

**“EL CAPITAL SOCIAL Y LA COMPETITIVIDAD DESDE LA NUEVA ECONOMÍA INSTITUCIONAL”**

Nelly Guerrero Mosquera<sup>1</sup>, Evelia Izábal<sup>2</sup>.

**RESUMEN**

El concepto de capital social y sus implicaciones continúan vigentes en diversos aspectos, uno de ellos, la competitividad. Este artículo realiza una revisión teórica en torno a la vinculación del capital social y la competitividad desde la perspectiva del nuevo institucionalismo, teniendo en cuenta que esta corriente teórica de la economía, permite explorar las relaciones costo-beneficio llevadas a cabo por individuos y colectivos en una sociedad determinada.

A partir de este análisis se encontró que las instituciones son determinantes fundamentales del desempeño económico, político y social, por su función reguladora de las interacciones establecidas al interior de una sociedad, en la cual, el capital social desempeña un rol central, concretamente en términos de competitividad. Basado en lo anterior, se identificó que el capital social permite modificar la realidad presente, tomando en cuenta que la ventaja competitiva se crea y mantiene mediante el fortalecimiento de las capacidades endógenas.

**Palabras clave:** *nueva economía institucional, capital social, competitividad, actores, instituciones.*

Fecha de recepción: 22 IV 2018    Fecha de Aceptación: 07 V 2018 Revista de Estudios Interculturales, Año 5, No.7, Número Especial, 2018. Pp. 163-175
--

---

<sup>1</sup>Estudiante Doctorado Gobiernos Locales y Desarrollo Regional, Universidad Autónoma de Occidente; Docente de tiempo completo en Corporación Universitaria del Caribe CECAR, Sincelejo, Sucre, Colombia, nelly.guerrerom@cecar.edu.co

<sup>2</sup>Profesora Investigadora de Tiempo Completo en la Universidad Autónoma de Occidente. Doctora en Estudios Regionales con énfasis en América del Norte. Dirección: Carretera a Culiacancito Km 1.5, Culiacán, Sinaloa. Tel. 01 (667) 759.13.00, correo electrónico: evizga@hotmail.com

**“SOCIAL CAPITAL AND COMPETITIVENESS IN THE NEW  
INSTITUTIONAL ECONOMY”**

**Abstract**

The concept of social capital and its implications is still valid in several aspects, one of them, competitiveness. This article makes a theoretical review about the linking of social capital and competitiveness from the perspective of the new institutionalism, taking into account that this theoretical current of the economy, allows to explore the cost-benefit relationships carried out by individuals and groups in a certain society.

From this analysis it was found that institutions are fundamental determinants of economic, political and social performance, for their regulatory function of the interactions established within a society, in which social capital plays a central role, specifically in terms of competitiveness. Based on the above, it was identified that social capital allows modifying the present reality, taking into account that competitive advantage is created and maintained by strengthening endogenous capacities.

**Keywords:** *new institutional economy, social capital, competitiveness, actors, institutions.*

## 1. Introducción

Dado que las instituciones y el capital social son reguladas mediante la acción humana, bajo situaciones estructuradas por hábitos, reglas, normas y estrategias, compartidas a través de los individuos que las conforman; sus actuaciones deben responder a altos niveles de confianza, reputación y reciprocidad, para facilitar el intercambio y la innovación con resultados de eficiencia y eficacia en el desarrollo económico (Durston, 2000; Ostrom, 2008). El nuevo institucionalismo estudia los rasgos de esas instituciones desde lo económico, puesto que posibilitan el desarrollo de las comunidades, haciendo énfasis en el comportamiento de los actores frente a su medio social y en la identificación de valores comunes, los cuales son factores importantes para el establecimiento y la práctica de las instituciones (North, 1990).

De ahí que, entre los principales desafíos que enfrentan por los gobiernos locales es hacer competitivo sus territorios, a partir de la adaptación de los recursos endógenos, uno de ellos, el capital social (Karlsson, 2015). Al respecto, Coleman (1990) ha planteado el capital social es un facilitador de la actividad productiva, para centrar el desarrollo económico y la sostenibilidad; lo cual, está en concordancia con Fukuyama (1995), quién propone, el éxito empresarial y la prosperidad económica de un territorio requiere de una cultura de confianza y una capacidad de “sociabilidad espontánea” (pág. 2), de igual modo, Remy (2015) hace notar la importancia del capital social como un factor clave de los procesos basados en el conocimiento, contribuyendo en particular a la competitividad urbana.

