

# Capítulo 11

# El fomento del capital social en el ecosistema emprendedor local

Nelly Guerrero Mosquera<sup>1</sup>  
Evelia Izabal<sup>2</sup>

## Resumen

Este artículo lleva a cabo una revisión teórica que vincula el aspecto relacional del capital social con el ecosistema emprendedor local, lo que permite explorar e identificar la relación del fenómeno en la red conformada por los actores involucrados en el mismo. Se argumenta que el fomento del capital social, basado en la confianza, los valores y la cooperación mutua entre actores del ecosistema emprendedor, fortalece las redes de colaboración para lograr un desarrollo sostenido. A partir de este análisis, se encontró que el aspecto relacional del capital social, se asienta en la capacidad de constituir y nutrir redes entre los actores locales o regionales, contribuye a una cultura de valores cooperativos, que vigorizan las instituciones y la efectividad de las políticas públicas en beneficio del ecosistema emprendedor en el territorio.

**Palabras clave:** capital social, ecosistema emprendedor, desarrollo local.

## Abstract

This article carries out a theoretical review that links the relational aspect of social capital with the local entrepreneurial ecosystem, which allows exploring and identifying the relationship of the phenomenon in the network formed by the actors involved in it. It is argued that the promotion of social capital, based on trust, values and mutual cooperation between actors in the entrepreneurial ecosystem, strengthens collaboration networks to achieve their sustained development. From

---

1 Estudiante del Doctorado de Gobiernos Locales y Desarrollo Regional en la Universidad de Autónoma de Occidente. Magíster en Desarrollo Social, número de celular: 3006102906. Correo: nelly.guerrerom@cecar.edu.co

2 Profesora Investigadora de Tiempo Completo en la Universidad Autónoma de Occidente. Doctora en Estudios Regionales con énfasis en América del Norte. Culiacán - Sinaloa. Tel. 01 (667) 759.13.00. Correo: evizga@hotmail.com

this analysis, it was found that the relational aspect of social capital, based on the ability to form and nurture networks among local or regional actors, contributes to a culture of cooperative values, which invigorate institutions and the effectiveness of policies for the benefit of the entrepreneurial ecosystem in the territory

**Keywords:** social capital, local development, entrepreneurial ecosystem

## **Introducción**

En el nuevo escenario de transformaciones globales se presentan las interacciones entre los actores sociales en busca del desarrollo local, lo cual facilita que se adquieran o amplíen las capacidades para estimular el emprendimiento en el territorio, por cuanto la eficiencia de las iniciativas locales depende del acuerdo entre los actores sobre estrategias y objetivos, así como de la corresponsabilidad de las comunidades en la gestión y control de las iniciativas de desarrollo (Vázquez-Barquero y Rodríguez-Cohard, 2016). Además, desde la nueva perspectiva del desarrollo regional se considera que el nivel local debe ser atendido a partir sus especificidades para dar respuesta a los problemas o carencias que demanda la sociedad local (Arocena, 1995; Esparcia, Escribano, y Serrano, 2016).

Por tanto, las colectividades deben estar organizadas y lista para contribuir y fortalecer las agendas de los gobiernos locales, buscando que la estructura social tenga ese pegamento llamado capital social. En ese sentido, Albuquerque (2002) enfatiza que para mejorar la eficiencia y competitividad a nivel local es necesario una articulación entre productividad y socio institucionalidad interna en los territorios. Del mismo modo, Granovetter (2005) destaca que la estructura social afecta los resultados económicos cuando las redes, las normas, las instituciones, la historia y la cultura son completamente endógenas, ya que los actores confían en las fuentes que conocen, lo cual se convierte en incentivo para alcanzar altos resultados económicos.

Algo semejante reflexionó Putnam (1993) en su artículo “La comunidad próspera” donde manifestó que las comunidades no se vuelven ricas por ser ricas, al contrario, “el capital social incorporado en las normas y redes de compromiso cívico viene a ser una condición previa para el desarrollo

económico, así como para un gobierno efectivo” (p. 37), puesto que, fomentar normas sólidas de reciprocidad en la sociedad disminuye la desconfianza, lo que hace más eficiente la organización social. De igual manera en el análisis realizado sobre las relaciones de asociación y las normas sociales de las aldeas en las zonas rurales de Tanzania se encontró que son tanto capitales como sociales, por lo cual los investigadores concluyeron que “la cantidad y calidad de la vida asociativa y las normas sociales relacionadas son capital social” (Narayan y Pritchett, 1999, p. 872).

Por otra parte, se ha identificado que una de las demandas a nivel local, es lograr transformaciones productivas centradas en los ecosistemas de emprendimiento, lo cual es una compleja tarea que demanda la articulación y coordinación de diversos actores en un conjunto de períodos continuados, expresadas en reglas y medidas, para ser llevada a cabo de forma exitosa (Hidalgo, Kamiya, y Reyes, 2014). Por consiguiente, la articulación de los actores como resultado de una institucionalidad multiactorial, demanda procesos centrados en el capital social, por ser uno de los elementos claves a la hora de planear el desarrollo local (Gallichio, 2004).

