes voltadas ao bem coletivo do que ao interesse individual.	2,86	2	1,54	0,54
Inst30	[Engajamento cívico] Envolver-se em causas sociais é uma prática comum na sociedade em que vivo.	2,92	3	1,40	0,48
Inst31	[Cultura de colaboração] Na sociedade em que estou inserido, a colaboração entre as pessoas para resolver problemas sociais é pouco frequente (item inverso).	3,05	3	1,36	0,45

Inst32	[Promoção de vida digna] As atividades da nossa organização contribuem para ampliar o acesso de pessoas em situação de vulnerabilidade a condições para uma vida digna.	5,26	6	1,06	0,20
Inst33	[Acesso à bens e serviços] As ações do nosso empreendimento viabilizam o acesso de grupos em situação de vulnerabilidade a produtos ou serviços de difícil acesso para eles.	4,98	5	1,22	0,24
Inst34	[Protagonismo dos beneficiários] Incentivamos que os próprios beneficiários proponham, liderem e aprimorem as soluções implementadas pela nossa iniciativa.	4,80	5	1,28	0,27
Inst35	[Autonomia dos beneficiários] Buscamos criar soluções que permitam aos beneficiários manter os resultados alcançados mesmo sem a nossa presença.	5,15	6	1,11	0,22
Inst36	[Melhoria do bem-estar] As pessoas atendidas pelo nosso empreendimento melhoraram suas condições de vida em aspectos relevantes para seu bem-estar.	5,28	6	0,87	0,17
Inst37	[Mobilização de recursos locais] Mobilizamos ativamente os recursos humanos disponíveis na comunidade ou território onde atuamos, como saberes locais, força de trabalho e lideranças comunitárias.	4,86	5	1,30	0,27
Inst38	[Inclusão produtiva local] Buscamos incluir pessoas da população local na nossa cadeia de produção, como parceiros ou fornecedores (<i>por exemplo, pequenos produtores, prestadores de serviços locais, membros de cooperativas ou negócios comunitários</i>), contribuindo para o desenvolvimento local.	5,23	6	1,08	0,21
Inst39	[Impacto social contextual] As nossas ações geram impacto positivo não apenas nos indivíduos atendidos, mas também nos contextos sociais em que estão inseridos.	5,58	6	0,75	0,14

Fonte: Dados da pesquisa.

A análise do coeficiente de variação (CV) indicou que 11 itens apresentaram variação acima de 0,30, valor que pode sinalizar maior heterogeneidade nas respostas e, conseqüentemente, menor representatividade da média. Dentre esses, os maiores valores de foram observados nos itens: Vínculo missão-mercado (Org19) CV = 0,61, Horizontalidade na gestão (Org23) CV = 0,41 e Percepção de apoio social (Ind13) CV = 0,41. Para esses casos, a mediana oferece um parâmetro mais robusto de interpretação e, em geral, manteve-se em torno de 4, sendo os maiores desvios padrão (DP) também encontrados nos mesmos itens. Os dados indicam maior convergência em relação aos itens do nível individual, enquanto aspectos dos níveis organizacional e institucional revelam maior variabilidade e menor concordância.

4.2 Análise fatorial exploratória

A Análise Fatorial Exploratória (AFE) foi utilizada para identificar empiricamente a estrutura interna da escala, com base no modelo teórico de três dimensões: individual, organizacional e institucional. Na Rodada 1, a estrutura inicial explicou 38% da variância total, concentrando no primeiro fator itens individuais (17% da variância), no segundo uma combinação de itens organizacionais e institucionais, e no terceiro, itens institucionais. A rotação oblíqua foi adotada devido à correlação moderada entre os Fatores 1 e 2 ($r = 0,65$), enquanto o Fator 2 apresentou correlação próxima de zero com os demais. Os índices de ajuste (RMSR = 0,07; TLI = 0,179; RMSEA = 0,21) indicaram necessidade de refinamento (Hair et al., 2009). Diante disso, realizou-se um processo iterativo de exclusão e reavaliação em dez rodadas de AFE, conforme prática comum em estudos de validação de escalas.

Tabela 3 – Resumo das rodadas de Refino da AFE

Rodada	Decisão	Resultado
1	Modelo com 3 fatores guiado pela literatura	Variância explicada (38%). Índices globais insatisfatórios RMSR (0,07), TLI (0,179) e RMSEA (0,21).

