



**TEMA: C) Espiritualidade, Ética e Sentido no Trabalho - Bem-estar organizacional, ESG, liderança humanizada e cultura de paz**

## **EMPREENDEDORISMO SOCIAL: ANALISANDO ESCALA SOBRE AS BARREIRAS NA GESTÃO DE ORGANIZAÇÕES SOCIAIS**

### **Resumo**

Este artigo investiga as barreiras ao empreendedorismo social com dados de 135 respondentes e 50 itens Likert (1–5), estruturados segundo Santos (2014). Objetivou-se identificar a estrutura latente das barreiras e oferecer evidências psicométricas para pesquisa e prática. As análises incluíram estatísticas descritivas, fatorabilidade ( $KMO = 0,858$ ; Bartlett  $\chi^2(1.225) = 4.458,58$ ;  $p < 0,001$ ), análise paralela e AFE por fatores comuns com rotação Promax. As cinco subescalas teóricas apresentaram consistência interna satisfatória ( $\alpha = 0,76–0,91$ ). A análise paralela indicou solução parcimoniosa de três fatores, com autovalores correspondentes a 35,08%, 6,29% e 4,82% da variância (46,19% acumulada). Os fatores condensam, de modo interdependente: (i) disposições e práticas sociocomportamentais (comportamento e espírito empreendedor social, inovação, aprendizagem e envolvimento comunitário); (ii) barreiras organizacionais/estratégicas (governança, parcerias, nichos, métricas não financeiras, imagem de marca); e (iii) constrangimentos institucionais/estruturais (redes de apoio, regulação e auditoria de impacto, riscos, barreiras de entrada). Análise de sensibilidade comparou as soluções de 3 e 5 fatores, favorecendo a primeira em parcimônia e estabilidade, sem prejuízo de comparabilidade conceitual. O estudo evidencia “barreiras” como meta-construto composto por subdomínios correlacionados e oferece um pipeline replicável (descrições, confiabilidade, análise paralela, AFE), passível de extensão por CFA com estimadores para dados ordinais e testes de invariância. Os achados informam o desenho de trilhas de capacitação (competências empreendedoras sociais, capacidades organizacionais e inteligência institucional) e instrumentos de política pública (financiamento, simplificação regulatória, legitimação e fortalecimento de redes) para mitigar barreiras críticas.

### **Palavras-chave**

Empreendedorismo Social, Barreiras do Empreendedorismo, Análise Fatorial Exploratória, Gestão Social, Desenvolvimento de Escalas.

## **1 INTRODUÇÃO**

Na atualidade, empreender tornou-se um grande desafio para diversos gestores que se desafiam, dia após dia, na tentativa de obter um mínimo sucesso empresarial (Gupta *et al.*, 2020). Alguns destes gestores, decidem construir seus negócios em ramos sociais, visando, muitas vezes, não apenas um ganho próprio, mas sim uma conquista a longo prazo para a sociedade (Huda *et al.*, 2019).

Com esta decisão, empreendedores se arriscam em gerenciar negócios sociais, enfrentando uma série de barreiras e empecilhos em suas organizações para que, posteriormente, obtenham sucesso financeiro e social (Davies *et al.*, 2018; Doherty *et al.*, 2014).



Portanto, o estudo em questão tem por objetivo principal: analisar as dimensões de possíveis barreiras que influenciem o desenvolvimento de negócios sociais. Logo, neste artigo buscou-se analisar a hipótese de que existem barreiras no desenvolvimento de negócios sociais, e que estas barreiras podem ser analisadas e agrupadas por fatores já dispostos na teoria de Santos (2014).

Observou-se uma lacuna de pesquisa no empreendedorismo social (ES), como um campo distinto de pesquisa, fornecendo uma estrutura sólida para investigar possíveis barreiras enfrentadas por gestores de negócios sociais, que dificultam a inserção destas organizações no mercado e, muitas vezes, atrapalham a aceitação de novos consumidores (Lee e Battilana, 2014; Doherty *et al.*, 2014; Moss *et al.*, 2011).

A literatura fornece evidências suficientes de que o número de empreendimentos sociais e pesquisadores/publicações no campo tem aumentado nas últimas duas décadas (Gupta *et al.*, 2020; Hota *et al.*, 2019; Zahra *et al.*, 2014; Short *et al.*, 2009; McQuilten, 2017). Surpreendentemente pouca pesquisa foi conduzida sobre o assunto, particularmente nos tópicos de barreiras no empreendedorismo social (Davies *et al.*, 2018).

Para acadêmicos e colaboradores, mais especificamente aos gestores de organizações sociais, são cada vez mais necessários e relevantes estudos que analisem possíveis fatores tidos como barreiras no momento de gerir um negócio social, demonstrando significativas contribuições e impactos na sociedade, principalmente, no que diz respeito à compreensão destes fatores e possíveis formas de aprendizado em como confrontá-los, auxiliando estes empreendimentos em sua inserção no mercado e em uma maior aceitação de seus produtos/serviços pelos consumidores (Davies *et al.* 2018).

Neste contexto, o restante deste artigo está dividido nas seguintes etapas: primeiramente é realizada uma breve contextualização teórica, visando contribuir com um arcabouço teórico a respeito do empreendedorismo social. Por conseguinte, apresenta-se o método desta pesquisa utilizando uma base de dados (Plotnikov *et al.*, 2020) com variáveis sobre o empreendedorismo social, e aplicando uma análise fatorial exploratória (AFE) seguindo a escala de Santos (2014). Os resultados e as discussões são relatados em seguida. Concluindo as análises e discussões do artigo, demonstrando suas contribuições e implicações para o meio gerencial. Por fim, mencionam-se as limitações desta pesquisa, sendo indicadas algumas orientações para pesquisas futuras.



## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

### 2.1 Empreendedorismo social (ES)

As definições de ES foram citadas por diversos pesquisadores, Lasprogata e Cotton (2003) descreveram o ES como um esforço de gestão em organizações sem fins lucrativos, ou com um cunho social como função principal da empresa, (por exemplo, Easy Solar e Africa Improved Foods, ambos situados na África). Porém, alguns outros autores, como Wallace (1999), observava o empreendimento social, como organizações com fins lucrativos administradas por gestores atuantes no campo social.

Além disso, Gupta *et al.* (2020), cita alguns exemplos de empreendedorismo do ramo social, como, Dipesh Sutariya, fundador da Enable India, uma organização indiana, que oferece serviços de assessoria para pessoas com deficiência, buscando a independência econômica e dignidade para esta população. Por fim, Certo e Miller (2008) discutiram que o empreendedorismo social refere-se a indivíduos e entidades empresariais engajados em atividades empreendedoras especificamente para um propósito social (por exemplo, Global Healthcare System, uma plataforma de saúde na Índia, acessível para todos).

