

La Lógica Social del Desarrollo Sustentable: ¿Aproximación o Transición de los Enfoques de Emprendimiento Schumpeteriano y de Emprendimiento Social?

RESUMEN

Este Ensayo Teórico pretende articular los enfoques teóricos de Emprendimiento, Cooperación, lógica social de Desarrollo Sustentable y Emprendimiento Social con el objetivo de proponer un *framework* en el que se operacionaliza la transición del Emprendimiento de enfoque Schumpeteriano, orientado por lucros extraordinarios o lucros por sobre la media, como motivación principal del emprendedor, para el Emprendimiento Social. Este último exige una nueva concepción de las relaciones entre los individuos, Gobierno, sociedad, organizaciones, con miras a plena inclusión social, retirando a las personas de situación de riesgo social, con soluciones duraderas, bases de la lógica social de Desarrollo Sustentable, e cimentado en actividades de cooperación.

Palabras clave: Emprendimiento Social, Desarrollo Sustentable, Cooperación.

1 INTRODUCCIÓN

Este trabajo está motivado por dos cuestiones: al hacer una aproximación de los enfoques de la iniciativa emprendedora en diferentes niveles (micro, meso y macro); de Cooperación sobre las perspectivas individual e institucional; con la lógica social del Desarrollo Sustentable, ¿se puede decir entonces qué caracteriza al Emprendimiento Social? ¿Cómo tendría que ser trabajado en teoría el Emprendimiento Social, considerando la base del espíritu emprendedor Schumpeteriano, de orientación a lucro extraordinarios por encima del promedio?

En un intento por construir las respuestas a las preguntas, se discute la perspectiva Schumpeteriana sobre el espíritu emprendedor, centrado principalmente en el aspecto económico. Más tarde, se hace la discusión sobre el emprendimiento en los diferentes niveles - Macro, Meso y Micro.

El enfoque de la Cooperación sobre la perspectiva individual es visto como una actitud en búsqueda de soluciones a problemas comunes, en que, en un contexto de interacciones, las acciones de un individuo o actor, propician alcanzar objetivos afines. La perspectiva institucional de cooperación es abordada como una nueva forma de competición, en que la

lógica tradicional de competición- estrategia de guerra, de vencer al enemigo, da lugar a cooperación que permite a rivales tornarse compañeros.

El desarrollo sustentable, como meta de la sociedad global, se constituye como un desafío en el que la lógica social se torna crítica para atender a las demás perspectivas o dimensiones. Así, Emprendimiento Social, demanda una nueva concepción de las relaciones entre Comunidad, Gobierno, e Iniciativa Privada, basada en asociaciones, teniendo como objetivo mayor la plena inclusión social, dando soluciones de corto, mediano y largo plazo (Melo Neto & Fróes, 2002).

En cuanto a la estructura de este estudio, después de esta breve presentación de cada una de las temáticas discutidas, las mismas son abordadas y posteriormente articuladas por medio de un *framework*, en el cual es trabajada la transición de la lógica tradicional de Emprendimiento a la de Emprendimiento Social.

2 REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 EMPRENDIMIENTO – PERSPECTIVA SCHUMPETERIANA

La perspectiva de Schumpeter (1911), *as cited in* Karayiannis (1990) sobre emprendimiento, es que las iniciativas emprendedoras serían motivadas por aspectos pertinentes a las características individuales del sujeto y, también, incentivadas por el medio social de este sujeto. En cuanto al resultado económico de la actividad emprendedora, Schumpeter (1943), *as cited in* Karayiannis (1990), argumenta que el emprendimiento es la fuerza que mueve el desarrollo económico. Este desarrollo sería promovido por la innovación, lo que permitiría al emprendedor alcanzar lucros extraordinarios o por encima de la media.

En relación a los niveles de análisis del Emprendimiento, el Nivel Macro- considera la perspectiva del ambiente y como ella influencia en el crecimiento organizacional a largo plazo. El foco de esta pesquisa está en cómo los emprendedores consiguen aprovechar las

oportunidades del ambiente (tratado como mercado por los economistas), para crear riqueza (Yamada, 2004).

2.1.1 Emprendimiento – Nivel Macro

Entre los factores ambientales, para Yamada (2004), existen dos vertientes sobre las cuales se desarrollan los estudios en relación a la influencia sobre el comportamiento del emprendedor: trazos culturales específicos y grupos étnicos e factores institucionales.