2	Exclusão do item Org19 - Vínculo missão-mercado ($h^2 = 0,04$) e carga < 0,30	Variância explicada aumentou para 39%. TLI baixo (0,18), sugerindo inadequação do modelo com 3 fatores. Estrutura dos itens institucionais sugerem dois agrupamentos internos homogêneos
3	Solução com 4 fatores testada para acomodar dois agrupamentos distintos identificados entre os itens institucionais.	Variância explicada subiu para 43%, mas o ajuste global piorou (RMSEA = 0,217). Os itens institucionais se agruparam bem, mas os organizacionais ficaram dispersos.
4	Retorno à estrutura de 3 fatores. Exclusão de Org23 - Horizontalidade na gestão ($h^2 = 0,05$)	Variância explicada caiu para 40%, sem melhora no ajuste (RMSEA = 0,221). Indicou a necessidade de prosseguir com o refinamento.
5	Exclusão do item Ind3 - Assunção de riscos ($h^2 = 0,13$) e carga < 0,30	Variância explicada subiu para 41%. Ind2 passou a apresentar comunalidade crítica ($h^2 = 0,17$) e carga fraca, sendo sinalizado para exclusão. Outros itens com comunalidade baixa foram mantidos para reavaliação.
6	Exclusão do item Ind2 - Ação antecipada ($h^2 = 0,18$) e carga < 0,30	Variância explicada subiu para 42%. Itens Org18, Org20, Org24, Org25 e Inst31 permaneceram com comunalidades problemáticas.
7	Exclusão de Inst31 - Cultura de colaboração ($h^2 = 0,14$)	Melhora substancial no modelo: TLI = 0,45, RMSEA = 0,15. Variância explicada aumentou para 43%, indicando avanço no refinamento.
8	Exclusão de Org25 ($h^2 = 0,18$; carga < 0,30)	Variância (43%) e RMSEA (0,15) mantiveram-se estáveis. Estrutura permaneceu consistente.
9	Exclusão de Org24 - Redistribuição de Excedentes ($h^2 = 0,22$; carga < 0,30)	Variância explicada subiu para 44%, RMSEA manteve-se em 0,15, TLI melhorou levemente para 0,48.
10	Exclusão de Org20 - Criação de valor econômico ($h^2 = 0,22$; carga < 0,30)	Variância explicada atingiu 45%. Estrutura estabilizada, mantendo o mínimo de itens por fator, em conformidade com os pressupostos da AFC.

Fonte: Dados da pesquisa.

Ao longo das iterações, observou-se maior instabilidade no nível organizacional, o que resultou na exclusão de um número mais elevado de itens. Em contraste, os itens do nível individual apresentaram maior consistência, com boa aderência ao modelo. No caso do nível institucional, a análise inicial indicava a possibilidade de subdivisão em dois fatores latentes, dada a formação de agrupamentos distintos entre os itens. No entanto, a estrutura testada com quatro fatores comprometia a coerência interna da escala. Assim, optou-se por manter o modelo de três fatores. Os itens institucionais, com apenas uma exclusão ao longo das iterações, indicam robustez preliminar para a etapa de validação confirmatória. A variância do modelo atingiu 45%, valor aceitável em pesquisas exploratórias em ciências sociais (Costa, 2011).

4.3 Análise Fatorial Confirmatória

A estrutura fatorial refinada na AFE foi submetida à Análise Fatorial Confirmatória (AFC). O modelo inicial apresentou ajuste insatisfatório (CFI = 0,730; TLI = 0,709; RMSEA = 0,119; SRMR = 0,120), o que levou à condução de três ciclos de refinamento. Vale destacar que divisão sugerida pela AFE na dimensão institucional não se confirmou na AFC. Com base nas cargas fatoriais e comunalidades críticas, inicialmente foram removidos os itens Inst26 (Reconhecimento legal), Inst27 (Diretrizes legais), Inst29 (Cultura de cooperação) e Inst30 (Engajamento cívico). A partir disso, o modelo apresentou melhora substancial nos índices globais (CFI = 0,943, TLI = 0,937, RMSEA = 0,071, SRMR = 0,081), e cargas fatoriais mais consistentes. Posteriormente, foram excluídos Ind1 (Oportunidades), Ind7 – (Reconhecimento de necessidades) e Ind10 (Dever social percebido) por comunalidades críticas, mantendo-se alguns itens organizacionais com valores abaixo do ideal para preservar a estrutura mínima por fator. Na nova estimativa, os índices de ajuste mantiveram melhora (CFI = 0,943; TLI = 0,935; RMSEA = 0,079; SRMR = 0,083), com cargas fatoriais e comunalidades elevadas. Embora nem todas as comunalidades tenham alcançado o nível ideal, foram poucas as que ficaram

abaixo do considerado. Por fim, com base nos Índices de Modificação ($MI \geq 10$), foram inseridas covariâncias entre erros de itens da mesma dimensão. O modelo final excelente qualidade de ajuste, com todos os principais índices dentro ou acima dos valores recomendados pela literatura (Brown, 2015).

Tabela 4 - Resultados do índice de ajuste absoluto e relativo da AFC

CFI	TLI	RMSEA	SRMR	χ^2/df
0.975	0.970	0.054	0.067	259.693*

Fonte: Dados da pesquisa.

Nota. Apesar do p-valor significativo do teste do qui-quadrado (χ^2), este índice é sensível ao tamanho amostral ($n = 223$), podendo superestimar a inadequação do modelo mesmo com bons ajustes globais (Brown, 2015).

A Tabela 5 apresenta as cargas fatoriais padronizadas, erros padrão, valores z, significância estatística e comunalidades (h^2) dos itens que compõem o modelo final da AFC.