Puesto que el territorio urbano debe transformarse y dar respuestas autónomas y estratégicas para que las empresas no compitan

aisladamente, sino que lo hagan también con el entorno productivo e institucional del cual forman parte, a fin de mantener su posición en los mercados y en los sistemas urbanos, mediante el fortalecimiento de factores endógenos como lo es el capital social, el cual le permite dar solución a los desafíos de la competitividad (Vázquez-Barquero, 1999; 2000).

En el presente artículo se argumenta que el capital social incide positivamente en la competitividad al ser clave en la mejora de la capacidad intelectual y colectiva a partir de prácticas colaborativas en el ámbito socioeconómico local, pues la implementación de redes estratégicas locales y clúster, derivan en procesos de innovación.

## 2. Aspectos del capital social y formas en que puede influenciar en la competitividad

El concepto de capital social nace a principios del siglo pasado y es utilizado por Hanifan (1916), un supervisor estatal de colegios rurales en EEUU, formado y graduado en artes de las universidades de Virginia y Harvard, quien define el término como, aquellas cosas intangibles en la vida cotidiana de una comunidad rural tales como: la buena voluntad, el compañerismo, la mutua simpatía y las relaciones sociales que se presentan entre los diferentes grupos de individuos y familias que conforman la unidad social alrededor de la escuela, lo cual le permite establecer la profunda relación entre las escuelas exitosas y las comunidades organizadas y participativas, como resultado del capital social que poseen. Sin embargo, durante años el concepto no fue tenido en cuenta por investigadores y solo es retomado por Jacobs (1961) al referirse a la importancia de las redes vecinales en las ciudades americanas, de ahí en adelante se convierte en un concepto polisémico hasta la actualidad.

Sin embargo, aunque son diferentes sus aplicaciones, se tendrá en cuenta aquellas que relacionan al capital social con la competitividad, para lo cual se destacan los argumentos de Granovetter (1985) quien lo define como las obligaciones de reciprocidad derivadas de las relaciones de confianza entretejidas en las redes sociales. Así mismo, Bourdieu (1986) precisa el concepto, como “el conjunto de recursos reales o potenciales a disposición de los integrantes de una red perdurable de relaciones más o menos institucionalizadas, que procura beneficios de reconocimiento mutuo, basados en la confianza” (pág.248). Es decir, ser miembro de un grupo proporciona a cada individuo que hace parte del grupo, el soporte del capital poseído colectivamente; como un título que lo acredita, por pertenecer al grupo, el cual pone a su favor de manera individual o grupal. Así el volumen de capital social poseído por un determinado agente depende del tamaño de la red de conexiones que pueda movilizar efectivamente y del volumen de capital (económico, cultural o simbólico) poseído por derecho propio por cada uno de aquellos a quienes está conectado. No obstante, Coleman (1988) considera al capital social “un recurso socio estructural que se constituye en un activo de capital para el individuo, además, facilita ciertas acciones comunes de quienes conforman la estructura” (pág.98). Por lo tanto, el autor concibe al capital social como recurso para la acción, lo cual es una forma de introducir la estructura social en el paradigma de la acción racional.

Siendo la confianza uno de los elementos que conforman el capital social, Fukuyama (1995) plantea que, la baja confianza entre la empresa y el aparato estatal centralizado, se debe a la carencia de instituciones intermedias viables, debido a lo cual los costos de transacción adicionales impiden la flexibilidad y el

crecimiento rápido, por lo tanto limitan el éxito empresarial; de igual modo Knack & Keefer (1997) evidencian la importancia del capital social para el desempeño económico, y argumentan que las actividades económicas dependientes de acciones futuras, poseen altos elementos de confianza. En consecuencia, los autores aseguran que gran parte del retraso económico en el mundo se debe a la falta de confianza mutua, pues, las sociedades con altos niveles de confianza tienen que proteger menos sus derechos de propiedad, en cambio la baja confianza desalienta la innovación de nuevos productos o procesos.

Del mismo modo, Putnam (1993), define el capital social como una característica de la organización basada en la confianza, las normas y la red, y propone que a mayor confianza entre grupos e individuos mayor eficacia social, y una economía fuerte. Por lo tanto, la acumulación de capital social mejora el capital humano y físico a la vez que mejora la competitividad nacional en un país (Chen, 2011), en concordancia con lo expuesto por Nahapiet & Ghoshal (1998), quienes aseveran que, el intercambio intelectual entre las empresas logra una ventaja organizacional, permitiéndoles una acumulación de capacidades para crear y compartir conocimiento, dado que las organizaciones como entornos institucionales, acumulan capital social basado en la confianza, y se refleja en la disminución de los costos de transacción, creando una ventaja competitiva para estas.