En la primera, se refiere a la comprensión de que los aspectos culturales asociados a los valores de los sujetos, determinan, o al menos influyen en su visión del mundo. En este sentido Berger y Luckman (2000, p. 35), argumentan que “[...] la vida cotidiana se presenta como una realidad interpretada por los hombres y subjetivamente dotada de sentido para ellos.” En esta perspectiva, el sujeto o emprendedor, sería resultado del ambiente en que vive.

En relación al ambiente institucional, Díaz-Casero *et al.* (2012) defienden que este determina las percepciones de convivencia y viabilidad, del ambiente social y cultural de la sociedad, tales como creencias, valores y actitudes, comportamientos y condiciones de decisiones hechas por los individuos. En este sentido, Maculan (2005, p. 7) argumenta que “[...] el esfuerzo emprendedor de los individuos no puede desarrollarse a partir de una dinámica espontánea de mercado, y es necesario profundizar el análisis del ambiente institucional que posibilita o, al contrario, limita su desempeño”.

En el próximo tema se discute el emprendimiento a nivel meso, que se refiere al enfoque organizacional sobre la adquisición, acumulación y distribución de recursos, conocida como “visión basada en los recursos de la firma”.

2.1.2 Emprendimiento – Nivel Meso

La Visión Basada en Recursos, cuyos conceptos seminales fueron propuestos por Edith Penrose en 1959 en su libro *The Theory of the Growth of the Firm*, y más tarde,

trabajados por Wernerfelt (1984), proponen que la firma sea constituida por una gama de recursos, que son escasos y valiosos, de difícil imitación, y que no serían sustituibles. Estos aspectos, en la visión de Barney (1991), explicarían porque algunas firmas consiguen tener mejor rentabilidad que otras, sus competidoras.

Para Begnis, Pedrozo y Estivaleta (2008, p. 10), “[...] la Visión Basada en Recursos sugiere que las empresas busquen capitalizar e incrementar sus capacidades y habilidades. “Estas capacidades y habilidades se relacionan con la combinación de los recursos y esta depende del gestor- emprendedor, porque es él quien decide de qué forma deben ser utilizados los recursos.

En la visión de Newbert, Gopalakrishnan y Kirchhoff (2008), pueden existir diferencias considerables en cómo la firma explora los recursos a su disposición y estas serían explicadas por el estilo de gestión del emprendedor, que confiere competencias para que la firma se habilite en exploración de recursos. En esta perspectiva, el emprendimiento estaría asociado a la capacidad del gestor- emprendedor, de tomar decisiones adecuadas, o sea, aquellas decisiones de utilización de recursos para que la firma sobre su comando, pueda ser más competitiva que sus competidoras.

2.1.3 Emprendimiento – Nivel Micro

A nivel micro, el emprendimiento es analizado en cuanto a los trazos o características del sujeto y estas pueden ser consideradas emocionalmente deterministas – perspectiva psicológica, o socialmente determinista – perspectiva sociológica (Yamada, 2004).

En relación a la perspectiva psicológica, Fairlie y Holleran (2012), argumentan que la literatura sobre emprendimiento enfatiza la importancia de características de la personalidad del emprendedor, tales como la tolerancia al riesgo, la capacidad de innovación, la capacidad emprendedora y preferencias por la autonomía, que implican en la decisión entre el auto

empleo o el trabajo asalariado. De estas características, según estos autores, la más estudiada es la tolerancia al riesgo.

De acuerdo con Guimarães (2002), en la perspectiva sociológica sobre el emprendimiento, son consideradas las experiencias de vida de los sujetos y, también, los grupos sociales que influyen en las decisiones del emprendedor. Sorensen (2007), refuerza esta perspectiva con el argumento de que el contexto social moldea la probabilidad de actividad emprendedora, por sobre cualquier efecto de las características individuales.

En el próximo tema se retoman las discusiones sobre Cooperación, y se parte de la lógica de Skurnik (2002), para quien la Cooperación es una forma antigua de alcanzar una meta que está por sobre los recursos de un individuo, o cuando se trabaja en conjunto, es viabilizada una solución más práctica o favorable, que de forma individualizada.

2.2 COOPERACIÓN- PERSPECTIVA INDIVIDUAL

La cooperación es vista como una actitud de búsqueda de soluciones a problemas comunes que, en un contexto de interacciones, las acciones de un individuo, o actor, propician el alcance de objetivos afines. Las motivaciones que llevan a los individuos a cooperar para la solución de problemas comunes, de acuerdo con estudiosos como Pennisi (2005), estarían en la búsqueda de sobrevivencia del propio individuo, que percibe en la Cooperación la forma de sobrevivir a una situación problemática. Para los darwinistas, explica Pennisi (2005), la selección natural alienta el comportamiento colaborativo.