Tabela 5 - Estrutura Fatorial Confirmatória

Item	Fator	Carga Fatorial	Erro Padrão	z-value	p	Comunalidade (h^2)
Ind4	Individual	0,63	0,05	13,58	0.000	0,40
Ind5	Individual	0,61	0,06	10,52	0.000	0,38
Ind6	Individual	0,63	0,05	12,94	0.000	0,39
Ind8	Individual	0,55	0,08	7,26	0.000	0,30
Ind9	Individual	0,74	0,04	16,81	0.000	0,55
Ind11	Individual	0,69	0,05	14,33	0.000	0,47
Ind12	Individual	0,69	0,05	15,05	0.000	0,48
Ind15	Individual	0,72	0,05	13,69	0.000	0,52
Ind16	Individual	0,70	0,06	11,04	0.000	0,49
Org17	Organizacional	0,66	0,06	10,57	0.000	0,43
Org21	Organizacional	0,62	0,07	9,07	0.000	0,38
Org22	Organizacional	0,63	0,06	11,13	0.000	0,40
Inst32	Institucional	0,77	0,04	19,30	0.000	0,59
Inst33	Institucional	0,73	0,04	18,84	0.000	0,54
Inst34	Institucional	0,70	0,04	18,96	0.000	0,49
Inst35	Institucional	0,67	0,04	16,31	0.000	0,44
Inst36	Institucional	0,81	0,03	27,68	0.000	0,65
Inst37	Institucional	0,69	0,04	15,72	0.000	0,48
Inst38	Institucional	0,73	0,04	16,56	0.000	0,53
Inst39	Institucional	0,88	0,03	30,05	0.000	0,78

Fonte: Dados da pesquisa.

Todos os itens apresentaram cargas fatoriais estatisticamente significativas ($p < 0,001$), com valores variando entre 0,55 e 0,88, o que indica boa representatividade dos indicadores em relação aos seus respectivos fatores latentes. Os itens da dimensão institucional concentraram as cargas mais elevadas, com destaque para Inst36 - Melhoria do bem-estar (0,81) e Inst39 - Impacto social contextual (0,88), o que reforça a consistência interna do fator. Na dimensão individual, as cargas variaram entre 0,55 (Ind8 - Sensibilidade à exclusão social) e 0,74 (Ind9 - Convicções pessoais), também indicando bom ajuste, embora Ind8 - Sensibilidade à exclusão social tenha apresentado a menor comunalidade do modelo ($h^2 = 0,30$), ainda dentro de um limiar minimamente aceitável Hair et al. (2009). Já na dimensão organizacional, as cargas ficaram entre 0,62 e 0,66, demonstrando estabilidade da estrutura, mesmo com o número reduzido de itens.

4.4 Validação da escala

A validade convergente e discriminante da escala foi avaliada conforme os critérios propostos por Fornell e Larcker (1981). Neste caso, a validade convergente foi avaliada pela verificação da confiabilidade composta ($CR \geq 0,70$) e cálculo da variância média extraída (AVE $\geq 0,50$), os resultados podem ser observados a partir da Tabela 6.

Tabela 6 - Avaliação confiabilidade convergente e discriminante

Construto	CR	AVE	Individual ²	Organizacional ²	Institucional ²
Individual	0.781	0.443	–	0.594	0.388
Organizacional	0.585	0.402	0.594	–	0.554
Institucional	0.864	0.562	0.388	0.554	–

Fonte: Dados da pesquisa.

A confiabilidade composta (CR) apresentou valores satisfatórios para os fatores individual (0,781) e institucional (0,864), porém a dimensão organizacional ficou abaixo do ponto de corte recomendado ($CR = 0,585$), indicando limitação na consistência interna desse construto. Em relação à variância média extraída (AVE), apenas o fator institucional (AVE = 0,562) alcançou o valor mínimo de 0,50, sugerindo validade convergente adequada. Já os fatores individuais (AVE = 0,443) e organizacional (AVE = 0,402) apresentaram índices insuficientes.

No caso da validade discriminante, observou-se que somente o fator institucional atendeu ao critério de Fornell-Larcker (1981), uma vez que sua AVE foi superior às correlações ao quadrado com os demais fatores. Assim, esse fator se mostrou forte e consistente, com alta confiabilidade composta, além de boa validade convergente e discriminante. O fator individual apresentou resultados razoáveis, mas abaixo do ideal, sua confiabilidade foi adequada, mas a AVE ficou abaixo do corte de 0,50, indicando que a variância explicada pelos itens que o compõe ainda é limitada. Já o fator organizacional foi o mais frágil do modelo, demonstrando resultados insatisfatório para todos os critérios de validação avaliados.

5. Discussão dos resultados

Os resultados permitiram avaliar o grau de sustentação empírica das hipóteses formuladas. A hipótese H1, que propunha a dimensão individual como fator latente do empreendedorismo social, apresentou cargas fatoriais consistentes e confiabilidade composta adequada ($CR = 0,781$), mas não atendeu aos critérios de validade convergente e discriminante, não sendo confirmada. A hipótese H2, referente à dimensão organizacional, também não foi confirmada, devido à baixa confiabilidade ($CR = 0,585$), AVE insatisfatória (0,402) e ausência de validade discriminante, indicando inadequação dos itens à realidade brasileira. Por outro lado, a hipótese H3, que considerava a dimensão institucional, foi confirmada, com forte sustentação empírica ($CR = 0,864$; AVE = 0,562), atendendo aos critérios psicométricos e demonstrando relevância no contexto analisado.

