

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BAJA CALIFORNIA

**FACULTAD DE ECONOMÍA Y RELACIONES INTERNACIONALES
PROGRAMA DE MAESTRÍA EN ESTUDIOS DEL DESARROLLO
GLOBAL**



TESIS

**“CAPITAL SOCIAL, CONSTRUCCIÓN Y FLEXIBILIDAD DEL
TEJIDO SOCIAL Y SU RELACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO
SOCIAL”**

**PARA OBTENER EL GRADO DE:
MAESTRO EN ESTUDIOS DEL DESARROLLO GLOBAL**

**PRESENTA:
JORGE CARRILLO CHEHADE**

**DIRECTOR DE TESIS:
DRA. ANA BÁRBARA MUNGARAY MOCTEZUMA**

Tijuana, Baja California, Octubre 2019

Agradecimientos

Primeramente, al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) y a la Universidad Autónoma de Baja California, a través de la Facultad de Economía y Relaciones Internacionales, me brindaron la oportunidad de realizarme y abonar a la construcción de soluciones para los retos que nuestro país enfrenta.

A mi directora de tesis la Dra. Ana Bárbara Mungaray Moctezuma, por ser guía en mi formación y un modelo a seguir en la vida profesional, académica y personal. Gracias por su esfuerzo y entrega al desarrollo de los programas académicos a su cargo. Agradezco a cada uno de mis profesores y maestros de la maestría que no sólo compartieron sus conocimientos teóricos, sino su experiencia y me permitieron ver a través de ella nuevas perspectivas de lo que sucede en el mundo y como hacer ciencia.

A mi madre, por mi ejemplo de lucha y perseverancia ante cualquier adversidad, de valentía, fortaleza y del valor del trabajo.

A mi padre, por sus consejos, su ejemplo y sus enseñanzas, por ser y estar, por motivarme y recordarme de que soy capaz de lograr todo lo que me proponga.

A Yolanda por acompañarme en mis noches de lectura y desvelos.

Y aquellas poesías hechas personas, que, sin mencionar, se saben aludidos, de mi agradecimiento por su apoyo, amor y motivación, por estar, por ser y compartir caminos.

A ellos y ellas, gracias, gracias, gracias.

Summary

Since the beginning of the coexistence of the first human beings, the concept of Social Capital was born. The support networks that arose between family members were basic for the development of a community, which in turn built “bridges” with other communities and formed increasingly large, complex and dynamic social groups. However, it is until the nineteenth century that the term Social Capital is used for the first time and with it, in the twentieth century, the need to define the concept outside its significance in the fields of accounting and finance. For that reason, several authors, philosophers, economists, anthropologists, and sociologists, created various definitions that we will explore in this document in order to analyze the applications of this public resource and the impact it has on social entrepreneurship.

Keywords: *Social Capital, Social Fabric, Social Entrepreneurship, Social Gravity, Development..*

Resumen

El Capital Social nace con la historia de la convivencia de los primeros seres humanos, ya que las redes de apoyo que surgen entre familiares son básicas para el desarrollo de una comunidad, misma que a su vez, construye “puentes” con otras comunidades, hasta que se van conformando grupos sociales cada vez más grandes, complejos y dinámicos. Sin embargo, es hasta el siglo XIX que el término Capital Social se utiliza por primera vez y surge con ello, en el siglo XX, la necesidad de definir el concepto fuera de su significación para la contabilidad y las finanzas. Es por esto que varios autores, tanto filósofos, economistas, antropólogos y sociólogos, elaboran definiciones que aquí exploramos, para encontrar en el concepto un sentido con visión humanística generadora, que conste de principios y valores éticos que le den el verdadero sentido al Capital Social, para poder analizar las aplicaciones de este recurso/bien público, y su impacto en el emprendimiento social.