Para Ostrom (2000), durante el período de evolución humana - 3.000.000 A.C a 10.000 A.C., los seres humanos vagueaban en pequeños bandos de cazadores-colectores, con mutua interdependencia para sobrevivir. La Cooperación entre individuos, entonces, se daba con dos objetivos: sobrevivencia individual y sobrevivencia de la especie- grupo.

Según Barkow, Cosmides Y Tooby (1992), *as cited in* Ostrom (2000), los antepasados que conseguían resolver los problemas comunes de manera más eficaz,

conseguían identificar individuos con intereses engañosos y también aquellos que eran confiables, presentaban ventaja selectiva sobre aquellos que no presentaban estas características.

Riolo, Cohen y Axelrod (2001) proponen que la Cooperación entre los individuos tiende a emerger cuando estos presentan trazos o características afines. Estas características pueden ser “marcas” o trazos observables, caracterizando individuos similares. Así, la Cooperación con base en la semejanza puede ser percibida también en situaciones en que repetidas interacciones son raras, y aun no esté establecida la reputación de los actores involucrados.

2.3 COOPERACIÓN- PERSPECTIVA INSTITUCIONAL

La cooperación, como fenómeno que se da en la perspectiva institucional, remite a los estudios de Barnard (1956), en los cuales la esencia de las organizaciones es la colaboración. Mayo (1997) refuerza esta perspectiva cuando menciona que el suceso de una organización depende de su capacidad de desarrollar y mantener la Cooperación. Silva *et al.* (2004, p. 39), proponen que:

Frente a un vasto abanico de posibilidades estratégicas con que una organización se depara, la literatura especializada ha dedicado especial atención a las formas que comprenden los relacionamientos inter organizacionales y dentro de estas, las alianzas estratégicas y las estrategias de Cooperación inter firmas.

Balestrin, Verschoore y Reyes Junior (2010) defienden que es importante comprender que las organizaciones no restringen sus estrategias a competición, una vez que iniciativas de Cooperación, conforme el contexto, pueden tornarse más adecuadas que la primera.

En relación a las motivaciones por las cuales las organizaciones cooperan entre sí, Nielsen (1988) destaca:

- coordinación interna y estrategias de Cooperación, en grandes organizaciones, pueden ser más eficientes que los mecanismos de coordinación del mercado;
- arreglos de red pueden ser más eficientes de que depender estrictamente de jerarquía interna o mecanismos competitivos del mercado; y,
- estrategias de Cooperación pueden mejorar significativamente la eficiencia de las organizaciones en una amplia gama de situaciones de mercado.

La Cooperación es una forma de buscar soluciones a problemas comunes, que pueden ser restringidos a un número reducido de actores- individuos u organizaciones. Siguiendo en esta perspectiva, pero con la propuesta de avanzar para ampliar, y potencializar, acciones que propicien la solución a problemas de orden social, en cuestiones como acceso a la salud, saneamiento básico, agua potable, entre otros, se discute en el próximo tópico la Dimensión Social del Desarrollo Sustentable.

2.4 DESARROLLO SUSTENTABLE – DIMENSIÓN SOCIAL

Para lograr el Desarrollo Sustentable, lo social es básico e imprescindible, tanto por cuestiones intrínsecas cuando instrumentales, a causa de la perspectiva de disrupción social, que cierne de forma amenazadora sobre muchas regiones críticas de nuestro planeta (Sachs, 2002). Así, el desencadenamiento de acciones que visen al Desarrollo Sustentable serían promovidas a partir de la dimensión social, pues esta es la finalidad esencial del desarrollo.

Para Hopwood, Mellor y O'Brien (2005) son necesarias transformaciones en el medio ambiente y en la sociedad, pues hay problemas enraizados y que requieren acciones inmediatas. Lo que complejiza las demandas de soluciones de estos problemas, son las características fundamentales de la sociedad de hoy y como los humanos se inter-relacionan y se relacionan con el ambiente.

Haugton (1990) propone el principio de equidad como presupuesto del Desarrollo Sustentable respecto a la Dimensión Social, la cual sería promovida a través de equidad inter

geracional, o sea, no deberían prevalecer intereses de las generaciones actuales en perjuicio de las generaciones futuras. Esta perspectiva se alinea a la lógica de la primera definición formal de Desarrollo Sustentable, presentada en el Informe Brundtland “*Our Common Future*,” donde se propone que haya “un desarrollo que atiende las necesidades del presente sin comprometer la posibilidad de que las futuras generaciones atiendan sus propias necesidades” (World Commission on Environment and Development – WCED, 1987, p. 43).