A não confirmação da H1 pode estar relacionada à base teórica da dimensão individual, influenciada pela abordagem norte-americana centrada em traços psicológicos universais, como proatividade e assunção de riscos. Tais atributos, presentes em itens como Ind1 (Oportunidades), Ind2 (Ação antecipada) e Ind3 (Assunção de risco), não integraram o modelo final. Em países em desenvolvimento, como o Brasil, o empreendedorismo social tende a emergir como resposta coletiva a desafios estruturais (Premadasa et al., 2023; Berrones-Flemmig & Mauroner, 2019), o que pode limitar a centralidade desses traços na prática. A transposição teórica do modelo norte-americano nem sempre se adapta às condições locais. Além disso, a idealização do empreendedor social como figura heroica (Austin et al., 2012; Dees, 1998) pode não refletir a realidade brasileira. Ainda assim, dentro do nível individual itens como Ind4 (Inovação na ação), Ind5 (Pensamento inovador), Ind6 (Bricolagem), Ind8 Sensibilidade à exclusão social, Ind9 (Convicções pessoais), Ind11 (Autoconfiança), Ind12

(Crença na capacidade de impacto) e Ind15 (Habilidades para impacto) mostraram consistência interna e podem ser úteis em análises futuras ou adaptações da escala.

No nível organizacional, os itens elaborados apresentaram baixa aderência empírica aos critérios psicométricos, limitando sua capacidade descritiva e avaliativa do empreendedorismo social no contexto brasileiro. Diante disso, a hipótese H2 referente a essa dimensão não foi confirmada. Esse resultado pode estar relacionado à fragmentação teórica que marca essa dimensão, com estudos abordando variáveis e resultados diversos (Saebi et al., 2019). Apenas três itens foram mantidos no modelo confirmatório, Org17 (valor social), Org21 (planejamento financeiro) e Org22 (governança inclusiva). A variável Org19 (vínculo missão-mercado) apresentou o maior coeficiente de variação, possivelmente refletindo a diversidade de modelos de atuação e a dificuldade de conciliar propósitos sociais e lógicas de mercado, uma tensão discutida na literatura (Battilana et al., 2012). Essa diversidade pode ter afetado também itens sobre destinação de recursos, cuja percepção varia segundo a estrutura jurídica dos empreendimentos mais flexível em modelos com fins lucrativos e mais restritiva em formatos associativos ou cooperativos.

A confirmação empírica da hipótese H3 indica que o nível institucional atua como fator latente consistente do empreendedorismo social no contexto brasileiro. Fundamentado na teoria institucional (Scott, 1995; 2005; North, 1991), esse nível considera o papel das instituições formais e informais como facilitadoras ou barreiras à ação empreendedora (Popov et al., 2013; Afridi et al., 2021; Urbano, 2014), bem como a capacidade do empreendedorismo social de promover mudanças institucionais (Alvord et al., 2004; Nicholls, 2010). Essa última vertente mostrou-se alinhada aos itens retidos: Inst32 (Promoção de vida digna), Inst33 (Acesso à bens e serviços), Inst34 (Protagonismo dos beneficiários), Inst35 (Autonomia dos beneficiários), Inst36 (Melhoria do bem-estar), Inst37 (Mobilização de recursos locais), Inst38 (Inclusão produtiva local), e Inst39 (Impacto social contextual), os quais destacam os impactos do empreendedorismo nas estruturas em que está inserido.

Tal achado é coerente com a realidade latino-americana, onde os empreendimentos sociais atuam como vetores de transformação social, cultural e econômica (Márquez et al., 2009), respondendo a desafios como o desemprego e a exclusão social (Borzaga et al., 2012). Em contrapartida, os itens relacionados ao ambiente normativo, legal e sociocultural mais amplo (Inst26–Inst31), embora consistentes na AFE, não se sustentaram na AFC. Essa fragilidade pode refletir a ausência de um marco regulatório sólido, a baixa institucionalização de políticas públicas e a pouca normatização do campo no Brasil (João et al., 2018), características comuns a países em desenvolvimento e que limitam a consolidação do empreendedorismo social (Ratten, 2014).

6. Conclusões

Este estudo teve como objetivo testar empiricamente uma escala de mensuração do empreendedorismo social, estruturada com base nos níveis individual, organizacional e institucional, aplicada ao contexto brasileiro. Ao investigar se essas dimensões atuam como fatores latentes do empreendedorismo social no Brasil, enquanto país em desenvolvimento, os resultados indicaram que, nesse contexto, apenas a dimensão institucional se confirmou como fator latente consistente.

A partir desse resultado, evidencia-se que na perspectiva brasileira, o empreendedorismo social pode ser compreendido menos como um atributo individual e mais como uma expressão coletiva voltada à transformação social estrutural. Essa configuração reforça a centralidade do impacto social contextualizado como elemento definidor do empreendedorismo social em países em desenvolvimento, como o Brasil, distinguindo-o de modelos mais centrados em características individuais, como o norte-americano.