Palabras claves: *Capital Social, emprendimiento social, recursos, tejido social, desarrollo.*

INDICE

| | |
|--|----|
| Agradecimientos..... | 2 |
| Summary..... | 3 |
| Resumen | 4 |
| Introducción | 9 |
| CAPÍTULO I. EL CAPITAL SOCIAL..... | 13 |
| Antecedentes del concepto | 13 |
| 1.2. El concepto del Capital Social | 14 |
| 1.2.1. La historia del concepto..... | 15 |
| 1.2.2. Perspectivas desde lo social | 19 |
| 1.2.3. Perspectiva desde lo económico..... | 20 |
| 1.2.4. Perspectivas interdisciplinarias del Capital Social..... | 22 |
| 1.2.5. Perspectivas institucionalistas del Capital Social | 25 |
| 1.3 El Capital Social como recurso..... | 29 |
| 1.4. Las cuatro visiones del Capital social: comunitarias, redes, institucional, sinérgica. | 30 |
| 1.4.1. Visión Comunitaria | 30 |
| 1.4.2. Visión de Redes..... | 31 |
| 1.4.3. Visión Institucional | 34 |
| 1.4.4. Visión Sinérgica..... | 36 |
| 1.5. ¿Cómo se valúa y mide el Capital Social?..... | 37 |
| CAPITULO II. CAPITAL SOCIAL Y TEJIDO SOCIAL: UNA VISIÓN ESPACIAL | 43 |
| 2.2. Conceptos de Tejido Social y Tejido Espacio-Tiempo | 50 |
| 2.3. Gravedad, densidad y Capital Social..... | 55 |
| 2.4. Deformación y flexibilidad del tejido social | 60 |
| CAPÍTULO III. EMPRENDIMIENTO SOCIAL Y CAPITAL SOCIAL..... | 66 |
| 3.1 Emprendimientos y negocios sociales..... | 70 |
| 3.1.1 Diferencias entre emprendimiento, emprendimiento social y empresas socialmente responsables..... | 75 |
| 3.2 El papel del Estado Mexicano en el emprendimiento social y juvenil: un análisis de la política pública..... | 75 |
| 3.2.1 Plan de Desarrollo Nacional (2007-2012)..... | 76 |
| 3.2.2 Plan Nacional de Desarrollo 2012-2018 | 78 |
| CAPÍTULO IV. METODOLOGÍA..... | 85 |
| CAPÍTULO V. RESULTADOS..... | 87 |

| | |
|---|-----|
| 5.1 Datos generales de los emprendimientos..... | 88 |
| 5.2 Fuentes de financiamiento | 97 |
| 5.3 Percepción determinante del éxito..... | 101 |
| 5.4 Confianza en la gente y en las profesiones | 104 |
| 5.5 Actividades Asociativas y Apoyo económico a las agrupaciones..... | 108 |
| 5.6 Participación de la vida pública..... | 111 |
| CAPÍTULO VI. CONCLUSIONES..... | 113 |
| ANEXOS..... | 116 |
| Referencias..... | 122 |

Índice de Tablas

| | |
|---|-----|
| Tabla 1. Debate conceptual de la Teoría del Capital Social de Putnam. | 16 |
| Tabla 2. Posturas de autores del Capital Social sobre la Teoría Putnamiana. | 18 |
| Tabla 3. Metodologías cuantitativas y cualitativas para medir el Capital Social y las dimensiones que incluyen en cada uno de los análisis. | 38 |
| Tabla 4. Programas de apoyo al emprendimiento tradicional y social en México vigentes en el periodo 2012-2019. | 83 |
| Tabla 5. Variable sexo: frecuencias. | 88 |
| Tabla 6. Variable fecha de nacimiento: frecuencias. | 89 |
| Tabla 7. Variable país: frecuencias. | 91 |
| Tabla 8. Tipo de emprendimiento: frecuencias. | 93 |
| Tabla 9. Cargo dentro de la organización: frecuencias. | 94 |
| Tabla 10. Años constituidos del emprendimiento: frecuencias. | 94 |
| Tabla 11. Cantidad de Fundadores: frecuencias. | 95 |
| Tabla 12. Cantidad de colaboradores. | 95 |
| Tabla 13. Nivel de Estudios. | 96 |
| Tabla 14. Tipo de Escuela. | 97 |
| Tabla 15. Fuentes de financiamiento y sus frecuencias. | 99 |
| Tabla 16. Fuentes de financiamiento utilizadas por los empresarios por región y fase de desarrollo económico, GEM 2015. | 100 |
| Tabla 17. Elementos que determinan el éxito. | 102 |
| Tabla 18. Confianza en las personas. | 104 |
| Tabla 19. Actividades Asociativas. | 108 |
| Tabla 20. Actividades de apoyo económico en los 12 últimos meses. | 110 |
| Tabla 21. Participación en la vida pública Fuente: Elaboración propia con los datos de la encuesta de Capital Social presentada en esta investigación. | 111 |