De acuerdo a la concepción de Vellani y Ribeiro (2006), la dimensión social del Desarrollo Sustentable sería promovida a través del estímulo a educación, cultura, ocio y justicia social. Esta proposición puede ser considerada restricta, debido a que no contempla aspectos como la salud, expectativa de vida, seguridad, acceso a servicios de saneamiento, energía eléctrica, que también son pertinentes al cotidiano social.

En lo que atañe a la solución de situaciones problemáticas, el involucramiento de diferentes actores, de acuerdo con las motivaciones de cada uno de ellos, presupone que no habría, principalmente, factores como expectativa de retorno o recompensas directas a los mismos, sino que lo que motivaría este compromiso serían valores personales y sociales. Con esta perspectiva, se introduce la discusión sobre el Emprendimiento Social.

2.5 EMPRENDIMIENTO SOCIAL

El Emprendimiento Social, que se asocia a cambios en las condiciones sociales, se caracteriza por la adopción de una misión para que sea creado, y mantenido, valor por sobre las esferas económica y privada; busca de oportunidades que puedan auxiliar en la realización de esta misión; compromiso de procesos de innovación (social); e, desarrollo de acciones que posibiliten la obtención de los medios necesarios para la consecución de la misión social (Dees, 2001).

En este contexto, los emprendedores sociales son actores que movilizan medios esenciales para la transformación de una determinada realidad con carácter social, y sus objetivos

primordiales remiten al alcance de la justicia social (Lévesque, 2004). El objetivo principal de iniciativas de carácter social es cambiar una realidad social en crisis.

Para Oliveira (2004), el Emprendimiento Social es un nuevo paradigma de intervención social, pues propone una nueva mirada y una nueva forma de lectura de la relación entre los diferentes actores y segmentos de la sociedad. En esta forma de encarar los problemas sociales, el Emprendimiento Social introduce la auto-organización y presupone acciones integradas, de forma articulada, donde haya participación social en vista de resultados que atiendan las reales necesidades de la comunidad, con potencial duradero y alto impacto social.

En la concepción de Hwee Nga y Shamuganathan (2010), el Emprendimiento Social trasciende a las cuestiones de actividades filantrópicas o de Responsabilidad Social Corporativa, y envuelve soluciones efectivas para los problemas sociales. Con tono de crítica estos autores sugieren que estas acciones serian formas de “apaciguar la conciencia” y tentativas de mejorar la imagen corporativa.

Melo Neto y Fróes (2002) consideran que el proceso de Emprendimiento Social demanda, especialmente, una nueva concepción de las relaciones entre la Comunidad, Gobierno e Iniciativa Privada, basada en asociaciones, teniendo como principal objetivo la plena inclusión social, retirando las personas de situación de riesgo social, con soluciones de corto, mediano y largo plazo.

El cierre de la discusión teórica de este estudio, se presenta un Cuadro (Cuadro1), para poner de relieve las ideas centrales de cada uno de los enfoques tratados.

Cuadro 1 – Ideas centrales de los enfoques teóricos tratados en el estudio.

Enfoque teórico	Ideas centrales
Emprendimiento nivel macro	- Aspectos culturales y ambientales - Emprendedor es producto de su medio - Ambiente institucional determina decisiones de los individuos
Emprendimiento nivel medio	- Firmas son constituidas por recursos. - RBV sugiere que las empresas incrementen sus capacidades. - Principal función del emprendedor es organizar los recursos. - Emprendedor es el principal actor en la identificación de oportunidades.
Emprendimiento	- La personalidad del individuo es el principal foco del fenómeno emprendedor.

nivel micro	<ul style="list-style-type: none"> - Necesidad de realización. - Cultura, etnia, clase social producen emprendimiento. - Experiencias de vida determinan emprendimiento. - Contexto social moldea el individuo e la actividad emprendedora.
Cooperación nivel individual	<ul style="list-style-type: none"> - Supervivencia. - Interdependencia en la búsqueda de la supervivencia. - Resolución de problemas comunes.
Cooperación nivel institucional	<ul style="list-style-type: none"> - Estrategias cooperativas semejantes a la competición. - Antiguos rivales vistos como socios potenciales. - Arreglos en red. - Interdependencia
Dimensión social del desarrollo sustentable	<ul style="list-style-type: none"> - Social es el objetivo principal del DS. - Equidad intergeneracional. - Promoción a través de la cultura, educación, ocio, justicia social. - Empresas incluyendo el social en la agenda de sus estrategias. - Involucramiento de diferentes actores. - Interdependencia.
Emprendimiento social	<ul style="list-style-type: none"> - Creación de valor social; búsqueda de oportunidades; involucramiento; adaptación; aprendizaje; misión social. - Nuevas relaciones entre comunidad, Gobierno e iniciativa privada. - Realización de asociaciones. - Inclusión social. - Soluciones de corto, mediano e largo plazo. - Movilización de los medios necesarios a la transformación social. - Búsqueda de la justicia social. - Auto organización e acciones integradas. - Participación social. - Acciones efectivas para los problemas sociales.