Ainda que as dimensões individual e organizacional não tenham se confirmado no modelo final, isso não significa necessariamente a ausência de manifestações relevantes nesses

níveis. É possível que, em determinados territórios do Brasil, marcados por dinâmicas sociopolíticas mais coesas ou estruturas de apoio mais consolidadas, tais dimensões se apresentem de maneira mais padronizada e, portanto, mais suscetíveis à validação por meio de escalas estruturadas. Da mesma forma, a aplicação deste instrumento em outros países, com arranjos institucionais distintos, pode resultar em configurações diferentes de validade.

Cabe ressaltar que a proposta deste estudo não foi mapear exaustivamente todas as formas pelas quais o empreendedorismo social se expressa, mas sim testar a aderência empírica de uma estrutura teórica previamente definida. Diante disso, permanecem abertas questões sobre quais atributos ou dinâmicas, nesses dois níveis, seriam mais representativos da realidade brasileira. Tais lacunas indicam a importância de pesquisas futuras que explorem outras abordagens metodológicas, incluindo perspectivas qualitativas como análises comparativas, rodas de conversa e técnicas emergentes de análise textual com big data e design experimental, que possam capturar de forma mais situada e densa as particularidades do fenômeno nesse contexto.

O fato de o principal canal de contato com os participantes ter sido o LinkedIn pode representar uma limitação da pesquisa. Embora a amostra apresente características semelhantes às observadas em outras investigações na área, essa estratégia de recrutamento pode não alcançar empreendedores sociais que atuam de forma mais desconectada do meio digital

Em termos práticos, a estrutura validada tem potencial para uso estratégico e operacional. Para investidores, aceleradoras e organizações de fomento, seus itens podem ser transformados em índice avaliativo da capacidade institucional de gerar impacto sistêmico, contribuindo para decisões de apoio e para o monitoramento de resultados. Da mesma forma, pode ser aplicada em políticas públicas e editais, auxiliando na identificação de empreendimentos com maior aderência territorial e potencial transformador.

Teoricamente, este estudo contribui para ampliar o entendimento do campo no contexto de países em desenvolvimento, ao evidenciar que o empreendedorismo social pode assumir configurações distintas daquelas tradicionalmente investigadas em contextos do Norte Global. Além disso, o estudo oferece uma escala teoricamente fundamentada e empiricamente testada que pode ser utilizada como base para novas investigações e comparações.

Referências

- Aloulou, W. J., & Algarni, E. A. (2022). Determinants of social entrepreneurial intention: empirical evidence from the Saudi context. *Social Enterprise Journal*, 18(4), 605–625.
- Alter, K. (2007). *Social enterprise typology* (Vol. 12). Virtue ventures LLC.
- Alvord, S. H., Brown, L. D., & Letts, C. W. (2004). Social Entrepreneurship and Societal Transformation: An Exploratory Study. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 40(3), 260–282.
- Ansari, S., Munir, K., & Gregg, T. (2012). Impact at the “Bottom of the Pyramid”: The role of social capital in capability development and community empowerment. *Journal of Management Studies*, 49(4), 813–842.
- Arasti, Z., Zarei, H., & Didehvar, F. (2015). Identifying the Evaluative Indicators of Regulatory Policies for the Development of Social Entrepreneurship. *Public Organization Review*, 15(3), 453–474.
- Asún, R. A., Rdz-Navarro, K., & Alvarado, J. M. (2015). Developing multidimensional Likert Scales using item factor analysis: The case of four-point items. *Sociological Methods & Research*, 45(1).
- Azmat, F. (2013). Sustainable Development in Developing Countries: The Role of Social Entrepreneurs. *International Journal of Public Administration*, 36(5), 293–304.
- Bacq, S., & Janssen, F. (2011). The multiple faces of social entrepreneurship: A review of definitional issues based on geographical and thematic criteria. *Entrepreneurship and Regional Development*, 23(5–6), 373–403.
- Bacq, S., Ofstein, L. F., Kickul, J. R., & Gundry, L. K. (2015). Bricolage in social entrepreneurship: How creative resource mobilization fosters greater social impact. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 16(4), 283–289. <https://doi.org/10.5367/ijei.2015.0198>
- Baker, T., & Nelson, R. E. (2005). Creating Something from Nothing: Resource Construction through Entrepreneurial Bricolage. *Administrative Science Quarterly*, 50, 329–366.
- Barki, E., Salusse, M., Campos, J. G. de, Rocha, T. N., Bogatto, F., & Lins, N. (2021). Perfil dos empreendedores de impacto no Brasil: O desafio das desigualdades territoriais. FGVcenn.
- Borgaza, C., Depredi, S., & Galera, G. (2012). Interpreting social enterprises. *Revista de Administração*, 47(3), 398–409. <https://doi.org/10.5700/rausp1046>