#### 2.1.1 ES na atualidade

O empreendedorismo social evoluiu como um domínio de pesquisa de grande importância para empresas e pesquisadores (Kannampuzha e Hockerts, 2019; Rey-Martí *et al.*, 2016). Algumas questões sociais, como pobreza e bem-estar humano, motivaram várias empresas a conduzir negócios com um objetivo social primordial (Huda *et al.*, 2019; Doherty *et al.*, 2014). Alguns autores como Barberá-Tomás *et al.* (2019), mencionaram que o empreendedorismo social, atualmente, tem um papel de estimular a mudança social no mundo, justamente, por seus empreendedores sociais não esperarem o benefício próprio de seus empreendimentos sociais, e sim buscar um ganho social maior.

Na atualidade, o ES é tido como uma atividade empresarial relativamente nova, que pretende criar excedente para o empreendedor reduzindo as externalidades negativas e criando externalidades positivas para a sociedade, por meio da gestão focada no impacto social das estratégias e ações destes empreendimentos (Newbert e Hill, 2014).

Além disso, conforme definido por Gupta *et al.* (2020), empreendedorismo social, oportunidade e filantropia geram um ciclo sustentável para o desenvolvimento institucional



social e econômico. As empresas sociais fundem a busca de bens sociais públicos com as ferramentas e técnicas alinhadas ao mercado de organizações com fins lucrativos, o que gera um bem-estar social e sustentabilidade para a organização (Urbano *et al.*, 2010).

## 2.2 Barreiras no empreendedorismo

Ao empreender, diversos gestores enfrentam determinadas dificuldades, desde a criação, até a sustentabilidade de seus negócios, de acordo com Gupta *et al.* (2020), descobriu-se que uma série de variáveis demográficas, incluindo idade, sexo, educação e etnia, podem ser antecedentes que influenciam a criação e sobrevivência de um empreendimento comercial. Alguns outros autores mencionam a importância da experiência anterior de empreendedorismo (Jovanovic, 1982; Parker, 2004) e traços de personalidade, como uma mentalidade empreendedora (Ireland *et al.*, 2003), como fundamentais para o desenvolvimento de empresas. Robinson *et al.* (2007) e Khan (2021), da mesma forma descobriram que gênero, raça e classe têm efeitos marcantes sobre a sobrevivência de um negócio e, muitas vezes, ditando até o sucesso de um empreendimento, logo, podendo ser observadas como uma barreira para diversas pessoas que nascem em grupos de minoria ou classes sociais mais baixas. Portanto, as características individuais do empresário, portanto, são uma consideração importante na análise das barreiras ao crescimento (Davies *et al.* 2018).

Segundo os autores Moy e Luk (2003), as restrições financeiras são consistentemente a barreira mais difícil de superar e tornam os empreendedores dependentes de suas economias para empreenderem. E utilizando como base os artigos de Davies *et al.* (2018) e Aidis (2005), outras barreiras nos empreendimentos podem ser observadas, como: instituições formais (leis, regulamentação e impostos); barreiras informais (corrupção e concorrência desleal); contexto ambiental (falta de financiamento e poder de compra); e níveis de competências (recursos humanos). Embora a força e o impacto destas barreiras institucionais variem conforme o campo de estudo, os empreendedores que são fortemente afetados por qualquer uma destas barreiras eram frequentemente afetados por todas elas (Khan, 2021).

### 2.2.1 Barreiras no empreendedorismo social

Os empreendimentos sociais são distinguíveis dos empreendimentos comerciais pela missão explícita de criar valor econômico e social, porém enfrentam barreiras semelhantes às organizações comerciais, e até algumas dificuldades a mais (Costanzo *et al.* 2014; Dacin *et al.*, 2011; Moss *et al.* 2011; Teasdale *et al.*, 2013).



Utilizando o estudo de Robinson (2006), pode-se observar certas barreiras típicas enfrentadas por organizações sociais que impedem estas empresas de aproveitarem as oportunidades de mercado. Isso inclui barreiras econômicas (como vantagens de custo para empreendimentos existentes), barreiras sociais (como acesso limitado a redes existentes), barreiras institucionais (como não saber ou ser capaz de acomodar as normas existentes) e barreiras culturais (como não ser capaz para se alinhar com as atitudes, crenças e expectativas do mercado). O trabalho de Davies et al. (2018), indica que os empreendimentos sociais enfrentarão estas barreiras antecedentes a sua criação e durante seu período de existência no mercado, principalmente, quando estas organizações decidirem expandir seus negócios.

Algumas barreiras externas também são mencionadas nos trabalhos de Davies *et al.* (2018) e Robinson *et al.* (2007), incluindo baixa conscientização pública sobre empreendimento social (Lyon e Sepulveda, 2012) e dificuldades de acesso ao financiamento (Hynes, 2009; Santos *et al.*, 2015). Outras barreiras internas também foram observadas, incluindo a falta de perfil empreendedor que se encaixe em empresas sociais (Lyon e Sepulveda 2012), uma motivação inicial estreita para iniciar a empresa (Germak e Robinson 2014) e a escassez de aprendizado sobre gestão e modelos de negócios viáveis (Camenzuli e McKague 2015). Na próxima seção deste artigo, será explicado como mencionar estas barreiras a partir de dados analisados para abordar a lacuna desta pesquisa.

### 3 MÉTODOS E TÉCNICAS

Este artigo é de caráter quantitativo, exploratório e argumentativo, visto que, segundo Funtowicz e Ravetz (1991), estas características auxiliam o desenvolvimento de pesquisas que desejam mapear, explicar e/ou contrastar conceitos e ideias.



### 3.1 Amostra

Para que fosse possível o alcance do objetivo apresentado: “analisar as dimensões de possíveis barreiras que influenciem o desenvolvimento de negócios sociais”, optou-se por uma análise de estatística inferencial em uma base de dados secundários, que contou com cento e trinta e cinco respondentes, que para Funtowicz e Ravetz (1991), aumenta consistência e veracidade dos dados da pesquisa, já que os documentos podem ser comprovados mediante análise de terceiros.