Índice de Ilustraciones

| | |
|--|-----|
| Ilustración 1. Dimensiones del Capital Social. Fuente: <i>Elaboración propia</i> | 36 |
| Ilustración 2. Frecuencias en las dimensiones del Capital Social. Fuente: <i>Elaboración propia con información dla Tabla 3</i> | 39 |
| Ilustración 3. Extrapolación de las dimensiones del Capital Social, a las dimensiones físicas del espacio. Fuente: <i>Elaboración propia</i> | 53 |
| Ilustración 4. Diagrama de Penrose de un espacio-tiempo de Minkowski infinito. Elimina dos dimensiones espaciales y concentra en una región finita (en este caso con forma de diamante) el resto mediante el efecto de una transformación conforme. | 56 |
| Ilustración 5. Cuadrantes de densidad del Capital Social respecto al Tejido Social. Fuente: <i>Elaboración propia</i> | 59 |
| Ilustración 6. Representación gráfica de la Interacción de la Fuerza de Gravedad con el Tejido Espacio-Tiempo de Minkowsky. | 60 |
| Ilustración 7. Flexibilidad del Tejido Espacio – Tiempo / Ejemplo Densidades | 61 |
| Ilustración 8. Concentraciones del Capital Social y supuestos. | 64 |
| Ilustración 9. Frecuencias por año de nacimiento | 90 |
| Ilustración 10. Confianza en la gente Fuente: <i>Elaboración propia con los datos de la encuesta de Capital Social presentada en esta investigación</i> | 106 |
| Ilustración 11. Confianza en las profesiones Fuente: <i>Elaboración propia con los datos de la encuesta de Capital Social presentada en esta investigación</i> | 107 |
| Ilustración 12. Confianza en las profesiones Fuente: <i>Elaboración propia con los datos de la encuesta de Capital Social presentada en esta investigación</i> | 107 |

Introducción

El Capital Social nace con la historia de la convivencia de los primeros seres humanos, ya que las redes de apoyo que surgen entre familiares son básicas para el desarrollo de una comunidad, misma que a su vez, construye “puentes” con otras comunidades, hasta que se van conformando grupos sociales cada vez más grandes, complejos y dinámicos. Sin embargo, es hasta el siglo XIX que el término Capital Social se utiliza por primera vez y surge con ello, en el siglo XX, la necesidad de definir el concepto fuera de su significación para la contabilidad y las finanzas. Es por esto que varios autores, tanto filósofos, economistas, antropólogos y sociólogos, elaboran definiciones que exploré, para encontrar en el concepto un sentido con visión humanística generadora, que conste de principios y valores éticos que le den el verdadero sentido al Capital Social.

Es de aquí donde se desprende la importancia de explorar los alcances del concepto y de su aplicabilidad en la vida diaria, sobre todo respecto al tema de los emprendimientos, partiendo del famoso dicho que puede englobar la potencialidad del Capital Social “no es lo que sabes, sino a quién conoces” para identificar si las relaciones y los contactos que las personas generan en círculos sociales, escolares o institucionales son determinantes a la hora de emprender y que este emprendimiento sea exitoso.

