

MIRYAM TERESA RODRÍGUEZ DÍAZ
JOSÉ JAVIER GONZÁLEZ MILLÁN
RICARDO GUSTAVO MOLINA VALENCIA

EL CAPITAL SOCIAL, EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN ABIERTA EN EL SIGLO XXI



**EL CAPITAL SOCIAL,
EMPRENDIMIENTO
E INNOVACIÓN ABIERTA
EN EL SIGLO XXI**

MIRYAM TERESA RODRÍGUEZ DÍAZ
JOSÉ JAVIER GONZÁLEZ MILLÁN
RICARDO GUSTAVO MOLINA VALENCIA

EL CAPITAL SOCIAL, EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN ABIERTA EN EL SIGLO XXI



Madrid • Buenos Aires • México • Bogotá

Este libro es producto de la Tesis Doctoral Investigación intitulada “CAPITAL SOCIAL Y EMPRENDIMIENTO: UN ESTUDIO DE CASO, BOYACÁ, COLOMBIA”, la cual corresponde al Doctorado en Administración de la Universidad Autónoma de Querétaro, Santiago de Querétaro. México.

© Miryam Teresa Rodríguez Millán, José Javier González Millán, Ricardo Gustavo Molina Valencia, 2025 (edición ebook)

Reservados todos los derechos.

«No está permitida la reproducción total o parcial de este libro, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico por fotocopia, por registro u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito de los titulares del Copyright.»

Ediciones Díaz de Santos
Internet: <http://www.editdiazdesantos.com>
E-mail: ediciones@editdiazdesantos.com

ISBN: 978-84-9052-550-0 (edición papel)
e-ISBN: 978-84-9052- 551-7 (edición digital)

Diseño de cubierta y Fotocomposición: P55 Servicios Culturales

AUTORES

MIRYAM TERESA RODRÍGUEZ DÍAZ

Docente Asistente Escuela de Administración de Empresas Sede Sogamoso de Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia, Doctora en Administración Universidad Autónoma de Querétaro, con estudios de Maestría en Administración Universidad Nacional de Colombia, Especialista en Gerencia del Talento Humano UPTC, Administradora de empresas UPTC, e Investigadora grupo Management. E-mail: miryam-teresa.rodriguez@uptc.edu.co

JOSÉ JAVIER GONZÁLEZ MILLÁN

Escuela de Administración de Empresas. Sede Sogamoso, Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia, Doctor en Administración Universidad Autónoma de Querétaro, Magíster en Administración de la UNAL, con estudios de Maestría en Desarrollo empresarial de la UNAL. Coordinador grupo de Investigación Management. E-mail: javier.gonzalezmillan@uptc.edu.co

RICARDO GUSTAVO MOLINA VALENCIA

Magister en Dirección Estratégica de la UCI México, Profesor/Investigador Escuela de Administración de Empresas, Facultad Sede Sogamoso, Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia, Sogamoso. Investigador grupo Investigación MANAGEMENT. E-mail: ricardo.molina@uptc.edu.co ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2936-9042>

PRÓLOGO

El capital social, el emprendimiento y la innovación abierta obedecen a tres modernas y conocidas corrientes muy abordadas por las esferas sociales, académicas y empresariales, en medio de las cuales las tres variables tienen puntos de inflexión claramente desarrollados, pues en tal sentido, la primera es considerada como aquella variable que mide el grado de colaboración social entre los diversos grupos de un colectivo humano y el uso personal de las acciones de oportunidad que se generan a partir de cuatro fuentes primarias, que son: el grado de confianza, el nivel de afecto, las normativas existentes y las implicaciones sociales de las redes o formas de comunicación; por lo cual, el capital social llega a medir el grado de sociabilidad y de aportación que en conjunto los seres humanos ayudan, y así mismo aquellos elementos y variables que la colaboración y el uso, por parte los miembros de una organización, como las diversas oportunidades que pueden llegar a crearse a partir de los nexos por parte de las relaciones sociales. En tal sentido, es un fenómeno social, basado en la capacidad de llevar a cabo un trabajo conjunto, y de presentar acciones colaborativas para alcanzar una acción colectiva.

Con referencia al segundo ítem, el emprendimiento, que es un tema mucho más empresarial y conocido en dicho ámbito, hace alusión al esfuerzo que hace un individuo o grupo de individuos para promover un proyecto, generar una empresa o crear una solución innovadora, lo que posibilita que dicha acción permita a los artífices generar ganancias y dar un plus de valor a los clientes finales, de tal suerte que esta ideación se mantenga, vaya creciendo y ascienda. Así las cosas, y con relación a la innovación abierta se refiere a las acciones colaborativas con pares externos a las organizaciones a fin de adelantar procesos innovadores y de creación. Teniendo en cuenta lo antes expuesto, el presente documento se esboza en cinco acápite, a saber:

El primero versará sobre el soporte teórico del Capital Social, donde el lector encontrará un vasto constructo teórico y bibliográfico de las definiciones, tipos y procesos de desarrollo del tema, conceptos que abordarán la temática de lo que es el capital social visto desde la concepción sociológica, se abordarán los tipos o modelos más representativos,

los cuales se centrarán con base en el método de síntesis, la compilación y la recopilación documental, llegando a establecer las bases para la elaboración de un proceso de sintaxis.

En relación al segundo agregado, se hace alusión al emprendimiento basado desde sus diferentes corrientes y perspectivas, identificando las vertientes y variables que desprenden claramente del concepto inicial, basándose en la concepción bibliográfica de los conceptos y tipos referidos al tema objeto de estudio. En este momento al finalizar el capítulo se presentan las descripciones de variables que permiten identificar las dimensiones propias de una investigación del emprendimiento a cualquier tipo de organización.

En lo concerniente al tercer capítulo, se inquirirán los conceptos referentes a la temática de la innovación abierta; un cuarto capítulo del documento hace referencia a los casos exitosos de la innovación abierta y los flujos de conocimiento y capital social, los cuales concluirán en un modelo teórico propuesto.

Finalmente, se concluye con el quinto acápite, que versa sobre las conclusiones del documento, en donde los autores aportan como valor agregado una serie de instrumentos y técnicas de recolección de información de las variables más relevantes del libro.

Recomiendo el libro, por su importante aporte académico y empresarial basado en un solo documento que desde la teoría conlleva a un acercamiento a las herramientas prácticas que permitirán al lector escudriñar en estudios e investigaciones, puesto que aporta a las ciencias empresariales, organizacionales y sociales un libro de revisión teórica que servirá para afianzar la praxis de futuras investigaciones y estudios, lo cual hace que sea un documento único en el ámbito empresarial, social y académico, pues es un elemento aportativo, aun sin tener formación en ciencias empresariales o sociales, pues a través de este valioso documento se soportará el bagaje referente al emprendimiento y el capital social.