### 3.2 Instrumento de pesquisa

Foram utilizados dados secundários na pesquisa, estes dados foram coletados de um banco de dados disponível no repositório *online* “Mendeley Data”, e fornecidos em forma de conjunto de dados pelos autores Plotnikov *et al.* (2020), a base é chamada de: “*Social Entrepreneurship Questionnaire*” (Apêndice A), no qual foram colhidos informações sobre a opinião de cento e trinta e cinco (135) respondentes/empreendedores a respeito do desenvolvimento de seus negócios sociais, onde o questionário foi dividido em quatro (4) questões demográficas e cinquenta (50) questões sobre as opiniões dos respondentes a respeito do desenvolvimento de negócios sociais.

### 3.3 Procedimento de coleta de dados

O questionário de Plotnikov *et al.* (2020) foi respondido de duas maneiras, a primeira seção de dados demográficos dos respondentes, foram utilizadas questões com até cinco alternativas, e na segunda seção de informações sobre as opiniões dos respondentes a respeito do desenvolvimento de seus negócios sociais, foi utilizada uma escala likert no qual os respondentes enumeraram de 1 (discordo totalmente) a 5 (concordo totalmente).

### 3.4 Procedimento de análise de dados

A análise estatística foi conduzida em múltiplas etapas para assegurar a robustez dos resultados e a validade da escala. Inicialmente, realizou-se uma análise descritiva das variáveis demográficas e das respostas às 50 barreiras, apresentando médias, medianas, desvios-padrão e frequências. Em seguida, aplicou-se o teste de Shapiro-Wilk para avaliar a normalidade das distribuições e o teste de Levene para verificar homogeneidade de variâncias entre grupos.



Para avaliar a consistência interna do instrumento, foi calculado o alfa de Cronbach para cada uma das dimensões propostas por Plotnikov et al. (2020) e Santos (2014), o que permitiu verificar a confiabilidade das escalas e identificar possíveis itens que poderiam comprometer sua consistência.

Para a construção da análise fatorial exploratória, utilizaram-se os softwares Excel e Jamovi, e para as análises das opiniões dos respondentes com relação às 50 variáveis observadas, seguiu-se o padrão de escalas para o empreendedorismo social. Todo agrupamento de variáveis nas cinco categorias fatoriais indicadas por Santos (2014) foi apresentado no Apêndice A.

Posteriormente, foi conduzida uma Análise Fatorial Exploratória (AFE) utilizando o método de extração Maximum Likelihood e rotação Promax, considerando a possibilidade de correlação entre fatores. A adequação da amostra foi verificada pelo índice Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) e pelo teste de esfericidade de Bartlett. O número de fatores foi definido por meio de análise paralela e inspeção do *scree plot*, assegurando retenção de fatores com variância explicada superior aos dados aleatórios.

Opcionalmente, uma Modelagem Fatorial Confirmatória (CFA) foi realizada, utilizando os índices de ajuste RMSEA, CFI e TLI para confirmar a adequação do modelo obtido, aumentando o rigor psicométrico da pesquisa. Todas as análises foram conduzidas com apoio dos softwares Jamovi e R (pacote lavaan para CFA).

## **4 RESULTADOS**

### **4.1 Análise descritiva dos resultados**

A análise descritiva realizada sobre as cinquenta variáveis em escala Likert evidenciou que a maioria das respostas apresentou médias situadas entre 3,1 e 3,9, em uma escala de 1 a 5. Este resultado indica uma tendência dos respondentes em manifestar concordância moderada com a presença das barreiras analisadas, o que sugere que tais obstáculos são percebidos como relevantes, mas não de forma unânime ou extrema. Essa observação é consistente com o caráter multifacetado das barreiras ao empreendedorismo social, em que diferentes indivíduos e contextos podem vivenciá-las com intensidades variadas.

No que diz respeito à distribuição dos dados, verificou-se que algumas variáveis apresentaram assimetria negativa mais acentuada, como é o caso de “falta de assistência financeira” e “falta de criação de valor nas atividades de empreendedorismo social”. Este padrão sugere que um número considerável de participantes atribuiu valores elevados (4 ou 5)



a essas barreiras, reforçando a percepção de que representam entraves significativos ao desenvolvimento de negócios sociais. De modo geral, observou-se que a curtose apresentou valores predominantemente negativos, o que indica distribuições mais achatadas em relação à distribuição normal. Tal característica é esperada em pesquisas sociais, uma vez que as respostas tendem a se concentrar nos pontos centrais da escala *Likert*, reduzindo a frequência de respostas extremas.

Outro aspecto relevante foi a identificação de poucas variáveis com médias abaixo de 3, como a barreira “falta de aprendizado com o fracasso”. Esse resultado sugere que essa dimensão é percebida como um entrave de menor impacto pelos respondentes, podendo refletir um nível mais elevado de resiliência ou aprendizado organizacional entre os participantes da amostra.

Os resultados da análise de consistência interna mostraram que todas as cinco dimensões da escala proposta por Santos (2014) apresentaram valores de alfa de Cronbach satisfatórios, indicando boa confiabilidade interna. A dimensão “Mudanças nas práticas e hábitos tradicionais” foi a que apresentou a maior consistência, com  $\alpha = 0,91$ , sugerindo alta homogeneidade entre os itens que a compõem. As dimensões “Segurança, riscos e infraestruturas” ( $\alpha = 0,83$ ) e “Benefícios econômicos e sociais” ( $\alpha = 0,81$ ) também demonstraram níveis elevados de confiabilidade, reforçando que as variáveis agrupadas capturam de maneira coerente a percepção dos respondentes sobre essas barreiras.

As dimensões “Custos econômicos, normas sociais e ambientais” ( $\alpha = 0,80$ ) e “Investimentos em gestão e benefícios imateriais” ( $\alpha = 0,76$ ) apresentaram valores ligeiramente inferiores, porém ainda dentro dos parâmetros recomendados pela literatura ( $\alpha \geq 0,70$ ), confirmando a adequação psicométrica dessas categorias. Esses resultados fortalecem a robustez do instrumento de pesquisa e justificam a continuidade da análise, uma vez que a consistência interna das escalas é pré-requisito essencial para a realização da Análise Fatorial Exploratória.

Esse achado é particularmente relevante para a discussão do artigo, pois indica que a estrutura teórica previamente definida por Santos (2014) encontra respaldo empírico na amostra analisada, sendo capaz de mensurar de forma confiável as barreiras ao empreendedorismo social. A partir desta etapa, a AFE foi utilizada para investigar a estrutura latente dessas barreiras, buscando verificar se os agrupamentos fatoriais se mantêm de forma consistente e explicativa para os dados coletados.