## **Metodología**

Esta investigación es descriptiva, dado que se describen fenómenos, situaciones, contextos y sucesos; se especifican, las características de los procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis (Hernández, Fernández y Batista, 2014). Es decir, se recogió la información de manera independiente sobre cada una de las variables capital social y ecosistema emprendedor, con el objeto de establecer relaciones entre ellas.

Igualmente, se realizó una revisión documental sobre la literatura correspondiente al capital social centrado en las necesidades que engloban las relaciones de actores, en el marco de un ecosistema emprendedor para el desarrollo local. Para ello, se realizó una búsqueda bibliográfica exhaustiva en torno a las variables capital social y ecosistema emprendedor. Posteriormente, se realizó una selección y categorización de los documentos científicos encontrados para construir una discusión a partir de la teoría de cada una de las variables por separado y de la confluencia de las mismas.

El capital social se examinó a partir de las perspectivas teóricas que fundamentan el concepto en aspectos tales como compartir normas y valores, la movilización de recursos, así como la creación de capital intelectual; mientras que el estudio de la literatura respecto al ecosistema emprendedor se abordó desde los emprendimientos locales y la innovación; para concluir, se concentra lo expuesto por diversos estudios respecto a la contribución del capital social a los emprendimientos locales.

## **El capital social**

El capital social continúa ocupando un papel preponderante como factor que subyace o impulsa los procesos hacia el desarrollo sostenible de las regiones y localidades, debido a su fuerte relación con el desarrollo económico y el emprendimiento a nivel local y/o regional (Karlsson, 2012). No obstante, desde su aparición el concepto ha recibido diferentes acepciones. Una perspectiva teórica fundamenta el concepto a partir de la forma como ciertos grupos desarrollan y mantienen capital social basados en normas, valores, cooperación mutua para beneficio individual y comunitario (Bourdieu, 1986; Coleman, 1988; Putnam, 1993) (Tabla 1).

**Tabla 1**  
*El capital social basado en normas y valores*

<b>Autor</b>	<b>Definición</b>
<b>Bourdieu, 1986</b>	El capital social es el agregado de los recursos reales o potenciales que están ligados a la posesión de una red durable de relaciones de conocimiento y reconocimiento mutuos más o menos institucionalizadas.
<b>Coleman, 1988</b>	El capital social es un recurso socio estructural que constituye un activo de capital para el individuo y facilita ciertas acciones comunes de quienes conforman la estructura.
<b>Putnam, 1993</b>	El capital social se refiere a las características de la organización social, como redes, normas y confianza, que facilitan la coordinación y la cooperación en beneficio mutuo.

**Fuente:** *elaboración propia basada en los autores.*

La otra perspectiva teórica del capital social se aborda desde la movilización de recursos que se logran a partir de las relaciones, estas pueden ser: más o menos frecuentes, tener más o menos poder para permitir la obtención de beneficios individuales y colectivos, convirtiéndolo en un

activo de las redes y, al mismo tiempo, esta relación se establece en el marco del desarrollo local, facilitando la gobernanza (Putnam, Leonardi, y Nanetti, 1994; Woolcock y Narayan, 2000; Fukuyama, 1995) (Tabla 2).

**Tabla 2**  
*La facilitación de recursos mediante el capital social*

Autor	Concepto
(Fukuyama, 2002)	cualquier instancia en la que las personas cooperan para fines comunes sobre la base de normas y valores formales e informales compartidos en red
(Woolcock y Narayan, 2000)	las relaciones con normas y redes que posibilitan al individuo actuar de manera colectiva
(Putnam, Leonardi, y Nanetti, 1994)	las normas y redes de participación cívica afectan poderosamente las perspectivas de un gobierno efectivo y receptivo, porque las tradiciones cívicas son estables durante largos períodos.

**Fuente:** *elaboración propia basada en los autores.*

Además, el capital social son las formas particulares de representación de la estructura social tales como las reglas y normas que subyacen al comportamiento y orden en la sociedad (Bronzizio, Ostrom, y Young, 2009). Asimismo, hace referencia a las características que facilitan la cooperación y la coordinación de la organización social en favor de un beneficio mutuo (Sanchis, Serrano y Köster, 2016). También, se refiere “a la calidad y cantidad de redes sociales existente en una sociedad” (Herrero Prieto, 2011, p.182).