Aquí radica la importancia de identificar si existe una relación positiva en la calidad del Capital Social de cierto grupo y el éxito/facilidad de emprender; para esto se retomarán las experiencias de jóvenes que hayan emprendido tanto en el tema empresarial como social, registrando los antecedentes de su contexto socioeconómico, así como afiliativos para

conocer si pertenecen o pertenecieron a algún grupo con alto Capital Social positivo como pueden ser universidades privadas de alto prestigio, logias, partidos políticos, organizaciones juveniles no lucrativas, clubes deportivos o instituciones religiosas.

La definición de una de las incubadoras y organizaciones que más ha aportado a la construcción de ecosistemas, define al emprendimiento social como “*el proceso mediante el cual los ciudadanos construyen o transforman instituciones o sistemas para resolver problemas sociales. Implica la creación de nuevos equipos y recursos que mejoren la capacidad de la sociedad para abordar problemas y así, maximizar el impacto social a través de la sustentabilidad y la sostenibilidad*”. (Ashoka 2018)

Existe una delgada línea entre ver a los grupos vulnerables como una oportunidad para generar riqueza o desarrollar los negocios como herramienta para resolver problemáticas sociales. El emprendimiento social en su forma institucional y moderna, es decir, considerado como sector reconocido y organizado, tiene dos fuentes históricamente identificables. Por una parte, en el año de 1990, surge en Estados Unidos de Norteamérica la *Social Enterprise Initiative*, un programa de investigación y enseñanza lanzado por Harvard Business School. A continuación de esa iniciativa pionera, otras grandes universidades y fundaciones del mismo país siguieron los mismos pasos e implementaron programas de capacitación y apoyo a los emprendedores sociales (*Les repères de l'AVISE, 2007*).

Por otra parte, en Europa la noción de emprendimiento social como tal, emerge en el mismo período en el seno de la economía social y de su tradición cooperativa y mutualista (*Les repères de l'AVISE, 2007*). En Italia se crea un estatuto especial de “cooperativas

sociales” que se desarrolla fuertemente con el objetivo de responder a necesidades mal satisfechas o insatisfechas por los servicios públicos. De ahí, nuevas dinámicas empresariales vieron luz en otros países.

Aunque diferentes en la forma y la intensidad, las experiencias de cada país compartieron rasgos comunes:

- Multiplicación de las empresas sociales (entre otros sectores: inserción, servicios de proximidad, medioambiente, servicios sociales y comercio justo).
- Creación de nuevos estatutos y marcos jurídicos.
- Emergencia de nuevos dispositivos de creación, desarrollo y acompañamiento de empresas sociales.
- Incremento en la audiencia de estos proyectos sociales (media, publicaciones, enseñanza, movilización y sensibilización de los diferentes actores económicos).

El problema radica en que, si bien los emprendimientos sociales registrados en México y otros países contaban con algún tipo de apoyo como capital semilla, técnico o instrumental, se dejaron de lado en la planeación, proyección de ecosistemas de emprendimiento al Capital Social, y tal cual lo afirma Klicksberg (2000) el Capital Social es un gran catalizador y multiplicador de todas las formas de capital, sin embargo, si este es ignorado ofrece grandes obstáculos y limitantes para proceder.

Por lo que para el presente trabajo se afirma que el Capital Social es recurso olvidado a la hora de crear y detonar ecosistemas para el emprendimiento social juvenil en México. Así que esta investigación tiene como objetivo principal, el descubrir el rol que juega la calidad del Capital Social en el desarrollo emprendedor de los jóvenes en Latinoamérica, por lo que para conseguir esto, fue necesario recopilar y documentar experiencias de emprendimientos juveniles en América Latina para hacer estudios transversales e identificar las diferencias. Y por último dialogar en torno a las herramientas que pudiesen permitir romper la verticalidad del Capital Social y poder encontrar nuevas formas de incidir en las políticas públicas que tienen como objetivo el desarrollo y sustento de los emprendimientos juveniles en México. De estos objetivos generales se desprenden los siguientes objetivos específicos, el primero, encontrar la relación del Capital Social y el Tejido Social para comprender si son factores dentro de un sistema o dos formas de ver el mismo fenómeno, tal cual lo proponía Putnam (2000) y dialogar sobre el grado de creación o deformación del tejido social a través del Capital Social.