## 4.2 Análise Fatorial Exploratória (AFE)

### 4.2.1 KMO e Bartlett

A adequação dos dados à análise fatorial foi verificada por meio dos índices clássicos de fatorabilidade. O índice de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) apresentou valor 0,858, o que indica boa adequação amostral para estruturas fatoriais latentes. O teste de esfericidade de Bartlett resultou em  $\chi^2(1.225) = 4.458,58$ ;  $p < 0,001$ , rejeitando a hipótese nula de matriz identidade e confirmando a suficiência das correlações inter-itens para extração de fatores. Em seguida, aplicou-se análise paralela com 500 permutações sobre a matriz de correlações dos 50 itens, o que indicou a retenção de três fatores (autovalores empíricos superiores aos autovalores médios aleatórios), apontando para uma solução mais parcimoniosa do que a hipótese teórica de cinco dimensões.

### 4.2.2 Número de fatores por Análise Paralela

Tomando os autovalores da matriz de correlação como aproximação da variância comum explicada (procedimento análogo a PCA para relatar variância em AFE) (Timmerman, & Lorenzo-Seva, 2011), os três primeiros fatores apresentaram autovalores de 17,54, 3,14 e 2,41, correspondendo, respectivamente, a 35,08%, 6,29% e 4,82% da variância total, com variância acumulada de 46,19%.

Esses percentuais se situam no intervalo esperado para instrumentos multidimensionais com 50 itens *Likert* e convergem, em ordem de grandeza, com a explicação total reportada na versão anterior do estudo. Complementarmente, as cinco subescalas teóricas (Santos, 2014) exibiram consistência interna satisfatória por alfa de Cronbach: Mudanças nas práticas e hábitos tradicionais ( $\alpha = 0,91$ ), Segurança, riscos e infraestruturas ( $\alpha = 0,83$ ), Benefícios econômicos e sociais ( $\alpha = 0,81$ ), Custos econômicos, normas sociais e ambientais ( $\alpha = 0,80$ ) e Investimentos em gestão e benefícios imateriais ( $\alpha = 0,76$ ). Esses resultados atestam boa homogeneidade interna dos itens por domínio e fornecem suporte psicométrico prévio à extração fatorial.

A estrutura latente foi estimada por análise fatorial exploratória adotando um procedimento de fatores comuns (aproximado com rotação Promax, permitindo correlação entre fatores), adequada ao contexto de itens ordinais tipo Likert e coerente com recomendações para construtos psicossociais multidimensionais. A rotação foi escolhida por admitir correlação



entre dimensões — plausível em barreiras ao empreendedorismo social. As estimativas completas de cargas fatoriais (solução com 3 fatores) foram disponibilizadas na Tabela 1 (Lorenzo-Seva & Ferrando, 2019) – Cargas fatoriais completas (3 fatores)”), acompanhadas das comunalidades por item e do resumo de variância explicada por fator.

#### 4.2.3 Cargas salientes ( $|\lambda| \geq 0,30$ ), comunalidades e variância explicada

Para interpretação, consideraram-se cargas salientes com  $|\lambda| \geq 0,30$ . Na solução de 3 fatores, observou-se uma concentração maior de itens com cargas salientes no Fator 3, sugerindo um eixo mais geral de percepção de barreiras (ver tabela “AFE (Promax) – Cargas salientes ( $|\lambda| \geq 0,30$ ) – 3 fatores” e “Comunalidades por item – 3 fatores”). As comunalidades indicam a proporção de variância explicada por cada item a partir da solução rotacionada e foram disponibilizadas integralmente para transparência psicométrica. Em termos de variância total (critério de autovalores sobre a matriz de correlação, apropriado para relatar parcimônia em AFE), a solução de 3 fatores reteve 46,19% da variância.

Por outro lado, pode-se observar as cargas fatoriais correspondentes a cada uma das 50 variáveis observadas (ver Tabela 1).

Tabela 1 – Cargas fatoriais analisadas

Código	Fatores				
	1	2	3	4	5
IG01	<b>0.88</b>	-0.01	0.07	-0.11	-0.23
IG02	<b>0.65</b>	-0.02	0.22	-0.13	-0.08
IG03	<b>0.45</b>	-0.08	0.13	0.01	0.23
IG04	<b>0.40</b>	0.04	0.21	0.05	0.12
IG05	<b>0.77</b>	-0.15	-0.25	0.11	0.18
IG06	<b>0.71</b>	-0.19	-0.15	0.05	0.07
IG07	<b>0.69</b>	0.12	-0.01	-0.05	-0.05
IG08	<b>0.48</b>	-0.06	0.18	0.02	0.19
IG09	<b>0.67</b>	0.27	0.01	0.10	<b>-0.34</b>
IG10	<b>0.48</b>	0.09	<b>-0.31</b>	<b>0.45</b>	0.07
IG11	<b>0.36</b>	0.12	0.22	0.13	0.01
IG12	<b>0.50</b>	-0.06	0.28	-0.20	0.11
IG13	<b>0.34</b>	0.25	0.06	-0.05	0.15
PH14	0.16	<b>0.30</b>	-0.11	<b>0.66</b>	-0.18
PH15	0.17	<b>0.35</b>	0.20	<b>0.34</b>	<b>-0.32</b>
PH16	-0.29	<b>0.30</b>	0.07	-0.02	<b>0.53</b>
PH17	0.12	<b>0.34</b>	0.22	-0.02	0.03
PH18	0.21	<b>-0.30</b>	0.02	0.19	<b>0.35</b>
PH19	-0.16	<b>0.99</b>	-0.08	-0.07	-0.04
PH20	-0.14	<b>0.70</b>	0.18	0.05	-0.05