Ph.D. AZUCENA LETICIA HERRERA AGUADO

Jefe de Departamento de Investigación y Desarrollo Tecnológico
Universidad Tecnológica de Puebla
Puebla-México

ÍNDICE

Autores	VII
Prólogo	IX
Resumen.....	XIII
Introducción	XV
1. CAPITAL SOCIAL	1
1.1. Antecedentes	1
1.2. Conceptualización	1
1.2.1. Capital Estructural	6
1.2.2. Capital Relacional.....	6
1.2.3. Capital Cognitivo	6
1.3. Vertientes Teóricas del Capital Social.....	9
1.4. Dimensiones del Capital Social.....	15
1.5. Discusión Teórica de Frontera, Críticas.....	18
1.6. Conclusión Aspecto Teórico de Capital Social.....	20
2. EMPRENDIMIENTO	21
2.1. Principales Conceptos de Emprendimiento	21
2.2. Características del Emprendimiento	23
2.3. Perspectivas o Enfoques del Emprendimiento	25
2.4. Medidas para Fomentar el Emprendimiento.....	29
2.5. Principales Variables en el Emprendimiento	35
2.6. Relación entre las Redes de Relaciones y el Emprendimiento.....	37
2.7. Variables propias del Emprendimiento.....	38
2.8. Indicadores Empíricos de las Variables.....	38
2.9. Conclusión del capítulo	41
3. LA INNOVACIÓN ABIERTA.....	43
3.1. Antecedentes de la Innovación abierta	44
3.2. Conceptualización de Innovación abierta.....	45
3.3. Clases de Innovación.....	50

3.3.1 Innovación incremental.....	50
3.3.2. Innovación disruptiva	51
3.4. Fases para abrir la Innovación	53
3.5. Proceso de Innovación abierta.....	55
3.6. Ventajas de la Innovación abierta frente al conocimiento en las Universidades	57
3.7 Modelos, dimensiones y variables de la Innovación abierta.....	59
3.8. Niveles e implementación de la Innovación abierta.....	61
3.8.1. Innovación abierta individual.....	62
3.8.2. Innovación abierta colectiva en Instituciones de Educación Superior (IES).....	62
3.9. Barreras, motivaciones y ventajas de la Innovación abierta	63
4. CASOS APLICADOS EN SECTORES INDUSTRIALES Y UNIVERSITARIOS, CON BASE EN ECOSISTEMAS DE CONOCIMIENTO, INNOVACIÓN, EMPRENDIMIENTO Y CAPITAL SOCIAL.....	67
4.1. Casos de empresas líderes que han ejecutado procesos de Innovación abierta.....	69
4.2. Innovación abierta en las Universidades	70
4.2.1. Caso de Innovación abierta universitaria en Colombia.....	74
4.2.2. Caso de Innovación abierta universitaria en México.....	76
4.3. Modelo teórico de Innovación abierta en la universidad	77
5. CONCLUSIONES FINALES DEL DOCUMENTO	81
Referencias bibliográficas	83
ANEXOS.....	95
Anexo A. Formato de instrumento de entrevista de gestión de conocimiento e innovación abierta a actores clave de la investigación.....	95
Anexo B. Formato encuesta de la gestión de conocimiento en la organización.....	97
Anexo C. Formato de encuesta sobre innovación abierta en las del área u organización.....	111
Anexo D. Encuesta dirigida a Emprendedores	115

RESUMEN

El presente libro tiene como objetivo principal conocer los elementos más valiosos del capital social y el emprendimiento; para su desarrollo fue necesario identificar primero los aspectos importantes del contexto para el adecuado desarrollo del objetivo planteado. Es así que este documento se enmarca en el estudio de caso, que de acuerdo con Stake (1994), busca identificar el funcionamiento de las personas en su entorno habitual, para lo cual fue necesario revisar la literatura pertinente, lo que orientó la identificación de categorías a analizar, a partir de los principales autores del capital social, Bourdieu (1985) y Coleman (1988), quienes lo definen a partir del establecimiento de relaciones duraderas en el tiempo; así como del emprendimiento: Rodríguez (2013); Cardona, Vera y Tabares (2008); Roth y Lacoa (2009), entre otros, quienes han analizado al emprendimiento desde un enfoque individual.

La literatura permitió la identificación de categorías, así como la relación entre las mismas para los dos temas, capital social y emprendimiento, logrando establecer un análisis desde tres niveles: uno micro o individual conformado por valores, habilidades y riesgos, un segundo nivel, estructural, en que se encuentran las redes de relaciones y aspectos de normas y cultura, y en el último nivel, llamado macro o institucional, se ubicaron las instituciones tanto públicas como privadas que apoyen el emprendimiento.

Con la revisión documental y análisis a las principales corrientes que promueven y fortalecen el emprendimiento, se logró evidenciar qué es el capital social, a través de unos patrones de comportamiento adquiridos por medio de la cultura, el eje transversal en los procesos de emprendimiento exitoso de una organización, más que el apoyo de alguna institución privada o del gobierno.

Palabras Clave: Capital Social, Emprendimiento, Negocios.

INTRODUCCIÓN

El capital social ha sido reconocido como una forma de capital que surge de las relaciones más o menos permanentes que se dan entre los individuos o los grupos, por tanto, solo existe en la medida que sea compartido, lo que conlleva a beneficios para los individuos, grupos o territorios que lo acumulan.

De acuerdo con Hernández (2011, p. 29), el autor más representativo es Bourdieu, quien lo define como "... el conjunto de recursos actuales y potenciales que están vinculados a una red permanente de relaciones más o menos institucionalizadas de mutua aceptación y reconocimiento, es decir, que dependen de la pertenencia a un grupo"; de acuerdo con este, existen cuatro tipos de capital: económico, cultural, social y simbólico, donde la inversión en cualquiera de ellos generará beneficios para el futuro, es decir, en el caso de capital social se entendería que de las relaciones sociales que un individuo sea capaz de mantener dependerá que pueda disfrutar luego de la solidaridad de los miembros de esa red (Ferraris y Leguizamón, 2013).

Para Coleman (1990, p. 300), el capital social es:

Un conjunto de recursos inherentes a las relaciones de familia y en la organización comunitaria y social, que son útiles para el desarrollo cognitivo o social de un niño o una persona joven. Estos recursos difieren para distintas personas y pueden constituir una ventaja importante para los niños y adolescentes en el desarrollo de su capital humano.

Es decir, que el capital social viene siendo una capacidad que deben tener las estructuras sociales y que puede ser utilizada por los miembros de esa estructura para beneficio propio.

De otro lado, Putnam (1993, p. 167) lo establece como "aspectos de la organización social tales como la confianza, normas y redes, que pueden mejorar la eficiencia de una sociedad al facilitar la acción coordinada", lo que indica que el capital social permite que las sociedades tengan desarrollo porque es el factor que permite generar niveles de confianza y reciprocidad que son indispensables para que sus instituciones puedan funcionar eficazmente.

De esta manera se va viendo cómo se reconoce el papel de las redes y relaciones como parte del capital social o, al menos, como el marco en donde este surge al igual que la confianza y la cooperación. Por tanto, las relaciones entre individuos se enmarcan en redes más amplias, dando lugar a dimensiones dentro del capital social como la estructural, caracterizada tanto por su forma y tamaño; la relacional, que tiene que ver con el modo en que se relacionan entre sí los miembros y la cognitiva, que hace énfasis en las formas de confianza y colaboración entre los miembros.

El presente libro muestra en el Capítulo 1 una revisión más profunda de las diferentes definiciones del capital social; a partir de los aportes de Bourdieu (1985) y Coleman (1988); así mismo, las características del objeto de investigación y los objetivos perseguidos en esta tesis; a partir de la información teórica se identifican las dimensiones para el análisis y explicación del fenómeno estudiado, y de acuerdo con lo propuesto en los objetivos se buscó una metodología que permitiera su comprensión.