Por su parte Woolcock & Narayan (2000) manifiestan, el concepto de capital social está asociado a los beneficios que los individuos disfrutan al pertenecer a una red de relaciones; subrayando, “no es lo que sabes o conoces sino a quien conoces” (pág. 225), así, los profesionales que pertenecen a una empresa deben poseer excelentes relaciones,

posibilitando el aprovechamiento de nuevas oportunidades, mediante la cual reducir costos de transacción en favor de sus empresas.

Algunos organismos internacionales también han planteado definiciones del capital social, tal es el caso del Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo, Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, así como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD por sus siglas en inglés) (Ver Cuadro 1).

**Cuadro No. 1. Definiciones de instituciones acerca del capital social.**

Instituciones	Definiciones
Banco Mundial: Hamilton, K., (2006)	El capital social es el nivel de confianza entre las personas en una sociedad y su capacidad para trabajar juntos hacia objetivos comunes.
Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (Kliksberg, 1999)	El capital social son normas y redes que facilitan la acción colectiva y contribuyen al beneficio común.
Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (Lechner,2000)	El capital social son las relaciones informales de confianza y cooperación (familia, vecindario, colegas); asociatividad formal en organizaciones de diverso tipo; y marco institucional normativo y valórico de una sociedad que fomenta o inhibe las relaciones de confianza y compromiso cívico.
OECD (2001)	El capital social son redes junto con normas, valores y entendimientos compartidos que facilitan la cooperación dentro de los grupos o entre ellos. Las redes se relacionan con el comportamiento objetivo de los actores que ingresan a la actividad asociativa.

Fuente: elaboración propia basada en (Arriagada, 2003)

El capital social permite a los individuos, grupos y comunidades, resolver problemas colectivos con mayor facilidad. Dado que las redes de reciprocidad, las normas y los valores ayudan a garantizar el cumplimiento de los acuerdos individuales y colectivos, pues, en ausencia de ellas los individuos y comunidades tienden a no cooperar, dado que no confían unos y otros.

### 3. El capital social desde la perspectiva de la Nueva Economía Institucional.

De acuerdo con Ostrom (2003) y Williamson (2000) el concepto de capital social integra factores aparentemente diversos en el marco de la acción colectiva, que no fueron tomados en cuenta durante el auge de la economía neoclásica y las teorías de elección racional tales como, confianza, normas de reciprocidad, redes, formas de participación civil, reglas formales e informales e instituciones, creadas por las imposiciones humanas que estructuran y limitan sus interacciones formales (reglas, leyes, constituciones), e informales (normas de comportamiento, convenciones, códigos de conducta autoimpuestos); sus respectivas características impositivas en conjunto definen la estructura de incentivos de las sociedades, específicamente de las economías que desde la perspectiva del capital social, ayudan a abordar la forma como acelerar el desarrollo económico y la gobernabilidad democrática (North, 1993; Ostrom, 2003).

Este nuevo campo teórico, el Nuevo Institucionalismo Económico (NIE), cobra mayor importancia a partir de la entrega del premio nobel de Economía a Ronald Coase en 1991 y luego a Douglas North en 1993, y se afianza ya que opera como resultado de los

“hechos estilizados” del sistema macroeconómico, a la vez muestra las particularidades estructurales en que se fundamenta el sistema, y que ayudan a explicarlo (Geoffrey Hodgson, 2001). Así el Institucionalismo es definido por North (1990) como las interacciones humanas delimitadas por el hombre que constituyen incentivos en el intercambio, sea político, social o económico. Proporcionan un marco dentro del cual las personas tienen cierta confianza acerca de la determinación de los resultados.

Las instituciones constituyen la estructura de incentivos de una sociedad, por lo cual, son determinantes del desempeño económico, político y social, ya que se convierten en reguladoras de las interacciones repetitivas entre individuos (North, 1990). Así pues las instituciones no son personas, son costumbres y reglas que proveen un conjunto de incentivos y desincentivos para individuos, convirtiéndose en un mecanismo para hacer cumplir los contratos, sea personal, a través de códigos de comportamiento, o mediante terceros que controlan y monitorean, lo cual se traduce en un marco donde los individuos forman organizaciones que les facilitan hacer suyas las ganancias provenientes de la especialización y división del trabajo (Ostrom, 2003; Williamson, 2000; North, 1990).