**CRA-DF**

Conselho Regional de  
Administração do Distrito Federal



PH21	0.05	<b>0.80</b>	-0.10	-0.09	-0.04
PH22	0.02	<b>0.39</b>	0.01	0.01	0.29
PH23	0.04	<b>0.40</b>	-0.01	0.04	0.27
PH24	0.29	<b>0.39</b>	0.15	0.08	-0.06
PH25	-0.01	<b>0.38</b>	0.06	<b>0.38</b>	-0.05
PH26	-0.21	<b>0.41</b>	-0.02	0.29	0.21
PH27	0.26	<b>0.39</b>	-0.05	0.07	0.14
PH28	-0.14	<b>0.37</b>	-0.10	0.02	<b>0.65</b>
PH29	0.01	<b>0.51</b>	0.06	0.17	0.05
SRI30	-0.09	-0.19	<b>0.64</b>	<b>0.40</b>	0.03
SRI31	0.05	-0.04	<b>0.57</b>	0.12	-0.01
SRI32	-0.01	0.07	<b>0.31</b>	-0.04	<b>0.36</b>
SRI33	0.03	-0.11	<b>0.77</b>	0.27	-0.10
SRI34	0.13	-0.06	<b>0.53</b>	0.18	0.01
SRI35	0.12	0.15	<b>0.45</b>	-0.17	0.09
SRI36	0.04	-0.03	<b>0.72</b>	0.01	-0.13
SRI37	-0.16	0.18	<b>0.73</b>	-0.15	0.01
SRI38	0.02	0.16	<b>0.32</b>	0.16	0.09
CNS39	0.12	0.11	-0.03	<b>0.41</b>	0.20
CNS40	-0.09	-0.18	0.09	<b>0.78</b>	0.15
CNS41	-0.29	-0.19	0.24	<b>0.93</b>	0.11
CNS42	0.01	0.16	-0.02	<b>0.67</b>	-0.06
CNS43	0.27	0.10	-0.15	<b>0.41</b>	0.05
CNS44	-0.07	0.21	-0.01	<b>0.55</b>	-0.01
CNS45	0.11	-0.19	-0.05	<b>0.58</b>	0.29
CNS46	0.21	0.06	0.27	<b>0.33</b>	0.07
BES47	0.15	0.19	0.24	-0.01	<b>0.50</b>
BES48	0.26	-0.02	0.06	-0.11	<b>0.84</b>
BES49	-0.09	0.27	0.27	0.08	<b>0.61</b>
BES50	0.27	0.28	-0.01	-0.18	<b>0.59</b>

Fonte: elaborado pelo autor da pesquisa utilizando o *software* Jamovi.

Por fim, realizaram-se etapas iniciais da Análise Fatorial Confirmatória (AFC) nos itens, a adequação do modelo foi avaliada por meio dos índices de ajuste *Root Mean Square Error of Approximation (RMSEA)*, *Comparative Fit Index (CFI)* e *Tucker-Lewis Index (TLI)*. De acordo com a literatura (Brown, 2006), valores de RMSEA devem ser menores que 0,08, e valores de CFI e TLI devem ser acima de 0,7. Nesta análise, cabe destacar que a estrutura fatorial apresentou índices de ajuste adequados como demonstrado na Tabela 2 ( $\chi^2 = 1582$ ,  $df = 985$ ;  $\chi^2/df = 1,60$ ;  $p < 0,001$ ;  $RMSEA = 0,0666$ ;  $TLI = 0,761$ ).



**CRA-DF**

Conselho Regional de  
Administração do Distrito Federal



**Tabela 2** – Índices de ajuste

RMSEA	RMSEA 90% CI		TLI	BIC	Model Test		
	Lower	Upper			$\chi^2$	df	p
0.0666	0.0611	0.0733	0.761	-3250	1582	985	< .001

Fonte: Elaborado pelo autor com a utilização do software Jamovi.

## 5 DISCUSSÃO

Os resultados indicam que as barreiras ao empreendedorismo social na amostra analisada tendem a ser moderadamente reconhecidas pelos respondentes, com médias entre 3,1 e 3,9 em escala Likert, o que reforça a saliência do fenômeno sem sugerir unanimidade em torno de entraves específicos. Tal padrão é coerente com a natureza multifacetada do campo, em que obstáculos de ordem comportamental/cultural, organizacional e institucional se entrelaçam e se expressam com distintas intensidades conforme contexto e trajetória dos atores. Em termos psicométricos, a escala demonstrou boa confiabilidade interna nas cinco subdimensões teóricas ( $\alpha$  variando de 0,76 a 0,91), sustentando a pertinência dos agrupamentos temáticos propostos e legitimando a análise de estrutura latente subsequente.

A análise paralela apontou para uma solução empírica parcimoniosa de três fatores, com variância acumulada em torno de 46% quando se consideram os três principais autovalores da matriz de correlações. Esse resultado sugere que, embora a taxonomia teórica em cinco domínios descreva o espaço conceitual das barreiras, no plano empírico elas tendem a coalescer em eixos mais abrangentes na população estudada.

À luz da literatura, essa condensação pode refletir o modo como as barreiras se manifestam de forma interdependente no cotidiano das organizações sociais: tensões de valores e finalidades sociais versus lógicas de mercado, desafios de modelo de negócio e capacidades gerenciais, e constrangimentos institucionais associados a regras, normas e legitimação (por exemplo, restrições de financiamento, enquadramentos regulatórios e redes de apoio insuficientes). Estudo de referência com base em múltiplos casos mostra justamente a articulação entre diferenças de valores, modelos de negócio e normas institucionais como motores de barreiras ao crescimento de empreendimentos sociais, convergindo com a leitura dos nossos fatores agregados (Silva, 2024).

A inspeção das cargas fatoriais salientes e das comunalidades na solução de três fatores sugere que um dos eixos capta, de forma mais difusa, crenças e disposições comportamentais (p. ex., lacunas de aprendizagem/otimismo, espírito e comportamento empreendedor social,



pensamento inovador) juntamente com elementos de conscientização e envolvimento comunitário. Outro eixo parece aglutinar barreiras organizacionais/estratégicas (p. ex., estrutura administrativa, parcerias, medidas de desempenho não financeiras, nichos estratégicos e imagem de marca), enquanto o terceiro eixo agrega elementos mais estruturais/institucionais (p. ex., redes de apoio, regulação e políticas fiscais, registros e auditorias de impacto, riscos e barreiras de entrada).

Essa estrutura empírica, portanto, não nega a taxonomia em cinco dimensões; antes, indica que, dadas as condições do campo e o perfil da amostra, domínios teóricos vizinhos tendem a emergir como clusters latentes mais amplos. Achados de revisões recentes reforçam que tais barreiras são multiescalares e frequentemente interdependentes — atravessando o nível individual (competências, crenças), organizacional (modelo de negócio, capacidades) e institucional (normas, políticas, acesso a financiamento).

### 5.1 Implicações teóricas

Esses resultados também oferecem implicações teóricas. A emergência de três eixos amplos sugere que o construto “barreiras” pode operar, empiricamente, como um meta-construto com subdomínios fortemente correlacionados, desafiando leituras excessivamente compartimentalizadas e favorecendo abordagens que investiguem efeitos cruzados entre práticas e hábitos, capacidades organizacionais e condições institucionais.

Em termos de teoria institucional e hibridismo organizacional, tal configuração reforça a ideia de que empreendimentos sociais operam “entre mundos”, negociando continuamente lógicas de impacto social e de mercado, o que cria fricções persistentes que se cristalizam em barreiras percebidas — da busca de legitimidade e financiamento à gestão de marca e de métricas de desempenho não estritamente financeiras (Silva, 2024). Esses padrões dialogam com estudos que enfatizam a fricção entre valores, o desenho de modelos de negócio apropriados ao duplo objetivo social–econômico e a pressão normativa/regulatória no ecossistema.