Primero, se tuvo en cuenta los aportes de Bourdieu (1985) y Coleman (1988) en cuanto a capital social, para llegar a una interpretación de cómo surgen las redes de relaciones en el nivel individual y grupal, así como cuál es su estructura y los factores que intervienen en su duración y/o crecimiento, factor clave para establecer si existe incidencia por parte del capital social en el emprendimiento, tema que ha ido evolucionando y se ha ido relacionando cada vez más con concepciones económicas y de desarrollo de las regiones o los países.

Según Hernández (2011), en su acepción original del emprendimiento hacía referencia a aquellas personas que acometían aventuras emigrando al nuevo mundo o iniciando expediciones militares de resultado incierto, lo que permite relacionarlo con el factor riesgo, dado que en el proceso de tomar la decisión de emprender siempre van a intervenir variables individuales, es decir, características presentes entre los emprendedores como la aversión al riesgo, el talento emprendedor, el género y la experiencia profesional, pero también existirán variables externas relacionadas con el entorno de las personas, como las infraestructuras físicas, financieras, económicas, empresariales en términos de apoyo y el clima en términos de capital social.

A partir de este acercamiento, se estructura el documento en dos partes. La primera corresponde a la parte teórica y se subdivide en dos grandes apartados: de un lado un análisis conceptual del capital social, vertientes teóricas y críticas, así como las aproximaciones del mismo y, por otra parte,

como segundo capítulo se tiene el análisis conceptual del emprendimiento, sus orígenes, principales conceptos, características del emprendedor, fomento al emprendimiento y principales enfoques.

CAPITAL SOCIAL

1.1. ANTECEDENTES

La importancia del capital social, según Ali, Naseem y Farooq (2011), se basa en tres momentos históricos, a saber: el primer momento refiere a los años que le antecedieron al siglo XIX, la inversión en el capital humano era considerada intrascendente para un país, puesto que los ítems de educación, formación en el empleo, e investigación eran bastante pequeñas. Este hecho fue cambiando a mediados de este siglo con el apoyo de la ciencia en el desarrollo de las innovaciones en productos, métodos y servicios.

Un segundo instante se presenta durante el siglo XX, en donde el capital social y el conocimiento se convierten en el factor clave de la productividad, resaltando la función del “capital humano”. Este hecho sin duda marca un acápite nuevo en la temática, con base en las habilidades, el conocimiento y la educación.

Un tercer momento abarca los albores del siglo XXI, ya que aumenta el acceso a la educación secundaria y superior logrando mejoras en la calidad del capital social. Sin embargo, Siisainen (2003) refiere que el origen de muchos problemas sociales es debido a la disminución del capital social, pues es una tendencia que ha estado sucediendo en diversas organizaciones modernas de las últimas tres décadas.

1.2. CONCEPTUALIZACIÓN

Dada la importancia en cuanto al grado de conocimiento sobre los principales autores y enfoques teóricos del capital social que sirva de referencia para lograr un mayor acercamiento al tema que se pretende investigar, se presenta el punto de vista de los principales autores del tema, desde aquellos autores raíz hasta los más recientes estudios que de alguna ma-

nera fortalecen los aportes de los anteriores y en algunos casos los refutan, así como un acercamiento a la relación entre el capital social y el emprendimiento.

Los primeros acercamientos en torno al tema del capital social tienen su origen en la sociología, pues los primeros referentes de índole seminal datan de los trabajos de Hanifan (1916), Cooke y Wills (1999), Bourdieu (1985, 1986), Coleman (1988, 1990), Putnam (1993, 2000), Alguezaui y Filieri (2010) y Jacobs (1961); en donde Hanifan (1916) consideraba al capital social como:

Esos elementos tangibles, que para la mayoría de las personas hacen parte de su cotidianidad, son: la buena voluntad, el compañerismo, la simpatía y las relaciones sociales entre los individuos y las familias que integran una unidad social... Si un individuo entra en contacto con su vecino y ellos con otros vecinos, habrá una acumulación de capital social, que puede conllevar a compensar de alguna forma sus vacíos de tipo social y que puede tener un significado muy fuerte para mejorar las condiciones de vida en toda la comunidad (Hanifan, 1916, p. 130).

De la misma forma aparece Loury (1977), para quien este se concibe como:

La noción meritocrática de que, en una sociedad libre, cada individuo se elevará hasta el nivel justificado por su competencia está en conflicto con la observación de que nadie recorre ese camino completamente solo. El contexto social dentro del que se produce la maduración individual condiciona fuertemente lo que pueden lograr individuos que en otros aspectos son igualmente competentes. Esto implica que la igualdad absoluta de oportunidades [...] es un ideal inalcanzable (Loury, 1977, p. 176).

Luego surge Bourdieu (1985, p. 248), para quien el tema es conceptualizado como: “el agregado de los recursos reales o potenciales que se vinculan con la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento o reconocimiento mutuo”, pues para estas relaciones aseguran a sus miembros un conjunto de recursos aprovechables. Para Bourdieu (1985), el capital social está derivado de las relaciones sociales y comparte las características del capital económico, cultural y simbólico.

También como autor referente destacado está Coleman (1988), quien primero enfocó el concepto con logros educativos, después lo ve como una estrategia de la racionalidad, permitiendo analizar niveles micro y macro en aspectos sociales. El autor centró su atención en afirmar que el

capital social se basaba en una serie de estructuras sociales que permiten ciertos tipos de acciones comunes de los actores dentro de una estructura.

Hasta aquí se puede observar que los autores representativos del tema de capital social tienen diferentes perspectivas de lo que en realidad es. Por un lado, Bourdieu enfatiza en relaciones individuales y el tamaño de la red que un individuo puede llegar a tener, lo que conllevará a obtener algún beneficio futuro, lo que permite afirmar que su enfoque es de tipo individual ya que ve al capital social como un bien privado.

Respecto a Coleman (1988), él ve al capital social como parte de las estructuras sociales y va más allá de las simples relaciones; tiene en cuenta aspectos como la cooperación y la confianza, lo que permitirá que los individuos puedan satisfacer intereses privados a partir de la estructura a la que pertenecen, por tanto, es más funcional.

La perspectiva de Putnam (1993) es más sociocultural, ya que involucra no solo la confianza, las redes, sino que también tiene en cuenta las normas y el compromiso cívico, lo que permite deducir que asume el capital social como un bien público toda vez que los aspectos que analiza permiten o no la evolución de una sociedad y por ende la satisfacción de intereses comunes.

De otro lado, algunas instituciones internacionales han intentado tener acercamientos conceptuales en torno al tema, tal es el caso del Banco Mundial (1998), para el cual el capital social tiene que ver con:

"Las instituciones, las relaciones y las normas que configuran la calidad y la cantidad de las interacciones sociales de una sociedad. La creciente evidencia demuestra que la cohesión social es crítica para que las sociedades prosperen económicamente y para que el desarrollo sea sostenible. El capital social no es solo la suma de las instituciones que sustentan la sociedad, sino el pegamento que las une." (Seferiadis, Cummings, Zweekhorst y Bunders, 2015, p. 171).

Otro aporte a este acápite lo conforma el Informe de la OECD intitolado *The Well-Being of Nations: the role of human and social capital* (2001), en el cual se define el tema del capital social como las redes junto con normas, valores y opiniones compartidas que facilitan la cooperación dentro y entre los grupos.

Se puede evidenciar pues que estas definiciones se orientan a un concepto grupal soportado en valores, principios e interacciones que se afianzan por medio de la cooperación y la suma sinérgica de relaciones.