- Boschee, J., & McClurg, J. (2003). Toward a better understanding of social entrepreneurship: Some important distinctions. Retrieved October, 9(2008), 74.
- Brown, T. A. (2015). *Confirmatory factor analysis for applied research* (2nd ed.). Guilford Press.
- Capella-Peris, C., Gil-Gómez, J., Martí-Puig, M., & Ruíz-Bernardo, P. (2019). Development and Validation of a Scale to Assess Social Entrepreneurship Competency in Higher Education Development and Validation of a Scale to Assess Social. *Journal of Social Entrepreneurship*, 0(0), 1–17.
- Certo, S. T., & Miller, T. (2008). Social entrepreneurship: Key issues and concepts. *Business Horizons*, 51(4), 267–271. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2008.02.009>
- Chen, N., & Shabbir, M. S. (2025). Social entrepreneurship education landscape mapping: A bibliometric analysis and analysis of empirical research. *The International Journal of Management Education*, 23(2), 101122.
- Churchill Jr, G. A. (1979). A paradigm for developing better measures of marketing constructs. *Journal of marketing research*, 16(1), 64-73.
- Ciruela-Lorenzo, A. M., González-Sánchez, A., & Plaza-Angulo, J. J. (2020). An exploratory study on social entrepreneurship, empowerment and peace process. The case of colombian women victims of the armed conflict. *Sustainability (Switzerland)*, 12(24), 1–26.
- Comini, G., Barki, E., & Aguiar, L. T. de. (2012). A three-pronged approach to social business: a Brazilian multi-case analysis social business. *Revista de Administração*, 47(3), 385–397.
- Costa, F. J. (2011). *Mensuração e desenvolvimento de escalas: Aplicações em Administração*. Ciência Moderna.
- Cukier, W., Trenholm, S., Carl, D., & Gekas, G. (2011). *Social Entrepreneurship: A Content Analysis*.
- D’Mello, R. V. (2024). Sustainable micro-social enterprises in India: A quantitative study of crucial factors leading to their financial sustainability. *International Journal of Multidisciplinary: Applied Business and Education Research*, 5(4), 1357–1373. <https://doi.org/10.11594/ijmaber.05.04.20>
- Datta, P. B., & Gailey, R. (2012). Empowering Women Through Social Entrepreneurship: Case Study of a Women’s Cooperative in India. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 36(3), 569–587.
- Dees, G. (1998). The meaning of ‘social entrepreneurship’. Kauffman Foundation and Stanford University. Working Paper.
- Defourny, J., & Nyssens, M. (2008). Social enterprise in Europe: recent trends and developments. *Social Enterprise Journal*, 4(3), 202–228. <https://doi.org/10.1108/17508610810922703>
- Defourny, J., & Nyssens, M. (2010). Conceptions of social enterprise and social entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and divergences. *Journal of Social Entrepreneurship*, 1(1), 32–53. <https://doi.org/10.1080/19420670903442053>
- DeVellis, R. F. (1991). *Scale development: Theory and applications* (Vol. 26). Sage Publications. (Applied Social Research Methods Series)
- Duong, C. D. (2023). Karmic beliefs and social entrepreneurial intentions: a moderated mediation model of environmental complexity and empathy. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 9(1), 10002
- Dwivedi, A., & Weerawardena, J. (2018). Conceptualizing and operationalizing the social entrepreneurship construct. *Journal of Business Research*, 86(May 2017), 32–40.
- Erpf, P., Bryer, T. A., & Butkevičienė, E. (2019). A Context-Responsiveness Framework for the Relationship Between Government and Social Entrepreneurship: Exploring the Cases of United States, Switzerland, and Lithuania. *Public Performance and Management Review*, 42(5), 1211–1229.
- Estrin, S., Mickiewicz, T., & Stephan, U. (2013). Entrepreneurship, social capital, and institutions: Social and commercial entrepreneurship across nations. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37(3), 479–504.
- Faul, F., Erdfelder, E., Buchner, A., & Lang, A.-G. (2009). Statistical power analyses using G*Power 3.1: Tests for correlation and regression analyses. *Behavior Research Methods*, 41(4), 1149–1160.
- Fisac Garcia, R., Alves de Carvalho, N., Moreno Romero, A. M., Moreno Mateos, J., & Rojas Lezana, Á. (2012). *Iniciativas emprendedoras de lucha contra problemas sociales: distintas aproximaciones geográficas*.
- Fischer, R. M., & Comini, G. M. (2012). Sustainable development: from responsibility to entrepreneurship. *Revista de Administração*, 47(3), 363-369.
- Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39–50.
- Galera, G., & Borzaga, C. (2009). Social enterprise: An international overview of its conceptual evolution and legal implementation. *Social Enterprise Journal*, 5(3), 210-228.
- García-Jurado, A., Pérez-Barea, J. J., & Nova, R. (2021). A new approach to social entrepreneurship: A systematic review and meta-analysis. *Sustainability (Switzerland)*, 13(5), 1–16.
- Garçon, M. M., Nassif, V. M. J., & Lima, T. J. S. de. (2021). Individual social entrepreneurial orientation in Brazil: measurement and the predictive role of personal values and attitude toward social change. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 14(2), 340–360.
- Gartner, W. B. (1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of Management Review*, 10(4), 696–706.