Os achados desta pesquisa conversam diretamente com os autores que discutem sobre barreiras na gestão de negócios sociais. Pode-se citar como exemplo, a primeira barreira de mais importância segundo este estudo, “falta de comportamento como empreendedor social”, mencionada por Lyon e Sepulveda (2012), em seu trabalho onde os autores indicaram a importância de compreender os perfis de comportamento em empreendedores do ramo social,



e estimular estes empreendedores com gratificações e benefícios governamentais em forma de agradecimento pelos seus retornos para com a sociedade.

Pode-se mencionar que a barreira de falta de envolvimento da sociedade também obteve grande impacto nos resultados desta pesquisa, sendo a segunda maior barreira enfrentada pelos empreendedores de negócios sociais, o que vai conforme os autores Robinson *et al.* (2007), que mencionam que a participação e envolvimento do público em geral nestas organizações sociais é crucial para a divulgação de seus benefícios para a sociedade, e até para auxiliar a sobrevivência destas organizações.

Alguns autores como Camenzuli e McKague (2015), também vão de acordo com a terceira barreira mais importante deste estudo, a falta de reconhecimento de oportunidades por empreendedores sociais, em que muitos destes empreendedores não aplicam princípios de gestão em suas organizações, ocasionando em uma grande perda de oportunidades no mercado de negócios sociais.

Logo, este estudo confirma a hipótese de que existem barreiras no desenvolvimento de negócios sociais, e graças aos testes estatísticos realizados na seção de resultados obtidos por meio dos dados de Plotnikov *et al.* (2020), foi possível analisar e agrupar estas barreiras em três fatores distintos, corroborando com a teoria já existente nas análises fatoriais de Santos (2014).

## 5.2 Implicações práticas

As implicações gerenciais derivam diretamente dos eixos identificados. Programas de capacitação devem integrar trilhas que combinem alfabetização empreendedora social, desenvolvimento de competências para inovação e aprendizagem com o fracasso, com módulos de gestão estratégica (parcerias, posicionamento, nichos, governança e métricas de valor social) e inteligência institucional (compliance, contabilidade e auditoria de impacto, navegação de políticas públicas e editais).

Do lado do ecossistema, políticas públicas e organizações de apoio podem mitigar barreiras ao atuarem sobre acesso a financiamento, simplificação regulatória, rede de suporte técnico e instrumentos de reconhecimento/legitimação (p. ex., selo de impacto, guias de RSC/auditoria social), em linha com evidências de que lógicas e normas institucionais condicionam fortemente o crescimento do setor.

Onde barreiras se mostram mais salientes para públicos específicos (p. ex., por perfil socioeconômico), políticas de inclusão empreendedora têm potencial de alavancar resultados



— um tema que tem sido destacado em diagnósticos recentes de políticas de apoio ao empreendedorismo com atenção a grupos sub-representados, justamente por combinar restrições financeiras, operacionais e de acesso a redes.

## 6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo analisou empiricamente as barreiras ao empreendedorismo social a partir de um instrumento de 50 itens aplicado a 135 respondentes, oferecendo evidências psicométricas e interpretativas que ajudam a organizar um campo frequentemente descrito como fragmentado. Do ponto de vista da qualidade dos dados, os indicadores de fatorabilidade foram satisfatórios ( $KMO = 0,858$ ; Bartlett  $\chi^2(1.225) = 4.458,58$ ,  $p < 0,001$ ), sustentando a extração de fatores latentes. A análise paralela indicou uma solução parcimoniosa de três fatores, cujos autovalores explicaram 35,08%, 6,29% e 4,82% da variância, respectivamente (variância acumulada de 46,19%). Conjuntamente, as cinco dimensões teóricas originalmente propostas na literatura apresentaram consistência interna adequada ( $\alpha$  variando entre 0,76 e 0,91), o que reforça a coerência temática do instrumento e legitima sua utilização tanto para diagnóstico quanto para pesquisa.

Substantivamente, os resultados sugerem que as barreiras percebidas se condensam empiricamente em três eixos mais abrangentes: (i) um eixo que combina crenças/disposições e práticas sociais (p.ex., comportamento e espírito empreendedor social, aprendizagem e inovação, envolvimento comunitário); (ii) um eixo organizacional/estratégico (p.ex., estruturas e parcerias, nichos e posicionamento, métricas não financeiras e imagem de marca); e (iii) um eixo institucional/estrutural (p.ex., redes de apoio, regulação e auditoria de impacto, riscos e barreiras de entrada). Essa organização fornece um mapa sintético das fricções cotidianas enfrentadas pelos empreendimentos sociais, articulando tensões entre lógicas de impacto social e de mercado, capacidades internas e condições institucionais. Embora a taxonomia teórica em cinco domínios permaneça útil para fins analíticos e pedagógicos, a solução de três fatores capta, com maior parcimônia, a forma como tais domínios se manifestam de maneira interdependente na amostra estudada.

As implicações práticas são diretas. Programas de apoio e capacitação devem integrar trilhas que simultaneamente desenvolvam competências empreendedoras sociais (inovação, aprendizagem com o fracasso, engajamento comunitário), capacidades organizacionais (governança, parcerias, posicionamento e métricas de valor social) e inteligência institucional



(compliance, financiamento, auditoria/relato de impacto). Para formuladores de política pública e organizações de fomento, os achados apontam para o valor de instrumentos de legitimação (p.ex., selos e guias de RSC/impacto), simplificação regulatória e mecanismos estáveis de financiamento orientados ao impacto, além do fortalecimento de redes e ecossistemas que reduzam custos de transação e ampliem o acesso a conhecimento e mercados.

No plano teórico, o estudo contribui ao evidenciar que “barreiras” operam, empiricamente, como um meta-construto composto por subdomínios correlacionados. Isso sugere frutíferas linhas de investigação sobre efeitos cruzados entre disposições/práticas, capacidades organizacionais e condições institucionais, bem como sobre os mecanismos pelos quais tais eixos impactam resultados organizacionais (adesão do público, sustentabilidade financeira, escalabilidade e impacto social). Ao organizar esse espaço latente de forma parcimoniosa, o trabalho oferece um quadro integrador que facilita tanto a avaliação diagnóstica de empreendimentos quanto o desenho de intervenções dirigidas.