Queda claro, en este punto, que las definiciones dadas por aquellos autores raíz (Bourdieu, Coleman, Putnam) han sido aumentadas en términos de sostenibilidad, normas e instituciones, lo que permite pensar que las instituciones que han definido el capital social se han enfocado en aspectos tipo “macro” pues apuntan a la economía y al desarrollo sostenible.

Con relación a los autores contemporáneos, Sobel (2002) soporta el porqué del capital social basado en que el nexo social se ve disminuido, pues cada vez los individuos son menos integrantes de clubes y asociaciones culturales y sociales, poco a poco menos propensos a participar en la religión organizada, poco o nada de afiliaciones a organizaciones sindicales y mucho menos gastan en organizaciones profesionales, de egresados o de corte social o de caridad, confían cada vez menos en sus vecinos y congéneres. Este hecho también soportado por Putnam (1993), deja entrever que hay datos más que suficientes para convencer a un escéptico de que algo está sucediendo y que incluso puede ser una causa común de la tendencia.

En esta corriente aparece Da Silva (2006, p.172), quien basado en Bourdieu resalta que “la conceptualización del capital social se basa en el reconocimiento de que el capital no es solo económico y que los intercambios sociales no son puramente egoístas y necesitan abarcar el capital y el beneficio en todas sus formas”. En consecuencia, el capital social contribuye para que el progreso de un país, sociedad o empresa sea sostenible, lo cual implica que el crecimiento de cualquier institución no necesariamente se debe dar en términos financieros, pues al formar parte de una red de países o empresas el beneficio debe ser equitativo. Esta concepción se ve afianzada por Doh y McNeely (2012), quienes consideran que este se ha convertido en una concluyente variable del desarrollo económico, pues dicho capital facilita y promueve la adquisición de conocimientos lucrativos para los actores económicos. Este innegable hecho correlacional, que por una parte refiere a la teoría económica y por otro a la teoría de las organizaciones, se remonta a establecer que el “capital social” figura cada vez más en las agendas de investigación, con la idea de proporcionar importantes resultados prácticos, no solo en políticas gubernamentales, sino también para las estructuras gerenciales de las empresas y organizaciones en general.

Otros autores destacados como Ayios, Jeurissen, Manning y Spence (2014, p. 109), lo identifican como: “El capital social es, pues, una teoría relacional de la interacción social que entiende a los actores y sus acciones

intencionadas como inter-dependientes”. Esta definición, se ve reforzada por Andriani y Christoforou (2016), para quienes el término capital social está enfocado en vivezas asociativas más altas dentro de una comunidad y que sirven para desarrollar un sentido de compromiso colectivo, donde la cooperación, la equidad y la confianza mutua se desarrollan y usan para solucionar acciones de los grupos y problemas asimétricos de información.

A partir de estos autores, y siguiendo a Bourdieu y Coleman, vale la pena resaltar que existe una conexión entre las propuestas de los mismos, ya que de un lado está la parte relacional en un nivel individual del que habla Bourdieu, aspecto que puede ser analizado mediante la comprensión, lo que sugiere seguir un camino cualitativo que conlleve al cumplimiento del primer objetivo de esta tesis que busca la identificación de las dimensiones que permiten el establecimiento de esas redes de relaciones, pero así mismo están las estructuras de esas redes y viene entonces un nivel colectivo, que según Coleman, por medio de confianza y reciprocidad, entre otras características, permiten que la estructura sea más fuerte y duradera.

En cuanto al capital social como fuente de innovación, se considera que este influye en los métodos de mejora de una comunidad desde la productividad y la innovación interpretados como una forma participativa e integradora de conocimiento, dando fortaleza a esta percepción, Rodríguez (2013). Así este autor presenta de forma gráfica cómo el capital social tiene influencia en los sistemas productivos de las regiones. (Figura 1.1).

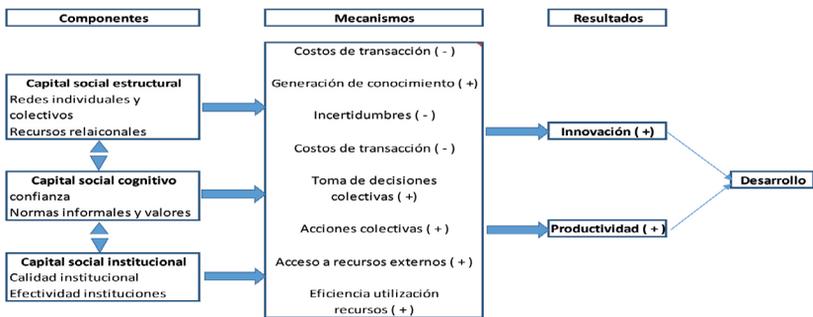


Figura 1.1. Representación gráfica del capital social.

Fuente: elaborado por Rodríguez (2013, p. 270).

De acuerdo con lo propuesto por Rodríguez (2013), es importante contrastar con las teorías de Bourdieu y Coleman, los dos autores a seguir en términos de capital social en esta investigación, además de los propuesto por Nahapiet y Ghoshal (1998) y Román, Gómez y Smida (2013), quienes incluyen su propia definición de capital social organizacional para lo cual plantean los 3 niveles que se utilizan habitualmente para abordar el capital social en el ambiente colectivo:

1.2.1. Capital Estructural

Para los autores mencionados “este se refiere al patrón general de las conexiones entre actores, es decir, a quién llegar y cómo llegar a ellos, en él se refiere la presencia de lazos sociales y vínculos, y se puede conceptualizar como las interacciones sociales entre el fabricante y los clientes”. Esta dimensión indica que los contactos de los integrantes de la red pueden hacer uso de sus propios contactos para tener acceso a cierta información, obtener ideas innovadoras o para acceder a recursos que su organización no posee o que le es costoso fabricarlo por sí misma (Román, Gómez y Smida, 2013, p. 359).

1.2.2. Capital Relacional

Para los autores esta dimensión constituye los elementos adquiridos a partir de relaciones sociales. Los factores como la confianza y el compromiso entre el empresario y los compradores se mejoran bajo compromisos que establecen que ninguna de las partes puede sacar más ventaja que la otra. (Zhang, Lettice y Zhao, 2015).

1.2.3. Capital Cognitivo

De acuerdo con Villena, Revilla, y Choi (2011, p. 572), “se puede conceptualizar como los objetivos y valores comunes, el lenguaje y los códigos entre un fabricante y el cliente”. Esta dimensión representa ganancias significativas para las partes puesto que garantizan el desarrollo empresarial, la obtención de beneficios para ambos (fabricantes – clientes).

De acuerdo con los aportes de los anteriores autores, se observa cómo cada uno de ellos ve al capital social desde dos perspectivas, una individual y otra colectiva, así que se considera relevante establecer la correspondencia que existe entre los postulados de los mismos, pues como ya se mencionó para este trabajo, se considerarán las relaciones de tipo individual y también la construcción de las estructuras colectivas. Así que

en la Figura 1.2 se puede ver la correspondencia entre los aportes de los mencionados autores.