Seguido de lo anterior, se propone la siguiente hipótesis, **donde a mayores grados de concentración de formas positivas y de alta calidad de Capital Social, mayor es la probabilidad de éxito de un emprendimiento social**, por ende, si encontramos mayores concentraciones o densidades de capital social colectivo o individual, mayor será la flexibilización del tejido social.

CAPÍTULO I. EL CAPITAL SOCIAL

Antecedentes del concepto

“El concepto de Capital Social aún se encuentra en obra negra tanto en el plano teórico como operacional” así lo afirmó John Sudarsky en 2001, y la realidad es que si bien ya están asentadas las bases teóricas para construir en torno a él, hay mucho que trabajar, teorizar y desarrollar para poder hacerlo operativo, es por eso que para explorarlo y entender la cosmovisión de este valioso recurso, es menester desagregar primeramente el compuesto semántico, por lo que, partiendo del primer término, Capital proviene del latín capitālis, referente a "de la cabeza", derivado de caput, (capitía); la Real Academia de la Lengua Española lo define como:

“5. m. Valor de lo que, de manera periódica o accidental, rinde u ocasiona rentas, intereses o frutos.

6. m. Econ. Conjunto de activos y bienes económicos destinados a producir mayor riqueza”

Por lo que la concepción del capital dependerá exclusivamente de generar un valor de causación accidental o resultante de la acumulación, rentas, intereses o alguna forma de actividad fructífera. Capital Social tal cual lo define el diccionario contable y económico de Expansión (2017) es el *“capital aportado por los accionistas para constituir el patrimonio social que les otorga sus derechos sociales. Tanto su ampliación como su reducción deben cumplir ciertos requisitos formales de publicidad para garantía de los posibles acreedores. La suma de los valores nominales de las acciones que en cada momento tiene emitidas una*

sociedad es el Capital Social emitido. Desde el momento de la suscripción el accionista se obliga a su desembolso total cuando la sociedad exija el pago de los dividendos pasivos y se convierte en Capital Social suscrito. Una vez satisfecha la aportación en metálico o en especie se convierte en Capital Social desembolsado. En Estados Unidos puede no existir valor nominal o ser meramente simbólico, por lo que equivaldría al capital efectivamente desembolsado”.

1.2. El concepto del Capital Social

Si bien estos términos están muy alejados de lo que el concepto de Capital Social representa para las ciencias sociales, es necesario presentarlos para encontrar las posibles confluencias entre la economía, la contabilidad y lo social, sin embargo, en los conceptos antes revisados, hay generación de beneficios de carácter económico, y a diferencia del Capital Social, desde lo socioeconómico, como lo afirman Woolcock y Narayan (2000) éste no siempre genera *outcomes* de carácter económico.

Este es uno de los motivos por los cuales Robison en el documento *Is social capital really capital?* explora las propiedades esenciales para conformar un capital, argumentando que el Capital Social debería responder a los mismos factores que él enlista: “*La capacidad de transformación, durabilidad, flexibilidad, sustituibilidad, deterioro, confiabilidad, capacidad de crear un capital de otro, oportunidades de (des)inversión y alienación*” (Robison, Allan Schmid, & Siles, 2002), donde desde su perspectiva este tipo de capital no satisface, ni responde de igual manera que otros tipos de capital a los elementos de su estudio. También en dicho trabajo analiza otros tipos de capital como el humano. Robison termina

concluyendo con su propio concepto de Capital Social, afirmando que éste “*es la simpatía de una persona o grupo hacia otra persona o grupo que puede producir un beneficio potencial, ventaja y preferencia de tratamiento para otra persona o grupo de personas más allá de lo esperado en una relación de intercambio*” (Robison et al., 2002).