De acuerdo con Granovetter (1985) el concepto de capital social y el de instituciones están basados en los mismos principios, porque plantean que las relaciones y las estructuras sociales influyen de forma importante en el comportamiento económico, por lo tanto, los actores económicos no son autónomos y mucho menos son aisladas, sus interacciones ‘embedded’, es decir, inmersas o incrustadas en las estructuras de las redes sociales, constituyen activos económicos importantes para los individuos que hacen parte de una red, en

concordancia con el planteamiento de (North, 1990; Putnam, Leonardi, & Nanetti, 1993)

Se puede decir entonces que el capital social y las instituciones son el resultado de la confianza y las normas que surgen de los lazos de amistad, parentesco, la pertenencia a una comunidad, o grupo étnico etc., como consecuencia recíproca y solidaria, la cual puede ser parte de la cultura que se transmite de una generación a otra. De tal manera, que las relaciones, normas e instituciones de confianza y cooperación son recursos que pueden contribuir al desarrollo, ya sea productivo, social o político de una comunidad (Durston, 2000).

#### **4. Evolución histórica del concepto de Competitividad.**

El concepto de competitividad se fundamenta principalmente en la productividad y en la relación con los factores y recursos que se requieren para obtenerla, (Benzaquen, Carpio, Zegarra, & Valdivia, 2010).

Este concepto no es nuevo, Adam Smith en 1776, en su investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones, identifica factores tales como: tierra, capital, recursos y fuerza laboral, como determinantes para generar la riqueza de las naciones a partir de su productividad; por su parte, David Ricardo en sus Principios de economía política y tributación, en 1817, plantea la ventaja comparativa es, a partir de la especialización de las naciones en la búsqueda de su mejora comercial; en tanto, Carlos Marx, en 1867, plantea el concepto de plusvalía; mientras que Max Weber (1905) muestra que los países con ética protestante tienen mayor desarrollo económico en su obra denominada “La ética protestante y el espíritu capitalista”; Shumpeter (1942) enfatizó el rol del emprendedor como un factor de competitividad a partir de la innovación y la mejora tecnológica; Sloan

(1963) y Drucker (1969) vieron a la administración como un factor principal para la competitividad; Solow (1957) destaca la importancia de la educación, la innovación tecnológica y los crecientes conocimientos técnicos (Know how); finalmente Porter (1990) integra todas las anteriores ideas en su modelo sistémico conocido como el diamante de Porter (Ver Tabla 2).

**Tabla 2. Evolución histórica del concepto de competitividad.**

Autor	Concepto
Adam Smith (1776)	Fundamentado en el liberalismo económico, plantea que la productividad es la riqueza de las naciones para lo cual se requiere, los siguientes factores: tierra, capital, recursos y fuerza laboral.
David Ricardo (1817)	La ventaja comparativa, fundamentada en la especialización que debe buscar cada país para para mejorar sus relaciones comerciales
Karl Marx (1867)	El trabajo humano produce valor y crea una ventaja para el capitalista llamada plusvalía, la cual consiste en la parte no pagada al trabajador.
Max Weber (1905)	Establece la relación entre valores y creencias religiosas y el desenvolvimiento económico de las naciones, al mostrar que los países con ética protestante tenían mayor desarrollo económico.
Joseph Schumpeter (1942)	Enfatizo el rol del emprendedor como un factor de competitividad, subrayando el progreso es el resultado de los desequilibrios que favorecen la innovación y la mejora tecnológica.
Alfred P. Sloan (1963) Peter Drucker, (1969)	Desarrollaron con más profundidad el concepto de administración como un factor principal para la competitividad

Robert Solow (1957)	Estudió los factores subyacentes al crecimiento económico en los Estados Unidos entre 1948 y 1982 para destacar la importancia de la educación, la innovación tecnológica y los crecientes conocimientos técnicos (know-how)
Michael Porter, (1990)	Quien integra todas las anteriores ideas en un modelo sistémico llamado el diamante de la ventaja nacional, que consta de cuatro atributos: Condiciones de los factores, condiciones de la demanda, empresas relacionadas horizontal y verticalmente y la Estructura y rivalidad de las empresas. Complementados con dos variables auxiliares que son el gobierno y los hechos fortuitos o causales

Fuente: Elaboración propia basada en (Benzaquen, Carpio, Zegarra, & Valdivia, 2010).