Fuente: Elaborado por los autores (2015).

3 ARTICULACIÓN DE LOS ENFOQUES Y PROPUESTA DE *FRAMEWORK*

Con respecto a los enfoques de emprendimiento en los niveles macro, meso y micro, la lógica prevalece en la búsqueda de lucro, o sea, objetivos económicos prevalecerían por sobre otros tipos de objetivos y/o conjunto de valores del individuo movilizado por esta lógica. Esta perspectiva es, especialmente reforzada por las proposiciones de Schumpeter (1911,1943), cuando sostiene que el emprendimiento y a fuerza que mueve el desarrollo económico, a través de la innovación, lo que permitiría al emprendedor alcanzar lucros extraordinario o por encima de la media.

Movilizar recursos, como el conocimiento del individuo y sus valores personales en vista de alcanzar lucros por encima de la media, o extraordinarios, remite a perspectivas de lo que el emprendedor, sobre esta orientación, presentaría como conjunto de valores que no sean los del lucro o orientación social, sino centrados en la realización de proyectos personales, que

pueden envolver la búsqueda, y consolidación, del estatus social, por la ascensión económica. En esta búsqueda, no serían consideradas otras lógicas, o perspectivas, como la de promoción de iniciativas centradas en la solución del problema de ámbito social. Por lo tanto, esta lógica presenta un carácter reduccionista sobre la visión acerca del emprendimiento.

A partir de los niveles macro, meso y micro y conforme a la evidencia del Nivel Macro, son contruidos argumentos de que la cultura y el ambiente institucional serían factores que determinan el emprendimiento y el emprendimiento sería moldeado por su medio. En el Nivel Meso, los argumentos son contruidos a partir de la lógica de Visión Basada en Recursos, donde el papel fundamental del emprendedor es de organizar esos recursos para que la firma sobresalga dentro los concurrentes. Y en el Nivel Micro, respecto a la perspectiva psicológica, los aspectos pertinentes a la personalidad del emprendedor determinarían la actividad emprendedora, en cuanto que para la perspectiva sociológica el emprendedor es producto de su medio social.

Eventuales éxitos obtenidos de forma aislada por los enfoques conductistas y económico en el estudio de emprendimiento demandan una perspectiva más amplia, que algunos investigadores caracterizan como constructivista, en la cual el presupuesto de la utilización de diferentes variables, articuladas de forma sistemática y compleja, y no como meras relaciones de causa y efecto, pueden ofrecer subsidios mejor articulados y más consistentes a comprensión del emprendedor (y sus razones) (Bouchiki, 1993). Así, se procura hacer una transición del emprendimiento, orientado por la inclinación económica, para el emprendimiento en que el individuo mueve su conjunto de valores en vista de causas o cuestiones sociales, especialmente aquellas pertinentes al grupo social, al cual pertenece este actor, caracterizado como Emprendimiento social.

Los aspectos centrales del Emprendimiento Social residen en el compromiso por cuestiones sociales, en vistas a promoción de mejoras de vida de los individuos y / o grupos