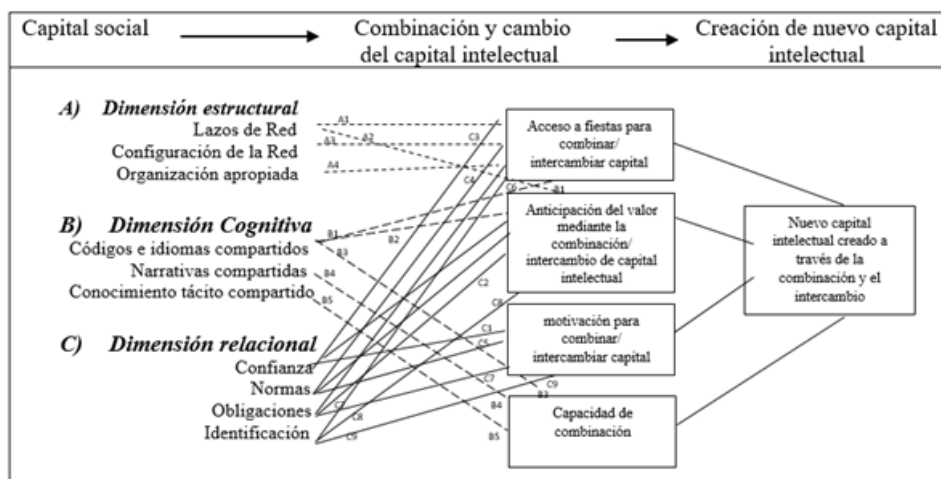
Igualmente, es considerado como una inversión en las relaciones sociales, de modo que su retorno se convierte en la mayor probabilidad de éxito que alcanza la persona, cuando se involucra en una acción determinada y accede a beneficios que de otra manera serían inalcanzables (Coleman, 1990; Hanappe, 2005). Se puede notar que todas estas definiciones constatan la calidad polisémica del concepto, pues en todas ellas está presente en esencia el capital social como un recurso que posee unos atributos para beneficio individual y colectivo, pero que requiere de la red de relaciones, para estar presente en una estructura social.

Desde otra perspectiva, Camagni (2003) plantea que el capital social relacional se convierte en una ventaja para planear estratégicamente el

territorio, potenciar la gobernabilidad, fortalecer las instituciones mediante procesos de participación entre agentes educativos, económicos, ciudadanos y autoridades locales, colocando a los actores en el foco de las de decisiones y de las transformaciones locales. En concordancia, Lim y Xavier (2015) lo consideran como un recurso potencial para facilitar el proceso emprendedor en el territorio, a través del cual se establecen las condiciones que benefician la creación de nuevos conocimientos a través de la reciprocidad en la información, por lo cual argumentan que “la red social de un emprendedor es su fuente más importante de conocimiento y nuevas ideas” (p.108), pues al ser parte de ella, los empresarios aumentan las posibilidades de visionar oportunidades que en otras condiciones no sería posible.

El capital social también se ha analizado por su naturaleza multidimensional, donde las redes densas o cerradas se ven como los medios con los que se puede mejorar el capital intelectual para lograr una ventaja competitiva empresarial, lo cual tiene un impacto en la productividad, y en el desarrollo económico y social del territorio (Nahapiet y Ghoshal, 1997; Grootaert y Van Bastelaer, 2001).

Una de las formas en que se analizó el capital social de forma multidimensional es mediante las instituciones del mercado pues estas facilitan la creación de valor y generan una ventaja competitiva a nivel empresarial, ya que las relaciones de confianza, vínculos sociales y los sistemas de valor crean capital intelectual en diferentes aspectos del contexto social, los cuales han sido llamados las dimensiones estructurales, relacionales y cognitivas del capital social (Nahapiet y Ghoshal, 1997) (Figura 1).



**Figura 1.** Capital social en la creación de capital intelectual.

Fuente: Nahapiet & Ghoshal (1997).

En la figura anterior se puede observar la forma como se presentan las diferentes dimensiones del capital social para lograr el capital intelectual de las empresas, las cuales se explican a continuación:

- La dimensión estructural del capital social contiene la ubicación y los contactos de un actor en una estructura social de intercambios; estas proporcionan ciertas ventajas al actor, en términos de nuevos conocimientos;
- La dimensión relacional del capital social, se refiere a los activos que están arraigados en estas relaciones, como la confianza, normas y obligaciones, las cuales también actúan como un mecanismo de gobernanza y a su vez generan motivación en el intercambio;
- La dimensión cognitiva, está asociada a un código o paradigma compartido que provee un conocimiento común de atributos, y facilita comprender los objetivos colectivos, para actuar de forma adecuada en un sistema social (Nahapiet & Ghoshal, 1997).

Asimismo, Grootaert y Van Bastelaer (2001) establecen tres dimensiones para el análisis del capital social de una sociedad y son las siguientes: Estas se explican a continuación:

- Los canales a través de los cuales impacta en el desarrollo: el análisis de esta dimensión les permitió establecer que el capital social



es un activo, que produce beneficios, al reducir el problema de oportunismo mediante el intercambio de información, y observar que las fallas en el mercado disminuyen cuando se logra la transmisión de conocimientos tecnológicos, debido a lo cual, éstas acciones colectivas facilitan tomar decisiones para beneficio común. Por consiguiente, tienen un impacto importante en los ingresos y el bienestar al mejorar el resultado de las actividades que los afectan; así como también en mejorar la eficiencia de los programas de desarrollo rural al aumentar la productividad de las pequeñas empresas.