1.2.1. La historia del concepto

Podemos decir que el Capital Social se origina desde el inicio de la Antropología y la Sociología, sin embargo, es hasta que algunos autores empiezan a hablar sobre mecanismos de control o aquellos de reciprocidad social, que se vuelve “necesario” definirlo en un concepto. De hecho, en algunas obras del filósofo y activista alemán Karl Marx (1818-1883) y de Max Weber, sociólogo alemán (1864-1920) se pueden identificar elementos del concepto que se ven reflejados en la actualidad (Arriagada, 2003).

Marx se centra en otras formas de capital como el mercantil, el financiero, y el industrial como nuevas formas de representación o manifestación del proceso del trabajo-producción capitalista. También cita el concepto de solidaridad y explica cómo surge un sentido de conciencia acerca de ésta, con el fin (visión teleológica) de lograr una meta común, muy centrada en la construcción de la clase política. Por lo que desde este enfoque el concepto de Capital Social, entraría en un marco teleológico en donde nuestra pertenencia a grupos económico-sociales, tiene también un fin productivo diferente.

Por otro lado, Max Weber, con una visión en el uso-función-medios y su concepción del contacto “con el otro”, describe elementos del Capital Social, y del cómo: “*la acción*

social está orientada a incidir o adecuarse al comportamiento de otros individuos, encontrando en el comportamiento de esos otros, un marco en el cual encauzar su propio comportamiento”.

“Es una acción donde el sentido mentado por su sujeto o sujetos está referido a la conducta de otros, orientándose por ésta en su desarrollo” (Weber, 1974) siendo la visión Weberiana antagonista de los modelos de racionalidad, ya que en la cosmovisión weberiana sí existe el “bien común” y no sólo individuos satisfaciendo sus necesidades e intereses personales. Algo similar podemos observar en los trabajos de Jon Elster que trabajaremos más adelante donde presenta en uno de sus libros la descripción dentro de la racionalidad de tres individuos, los justicieros, los kantianos y utilitarios, donde los kantianos son aquellos individuos que esperan a que otros hagan, para poder unirse a una movilización.

Tabla 1. Debate conceptual de la Teoría del Capital Social de Putnam.

Fuente: Elaboración propia con fuentes varias.

| Autor/es | Definición de Capital Social | Claves Conceptuales |
|----------------------------|---|--|
| Coleman (1990) | “Diversidad de entidades con dos elementos en común: todas consisten en algún aspecto de estructuras sociales y facilitan cierta acción de los actores- ya se trate de personas o actores corporativos – dentro de la estructura” | Individual y Colectivo /Facilidad de comunicación/redárquico |
| Baker (1990) | “El Capital Social es un recurso que los actores deducen de estructuras sociales específicas y luego usan en la búsqueda de sus intereses; se genera debido a cambios en la relación entre los actores”. | Relaciones generadoras. |
| Putnam (1994) | “Los aspectos de las organizaciones sociales, tales como las redes, las normas y la confianza que permiten la acción y la cooperación para el beneficio mutuo (desarrollo y democracia)” | Normalista y basado en la confianza. |
| Woolcock y Naarayan (2000) | “La familia, los amigos y los compañeros de una persona constituyen un recurso importante al que recurrir en una crisis, del que disfruta por sí mismo y del que servirse para | Visión estructuralista |

| | | |
|------------------------|--|---|
| | conseguir ventajas materiales. Además, esto, que es cierto para los individuos, vale también para los grupos. Las comunidades con recursos variados de redes sociales y asociaciones cívicas se encuentran en una posición más sólida para hacer frente a la pobreza y la vulnerabilidad, resolver disputas y sacar partido a oportunidades nuevas”. | |
| Norbert Lechner (2002) | “Es un recurso acumulable que crece en la medida que se hace uso de él. Dicho a la inversa, el Capital Social se devalúa si no es renovado”. | Valuativo y acumulable |
| Kenneth Newton (1997) | “Es un fenómeno subjetivo, compuesto de valores que ayudan a las personas a trascender en la forma que las personas se relacionan entre sí”. Incluye confianza, normas de reciprocidad, actitudes y valores que ayudan a las personas a trascender en relaciones conflictivas y competitivas | Individual-colectivo Potenciador |
| Stephan Baas (1997) | “Es la cohesión social, con la identificación con las formas de gobierno, con expresiones culturales y comportamientos sociales que hacen a la sociedad cohesiva, más que una suma de individuos”. | Colectivista, conjunto/integración de elementos |
| James Joseph (1997) | “Es un vasto conjunto de ideas, ideales, instituciones y arreglos sociales, mediante los cuales las personas encuentran su voz, se movilizan sus energías particulares para causas públicas”. | Agente Aglomerador/Fines |
| Levi (1996) | Mismo que Putnam, pero que el Estado debe favorecerse de la creación de Capital Social. | Putnamiano |
| Bullen y Onyx (1998) | “Lo ven como redes sociales basadas en principios o confianza, reciprocidad y normas de acción” | |