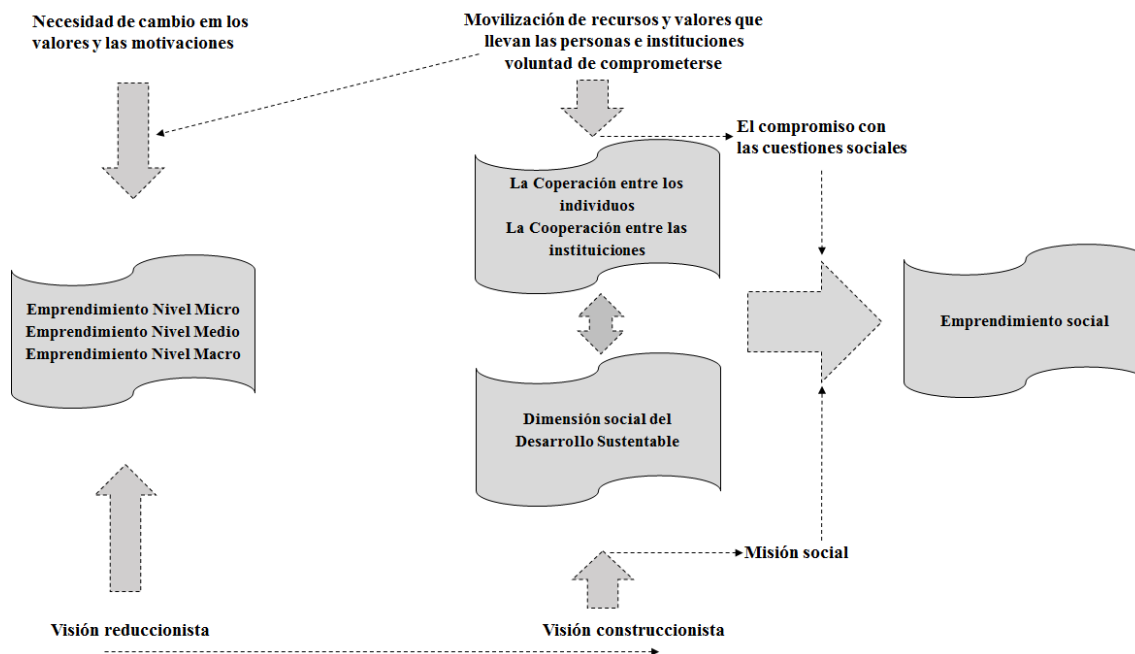
sociales involucrados. Este compromiso sería motivado por factores como la percepción de una misión social a cumplir, desencadenando un proceso emprendedor en que son movilizados los conjuntos de valores de los emprendedores y procurando involucrar a los individuos y grupos sociales que son blancos de estas iniciativas. Ya, en lo que respecta a Cooperación, las acciones de un individuo o actor, pueden propiciar el alcance de objetivos afines, a saber, la proposición de Melo Neto y Fróes (2002), sugiere iniciativas basadas en asociaciones, que es una forma de cooperar.

En el nivel individual la cooperación se da como estrategia de sobrevivencia del individuo, mientras que en el nivel institucional a perspectiva es de sobrevivencia de las organizaciones. De manera complementaria, la dimensión social del Desarrollo Sustentable, defiende la realización de acciones centradas en cuestiones sociales, sin que haya la predominancia de otras dimensiones sobre esta y tampoco de esta por sobre las demás.

La dimensión social del Desarrollo Sustentable es regida por el argumento de equidad inter-generacional, donde las generaciones actuales no deben suplir sus necesidades de forma que comprometan que las generaciones futuras suplan las suyas. Así, iniciativas de mejoría en la calidad de vida de los individuos, preferencialmente centradas en grupos sociales, sería el camino para alcanzar el desarrollo. Conforme propone Sachs (2002), lo social es el objetivo mayor del desarrollo. En este sentido, el Emprendimiento Social, cuyas propuestas apoyan la discusión de esta temática son orientadas, en su mayoría, por la perspectiva social, sería la forma de alcanzar el desarrollo sustentable, cuyo pilar-maestro (Sachs, 2002) sería la dimensión social.

La figura 1 presenta el *framework* donde se operacionaliza la transición de la lógica tradicional de Emprendimiento para el Emprendimiento Social.

Figura 1 – Framework para la operacionalización de la transición del Emprendimiento para el Emprendimiento Social.



Fuente: Elaborada por los autores (2015).

A partir de la Figura 1, de manera puntual se procura entonces, sintetizar como debería ser trabajado teóricamente el Emprendimiento Social. Inicialmente, es necesario considerar que el Emprendimiento visto sobre la lógica tradicional, orientada por la inclinación económica, presenta, por lo menos, un aspecto esencial que es convergente con los enfoques del Emprendimiento Social: la necesidad de realización del emprendedor. La diferencia, por tanto, es en relación a los fines: en el Emprendimiento tradicional, los fines están focalizados en la cuestión económica, en cuanto que en el Emprendimiento Social los fines son cuestiones sociales, aspecto que se alinea a la dimensión social del Desarrollo Sustentable, siendo que en el caso del Desarrollo Sustentable, lo social es su objetivo primordial (Sachs, 2002). La forma de atinjar este objetivo, es a través de la cooperación, considerando que en el Emprendimiento Social, la realización de asociaciones e involucramiento de los individuos en grupos sociales, son albos de las iniciativas emprendedoras, son aspectos básicos.