- El alcance o unidad social que logra el capital social: en esta dimensión establecen tres niveles de capital; el **micro** compuesto por la estructura social, caracterizada por hogares o redes de individuos, con normas y valores asociados, que crean externalidades positivas o negativas para el conjunto de la comunidad; el **meso** se compone de las diferentes entidades que hacen parte de la estructura social, permitiendo la actuación entre los actores que la conforman, estas pueden ser de forma horizontal o vertical y, por último, el **macro**, contiene el entorno político y social que facilita el desarrollo de normas dando forma a la organización social. Además, el grado de complementariedad entre los tres niveles hace que las formas de resolver conflictos sean menos críticas para el desarrollo empresarial, debido a la fortaleza que se alcanza, al lograr que los contratos se ejecuten como resultado de las interacciones en el nivel local y de la reputación que se alcanza.
- Las formas o manifestaciones en que se presenta: esta dimensión proporciona información sobre los niveles micro, meso y macro en la sociedad y su impacto en el desarrollo, ya que se basa en los tipos de capital social, estructural y cognitivo propuesto por (Nahapiet & Ghoshal 1997). El cognitivo se obtiene de las normas, actitudes y creencias compartidas; sin embargo, no es complementario al estructural manifestado por las reglas, procedimientos y precedentes que ayudan a la toma de decisiones de forma colectiva a través de la información que se intercambia. No obstante, tanto a nivel cognitivo como estructural, se convierte en capital a través de las repetidas transacciones.

Por otro lado, Wu (2008) aborda la dimensión del capital social relacional basado en la confianza, los vínculos de red y las transacciones repetidas, entre las cuales el intercambio de información juega un papel mediador, y al mismo tiempo es un recurso derivado de los actores que forman las estructuras sociales, las cuales confieren a la colectividad cohesión facilitando la búsqueda de alcanzar objetivos comunes. Así pues, la capacidad innovadora y la producción de conocimiento empresarial dependen cada vez más de redes personales y organizacionales, aumentando con el tiempo la capacidad de resolver problemas conjuntos debido a la comprensión, las normas colectivas y la confianza que se acumulan (Jansen, 2017).

En concordancia, Li, Chen, Liu, y Peng (2014) afirman que los empresarios cada vez más usan sus vínculos para capturar oportunidades con el gobierno y con otras empresas mediante lazos obtenidos de las relaciones sociales fortalecidas por el capital social, el cual les permiten mejorar el aprendizaje organizacional y promover el crecimiento de nuevas empresas. De igual manera Wadhwa, McCormick, y Musteen (2017) revelan cómo el capital social e intelectual influyen en la capacidad de innovación tecnológica de las pequeñas empresas.

Esta revisión de la literatura destaca el papel del capital social, su importancia y éxito que manera individual y colectiva genera en las comunidades, y en la red de actores para la producción de conocimiento a través del cual favorece la toma de decisiones en los emprendedores locales y mejora la productividad. Por lo cual, dada la naturaleza sistémica del desarrollo emprendedor, es preciso comprender el funcionamiento de los ecosistemas emprendedores en relación con la red social que acumula capital social.

## **El ecosistema emprendedor**

Un ecosistema emprendedor se define como la coordinación entre actores y factores sociales políticos, económicos y culturales que permiten la diversidad de estas influencias en el proceso de emprendimiento dentro de un territorio en particular (Kantis, 2004; Stam y Spigel 2016; Nicotra, Romano, Del Giudice, y Schillaci, 2018). Este concepto establece una analogía con el término “ecosistema” y la forma cómo los organismos vivos interactúan con su entorno físico (Armenteras, y otros, 2016). De la misma manera que la red de actores tiene una interdependencia con las instituciones, medios

de producción, distribución y consumo dentro de la sociedad que tiene lugar en una comunidad de emprendedores, por lo cual para mantener vigoroso el ecosistema se debe reconocer a los nuevos empresarios como lo más importante (Stam, 2015). Además, porque estos son animados por los más experimentados para asumir riesgos a fin de lograr crecimiento y desarrollo de nuevas empresas innovadoras, como resultado de las interacciones entre actores en combinación de elementos culturales, sociales, políticos y económicos en una región (Spigel, 2015).

Por consiguiente, los emprendedores locales para alcanzar sus objetivos deben entender el amplio entorno en el que trabaja el sistema social de actores que conforma el ecosistema (Bloom y Dees, 2008). Puesto que los buenos resultados empresariales y su calidad dependen de las fuertes interrelaciones entre los actores y los elementos del ecosistema lo cual confirma su perspectiva sistémica (Stam y van de Ven, 2018). No obstante, la toma de decisiones no ocurre de forma aislada al contexto local donde operan los empresarios, por lo cual se requiere de disposiciones público privadas determinadas por el carácter del lugar, lo que permite aprovechar la ventaja competitiva, generar recursos y nuevos negocios (Audretsch y Belitski, 2017).