Como limitações, assinala-se o tamanho e o perfil amostral — adequados à exploração, mas restritivos à generalização —, o uso de medidas autorrelatadas e a ausência de testes confirmatórios e de invariância. Essas limitações abrem agenda concreta para estudos subsequentes com amostras maiores e heterogêneas, comparação entre setores e territórios, e incorporação de indicadores objetivos de desempenho/impacto.

Em síntese, o artigo confirma a existência e a estruturação latente de barreiras ao empreendedorismo social, oferece um modelo empírico parcimonioso que dialoga com a taxonomia teórica e traduz os achados em recomendações acionáveis para gestores e formuladores de política. Ao fazê-lo, contribui para a consolidação de uma agenda de pesquisa e prática orientada a evidências, capaz de fortalecer a capacidade das organizações sociais de criar e sustentar valor econômico e, sobretudo, valor social.

## 7 REFERÊNCIAS

- Appelbaum, M., Cooper, H., Kline, R. B., Mayo-Wilson, E., Nezu, A. M., & Rao, S. M. (2018). Journal article reporting standards for quantitative research in psychology: The APA Publications and Communications Board task force report. *American Psychologist*, 73(1), 3.
- Aidis, Ruta (2005). “Institutional Barriers to Small-and Medium-Sized Enterprise Operations in Transition Countries,” *Small Business Economics*, 25 (4), 305-317.
- Barberá-Tomás, D., Castelló, I., de Bakker, F. G., & Zietsma, C. (2019). Energizing through visuals: How social entrepreneurs use emotion-symbolic work for social change. *Academy*



*of Management Journal*, 62(6), 1789–1817.

- Brown, T. A. (2006). *Methodology in the social sciences: Confirmatory factor analysis for applied research* (D. A. Kenny (ed.)). Guilford Press.
- Camenzuli, Adam, & Kevin McKague (2015). “Team Microfranchising as a Response to the Entrepreneurial Capacity Problem in Low-Income Markets,” *Social Enterprise Journal*, 11 (1), 69-88.
- Certo, S. T., & Miller, T. (2008). Social entrepreneurship, key issues and concepts. *Business Horizons*, 51(4), 267–271.
- Costanzo, Laura A., Clodia Vurro, Doug Foster, Flavio Servato, & Francesco Perrini (2014). “Dual-Mission Management in Social Entrepreneurship: Qualitative Evidence from Social Firms in the United Kingdom,” *Journal of Small Business Management*, 52 (4), 655-677.
- Dacin, M. Tina, Peter A. Dacin, & Paul Tracey (2011). “Social Entrepreneurship: A Critique and Future Directions,” *Organization Science*, 22 (5), 1203-1213.
- Davies, I. A., Haugh, H., & Chambers, L. (2019). Barriers to social enterprise growth. *Journal of Small Business Management*, 57(4), 1616-1636.
- Doherty, B., Haugh, H., & Lyon, F. (2014). Social enterprises as hybrid organizations: A review and research agenda. *International Journal of Management Reviews*, 5(1), 231–277.
- Field, A., Miles, J., & Field, Z. (2012). *Discovering statistics using R*.
- Funtowicz, S. O., & Ravetz, J. R. (1991). A new scientific methodology for global environmental issues. *Ecological economics: The science and management of sustainability*, 10, 137.
- Germak, Andrew J. & Jeffrey A. Robinson (2014). “Exploring Motivation of Nascent Social Entrepreneurs,” *Journal of Social Entrepreneurship*, 5 (1), 5-21.
- Gupta, P., Chauhan, S., Paul, J., & Jaiswal, M. P. (2020). Social entrepreneurship research: A review and future research agenda. *Journal of Business Research*, 113, 209-229.
- Hota, P. K., Subramanian, B., & Narayanamurthy, G. (2019). Mapping the Intellectual Structure of Social Entrepreneurship Research: A Citation/Co-citation Analysis. *Journal of Business Ethics*.
- Huda, M., Qodriah, S. L., Rismayadi, B., Hananto, A., Kardiyati, E. N., Ruskam, A., & Nasir, B. M. (2019). Towards cooperative with competitive alliance: insights into performance value in social entrepreneurship. In *Creating business value and competitive advantage with social entrepreneurship* (pp. 294–317). IGI Global.
- Hynes, Briga (2009). “Growing the Social Enterprise: Issues and challenges,” *Social Enterprise Journal*, 5 (2), 114-125.



- Ireland, R. Duane, Michael A. Hitt, & David G. Sirmon (2003). “A Model of Strategic Entrepreneurship: The Construct and its Dimensions,” *Journal of Management*, 29 (6), 963-989.
- Jovanovic, Boyan (1982). “Selection and the Evolution of Industry,” *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 50 (3), 649-670.
- Kannampuzha, M., & Hockerts, K. (2019). Organizational social entrepreneurship: Scale development and validation. *Social Enterprise Journal*, 15(3), 290–319.
- Khan, R. U., Salamzadeh, Y., Shah, S. Z. A., & Hussain, M. (2021). Factors affecting women entrepreneurs’ success: a study of small-and medium-sized enterprises in emerging market of Pakistan. *Journal of innovation and entrepreneurship*, 10(1), 1-21.
- Lasprogata, G., & Cotton, M. (2003). Contemplating ‘enterprise’, the business and legal challenges of social entrepreneurship. *American Business Law Journal*, 41(2), 67–114.
- Lee, M., Battilana, J., & Wang, T. (2014). Building an infrastructure for empirical research on social enterprise: Challenges and opportunities. *Social entrepreneurship and research methods*, p. 241–264.
- Lloret, S., Ferreres-Traver, A., Hernández, A., & Tomás-Marco, I. (2014). El análisis factorial exploratorio de los ítems: una guía práctica, revisada y actualizada. *Anales de Psicología*, 30(3), 1151–1169.
- Lorenzo-Seva, U., & Ferrando, P.J. (2019). Robust Promin: a method for diagonally weighted factor rotation. *Technical report*, URV. Tarragona, Spain.
- Lyon, Fergus, & Leandro Sepulveda (2012). “Social enterprise support policies: distinctions and challenges,” In Robert Blackburn (Eds.) *Government, SMEs and Entrepreneurship Development: Policy, Practice and Challenges*, pp. 213-226.
- McQuilten, G. (2017). The political possibilities of art and fashion based social enterprise. *Continuum*, 31(1), 69–83.
- Moss, T., Short, J., Payner, G. T., & Lumpkin, G. T. (2011). Dual identities in social ventures: An exploratory study. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(4), 805–830.
- Moy, Jane W., & Vivienne W. M. Luk (2003). “The Life Cycle Model as a Framework for Understanding Barriers to SME Growth in Hong Kong,” *Asia Pacific Business Review*, 10 (2), 199-220.
- Newbert, S. L., & Hill, R. P. (2014). Setting the Stage for Paradigm Development: A ‘Small-Tent’ Approach to Social Entrepreneurship. *Journal of Social Entrepreneurship*, 5(3), 243–269.
- Parker, Simon C. (2004). *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*.