Otra cuestión relevante en la discusión es el desafío del Desarrollo Sustentable, que defiende soluciones de mediano y largo plazo y que deberían ser de alcance de todos, pues lo

social es su mayor objetivo. Soluciones aleatorias y aisladas no darían cuenta de este desafío, entonces es necesario que hayan iniciativas de cuño social, o sea, basadas en la Cooperación, que tanto en la perspectiva individual, cuanto institucional, presuponen la sobrevivencia e interdependencia de los actores involucrados en estas iniciativas.

CONCLUSIONES

Este trabajo fue motivado por la aproximación entre los enfoques de emprendimiento, en sus diferentes niveles (micro, meso y macro); de Cooperación sobre las perspectivas individual e institucional; con la lógica de Desarrollo Sustentable, teniendo en vista la discusión del concepto de Emprendimiento Social.

En cuanto los enfoques teóricos que pueden contribuir para la consolidación del tema de Emprendimiento Social, se considera que la temática de Cooperación, tanto a nivel Individual, cuanto Institucional, pueda contribuir significativamente para esta finalidad, al buscar explicaciones a las motivaciones por las cuales los individuos y las organizaciones se sienten propensos a cooperar. Los argumentos trabajados enfatizan la cuestión de la interdependencia y sobrevivencia, en cuanto que el Emprendimiento Social trabaja la lógica de mejora/ promoción de la calidad de vida y compromiso de los involucrados, aspectos que son convergentes y complementares.

Respecto a lo que es pertinente a la dimensión social del Desarrollo Sustentable, tanto la cooperación como el Emprendimiento Social convergen en diversos aspectos trabajados en estos enfoques. En ese sentido, se puede enfatizar que lo social es el objetivo principal del Desarrollo Sustentable y tanto la Cooperación como el Emprendimiento Social, la teoría enfatiza aspectos relacionados con esta cuestión.

E como principal contribución, este estudio presenta la posibilidad de una proposición de hacer una transición desde el Emprendimiento Shumpeteriano a Emprendimiento Social,

viabilizada a través de la articulación de otras dos temáticas contemporáneas: el Desarrollo Sustentable y la Cooperación.

REFERENCIAS

- Axelrod, R.; Hamilton, W. D. (1981) The Evolution of Cooperation, *Science*, N. 211, p. 1390-1396.
- Balestrin, A.; Verschoore, J. R.; Reyes Júnior, E. (2010) O Campo de Estudo sobre Redes de Cooperação Interorganizacional no Brasil. *Revista de Administração Contemporânea*. V. 14, N. 3, p. 458-477, 2010.
- Barkow, J. H.; Cosmides, L.; Tooby, J. (1992) Eds. *The Adapted Mind: Evolutionary Psychology and the Generation of Culture*. Oxford: Oxford University Press.
- Barnard, C. I. (1956) *Organization and Management: selected papers*. Cambridge, Harvard University Press.
- Barney, J. B. (1991) Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), p. 99 - 120.
- Begniss, H. S. M.; Pedrozo, E. A.; Estivalete, V. F. B. (2008) Cooperação como estratégia segundo diferentes perspectivas teóricas. *Revista de Ciências da Administração*, 10(21), p. 97 - 121.
- Berger, P.; Luckmann, T. (2000) *A Construção Social da Realidade*. 19 Ed. Petrópolis: Editora Vozes.
- Dees, G. J. (2001) *The meaning of Social Entrepreneurship*. Retrieved May 15, 2015 from www.caseatduke.org/documents/dees_sedef.pdf
- Díaz-Casero, J. C.; Ferreira, J. J. M.; Mogollón, R. H.; Raposo, M. L. B. (2012) Influence of institutional environment on entrepreneurial intention: a comparative study of two countries university students. *International Entrepreneurship And Management Journal*, 8(1). p. 55-74.
- Fairlie, R. W.; Holleran, W. (2012) Entrepreneurship training, risk aversion and other personality traits: evidence from a random experiment. *Journal Of Economic Psychology*, 33(2), p. 366 - 378.
- Gladwin, T. N.; Kenelly, J. T.; Krause, T. S. (1995) Shifting paradigms for sustainable development: implications for management theory and research. *The Academy of Management Review*, 20(4) (October), p. 874-907.
- Guimarães, L. (2002) *A experiência universitária norte-americana na formação de empreendedores: Contribuições das Universidades Saint Louis, Indiana e Babson College*. 2002. Tese de Doutorado em Administração - Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo.
- Hamilton, W. D. (1964) The genetical evolution of social behavior- I. *Journal of Theoretical Biology*, 7, p. 1-16.
- Haughton, G. (1999) Analyzing the multiple constructions of drought. *Transactions of the British Institute of Geographers New Series*, 24, p.373-378.
- Hopwood, B.; Mellor, M.; O'Brien, G. (2005) Sustainable Development: mapping different approaches. *Sustainable Development*, 13(1) p.35 - 52.
- Hwee Nga, J. K.; Shamuganathan, G. (2010) The influence of personality traits and demographic factors on social entrepreneurship start up intentions. *Journal of Business Ethics*, 95(2), p. 259 -282.
- Karayiannis, A. D. (1990). *A synthesized theory of entrepreneurship*. Retrieved April 20, 2015, from <http://www.uadphilecon.gr/UA/files/1788245897.pdf>