En concordancia, Neumeier y Santos (2018) destacan que la sostenibilidad de los emprendimientos es un proceso complejo, el cual demanda del apoyo del ecosistema emprendedor para crear sistemas económicos integrados y exitosos en el territorio, cuyos resultados provienen de la influencia de factores organizacionales (tipos de empresas y tenencia de empresas) y del nivel individual (tipos de actores de redes y sus características demográficas). Por consiguiente, la existencia de redes facilita el acceso a recursos y a la información sobre oportunidades dando un impulso al proceso emprendedor, a la vez apoya la resolución de problemas, aunque su grado de desarrollo se puede ver afectado por la existencia de situaciones socio económicos diversas, limitando o aumentando las bases de capital social (Kantis, 2004).

Por otra parte, el concepto de ecosistema también se ha relacionado con el modelo de un sistema nacional de innovación, por la coincidencia en sus definiciones, puesto que ambos se conforman por el conjunto de actores e instituciones económicas, el gobierno, las universidades, y el sector privado por cuya interacción se alcanzan mejores resultados de innovación a largo plazo (Freeman, 1995). No obstante, existen diferencias en cuanto a resultados, ya que el ecosistema emprendedor busca el trabajo articulado para

lograr mejoras en el ámbito empresarial, mientras que el sistema nacional de innovación lo centra en la actividad de innovación (Kantis, 2008).

A pesar de ello, el éxito del ecosistema emprendedor se apoya en el de empresarios impulsados por la innovación, los cuales tienen capital, talento, relación y confianza con múltiples partes interesadas, como gobiernos, corporaciones, empresas de nueva creación, capital privado, laboratorios privados, laboratorios públicos y universidades (Groth, Esposito, y Tse, 2015). Así mismo, Mason y Brown (2014) sostienen que entre los aspectos más importantes se cuenta: la cultura, el disponer de capital inicial y/o de crecimiento, así como de la presencia de grandes empresas, universidades y proveedores de servicios que proporcionan un entorno mediante el cual los emprendedores exitosos reinvierten su tiempo, dinero y experiencia en el apoyo de nuevas actividades empresariales de manera compartida, a fin de aumentar el número de empresas de alto crecimiento en el territorio.

Al respecto, Isenberg (2011) indica que el buen funcionamiento del ecosistema emprendedor se fundamenta en entornos bien cimentados, compuesto de atributos que brindan beneficios y recursos a los nuevos empresarios tales como: liderazgo, gobierno, cultura, capital humano, capital financiero, organizaciones emprendedoras, educación, infraestructura, clústeres, redes de personas, servicios de apoyo y clientes, puesto que las relaciones entre estos atributos tienen un impacto en la calidad, de los cuales surgen seis dominios esenciales y fuertemente interrelacionados que determinan la autosuficiencia de las iniciativas empresariales. Aunque las combinaciones son siempre únicas y propias de cada ecosistema, en general se precisan políticas, mercados, capital, habilidades humanas, cultura y apoyos propicios (Figura 2). Debido a lo cual, la interrelación entre esos dominios se convierte en dinamizador para el crecimiento económico del ecosistema basado en las capacidades endógenas que en él se desarrollan.



**Figura 2.** *Dominios determinantes del ecosistema emprendedor.*

**Fuente:** *Elaboración propia a partir de Isenberg (2011).*

De igual forma, se destaca lo propuesto por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) el cual reconoce tres factores para el enfoque sistémico del emprendimiento y la innovación, se detallan a continuación:

- Factores motrices, son el capital humano, la estructura empresarial y las plataformas de ciencia tecnología e innovación, también se incluye a las personas idóneas para llevar a cabo proyectos de emprendimiento, investigaciones o transferencias de innovación, las cuales juegan un papel importante en el surgimiento de nuevas propuestas de valor para las empresas existentes, así como para los requerimientos demandados por consumidores;
- Factores formadores, son el sistema educativo y la cultura, los cuales vienen a ser determinantes del capital humano contenidos en la familia a la que pertenece el emprendedor, el sistema educativo la cultura y las condiciones sociales, que pueden limitar o permitir el acceso a oportunidades.
- Factores habilitadores son el financiamiento, el capital social y las políticas o regulaciones, estos permiten el acceso a capital de trabajo para financiar proyectos de innovación o expansión de las

empresas existentes; por su parte el capital social mediante las redes de contacto basadas en la fe, y la confianza, crean ambientes favorables para generar contacto con otros actores (empresarios, instituciones, e inversores); y las políticas o regulaciones son la plataforma del gobierno para incidir en el emprendimiento y la innovación en el territorio (Kantis, Federico, y Magendzo, 2016).

Por lo anterior se puede notar la coincidencia entre lo propuesto por Isenberg (2011), Mason y Brown (2014), Groth, Esposito y Tse (2015), Kantis, Federico y Magendzo (2016), en donde el conjunto de factores del ecosistema emprendedor cumple un rol clave para el fomento del emprendimiento en el territorio. En él se reconoce que una de las formas para lograr el crecimiento y desarrollo de las pequeñas empresas, es mantener la importante red de contactos con empresas más grandes (OECD, 2013). No obstante, uno de los desafíos y limitaciones enfrentados por los emprendedores es reducir los costos de transacción mediante la construcción de capital social. Por lo tanto, es necesario analizar en profundidad su contribución en el ecosistema emprendedor local.