- Ghalwash, S., Tolba, A., & Ismail, A. (2017). What motivates social entrepreneurs to start social ventures? An exploratory study in the context of a developing economy. *Social Enterprise Journal*, 13(3), 268–298.
- Haines, R., Street, M. D., & Haines, D. (2008). The influence of perceived importance of an ethical issue on moral judgment, moral obligation, and moral intent. *Journal of business ethics*, 81(2), 387–399.
- Hair Jr, J. F., Lds Gabriel, M., Silva, D. D., & Braga, S. (2019). Development and validation of attitudes measurement scales: fundamental and practical aspects. *RAUSP Management Journal*, 54(4), 490–507.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2009). *Análise multivariada de dados*. Bookman editora.
- Hockerts, K. (2015). Article information: The Social Entrepreneurial Antecedents Scale (SEAS): a validation study.
- Hockerts, K. (2017). Determinants of social entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(1), 105–130.
- Iqbal, M., Geneste, L., & Weber, P. (2023). Who wants to be a social entrepreneur? Exploring the antecedents interrelationship via modified Mair Noboa model. *Social Enterprise Journal*, 19(5), 536–554.
- João, I. D. S., Leoneti, A. B., Santos, H. B. Dos, & Galina, S. V. R. (2018). A profile of social enterprise in Brazil based on theoretical differences from and similarities with US, European, and emerging country perspectives. *International Journal of Business and Globalisation*, 20(3), 394–415.
- Kannampuzha, M., & Hockerts, K. (2019). Organizational social entrepreneurship: scale development and validation. *Social Enterprise Journal*, 15(3), 290–319. <https://doi.org/10.1108/SEJ-06-2018-0047>
- Kerlin, J. A. (2009). *Social enterprise: A global comparison*. UPNE.
- Kerlin, J. A. (2013). Defining social enterprise across different contexts: A conceptual framework based on institutional factors. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 42(1), 84–108.
- Kerlin, J. A., Monroe-White, T., & Zook, S. (2016). Habitats in the zoo. In *The Social Enterprise Zoo* (pp. 67–92). Edward Elgar Publishing.
- Kraus, S., Niemand, T., Halberstadt, J., Shaw, E., & Syrjä, P. (2017). Social entrepreneurship orientation: development of a measurement scale. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 23(6), 977–997. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-07-2016-0206>
- Mair, J., & Martí, I. (2004). *Social Entrepreneurship Research: A Source of Explanation, Prediction, and Delight*. IESE Business School - University of Navarra.
- Mair, J., & Martí, I. (2006). Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight. *Journal of World Business*, 41(1), 36–44. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2005.09.002>
- Mair, J., & Noboa, E. (2006). Social entrepreneurship: How intentions to create a social venture are formed. *Social Entrepreneurship*, 121–135. <https://doi.org/10.1057/9780230625655>
- Marquez, P., Reficco, E., & Berger, G. (2009). *Inclusive Businesses in Latin America (Spanish Version)*. Harvard Business Review.
- Monteiro, A. A., Sánchez-García, J. C., Hernández-Sánchez, B. R., & Cardella, G. M. (2022). Social Entrepreneurship Conceptual Approaches. *Encyclopedia*, 2(2), 1004–1018.
- 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(2), 259–282.
- Nicholls, A. (2006). “Introduction.” In A. Nicholls (Ed.), *Social Entrepreneurship: New Models of Sustainable Social Change*. Oxford University Press.
- Nicholls, A. (2010). The legitimacy of social entrepreneurship: Reflexive isomorphism in a pre-paradigmatic field. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(4), 611–633.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University.
- Orlando, G. F., & Sihombing, S. (2022). Social Entrepreneurial Orientation Impact on Social Entrepreneurial Intention Mediated Social Entrepreneurial Attitudes. *Jurnal Manajemen*, 26(3), 533–566.
- Pathak, S., & Mukherjee, S. (2021). Entrepreneurial ecosystem and social entrepreneurship: case studies of community-based craft from Kutch, India. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 15(3), 350–374. <https://doi.org/10.1108/JEC-06-2020-0112>
- Popov, E. V., Veretennikova, A. Y., & Kozinskaya, K. M. (2017). Social Entrepreneurship as an Object of Institutional Analysis. *Вестник Пермского Университета. Серия «Экономика» = Perm University Herald*.
- Portales, L. (2019). *Social innovation and social entrepreneurship. Fundamentals, Concepts, and Tools*. Cham, Switzerland: Palgrave Macmillan.
- Premadasa, M., Siyambalapitiya, J., Jayawardhana, K., & Fernando, I. (2023). Conceptualizing the role of social entrepreneurial orientation in the triple bottom line in the social enterprise context: developing country perspective. *Sustainability*, 15(11), 8759.
- Ranville, A., & Barros, M. (2022). Towards Normative Theories of Social Entrepreneurship. A Review of the Top Publications of the Field. *Journal of Business Ethics*, 180(2), 407–438.