El concepto de competitividad es ampliado por Porter (1991) en su libro “La ventaja competitiva de las naciones”, y en el propone una nueva visión hacia las políticas de protección industrial que hacen los Estados la cual debe realizarse mediante un análisis dinámico, haciendo énfasis en los cambios en el entorno, basados en los patrones propios de cada territorio para responder a las empresas, puesto que regularmente funcionan como clúster. Tomando en cuenta que la competitividad nacional se logra, mediante procesos de innovación sostenidos de sus industrias, junto a un ambiente nacional que permite y apoya la acumulación más rápida de activos y habilidades especializadas. Por su parte Krugman (1994) debate lo propuesto por Porter y asevera que “la competitividad es una palabra sin significado cuando se aplica a las economías nacionales. Y una obsesión por la competitividad es errónea y peligrosa” (citado en Bermejo, 2007, p.5). Puesto que no tiene en

cuenta algunos problemas, como el déficit público, la inestabilidad cambiaria, la rigidez de los mercados etc., con lo cual hace notar que los países no compiten entre sí, sino sus empresas. Por lo cual no se puede concluir que cuando un país tiene un déficit fiscal es porque ha ocurrido una pérdida de competitividad.

De otra Porter (1991) hace notar que los simples factores de producción no representan una ventaja competitiva, sino la especialización que responde a las necesidades de la industria, en lo cual el Estado hace parte importante puesto que crea el contexto y la estructura institucional que rodea a los empresarios para crear una ventaja competitiva sostenible.

A partir de lo dicho por Porter, han surgido diferentes definiciones, clasificaciones, factores, modelos de competitividad y criterios de evaluación, pese a lo cual no se ha desarrollado una definición clara o un modelo de competitividad.

Por otro lado, la globalización, el dinamismo económico y el progreso social, deberán ir de la mano de la competitividad, para que los gobiernos locales alcancen un desarrollo sostenible.

### **5. El capital social, las instituciones y la competitividad.**

La competitividad urbana, se refiere a la capacidad para producir bienes y servicios de valor y calidad adecuada, en relación con otros comparables, basados en la dotación que posee el territorio, tales como los recursos humanos, culturales, naturales, los servicios, el costo de vida y la actividad empresarial, así como también la gobernanza y los marcos de políticas, que determinan los incentivos, junto con un medio institucional fortalecido (Porter, 1990; Webster & Muller, 2000; Benzaquen, *et al.*, 2010), así también la competitividad de lugares, localidades, regiones y naciones se

refiere a la capacidad de la economía y la sociedad local para proporcionar un nivel de vida creciente para sus habitantes, así mismo, ésta se evalúa por el grado en el cual las ciudades pueden producir bienes y servicios para los mercados regionales (Sobrino, 2002; Malecki, 2000), y a su vez, se mide mediante variables tales como: las actividades de innovación empresarial, crecimiento de empresas pequeñas, crecimiento económico y riesgo entre otras (Cabrero Mendoza, Orihuela Jurado, & Zic-Cardi Contigiani, 2009; Benzaquen, Carpio, Zegarra, & Valdivia, 2010). Además, por el capital social que poseen, (Nahapiet & Ghoshal, 1998; Coleman 1988; Bourdieu, 1986), dada su influencia sobre el desempeño empresarial. Mediante la cual facilita la creación de valor y promueve la innovación de producto a nivel empresarial (Tsai & Ghoshal, 1998).

A partir de esas diferentes concepciones del capital social, se concentra también su análisis a nivel empresarial, el cual se mira como una ventaja organizacional, en la que no sólo se analiza las causas y las consecuencias de la falla del mercado, sino también las capacidades particulares que tienen las empresas para crear y compartir conocimiento, pues el capital social facilita la creación de un nuevo capital intelectual que conduce a las empresas, al desarrollo de altos niveles de capital social, que a su vez le otorga una ventaja sobre los mercados en la creación e intercambio de capital intelectual (Nahapiet & Ghoshal, 1998; Nonaka & Takeuchi, 1995; Tsai & Ghoshal, 1998).

Al respecto, Leana y Van Buren (1999) plantean una definición de capital social organizacional al que consideran como un recurso que refleja el carácter de las relaciones sociales dentro de la organización, el cual se realiza a través de los niveles de orientación colectiva de los miembros y la confianza

compartida, creando valor al facilitar una acción colectiva exitosa.

Por su parte, Tsai y Ghoshal (1998) exploran las relaciones entre las dimensiones estructurales, relacionales y cognitivas del capital social y entre esas dimensiones y los patrones de intercambio de recursos e innovación de productos dentro de las empresas, dando como resultado un efecto significativo en la innovación de producto. De igual manera Subramaniam & Youndt (2005) examinan cómo los aspectos del capital intelectual influyen en diversas capacidades innovadoras en las empresas, lo cual es debido a las interrelaciones que surgen selectivamente en las capacidades innovadoras incrementales y radicales de la empresa.