## **El capital social y su contribución al ecosistema emprendedor local**

La estructura social en que se desarrolla el emprendimiento se da en función de las iniciativas y competencias de los propios emprendedores, por lo cual éste se presenta en una comunidad de actores interdependiente, en donde los valores y las actividades empresariales son producto del ecosistema en que se presenta (Stam, 2015; Kantis, 2004). De esta manera, el proceso emprendedor permite la formación de capital social al poder contar con las redes de contacto de otros actores o instituciones que consiguen información sobre oportunidades y recursos en relación al funcionamiento del mercado, a las formas de financiación y al marco regulatorio que facilita la actividad empresarial (Kantis, 2011).

Es decir, los ecosistemas empresariales se fundamentan internamente a lo largo del tiempo en una región mediante las redes, cultura e instituciones que desarrollan (Stam y Spigel, 2016). Debido a lo cual, las nuevas firmas de emprendedores dependen principalmente de la posibilidad de comunicarse (con potenciales mentores, inversores y clientes, etc.), sin embargo, aquellas comunidades jerarquizadas y fragmentadas pueden encontrar situaciones de obstáculo al capital social (Kantis, Federico y García 2014). Convirtiéndose en

una limitante para que las redes de contacto sean fortalecidas, mediante las cuales se alcanzan nuevos emprendimientos (Kantis, Federico, y Magendzo, 2016).

Por otra parte, algunos estudios refieren que el ecosistema emprendedor integra sus atributos bajo dos condiciones: las marco o sociales, conformadas por las instituciones formales e informales y las sistémicas o físicas que permiten o limitan la interacción humana. Por lo tanto, las condiciones sistémicas se convierten en el corazón del ecosistema, liderado por el capital social de las redes de emprendedores, de donde es posible obtener, finanzas, talento, conocimiento y servicios de apoyo (Stam y Spigel, 2016).

Además, en otros estudios realizados para el desarrollo de ecosistemas empresariales, se ha encontrado que las tres dimensiones del capital social son relevantes para su efectivo funcionamiento y contribuyen a su sostenibilidad, puesto que mediante la dimensión estructural se logra un mayor acceso a los recursos; a través de la dimensión cognitiva se vigorizan las relaciones entre los miembros; y, en la dimensión relacional, en la medida en que el ecosistema evoluciona, aumenta de la confianza (Theodoraki, Messeghem, y Rice, 2018).

No obstante, cuando falta el capital social la tarea de “*networking*” es más laboriosa tanto para las instituciones del ecosistema que buscan ayudar, así como para los emprendedores. Por lo cual, muchos buscan apoyo en las redes ceñidas a su círculo social cercano, perturbando los procesos de innovación en las empresas, pues la confianza es un activo intangible clave para el ecosistema, sin el cual la comunicación y la interacción dentro de las organizaciones, (por ejemplo, con universidades, potenciales, inversores, clientes y proveedores), no ocurre, como tampoco la innovación (Kantis, Federico, y Magendzo, 2016).

## **Consideraciones finales**

Al analizar la literatura sobre el capital social se puede constatar que las interacciones entre actores permeados por valores, normas y cooperación mutua, lo convierten en un recurso de la red social como lo afirman Bourdieu (1986), Putnam (1993) y Coleman (1988), sin el cual algunos beneficios individuales o colectivos no serían alcanzables. A la vez como recurso de

la red facilita el aprendizaje fortaleciendo la estructura, y lo convierte en una ventaja tanto para planear el territorio como lo afirma Camagni (2003), como para aumentar el capital intelectual y lograr una ventaja competitiva en el campo empresarial (Nahapiet y Ghoshal, 1997).

Por otra parte, la identificación y análisis del capital social en los niveles micro, meso y macro, facilita entender cómo funciona la red, y desde sus especificidades dar respuesta a las necesidades o problemas que demandan las instituciones en las cuales está presente (Grootaert y Van Bastelaer, 2001; Esparcia, Escribano, y Serrano, 2016). Además, se ha reconocido su capacidad para resolver problemas, debido a la comprensión de las normas colectivas y la confianza que se acumula (Jansen, 2017). No obstante, faltan esfuerzos al nivel local que posibiliten convertir las relaciones sociales horizontales y verticales en recursos para el desarrollo, por lo cual se puede afirmar que gran parte de las iniciativas de apoyo deben enfocarse en potenciar las redes de los actores emprendedores para mejorar la eficiencia de los ecosistemas.

Además, el gobierno local como actor político fundamental, debe asumir el rol de promotor y concertador de ideas, intereses y acciones (Altschuler, 2006). Dado que, las actuales tendencias señalan al Estado junto con las redes colaborativas la competencia de arbitrar intervenciones, regulaciones y decisiones del gasto público, para alcanzar objetivos de desarrollo, cimentadas en relaciones de reciprocidad y proximidad, que a la vez propongan alternativas a la economía dominante en el territorio (Méndez, 2015). Más aún, porque el fomento del capital social, permite crear capacidades para alimentar redes entre los actores, emprendedores, fundamentada en valores colaborativos y en la confianza, a fin de fortalecer unas eficaces instituciones y políticas públicas en busca del desarrollo social y económico sostenible del territorio (Rodríguez-Modroño, 2012).