Primero están los autores seminales o raíz del capital social. Por un lado Bourdieu, quien tiene un enfoque de tipo individual, (color amarillo en la gráfica), afirma que el capital social es un bien privado conformado por los contactos que la persona tiene y cómo estos pueden influir en el logro de objetivos; de otro lado está Coleman con una perspectiva más amplia, de tipo colectivo, (color verde en la gráfica), afirma que a partir de lo individual surgen las estructuras cuando se comparten normas o códigos de conducta adoptados por cada uno de los integrantes de un colectivo. A las estructuras se colaboran con otras en busca de objetivos en común. A partir de estos dos postulados se abordan autores contemporáneos como Rodríguez (2013) y Román, Gómez y Smida (2013), ya que ellos presentan al capital social también como individual y colectivo, pero lo separan en dimensiones que permiten analizarlo de una manera más profunda. Así Rodríguez (2013) contempla las posturas tanto de Bourdieu como de Coleman, pero además considera un aspecto adicional que tiene que ver con los organismos o el apoyo que se percibe desde el exterior de las redes y las estructuras. Así mismo Román, Gómez y Smida (2013) también consideran las dimensiones de los anteriores autores, sin embargo ellos consideran una perspectiva desde lo organizacional, aspecto que encaja con el objeto de investigación.

Autores raíz: Bourdieu (1985); Coleman (1988).

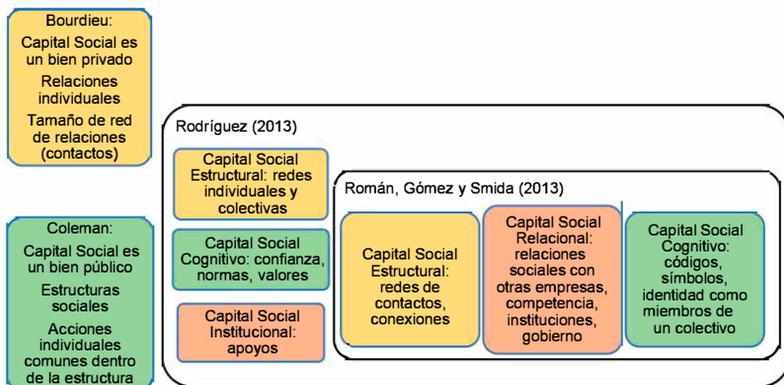


Figura 1.2. Autores de Capital Social a seguir en la investigación.

Fuente: elaboración propia, a partir de Bourdieu (1985); Coleman (1988); Rodríguez (2013), y Román, Gómez y Smida (2013).

Vale la pena resaltar que en Nobsa el capital social se puede observar como una representación de cada uno de los enfoques de los autores hasta acá analizados, pues como se explicó en el contexto, es un pueblo que ha mantenido intactas sus tradiciones, que a la vista sus habitantes viven y actúan con altos niveles de confianza, lo que permite deducir que sus relaciones son muy buenas, se ve que hay unión y compromiso frente a las situaciones típicas y también frente a imprevistos; en general el pueblo transmite un alto grado de integración y familiaridad entre todos sus habitantes, lo que permite inferir que existen unas relaciones buenas entre sus habitantes, que en términos de capital social se cuenta con un nivel estructural resultado de una dinámica individual tal vez como consecuencia de la tradición y cultura del municipio, aspecto que tiene relación con el aporte de Bourdieu, lo que ha permitido un camino de organización en cuanto a las actividades que desarrollan (tejidos en lana). Se puede observar también coordinación en cuanto a uniformidad en sus precios, diseños, y hasta formas de venta, además de la logística que en últimas es el mayor atractivo del pueblo y lo que seguramente atrae a más turistas. Estas características permiten intuir que seguramente manejan algún tipo de normatividad entre ellos, esto permite deducir la existencia de una estructura formal a nivel general o colectivo en el municipio, aspecto que es acorde también a lo que expone Coleman; pero que también esa dinámica puede ser producto del apoyo o acompañamiento de alguna entidad, aspecto que también encaja con el capital institucional propuesto por Rodríguez (2013). Así mismo, al contrastar las tres dimensiones con el problema a investigar, se puede rescatar también aspectos relacionados con la innovación, aspecto visto como resultado después del capital social en una comunidad. Según el autor antes mencionado, estas relaciones permiten evidenciar que existe correspondencia entre las características que se conocen del objeto de investigación frente a los aportes de los autores raíz que serán guía para esta investigación, como son Bourdieu y Coleman.

A partir de este análisis vale la pena anotar que para esta tesis se tomarán como dimensiones del capital social las propuestas por Rodríguez (2013), puesto que tiene relación con las definiciones propuestas por Bourdieu y Coleman, en cuanto a la identificación de capital social en el nivel individual y colectivo, de acuerdo como lo muestra la Figura 1.2.

En cuanto a la dimensión del capital social relacional, el interés es importante dado que los negocios a estudiar han presentado un grado de importancia para el municipio, toda vez que han desarrollado una ac-

tividad relacionada con la idiosincrasia, la cultura y las tradiciones del pueblo. No ha sido improvisado y por el contrario han evolucionado hasta el punto de obtener reconocimiento dentro y fuera de Nobsa, lo que hace interesante poder comprender cómo han surgido esas organizaciones en términos de redes de relaciones y los factores que han intervenido a lo largo de ese ejercicio.

Así mismo la dimensión del capital social estructural deja entrever que de alguna manera las redes de relaciones establecidas de manera individual han conllevado a formar organizaciones estructuradas con algún tipo de normativa o valores compartidos que les facilitan su perdurabilidad.

De otro lado, el capital institucional, para esta tesis enmarca un aspecto no menos importante que los anteriores ya que involucra lo que tienen que ver con apoyo por parte de empresas, particulares, el gobierno u otras instituciones que permitan y fomenten el fortalecimiento del capital social o del emprendimiento en las mencionadas organizaciones.

1.3. VERTIENTES TEÓRICAS DEL CAPITAL SOCIAL

El tema de capital social es contemplado desde diferentes disciplinas como la economía, la política, la sociología, entre otras, lo que conlleva a que existan variedad de definiciones. Vale la pena resaltar que los términos más frecuentes en la mayoría de las definiciones son: estructuras sociales, confianza, redes, acción colectiva, voluntad, simpatía, compañerismo, etc., lo que permite aseverar que el capital social representa aspectos que hacen parte de la vida cotidiana de la gente (Hanifan, citado por Fornoni y Foutel, 2004).

Muchos investigadores se han dedicado a estudiar el capital social, resaltando tantos aspectos positivos como negativos y que analizarlos resulta hasta cierto punto complicado, por esta razón, Yee (2015) propone distinguir dos niveles y dar conceptos diferentes para cada uno, en lugar de utilizar un concepto general para el capital social, así:

El nivel micro, individual o capital relacional que significa la capacidad de obtener valiosos recursos económicos y simbólicos usando sus relaciones sociales y pertenencia a grupos, y el *nivel macro o los recursos morales sociales* pueden definirse como los beneficios de la acción colectiva a través de la colaboración en actividades compartidas, la confianza en las entidades u organismos o el compromiso con un estilo de vida instituido (Yee, 2015, p. 33).

Como es bien sabido el término de capital social se maneja tanto a nivel externo como interno de las organizaciones. Igualmente, Román, Gómez y Smida (2013, p. 358) establecen que a las conexiones sociales internas de una compañía se les denomina capital social organizacional (CSO). Para estos autores, el capital social organizacional “es un recurso que refleja la calidad de las relaciones sociales internas de una empresa”, lo que demuestra que estas relaciones a su vez comprenden dos niveles o dimensiones (Leana y Van Buren, 1999).

El capital social organizacional interno (CSOINT) es producto de las relaciones sociales internas, conformadas por los vínculos entre el equipo directivo de una empresa y sus empleados, denominado capital social organizacional interno 1 (CSOINT1), y las relaciones entre los empleados conocidas como capital social organizacional interno 2 (CSOINT2).