Dado que el capital social, proviene de la red de relaciones tenida por la empresa, mediante la incorporación de sus recursos reales y potenciales, lo cual crea una ventaja en el intercambio sobre los mercados (Nahapiet & Ghoshal, 1998). Así también Moran & Ghoshal, (1996) afirman: “La creación de valor es la esencia de las estrategias efectivas de la empresa, así como la fuente principal de su ventaja sobre las instituciones del mercado” (citado por Nahapiet & Ghoshal, 1997, p. 35) por medio de las instituciones del mercado, que a la vez influyen selectivamente en las capacidades innovadoras de la empresa (Subramaniam & Youndt, 2005) mediante las diversas formas de capital social, que se presentan como activos de participación y activos relacionales, contribuyendo más que cualquier otra variable explicativa a aumentar la probabilidad de innovación de las empresas y por lo tanto a mejorar la competitividad (Landry, Amara, & Lamari, 2002).

Se ha identificado también que, una de las formas para lograr una mejora en la competitividad de las empresas es, mediante el

intercambio de información obtenido de las dimensiones, estructural, cognitiva y relacional del capital social propuestas por (Nahapiet & Ghoshal, 1997; Wu, 2008), la cual se convierte en un elemento fundamental, dado su papel mediador en la red de relaciones sociales, resultado de la confianza, los vínculos y las repetidas transacciones, (Wu, 2008). Así como de sus entornos institucionales, los cuales conducen al desarrollo de altos niveles de capital social (Nahapiet & Ghoshal, 2000). Por lo tanto, el capital social es un recurso competitivo para las empresas, el cual mejora su capacidad individual y colectiva basada en prácticas colaborativas (Faccin, Genari, & Macke, 2017).

En razón a lo anterior, Ribeiro, Vila, & Fornoni (2007) hacen notar a quien inicia proyectos de emprendimiento, la necesidad de poseer habilidad para construir una red de relaciones, pues el éxito empresarial no solo dependerá de la calidad del producto que ofrezca, sino de convertir el capital social en un elemento importante para generar una ventaja competitiva, la cual debe complementar al capital físico e intelectual que posean. Pues la innovación empresarial resulta de la influencia que ejerce el capital social en las redes de la empresa, aunado a nuevas ideas, recursos financieros y al conocimiento de los sistemas de proveedores y usuarios, destacando la importancia de los vínculos entre actores, que a su vez permite la reciprocidad y fortalecimiento de la red, que repercute, en un efecto positivo de las relaciones comerciales entre las empresas (Eklinder-Frick, Eriksson, & Hallén, 2011, 2014).

Lo cual se encuentra en concordancia con los positivos resultados de la evaluación realizada por Stam, Arzlanian, & Elfring (2014) sobre el desempeño de pequeñas empresas y los vínculos de estas con sus redes personales, destacando la necesidad de que las pequeñas y

medianas empresas se abran a cooperar con sus partes interesadas a fin de desarrollar ventajas competitivas sostenibles, por medio de los intermediarios, que dependen del contexto y la dinámica sistémica del capital social, para el desarrollo de estrategias de innovación compartida (Iturrioz, Aragón, & Narvaiza, 2015). Ya que se ha verificado la intrínseca interrelación entre el capital social y territorios industrializados por economías del conocimiento, como resultado de una cultura de interacción entre las personas (Malecki, 2012).

Si bien el capital social sigue vigente en sus diversas formas y contextos, como lo afirma (Lin, 2017), es necesario analizar los mecanismos causales en los macro y micro procesos en las empresas que, le permiten convertirse en un factor de competitividad, para que como lo afirma (Sunkel, 2003) la posesión de capital social que de forma individual y colectiva tienen las organizaciones, empresas, comunidades locales y organizaciones de base, se convierta en un componente integral del desarrollo social y económico del territorio.

Hasta ahora en la literatura consultada se ha demostrado los fuertes vínculos entre el capital y la competitividad empresarial, sin embargo, Morales, Molina, & (Ed.). (2008) hacen notar que no siempre esta relación se presenta de forma positiva, y por el contrario los fuertes vínculos en la red empresarial pueden producir resultados decrecientes, cuando se presenta un exceso de información y comunicación entre empresas, lo cual ya había sido afirmado por Burt citado por Gallo Rivera & Garrido Yserte (2009), cuando introdujo el concepto de los agujeros débiles en la red de relación que crea el capital social, hace ver como en algunos grupos sucede que al dedicarse a sus actividades internas descuidan la red de relación a nivel externo, desaprovechando las sinergias con la actividad que realizan,

decaendo las ventajas competitivas por no expandir la red.