Finalmente, a partir de las perspectivas teóricas estudiadas se puede concluir que el fomento del capital social es un factor que fortalece los emprendimientos dentro de los ecosistemas empresariales, pues mejora en la red de actores los canales de información, normas sociales, reglas y obligaciones en función del cumplimiento de objetivos comunes, además provee al empresario de oportunidades y capacidades para la innovación, aprovechando los recursos endógenos en busca del desarrollo, asimismo la cohesión social que se logra facilita a estos, proponer acciones para la



formulación de políticas públicas en beneficio de la sostenibilidad del ecosistema empresarial a nivel local.

## **Referencias**

- Alburquerque, F. (2002). Gobiernos locales y desarrollo económico en América Latina y el Caribe. En J. Göspe, *La dimensión local del desarrollo: enfoque territorial, tejido productivo local, concertación de actores y aprendizajes para la acción*. (págs. 36-50). Madrid, España: Fiedrich EbertoStiftung.
- Altschuler, B. (2006). Municipios y desarrollo local. Un balance necesario. . En A. R. (Comp., *Desarrollo Local. Una revisión crítica del debate*. Buenos Aires: Editorial Espacio.
- Armenteras, D., González, T. M., Vergara, L. K., Luque, F. J., Rodríguez, N., & Bonilla, M. A. (2016). Revisión del concepto de ecosistema como “unidad de la naturaleza” 80 años después de su formulación. *Revista Ecosistemas*, 25(1), 83-89.
- Audretsch, D. B., & Belitski, M. (2017). Entrepreneurial ecosystems in cities: establishing the framework conditions. *The Journal of Technology Transfer*, 42(5), 1030-1051.
- Bloom, P. N., & Dees, G. (2008). Cultivate your ecosystem. *Stanford social innovation review*, 6(1), 47-53.
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. En J. Richardson, *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (págs. 241–258 ). Westport, : CT: Greenwood,.
- Brondizio, E. S., Ostrom, E., & Young, O. R. (2009). Connectivity and the governance of multilevel social-ecological systems: the role of social capital. . *Annual review of environment and resources*, 34,, 253-278.
- Camagni, R. (2003). Incertidumbre, capital social y desarrollo local: enseñanzas para una gobernabilidad sostenible del territorio. *Investigaciones Regionales-Journal of Regional Research*, (2), 31-57.
- Coleman, J. S. (1988). Social Capital in the Creation of Human capital. *American Journal of Sociology*, Vol. 94, 95-120.
- Freeman, C. (1995). The ‘National System of Innovation’ in historical perspective. . *Cambridge Journal of economics*, 19(1), 5-24.
- Fukuyama, F. (2002). Social capital and development: The coming agenda. *SAIS review*, 22(1), 23-37.

- Gallicchio, E. (2004). El desarrollo local: ¿ cómo combinar gobernabilidad, desarrollo económico y capital social en el territorio?. . *Cuadernos del CLAEH*, 27(89), 55-68.
- Granovetter, M. (2005). The impact of social structure on economic outcomes. *Journal of economic perspectives*, 19(1), 33-50.
- Grootaert, C., & Van Bastelaer, T. (2001). *Understanding and measuring social capital: A synthesis of findings and recommendations from the social capital initiative (Vol. 24)*. Washington D.C.: World Bank, Social Development Family, Environmentally and Socially Sustainable.
- Groth, O. J., Esposito, M., & Tse, T. (2015). What Europe needs is an innovation-driven entrepreneurship ecosystem: Introducing EDIE. *Thunderbird International Business Review*, 57(4), 263-269.
- Hanappe, P. (2005). Building open ecosystems for collaborative creativity. . En M. W. Cornelis, *How Open is the Future?*, (págs. 199-229). Bruselas, Belgica: VUB Brussels University Press.
- Hernández, Fernández y Batista (2014). Metodología de la Investigación McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. Edificio Punta Santa Fe Prolongación Paseo de la Reforma 1015, Torre A. ISBN: 978-1-4562-2396-0
- Herrero Prieto, L. C. (2011). La contribución de la cultura y las artes al desarrollo económico regional. *Investigaciones Regionales. 19 –Sección Panorama y Debates* , 177 - 202.
- Hidalgo, G., Kamiya, M., & Reyes, M. (2014). *Emprendimientos dinámicos en América Latina. Avances en prácticas y políticas*. Banco de desarrollo de America Latina CAF.
- Isenberg, D. (2011). The entrepreneurship ecosystem strategy as a new paradigm for economy policy: principles for cultivating entrepreneurship. *Babson College, Babson Park: MA.*, 1-13.
- Jansen, D. (2017). Networks, social capital, and knowledge production. *In Networked Governance*, pp. 15-42. Springer, Cham.
- Kantis. (2004). Nacimiento y desarrollo de empresas dinamicas en America Latina. En Kantis, P. Angelelli, & V. Moori, *Desarrollo emprendedor. América Latina y la experiencia internacional* (págs. 35-198.). New York: Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Kantis, H. (2008). *Aportes para el diseño de programas nacionales de desarrollo emprendedor en América Latina*. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo. (BID).