Cambridge: Cambridge University Press.

- Plotnikov, Andrei; Salamzadeh, Yashar; Demiryurek, Kursat; Kawamorita, Hiroko (2020), “Social Entrepreneurship Questionnaire”, Mendeley Data, V1, doi:10.17632/nm2gyjn8mc.1
- Rey-Martí, A., Ribeiro-Soriano, D., & Palacios-Marqués, D. (2016). A bibliometric analysis of social entrepreneurship. *Journal of Business Research*, 69(5), 1651–1655.
- Robinson, Jeffrey. (2006). “Navigating Social and Institutional Barriers to Markets: How Social Entrepreneurs Identify and Evaluate Opportunities,” In K. Hockerts, J. Mair, & J. Robinson (Eds.) *Social Entrepreneurship*, pp. 95-120. Palgrave Macmillan UK.
- Robinson, Jeffrey, Laquita Blockson, & Sammie Robinson (2007). “Exploring Stratification and Entrepreneurship: African American Women Entrepreneurs Redefine Success in Growth Ventures,” *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*, 613 (1), 131-154.
- Santos, J. D. F. (2014). Empreendedorismo social e desenvolvimento regional. In *20th APDR Congress* (No. 2014). APDR.
- Silva, Laíse do Nascimento. *Empreendedorismo social e vazios institucionais: mecanismos de desenvolvimento e criação de valor*. 2024. Dissertação (Mestrado em Administração e Controladoria) - Faculdade de Economia, Administração, Atuária e Contabilidade, Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2024.
- Short, J. C., Moss, T. W., & Lumpkin, G. T. (2009). Research in social entrepreneurship: Past contributions and future opportunities. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 3(2), 161–194.
- Teasdale, Simon, Fergus Lyon, & Robert Baldock (2013). “Playing with Numbers: A Methodological Critique of the Social Enterprise Growth Myth,” *Journal of Social Entrepreneurship*, 4 (2), 113-131.
- Timmerman, M. E., & Lorenzo-Seva, U. (2011). Dimensionality Assessment of Ordered Polytomous Items with Parallel Analysis. *Psychological Methods*, 16, 209-220.
- Urbano, D., Toledano, N., & Soriano, D. (2010). Analyzing social entrepreneurship from an institutional perspective, evidence from Spain. *Journal of Social Entrepreneurship*, 1(1), 54–69.
- Wallace, S. L. (1999). Social entrepreneurship, the role of social purpose enterprises in facilitating in community economic development. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 4(2), 153–174.
- Zahra, S. A., Newey, L. R., & Li, Y. (2014). On the frontiers: The implications of social entrepreneurship for international entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(1), 137–158.



## APÊNDICE A – Barreiras analisadas seguindo os padrões de Plotnikov et al. (2020) e Santos (2014)

Escola de análise	Código	Variáveis analisadas
<b>Investimentos em gestão pública e privada</b>	IG01	Falta de envolvimento na formulação de políticas ambientais por empreendedores sociais;
	IG02	Falta de registros de impacto social;
	IG03	Limitações as medições de desempenho ao desempenho financeiro;
	IG04	Falta de relatórios de RSC ou auditoria social;
	IG05	Falta de envolvimento da sociedade;
	IG06	Falta de interesse na mudança social;
	IG07	Falta de objetivos sociais;
	IG08	Falta de valores econômicos, sociais e ambientais;
	IG09	Falta de nichos de mercado estratégicos para suas atividades;
	IG10	Falta de redes de parceiros;
	IG11	Falta de Estruturas Administrativas;
	IG12	Falta de empatia em empreendedores;
	IG13	Falta de investimento em dinâmicas ambientais;
<b>Práticas e hábitos</b>	PH14	Falta de reconhecimento de oportunidades por empreendedores sociais;
	PH15	Falta de assistência financeira para empreendedores sociais;
	PH16	Falta de contribuição para o capital ambiental local;
	PH17	Dificuldades em prestar atenção às questões econômicas e sociais ao mesmo tempo;
	PH18	Falta de criação de valor nas atividades de SE;
	PH19	Falta de redes de apoio para empreendedores sociais;
	PH20	Falta de conhecimento em negócios sociais;
	PH21	Falta de regulamentos e leis de apoio e políticas fiscais;
	PH22	Falta de conhecimento das normas Locais;
	PH23	Medo de altos riscos ao empreender;
	PH24	Falta de senso de responsabilidade em empreendedores sociais;
	PH25	Falta de habilidade para desafiar as formas tradicionais de pensamento;
	PH26	Falta de Otimismo;
	PH27	Falta de capacidade para criar e sustentar valor social;
PH28	Falta de aprender com o fracasso;	
PH29	Foco no nível individual de análise;	
<b>Segurança, riscos e infraestruturas</b>	SRI30	Barreiras de entrada no mercado para empreendedores sociais;
	SRI31	Falta de percepção de envolvimento na comunidade;
	SRI32	Falta de Propósitos Sociais;
	SRI33	Falta de conhecimento sobre SE no mundo acadêmico;
	SRI34	Falta de teorias no campo SE;
	SRI35	Falta de processos de enquadramento para fazer ações coletivas;
	SRI36	Dificuldades em fazer uma boa imagem de marca;
	SRI37	Existência de muitos atores em questões sociais;
	SRI38	Falta de atividades locais de capacitação;
<b>Complexidades, normas sociais e ambientais</b>	CNS39	Complexidade da Gestão em Empreendimentos Sociais;
	CNS40	Natureza interdisciplinar do empreendimento social;
	CNS41	Falta de comportamento empreendedor social;
	CNS42	Falta de educação em empreendedorismo social;
	CNS43	Existência de concorrentes poderosos;
	CNS44	Modelos de negócio inadequados;
	CNS45	Falta de consciência cultural;
	CNS46	Concorrência sem fins lucrativos para com fins lucrativos;
<b>Benefícios econômicos e sociais</b>	BES47	Falta de Conscientização sobre os ativos da comunidade;
	BES48	Falta de pensamento inovador;
	BES49	Falta de movimentos locais;
	BES50	Falta de espírito empreendedor;