- Lévesque, B. (2004) Empreendedor coletivo e economia social: outra forma de empreender. *Revista Virtual de Gestão de Iniciativas Sociais*, 1, p. 44-64.
- Maculan, A. M. (2005) Analisando o empreendedorismo In: *Anais IV EGEPE – Encontro de Estudos sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, p. 497-507, Curitiba.
- Mayo, E. (1997) Hawthorne and the Western Electric Company. In: PUGH, Derek S. *Organization Theory: Selected Readings*. London: Penguin Books.
- Melo Neto, F. P.; Froes, C. (2002) *Empreendedorismo Social: transição para uma sociedade sustentável*. Rio de Janeiro: Qualitymark.
- Newbert, S. L.; Gopalakrishnan, S.; Kirchoff, B. A. (2008) Looking beyond resources: exploring the importance of entrepreneurship to firm-level competitive advantage in technologically intensive industries. *Technovation*, 28(1-2), p. 6 -19.
- Nielsen, R. P. (1988) Cooperative Strategy. *Strategic Management Journal*, 9, p. 475-492.
- Oliveira, E. M. (2004) Empreendedorismo Social no Brasil: atual configuração, perspectivas e desafios – notas introdutórias. *Revista FAE*, 7(2), p. 9 -18.
- Ostrom, E. (2000) Collective action and the evolution of social norms. *Journal of Economic Perspectives*, 14(3), p. 137–158.
- Pennisi, E. (2005) How did cooperative behavior evolve? *Science*. 309(5731), p. 93.
- Penrose, E. T. (1959) *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford: Oxford University Press.
- Riolo, R. L.; Cohen, M. D.; Axelrod, R. (2001) Evolution of cooperation without reciprocity. *Nature*. 414, p. 441 – 443.
- Sachs, Y. (2002) *Caminhos para o Desenvolvimento Sustentável*. 2 Ed. Rio de Janeiro: Garamond.
- Schumpeter, J. A. (1911). *The Theory of Economic Development*, Engl. Trnsl. R. Opie, 1934, London: Oxford University Press, 1980. (cited in KARAYIANNIS, 1990).
- Schumpeter, J. A.. (1943) *Socialism, Capitalism and Democracy*, 5th Ed. London: George Allen & Unwin, 1979. (Cited in KARAYIANNIS, 1990).
- Silva, T. N. *et al.* (2004) Relações de Cooperação e confiança entre organizações cooperativas promovendo capital social. *Administração em Diálogo*. 6(1), p. 37-45.
- Skurnik, S. (2002) The Role of Cooperative Entrepreneurship and Firms in Organising Economic Activities – Past, Present and Future. *The Finnish Journal of Business Economics*. 1, , pp. 103 – 124.
- Sorensen, J. B. (2007) Bureaucracy and entrepreneurship: workplace effects on entrepreneurial entry. *Administrative Science Quarterly*. 52(3), p. 387–412.
- Thornton, P. H. (1999) The sociology of entrepreneurship. *Annual review of Sociology*. 25, p. 19–46.
- Vellani, C. L.; Ribeiro, M. S. (2006) A sustentabilidade e a contabilidade. In: *Anais IX Simpósio De Administração Da Produção, Logística E Operações Internacionais – SIMPOI*. São Paulo: FGV/Eaesp.
- WCED – World Commission for Economic Development. (1987) *Our common Future*. Oxford: Oxford University Press.
- Wernerfelt, B. (1984) A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*. 5, p. 171-180.
- Yamada, J. I. (2004) A multi-dimensional view of entrepreneurship: towards a research agenda on organization emergence. *Journal of Management Development*, 23(4), p. 289-320.