Que si bien Putnam, es pionero a la hora de hablar sobre Capital Social, le siguieron autores que abonaron al concepto no solo en contenido, si no en concepción dimensional y alcance de la aplicabilidad del concepto, trascendiendo del simple Capital Social colectivista, al individual y en algunos autores como Coleman (1990) vemos que se comparte un estado “híbrido” en donde los individuos pertenecen a diferentes acumulaciones de capitales-sociales colectivos e individuales. En la Tabla 1 podemos observar cómo diferentes autores mantienen una perspectiva fiel a la Teoría del Capital Social de Putnam y quiénes no, así como los factores o elementos diferenciales de cada autor respecto a la misma.

En la Tabla 2 podremos observar de mejor manera a los autores que dentro de sus trabajos debidamente identificados, presentaron su posición respecto a si estaban de acuerdo

si estaban a favor o en contra, se mantenían neutros ante la teoría de Putnam, o consideraban que esta podía ser mejorada, o en el caso de Portes y Landolt (1996) que afirmaban que el Capital Social tiene un lado negativo de expulsión al estilo de S. Sassen, en donde estas redes también excluían de sus círculos, principios que pueden extrapolarse a un sentido físico, siendo este un tema que se desarrollará en el siguiente capítulo de esta investigación, pero continuando con la visión de Portes, J.W. Durston (2000) recopila y desarrolla la siguiente idea:

“Portes ha repetido recientemente esta advertencia al tono “celebratorio” de los promotores del capital social como panacea: “La sociabilidad... puede ser fuente de bienes públicos, como aquellos celebrados por Coleman, Loury y otros, pero también puede llevar a “males” públicos ¿Qué es el capital social comunitario? (Portes, 1998). Entre estos males están el desincentivo a la iniciativa individual; la exclusión de los “otros”; la restricción de la libertad; y (un mal no señalado por los principales críticos) el fomento de los conflictos intragrupal” (Durston, 2000, p. 13).

Tabla 2. Posturas de autores del Capital Social sobre la Teoría Putnamiana.

Fuente: Elaboración propia.

| A Favor | Mejorable o neutros | En Contra |
|--|---|-----------|
| Margaret Levi (1997) | | |
| A. La Porta, López de Silva, Andrei Shleifer y Robert W. Vishny (1997) | | |
| | Jay Teachman, Kathleen Paasch y Karen Carver (1997) | |
| | Ellen Wall, Gabrielle Ferrazi y Frank Schyer (1997) | |

| | | |
|------------------------|--|--|
| | John Hagan, Ross MacMillan, Blair Wheaton (1996) | |
| | Deepa Narayaan y Lant Pritchett (1997) | |
| | Paul Bullen y Jenny Onyx (1998) | |
| | James S. Coleman, Michael Woolcock y Deepa Naarayan (1990) | |
| | Alejandro Portes y Patricia Landolt (1996) | |
| | Ann Michelle Baker (1990) | |
| | Norbert Lechner (2002) | |
| Stephan Baas (1997) | | |
| Pierre Bourdieu (1986) | | |

1.2.2. Perspectivas desde lo social

Emile Durkheim, uno de los padres de la sociología, nacido en Francia en 1858, estudió el valor social y la solidaridad, la cual describió como un hecho moral. Para él, la solidaridad, se divide en dos categorías, la mecánica y la orgánica. Esta última permite la integración social en las sociedades modernas (Latina, 2002).