También Woolcook citado por Gallo *et al.*(2009) advierte que si bien el capital social tiende puentes internos en la red (bonding) y también externos (bridging) por mucho capital social que se cree entre los grupos cerrados, es más positivo el que crean los grupos abiertos, pues en este último crea una ventaja competitiva; de igual forma Pérez F (2005), manifiesta que las relaciones económicas como creadoras de capital social, no perduraran en el tiempo, pues la confianza y reciprocidad, están en constante proceso de construcción, a través del intercambio entre las empresas sobre todo en sociedades poco avanzadas, poco organizadas.

De igual forma Castellucci (2013) hace ver que, empresas de un mismo sector no logran consolidar una cultura de calidad, por causa de una limitada comunicación efectiva en la alta dirección, reflejado en las dimensiones cognitiva y estructural de su capital social pues restringen la toma de decisiones hacia una gestión de calidad total, afectando la competitividad empresarial, lo cual ya lo había hecho notar Kern (1998) en un argumento similar, sobre el estado de la industria alemana, al señalar que el exceso de confianza entre directivos y proveedores restringe el apoyo de la innovación, pues las empresas son demasiado leales al mercado establecido y por lo tanto, tardan en buscar y adoptar ideas más novedosas. De esta manera: “los lazos que unen también pueden convertirse en vínculos que ciegan” (Powell y Smith-Doerr, 1994, pág. 393).

## **6. Discusión (conclusiones).**

Estudios empíricos desarrollados desde la última década del siglo pasado y hasta la actualidad han mostrado de forma recurrente la

estrecha y positiva relación entre capital social y competitividad. Así el capital social es considerado uno de los paradigmas conceptuales más polisémicos para explicar las causas de la competitividad de un territorio, puesto que, en él se expresan las, conductas obtenidas de valores integradores, de relaciones fundamentadas en normas, y en prácticas formales e informales de redes basadas en la confianza, que se extiende al mercado y al Estado para potenciar la acción colectiva entre actores logrando finalmente una mayor eficiencia y crecimiento social.

Uno de ellos es el ámbito local, donde los lazos familiares, las amistades, la lealtad personal, y las interacciones repetitivas entre individuos reducen la necesidad de especificaciones y cumplimientos costosos entre las partes que intervienen en el intercambio, facilitando las conexiones y relaciones entre sectores competitivos.

Así, las reglas de juego eficientes en el intercambio de transacciones se pueden convertir en estándares normativos que ayudan al cumplimiento de los acuerdos, que se establecen entre los sujetos y a la vez en experiencias acumuladas al interior de la comunidad, lo cual crea un fuerte compromiso en la estructura de las organizaciones, al facilitar la unión de esfuerzo en la innovación de procesos, mediante los cuales enfrentar de forma eficiente las exigencias del mercado.

En este contexto, el capital social incide positivamente en la competitividad al ser clave en la mejora de la capacidad intelectual y colectiva a partir de prácticas colaborativas en el contexto socioeconómico local, pues la implementación de redes estratégicas locales y clúster, derivan en procesos de innovación.

## 7. Bibliografía.

- Arriagada, I. (2003). Capital social: potencialidades y limitaciones analíticas de un concepto. *CEPAL Estudios sociológicos*, 557-584.
- Benzaquen, J., Carpio, L. A., Zegarra, L. A., & Valdivia, C. A. (2010). Un índice regional de competitividad para un país. *Revista cepal*, 1-18.
- Berumen, S. (2007). Competitividad y desarrollo local. En L. Rubalcaba Bermejo, *Competitividad y desarrollo local* (págs. (10), 277- 281). Alcalá: Editorial ESIC.
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. En J. Richardson, *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (págs. 241-58.). Westport, Connecticut: Greenwood.
- Bourdieu, P. (2011). The forms of capital.(1986). *Cultural theory: An anthology*, 81-93.
- Castillo, R. E., Mejía, A. G., & Smida, A. (2013). El capital social organizacional de la pequeña empresa innovadora. Un ensayo de medición en las ciudades de Cali y Medellín. *Estudios Gerenciales*, 29(128), 356-367.
- Chen, C. K. (2011). Social capital and national competitiveness. *Journal of Statistics and Management Systems*14(2), 295-313.
- Coleman, J. (1990). Foundations of Social Theory.
- Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American journal of sociology*, 94, S95-S120.
- Durston, J. (2000). *¿ Qué es el capital social comunitario?* Santiago de Chile: Cepal.
- Eklinder-Frick, J. E. (2012). Effects of social capital on processes in a regional strategic network. *Industrial Marketing Management*, 41(5), 800-806.
- Eklinder-Frick, J. E. (2014). Multidimensional social capital as a boost or a bar to innovativeness. *Industrial Marketing Management*, 43(3), 460-472.
- Faccin, K. G. (2017). Interorganisational social capital and innovation: a multiple case study in wine producers networks in Serra