- Ratten, V. (2014). Future research directions for collective entrepreneurship in developing countries: a small and medium-sized enterprise perspective. In *Int. J. Entrepreneurship and Small Business* (Vol. 22, Issue 2).
- Revelle, W. (2025). *psych: Procedures for psychological, psychometric, and personality research* (R package version 2.3.12). Northwestern University. <https://CRAN.R-project.org/package=psych>
- Rosseel, Y. (2012). lavaan: An R package for structural equation modeling. *Journal of Statistical Software*, 48(2), 1–36. <https://doi.org/10.18637/jss.v048.i02>
- Saebi, T., Foss, N. J., & Linder, S. (2019). Social Entrepreneurship Research: Past Achievements and Future Promises. *Journal of Management*, 45(1), 70–95.
- Santos, F. M. (2012). A positive theory of social entrepreneurship. *Journal of Business Ethics*, 111(3), 335–351.
- Satar, M. S., & Natasha, S. (2019). Individual social entrepreneurship orientation: towards development of a measurement scale. *Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 13(1), 49–72.
- Sengupta, S., & Sahay, A. (2018). Social enterprises in the Indian context: conceptualizing through qualitative lens. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 8(1), 1.
- Shinde, S. U., Meenakshi-Devi, R., Kurup, S. J., Thomas, S. A., & Gupta, M. (2025). Exploring the impact of social entrepreneurship on sustainable economic development. *Journal of Information Systems Engineering and Management*, 10(10s). <https://www.jisem-journal.com/>
- Social Enterprise Knowledge Network (SEKN). (2025) <https://sekn.org/en/projects/>
- Stevens, R., Moray, N., & Bruneel, J. (2015). The Social and Economic Mission of Social Enterprises: Dimensions, Measurement, Validation, and Relation. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 39(5), 1051–1082. <https://doi.org/10.1111/etap.12091>
- Talić, M., & Ivanović Đukić, M. (2020). Comparative analysis of developmental concepts of social entrepreneurship in Europe and the USA. *FUEconomia e Organização*, 17(4), 385–396.
- Teise, H., & Urban, B. (2015). Antecedents to social entrepreneurship intentions: An empirical study in South Africa. *Management Dynamics: Journal of the Southern African Institute for Management Scientists*, 24(2), 36–52.
- Tiwari, P., Bhat, A. K., & Tikoria, J. (2017). Predictors of social entrepreneurial intention: an empirical study. *South Asian Journal of Business Studies*, 6(1), 53-79.
- Tiwari, P., Bhat, A. K., & Tikoria, J. (2022). Mediating Role of Prosocial Motivation in Predicting Social Entrepreneurial Intentions. *Journal of Social Entrepreneurship*, 13(1), 118–141.
- Todorova, A., Kostadinova, I., & Venelinova, N. (2024). Empathy as a driver of social entrepreneurship: Insights from the Bulgarian context. *Journal of Entrepreneurship & Sustainability Issues*, 12(2).
- Travaglini, C., Bandini, F., & Mancinone, K. (2009, July). Social enterprise in Europe: governance models. In *Second EMES international conference on social enterprise* (pp. 1-26).
- Tu, B., Bhowmik, R., Hasan, M. K., Asheq, A. Al, Rahaman, M. A., & Chen, X. (2021). Graduate Students' Behavioral Intention of Toward Social Entrepreneurship: Role of Social Vision, Innovativeness, Social Proactiveness, And Risk Taking. *Sustainability (Switzerland)*, 13(11), 1–23.
- Turner, K., Crook, T. R., & Miller, A. (2014). Construct measurement in social entrepreneurship: A review and assessment. *Research Methodology in Strategy and Management*, 9, 1–18.
- Ukil, M. I. (2025). Factors determining social entrepreneurial intention in a developing economy. *Journal of Social Entrepreneurship*, 16(1), 124–145.
- Urbano, D., & Alvarez, C. (2014). Institutional dimensions and entrepreneurial activity: an international study. *Small business economics*, 42, 703-716.
- Urbano, D., Toledano, N., & Soriano, D. R. (2010). Analyzing social entrepreneurship from an institutional perspective: Evidence from Spain. *Journal of Social Entrepreneurship*, 1(1), 54–69.
- Vieira, V. G., de Oliveira, V. M., & Miki, A. F. C. (2023). Social Entrepreneurship Measurement Framework for Developing Countries | Framework de Mensuração do Empreendedorismo Social para Países em Desenvolvimento. *Revista de Administracao Contemporanea*, 27(2).
- Weerawardena, J., & Mort, G. S. (2006). Investigating social entrepreneurship: A multidimensional model. *Journal of World Business*, 41(1), 21–35. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2005.09.001>
- Weerawardena, J., McDonald, R. E., & Mort, G. S. (2010). Sustainability of nonprofit organizations: An empirical investigation. *Journal of World Business*, 45(4), 346–356.
- Weerawardena, J., Mort, G. S., & Carnegie, K. (2003). Social entrepreneurship: Towards conceptualisation. *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, 8(1), 76–86
- Yu, C., Ye, B., & Ma, S. (2021). Creating for others: linking prosocial motivation and social entrepreneurship intentions. *Management Decision*, 59(11), 2755–2773.
- Yunus, M. (2007). *Creating a world without poverty: Social business and the future of capitalism*. PublicAffairs.