El capital social organizacional externo (CSOEXT) se construye a partir de la relación entre los miembros de la empresa y sus partes interesadas externas tales como proveedores, clientes, competidores, aliados, etc. (Somaya, Williamson y Lorinkova, 2008).

Para que el capital social organizacional interno emerja, necesariamente el jefe debe ser un buen líder capaz de interesarse por los miembros de su empresa, tener en cuenta sus opiniones, empoderarlos, mantenerlos motivados, crear un buen clima laboral y establecer relaciones efectivas (Pastoriza y Ariño, 2013). Así también, Tayyaba, Syed, Muhammad y Muhammad (2016, p. 119) sugieren que “el desarrollo de motivos altruistas en los empleados es el que realmente facilita la creación de capital social interno, ya que el capital social no se planteará si los miembros de la organización son puramente egoístas”. De esta manera surge el concepto de liderazgo relacional al que Komives, Lucas y McMahon (1998) lo mencionan como de carácter inclusivo basado en normas de ética y de moral, demostrando que a través de este tipo de liderazgo el jefe da a entender que todos los miembros de la organización son importantes y están en la capacidad de tomar iniciativa, es decir, de proponer ideas innovadoras que contribuyan al crecimiento de la organización y de sus integrantes.

La generación de nuevos productos o servicios se asocia al intercambio de conocimiento o a la adaptación de ideas que se desarrollan en el exterior, por tanto, tiene una estrecha relación con el capital social organizacional para lo cual se ha denominado como el capital social geográficamente localizado definido por Laursen, Masciarelli y Prencipe (2012) como:

Un factor clave para promover la innovación a nivel de empresa... La literatura empírica existente sobre la adquisición de conocimientos sugiere que las empresas dependen en gran medida del intercambio de conocimientos con partes externas, tales como proveedores, clientes, universidades, otros individuos clave y a veces incluso competidores, (Laursen, Masciarelli y Prencipe, 2012, p. 177).

Los autores argumentan que el capital social geográficamente limitado proporciona una enseñanza grupal para la innovación y disminuye los costos de investigación y desarrollo proporcionando el beneficio económico de una región y permitiendo a los individuos trabajar colectivamente dentro de una estructura, región o país (Laursen, Masciarelli y Prencipe, 2012).

A partir de las diferentes definiciones que muchos autores han dado al capital social, se puede inducir que la base para su estudio, son las personas. Entonces para el caso, el estudio de capital social tiene tres perspectivas (Glaeser, 2001): la primera, que gira en torno a una concepción individual, ya que el capital social debe comenzar a nivel de las personas, pues son ellos poseedores de sus propios recursos, en el sentido de que sean capaces de generar redes de interacción y colaboración con otros, esa es la única forma de conformar el capital social. Representante de esta vertiente es James Coleman (1988), citado por Fornoni y Foutel (2004), que considera que el capital social se presenta en el plano individual con el grado de integración social de un individuo, lo que tiene que ver con su red de contactos sociales, fenómeno que involucra relaciones, expectativas de correspondencia, comportamientos honestos, pero también se presenta en el plano colectivo, cuando los miembros de una comunidad se guían por normas de buen trato, de cuidarse entre todos, entonces el capital social estará produciendo orden público. De acuerdo con Ramírez (2005), Coleman define el capital social como una diversidad de entidades con dos elementos en común: todas consisten en algún aspecto de estructuras sociales y facilitan ciertas acciones de los actores dentro de la estructura; esos actores establecen relaciones intencionadamente y continúan en ellas cuando les siguen aportando beneficios, y a la vez identifica el capital social como un recurso público, ya que sus beneficios no solo se reflejan en los involucrados en una determinada relación social sino que también son absorbidos por otros actores.

Por lo tanto, esta primera perspectiva se considera pertinente para el desarrollo de esta investigación.

De otro lado viene la segunda perspectiva, que es desde el nivel societal, y representa el capital social enmarcado en ambientes tipo “macro” como regiones o países. El máximo exponente de este es Putnam, quien lo define como el vasto conjunto de ideas, ideales, instituciones y arreglos sociales, a través de los cuales las personas encuentran su voz y movilizan sus energías particulares para causas públicas. Es así que para esta tesis se tomarán las instituciones públicas o privadas que desarrollen programas o estrategias encaminados al desarrollo y fortalecimiento de aspectos relacionados con capital social o con emprendimiento.

La tercera perspectiva establecida inicialmente por Paldam y Svendsen (2000) está enfocada en el nivel comunitario, y es definida por Figueroa (2007, p. 67) como el “nivel de confianza existente en un grupo, que puede extenderse al resto de la sociedad”, enfatizando que el capital social se refiere a normas y valores cuyo cumplimiento es vigilado y sancionado por los miembros de un grupo y no por terceros. De otro lado Miranda y Monzó (2003) lo han entendido como un activo de incalculable valor, el cual se desarrolla por medio de mecanismos de confianza, cooperación y reciprocidad manifiestas en las diversas relaciones sociales que fomentan el acceso a recursos escasos por medio de emprendimientos colectivos y redes individuales. De acuerdo a esta concepción, Bourdieu establece que las redes de relaciones se logran en la medida que haya estrategias de inversión de tipo individual o colectivo que buscan mantener relaciones provechosas en el tiempo; esto se soporta en la visión del Banco Mundial (1998), que orienta su definición en la manera como las relaciones y las normas a través de instituciones pueden soportar las interacciones sociales en términos de cantidad y calidad.

Es de anotar que, tanto Bourdieu como Coleman, enfatizan el carácter intangible del capital social; los dos coinciden en que, para poseer capital social, una persona debe relacionarse con otras personas y serán ellas las fuentes potenciales de las ventajas que representa el capital social (Portes y Landolt, 2000; Figueroa, 2007).

Con todas estas definiciones se puede concluir que los beneficios para una comunidad van a depender no solo de las fuertes relaciones individuales que dentro de ella existan sino de su capacidad para formar redes con otras colectividades o con otras instituciones, organizaciones, individuos, etc., que le permitan compartir e intercambiar información y conocimientos.

Otro aspecto que no deja de ser importante frente al capital social tiene que ver con la discusión teórica de la que hace parte el mencionado tema. Cabe resaltar que el capital social contiene dos conceptos principales: uno, el de capital, que viene desde la teoría de la economía clásica y tiene correspondencia con lo que es riqueza, más adelante teoría del valor; donde los individuos se ven motivados a intercambiar bienes y servicios, lo que refleja el modelo de comportamiento humano, que supone que los individuos buscan relacionarse unos con otros buscando maximizar sus beneficios, lo que se traduce en un acto de egoísmo (Fukuyama, 2003).

Por otro lado, lo social que es visto desde la perspectiva sociológica, como el medio más excelente de las relaciones sociales y la acción colectiva o lo que es solidaridad; en esta perspectiva se ubica a Durkheim y Weber: el primero plantea que hay dos tipos de solidaridad, una de tipo mecánica, que dice que existe mayor vinculación entre los individuos cuando hay menor división del trabajo, de otro lado está la solidaridad orgánica, que se presenta cuando la modernidad obliga a los individuos a la interdependencia funcional, a crear cohesión con el fin de generar lazos que involucren ideas y sentimientos para hacerlos más fuertes y duraderos en el tiempo (Durkheim, 2005). Sin embargo, la perspectiva de Weber considera la acción social como un comportamiento humano que está dirigido siempre a otras personas y no es resultado de un simple estímulo (Weber, 2000).