- Gaúcha. *RAI Revista de Administração e Inovação*, 14(1), 52-66.
- Fukuyama, F. (1995). Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity. *Journal of Democracy*, Vol. 6, no. 1 .
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American journal of sociology*, 91(3), 481-510.
- Hanifan, L. J. (1916). The rural school community center. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 67(1), 130-138.
- Jacobs, J. (1961). The death and life of great american cities. *Vintage, New York*, 1.
- Karlsson, C. &. (2015). Regional Economic Development, Social Capital and Governance. *Royal Institute of Technology, CESIS-Centre of Excellence for Science and Innovation Studies.*, 390; 1-38.
- Knack, S., & Keefer, P. (1997). Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *The Quarterly journal of economics*, 112(4), 1251-1288.
- Leana, C. R., & Van Buren, H. J. (1999). Organizational social capital and employment practices. *Academy of management review*, 24(3), 538-555., 24(3), 538-555.
- Malecki, E. J. (2000). Knowledge and regional competitiveness. *Erdkunde*, 54, pp. 334–351.
- 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, pp. 35-39).
- Nahapiet, J., & Ghoshal, S. (1998). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *Academy of management review*, 23(2), 242-266.
- Nonaka, I., & Takeuchi, H. (1995). *The Knowledge-creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation*. USA.: Oxford University Press, USA.
- NORTH, D. (1990). Institutions. *Institutional Change and Economic*, 1.
- Ostrom, E. (1998). A behavioral approach to the rational choice theory of collective action: Presidential address, American Political Science Association, 1997. *American political science review*, 92(1), 1-22., 92(1), 1-22.
- Ostrom, E. (2003). Una perspectiva del capital social desde las ciencias sociales, capital social y acción colectiva. *Revista mexicana de sociología*, 65(1), 155-233.
- Ostrom, E. (2008). El Gobierno de los Bienes Comunes Desde el Punto de Vista de la Ciudadanía. *Bienes Comunes y Ciudadanía [Genes, Bytes and Emissions: Commons and Citizenship]*, , 1-31 .
- Porter, M. E. (1990). The competitive advantage of nations. *Competitive Intelligence Review*, 1(1), 14-14.
- Porter, M. E. (1990). The Competitive Advantage of Nations. *HARVARD BUSINESS REVIEW*.
- Putnam, R. D. (1993). The prosperous community. *The american prospect*, 4(13), 35-42.
- Putnam, R. D. (1995). Bowling alone: America's declining social capital. *Journal of democracy*, 6(1), 65-78.
- Putnam, R., Leonardi, R., & Nanetti, R. (1993). *Making Democracy Work Civic Traditions in Modern Italy*. New Jersey: Princeton University Press.
- Remy, S. &. (2015). The Strategy: strategic social capital for urban competitiveness. *Asian Geographer*, 32(1), 1-18.
- Ribeiro, D., Vila, J. E., & Fornoni, M. (2007). Capital social emprendedor como ventaja competitiva para la performance del proyecto empresarial. *Revista de negocios*, 10(3).
- Rubalcaba Bermejo, L. (2007). Reseña de "Competitividad y desarrollo local" de Sergio Berumen. En S. Berumen, *Competitividad y desarrollo local* (págs. (10), 277-281.). Alcalá: Investigaciones Regionales - Journal of Regional Research
- Subramaniam, M., & Youndt, M. A. (2005). The influence of intellectual capital on the types of innovative capabilities. *Academy of Management journal*, 48(3), 450-463.

- Tsai, W., & Ghoshal, S. (1998). Social capital and value creation: The role of intrafirm networks. *Academy of management Journal*, 41(4), 464-476.
- Vázquez-Barquero, A. (1999). Dinámica productiva y desarrollo urbano: La respuesta de la ciudad de Vitoria (País Vasco) a los desafíos de la globalización. *EURE (Santiago)*, 25(74), 19-33.
- Vázquez-Barquero, A. (2000). Desarrollo endógeno y globalización. *EURE (Santiago)*, 26(79), 47-65, 26(79), 47-65.
- Webster, D., & Muller, L. (2000). Urban competitiveness assessment in developing country urban regions The road forward. *INFUD World Bank*, Webster, D., & Muller, L. (2000). Urban competitiveness assessment in developing country urban regions: .
- Woolcock, M., & Narayan, D. (2000). Social capital: Implications for development theory, research, and policy. *The world bank research observer*, 15(2), 225-249.