- Kantis, H. (2011). Políticas y programas de desarrollo emprendedor: El estado del conocimiento en América Latina. En R. Varela, *Desarrollo, innovación y cultura empresarial*, 3, (págs. 82-100.). Cali, Colombia: 82-100.
- Kantis, H., Federico, J., & Garcia, S. (2014). Índice de condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico. *Rafaela: Mercosur*, 1-160.
- Kantis, H., Federico, J., & Magendzo, A. (2016). *Condiciones sistémicas e institucionalidad para el emprendimiento y la innovación hacia una agenda de integración de los ecosistemas en los países de la Alianza del Pacífico*. Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Li, Y., Chen, H., Liu, Y., & Peng, M. W. (2014). Managerial ties, organizational learning, and opportunity capture: A social capital perspective. *Asia Pacific Journal of Management*, 31(1), 271-291.
- Lim, W. L., & Xavier, S. R. (2015). Opportunity recognition framework: Exploring the technology entrepreneurs. *American Journal of economics*, 5(2), 105-111.
- Mason, C., & Brown, R. (2014). Entrepreneurial ecosystems and growth oriented entrepreneurship. *Final Report to OECD, Paris*, 30(1), 77-102.
- Méndez, R. (2015). Redes de colaboración y economía alternativa para la resiliencia urbana: una agenda de investigación. *revista bibliográfica de geografía y ciencias sociales*.
- Nahapiet, J., & Ghoshal, S. (1997). Social capital, intellectual capital and the creation of value in firms. In *Academy of Management Proceedings (Vol. 1997, No. 1, Briarcliff Manor, NY 10510: Academy of Management*, pp. 35-39.
- Narayan, D., & Pritchett, L. (1999). Cents and sociability: Household income and social capital in rural Tanzania. *Economic development and cultural change*, 47(4), 871-897.
- Neumeyer, X., & Santos, S. C. (2018). Sustainable business models, venture typologies, and entrepreneurial ecosystems: A social network perspective. *Journal of Cleaner Production*, 172, 4565-4579.
- Nicotra, M., Romano, M., Del Giudice, M., & Schillaci, C. E. (2018). The causal relation between entrepreneurial ecosystem and productive entrepreneurship: A measurement framework. *The Journal of Technology Transfer*, 43(3), 640-673.
- OECD. (2013). *An international benchmarking analysis of public programmes for high-growth firms*. París.: OECD LEED programme.

- Putnam, R. D. (1993). The Prosperous Community: Social Capital and Public Life. *The American Prospect* (13), 35-42.
- Putnam, R. D., Leonardi, R., & Nanetti, R. Y. (1994). *Making democracy work Civic traditions in modern Italy*. New Jersey: Princeton university press.
- Rodríguez-Modroño, P. (2012). Análisis relacional del capital social y el desarrollo de los sistemas productivos regionales. *Revista hispana para el análisis de redes sociales*, 23,, 261-290.
- Sanchis, R. A., Serrano, V. C., & Köster, P. R. (2016). La cultura como factor de innovación socio-económica en el medio rural: el caso del clúster de artesanía artística de La Città Europea dei Mestieri d'Arte (CITEMA). *Revista de estudios sobre despoblación y desarrollo rural= Journal of depopulation and rural development studies*, (20), , 73-103.
- Spigel, B. (2015). The relational organization of entrepreneurial ecosystems. *Entrep Theory Pract* 41(1), 49-72.
- Stam, E. (2015). Entrepreneurial ecosystems and regional policy: a sympathetic critique. *European Planning Studies*, 23(9), , 1759-1769.
- Stam, F. C., & Spigel, B. (2016). Entrepreneurial ecosystems. *USE Discussion paper series*, 16(13),, 1-18.
- Stam, F. C., & van de Ven, A. (2018). Entrepreneurial Ecosystems: A Systems Perspective. . *USE Working Paper series*, 18(06),, 1-30.
- Tello, M. D. (2010). *Del desarrollo económico nacional al desarrollo local: aspectos teóricos*. Santiago de Chile: Revista Cepal.
- Theodoraki, C., Messeghem, K., & Rice, M. P. (2018). A social capital approach to the development of sustainable entrepreneurial ecosystems: an explorative study. *Small Business Economics*, 51(1), , 153-170.
- Wadhwa, P., McCormick, M., & Musteen, M. (2017). Technological innovation among internationality active SMEs in the Czech economy: Role of human and social capital of CEO. *European Business Review*, 29(2), , 164-180.
- Woolcock, M., & Narayan, D. (2000). Social capital: Implications for development theory, research, and policy. . *The world bank research observer*, 15(2), , 225-249.
- Wu, W. P. (2008). Dimensions of social capital and firm competitiveness improvement: The mediating role of information sharing. *Journal of management studies*, 45(1),, 122-146.