A partir de estos autores y otros que han venido después han surgido distintas perspectivas del capital social, con distintas posturas teóricas, lo que permite deducir que el capital social se fundamenta principalmente en una explicación de las relaciones sociales a partir de relaciones de tipo colectivo (Ostrom, Ahn y Olivares, citados por Bolívar y Flórez, 2011), lo que debe conllevar a construcción de normas, redes e instituciones que permitan a los individuos adoptar un poder frente a las comunidades y a la vez el aumento, el fortalecimiento de los lazos sociales y la solidaridad, aspectos que se verán reflejados en recursos financieros y en el desarrollo de las sociedades.

Estos autores han realizado estudios sobre capital social. En la Figura 1.3 se presenta un resumen de cómo se ha abordado la investigación sobre el mismo.

1. Fuentes origen del capital social			
El capital social está impulsado por la historia de una sociedad, y no se puede modificar con facilidad.	El capital social está influenciado por las tradiciones familiares específicas, las cuales pueden variar a través de las culturas.	El capital social está influenciado por los mecanismos institucionales específicos, esto supone que puede modificarse a través de la ingeniería institucional.	
2. Capital social. Enfoques y componentes			
Redes y lazos sociales.	Asociaciones voluntarias	Confianza generalizada	Normas cívicas, reciprocidad.
Enfoque estructural Micro-teoría		Enfoque cultural	
3. Consecuencias			
Desempeño gubernamental, desarrollo económico.	Proyectos colectivos y desempeño regional.	Bienestar, interés y actitudes políticas, éxito en la búsqueda de un trabajo, entre otros.	
Nivel nacional	Nivel regional o local	Nivel individual	

Figura 1.3. Investigación sobre Capital Social.

Fuente: elaboración propia.

De acuerdo a la Figura 1.3, las fuentes de capital social hacen referencia a los factores que influyen en la formación del mismo, en cuanto al enfoque y componentes, son los elementos que integran el concepto de acuerdo a los diferentes autores, en cuanto al enfoque estructural, proviene de los aportes de Bourdieu y Coleman, que consideran que el capital social es producto de la participación del individuo en redes sociales, en cuanto al enfoque cultural, tiene que ver con los aportes de Putnam, pues afirma que el capital social tiene la intervención de valores y actitudes de las personas lo que determina cómo se relacionan unos con otros a través de la llamada confianza social. Finalmente, el capital social genera unas consecuencias: desde lo nacional o regional como eficacia institucional o crecimiento económico, o a nivel individual como aspectos derivados de la participación en redes sociales.

1.4. DIMENSIONES DEL CAPITAL SOCIAL

Lin, citado por Portales y García (2009), encuentra que se puede llegar a dimensionar el capital social a partir de dos enfoques, uno conformado por aspectos culturales y socioestructurales, que involucra leyes, integración social y confianza. Los autores que representan este enfoque son Coleman (1990), Fukuyama (2003), Loury (1977) y Putnam (2000).

El segundo enfoque es aquel en que se concibe al capital social en función de las relaciones individuales del grupo al que pertenece, se caracteriza porque las relaciones son una fuente de recursos materiales, información y ayuda emocional. Entre los principales teóricos de este tipo de enfoque se encuentra Bourdieu (1986) y Burt (1992). Para estos autores la diferencia reside en el elemento de análisis que se está manejando: mientras que para unos es el individuo para los otros es el grupo o la sociedad.

De otro lado, Borgatti, Jones y Everett adicionan un elemento que está dado en relación a dos enfoques diferentes: uno interno, donde el objeto de estudio, es considerado un ente aislado; el segundo enfoque es externo que considera al objeto de estudio de forma abierta, de tal manera que en este enfoque las relaciones y ventajas generadas en el interior del grupo tienen relación con la interrelación con el entorno. (Tabla 1.1).

Tabla 1.1. Unidades de Análisis del Capital Social.

Tipo de Unidad de Análisis	Tipos de Enfoque	
	Interno	Externo
Individual		Las relaciones que tienen los individuos con grupos externos. Bourdieu (1986); Burt (2004); Lin (2001).
Grupo social	Las relaciones internas del grupo que favorecen la cohesión y estructura social. Coleman (1990); Fukuyama (2003); Putman (2000).	Las relaciones que el grupo como tal tiene con grupos externos. Ancoma, Cohen y Levinthal (1990); Borgatti <i>et al.</i> (1998).

Fuente: elaborado por Portales y García (2009).

La propuesta de estos dos enfoques para la medición de capital social surge a partir de los estudios de Bourdieu y Coleman, y fueron diseñados en función de los impactos que generan al capital humano y material.

Así las cosas, se han venido presentando trabajos investigativos que apuntan a las dos líneas. Por un lado, trabajos relacionados con el capital material, enfatizando en aspectos de desarrollo socioeconómico, en función de la cantidad de valor que existe en un grupo social como producto de las relaciones de confianza y asociaciones que un grupo social contenga de manera más o menos institucionalizada que se refleja en normas, estructuras y acciones de cooperación. Entre los autores de estos estudios se destacan Burt (2004), Glaeser (2001), Lin (2001), Portales y García (2009), Putnam (2000), entre otros.

De otro lado, existe la línea que busca establecer la relación con el capital humano, lo que motiva estudios desde el ámbito familiar hasta espacios nacionales. Los mencionados trabajos han sido desarrollados por Bourdieu (1986), Coleman (1990), Lin (2001), entre otros, quienes evalúan el capital social en función de su capacidad de generar cambios en el capital material y humano de los grupos; esto se puede presentar en dos líneas: a nivel de los individuos que conforman los grupos y, por otro lado, de acuerdo al impacto que generan las relaciones sociales con otros grupos. Los dos enfoques se pueden presentar en dos niveles de análisis: el individual y el grupal (Tabla 1.2).

Tabla 1.2. Unidades de Análisis de capital social y su efecto.

Nivel Análisis / Efecto en el Capital	Efecto generado al interior	Efecto generado al exterior	
	Capital Social	Capital Humano	Capital Material
Individual (Micro)	Existencia de relaciones de confianza y solidaridad, normas y sanciones, acceso a información de los miembros del grupo.	Desarrollo de capacidades, habilidades y conocimientos entre los miembros del grupo.	Acceso de los miembros a recursos materiales por pertenecer al grupo.
Grupal (Meso-Macro)	Acciones colectivas y de cooperación, cohesión social e inclusión con otros grupos. Capacidad del grupo de generar acciones políticas en su entorno.	Desarrollo de capacidades, habilidades y conocimientos del grupo por el intercambio con otros del grupo. Acuerdo entre grupos para un objetivo común.	Intercambio y/o generación de recursos entre los diferentes grupos con el interés de alcanzar el objetivo común.

Fuente: adaptado de Portales y García (2009).

Se puede decir que su evaluación está orientada a los efectos que el capital social genera en el interior de un determinado grupo social; la segunda está dada por los efectos que estas relaciones, tanto internas como externas, generan en los capitales materiales y humanos externos del grupo, que es sobre la cual se han destinado más esfuerzos, al analizarse los efectos que el capital social presenta en comunidades o regiones.

Así mismo la aproximación del capital social relacionado directamente con las organizaciones es realizada, organizada y evaluada dependiendo de los diferentes enfoques o tipos de estudios que realizan los autores.

Un primer modelo de aproximación se establece en base a las 3 dimensiones de Nahapiet y Ghoshal (1998), teniendo en cuenta los siguientes elementos:

- Dimensiones estructural y cognitiva del capital social: (grupos y redes); (confianza y solidaridad); por las formas en que opera el capital social: (acción colectiva y cooperación); (información y comunicación); y finalmente por las Áreas de aplicación o resultados: (cohesión e inclusión social); (compromiso y ejercicio político). (Lasso y Cardona citados por Román, Gómez y Smida, 2013, p. 360.)

De esta manera, vale la pena resaltar la importancia que para este caso tiene seguir las formas de aproximación que a partir de Coleman y Bourdieu se han suscitado, teniendo en cuenta los enfoques tanto internos como externos y a su vez el nivel individual, colectivo e institucional, pues como se mencionó antes según Nahapiet y Ghoshal (2013), es una dimensión importante cuando se trata de organizaciones o empresas, ya que por su carácter tienen relaciones internas y externas, lo que contempla a la vez las instituciones o entidades tanto públicas como privadas que brindan apoyo a los miembros de dichas organizaciones, de tal manera que siguiendo a Rodríguez (2013); Nahapiet y Ghoshal (2013); apoyados en Bourdieu (1986) y Coleman (1990), los niveles, las variables y las dimensiones que se analizarán y explicarán en el presente trabajo para dar cumplimiento con el primer objetivo propuesto se describen en la Tabla 1.3.

Tabla 1.3. Variables y Dimensiones del Capital Social.

Nivel	Variable	Dimensión de la variable	Enfoque	
			Interno	Externo
Individual	Capital Social Cognitivo	Confianza		
		Respeto		
		Reciprocidad		
		Cooperación		
Colectivo	Capital Social Estructural	Vinculación de redes y recursos		
Institucional	Capital Social Institucional	Capacitaciones		
		Apoyos Financieros, conocimiento, tecnológico		

Fuente: elaboración propia a partir de Bourdieu (1986); Coleman (1990); Rodríguez (2013) y Nahaplet y Ghoshal (2013).

1.5. DISCUSIÓN TEÓRICA DE FRONTERA, CRÍTICAS

No obstante los múltiples significados del tema, el capital social ha sido criticado por autores como Román, Gómez y Smida (2013, p. 358), quienes refieren al mismo en términos de que “el capital social fue determinado como aquello que adecúa la cooperación entre dos partes”. No obstante esta concepción, es Wright (2015, p. 643) quien reconoce que aunque “pocos dudan de que el capital social y la prosperidad económica van de la mano, el capital social se acumula a lo que Delhey y Newton (2005) llaman los “ganadores” de la sociedad: los más educados, los más acomodados económicamente”. Este autor toca una parte sensible de la sociedad que corresponde a la desigualdad ya que se considera que en la mayoría de los casos quienes hacen parte de las alianzas son aquellos que poseen dinero y hacen las leyes en su propio beneficio.

En esta misma línea de pensamiento, Peña (2014, p. 218) define que “el capital social es una forma simple de cultura que desconoce el conflicto, la historia y las variables estructurales que limitan la participación y la organización a nivel local”.

En contraposición algunos estudios han identificado cuatro variables en las que se apoya el capital social, definidas así:

La primera es la *confianza* como un recurso que permite formar grupos con un ambiente de cercanía, ayudando a la disposición para promover acciones conjuntas y colaborativas en vez de oportunistas. La segunda variable es el *interés relacional*, en cuanto existe una motivación en el individuo para permanecer en un grupo o tejido social y fortalecer unas relaciones que generen beneficios individuales y colectivos. La tercera es el *apoyo* como un atributo de seguridad que se percibe al interior de un grupo y que impulsa hacia actividades a favor de un mejor desarrollo, y la cuarta variable es la *interdependencia*, es decir, la correspondencia y sujeción que se confirman entre los miembros de un grupo (Ávalo Yagüe y Cangahuala, 2016).

Desde lo antes expuesto el capital social funciona solamente si se desarrolla una labor en equipo con lazos de confianza y la concientización de que los buenos resultados son favorables para todos. Visto desde otra perspectiva, Kemper, Engelen y Brettel (2011, p. 89) reconocen que el capital social es más provechoso para los administrativos “debido a que la alta gerencia gasta mucho más tiempo y recursos trabajando en red con contactos empresariales y políticos que otros empleados”, por tanto, se puede considerar que el capital social es una herramienta a disposición de la gerencia para gestionar recursos, extender vínculos y sacar provecho de estos.

Como aporte adicional de los autores Kemper, Engelen y Brettel (2011), estos analizan el capital social desde el punto de vista de los réditos obtenidos, estableciendo que es la adición de los beneficios reales y potenciales, disponibles a través de la red, las relaciones de un individuo o de una unidad social. A partir del concepto anterior se deduce que tienen más poder el conocimiento y las relaciones sociales teniendo en cuenta que estos factores son causantes de ideas transformadoras y de beneficios monetarios.

Consecuentemente con esta visión, Ballet, Sirven y Requieres (2007) suponen que el concepto de capital social presume aspectos culturales (cómo negocian las personas sobre las reglas) y estructurales (relaciones de red), de tal manera que este corresponde a una perspectiva interdisciplinaria, pues hace alusión a asuntos sociales, económicos, sociológicos y de gestión de conocimiento.

1.6. CONCLUSIÓN ASPECTO TEÓRICO DE CAPITAL SOCIAL

La revisión teórica del capital social ha permitido identificar los principales autores seminales como Fukuyama (2003), Bourdieu (1985), Coleman (1998), Putnam (2000), quienes han sido reconocidos por sus aportes al tema y han sido los referentes para que luego lleguen otros autores más contemporáneos a ampliar el panorama referente al tema. Así pues, al analizar la literatura y contrastarla con los objetivos propuestos en el presente trabajo, se ha logrado establecer que la base teórica seminal será a partir de Bourdieu y Coleman, autores que desde el comienzo apuntaron a la identificación de capital social en un nivel individual y grupal, afirmando que existen unas dimensiones en los dos niveles que son las que hacen que se produzca o no capital social, como son la confianza, respeto, reciprocidad, valores, conductas, entre otras; se aclara que no se toma a Putnam, dadas las características de las comunidades bajo las cuales él hace sus aportes, ya que no corresponde con lo planteado en esta investigación.

De otro lado, en cuanto a autores contemporáneos se seguirá a Rodríguez (2013), pues él toma las dimensiones propuestas por Bourdieu y Coleman y las agrupa en dimensiones para dar un mejor entendimiento, dejando aspectos como la confianza, las normas y los valores dentro de una variable de tipo individual denominada capital social cognitivo; así mismo, las estructuras individuales y colectivas las encierra en una denominada capital social estructural y asume una nueva, de la que los anteriores autores no habían hablado, que es la institucional, involucrando aquellos apoyos recibidos tanto desde el interior como desde el exterior de la estructura. También se sigue el aporte realizado por Nahaplet y Ghoshal (2013), pues el análisis de ellos es aún mayor, viendo al capital social desde una perspectiva organizacional, lo que es pertinente, pues ve al capital social como interno y externo, dadas las múltiples relaciones que puede llegar a tener una organización o una empresa. Ellos al igual que los anteriores asumen las mismas variables y dimensiones, de esta manera queda establecido que los autores a seguir son los mencionados ya que entre ellos se corresponden y complementan en sus aportes, además de la pertinencia que tienen con el contexto de los negocios.