En el campo de la antropología, Marcel Mauss desarrolla el concepto de reciprocidad. Considera que ésta es indispensable para el desarrollo de la sociedad humana, puesto que crea un compromiso social. Otros antropólogos se acercan al concepto de Capital Social. Uno de ellos es Raymond Firth, con el diseño del concepto de “organización social” para las relaciones intra e inter de las instituciones y otras estructuras sociales. Otro, George Foster, define a los “contratos diádicos”. Con este concepto engloba las relaciones entre pares y sus redes de reciprocidad (Durstun, 2000).

1.2.3. Perspectiva desde lo económico

Por otra parte, el término de Capital Social tiene importancia fundamental dentro del campo de la Economía. En esta área, los autores desacreditan de alguna manera que exista una verdadera vinculación entre el aspecto social y el económico. Sin embargo, son ellos mismos, los economistas, quienes aportan información sobre los beneficios económicos al contar con un Capital Social, como son la creación de organizaciones sociales efectivas, generación de bienes públicos y la disminución en los costos en las transacciones económicas. (Durston, 2000).

Uno de los primeros antecedentes publicados, donde se utiliza el concepto de Capital Social se encuentra en un escrito del joven educador estadounidense Lyda Judson Hanifan quien, en 1916, explica la diferencia en resultados de grupos de estudiantes en diferentes comunidades rurales, donde observó que algunas condiciones favorecían un mejor rendimiento y mejores resultados. Hanifan lo explicó así: “*Capital Social son esos elementos intangibles que cuentan sumamente en la vida diaria de las personas, a saber, la buena voluntad, la camaradería, la comprensión y el trato social entre individuos y familia*” (Putnam 2000).

Aunque no podemos asegurar que el concepto no se utilizó durante los años posteriores tanto en el ámbito económico como social, la primera construcción, intentando desarrollar un concepto concreto, fue introducida por Pierre Bourdieu en 1980, en un artículo de dos páginas: “*el Capital Social es el conjunto de recursos actuales o potenciales relacionados con la posesión de una red durable de relaciones más o menos*

institucionalizadas de entre-conocimiento y entre-reconocimiento; o en otros términos, con la adhesión a un grupo". Cabe resaltar que en sus primeros trabajos Bourdieu tenía contemplados solo los capitales cultural y económico, de los cuales a través de su modelo espacial presentado en su libro *Habitus*, en que los individuos en un *momentum* ocupan una posición idéntica en el espacio social; y sólo pueden convertirse en clases movilizadas y actuantes, en el sentido de la tradición marxista, a costa de una labor propiamente política de producción. Asimismo, presenta en su modelo tres dimensiones de las concentraciones de la suma de capitales y de su volumen, seguido por el peso y sucedido por el tiempo en el que transcurre la concentración. Esta visión del Capital Social coincide con la mía, de cómo la densidad/masa de la concentración del Capital Social deforma el tejido social, más que el volumen del mismo. Saskia Sassen, también extrapola un concepto físico y mecánico y lo re-dimensiona a diferentes modos, a través de su modelo de expulsión.

Regresando a Bourdieu, sus primeros análisis sobre el concepto de Capital Social fueron publicados en las *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*. Sin embargo, no tuvieron mayor aceptación ni el impacto que debía haber causado un concepto sociológico elaborado, pero relevante por su contemporaneidad e influencia en el desarrollo de la sociedad de esa época.

El mismo Bourdieu, plantea que las redes sociales no emergen de manera natural, sino que deben ir construyéndose mediante la inversión de recursos diversos. Estos recursos van desde el tiempo, espacio, bienes materiales, hasta relaciones familiares, laborales y sociales. En otro momento histórico, S. Coleman, sociólogo norteamericano también analiza diferentes combinaciones de capital, mismas que analizaremos más adelante.

1.2.4. Perspectivas interdisciplinarias del Capital Social

Otro autor importante en el desarrollo del concepto de Capital Social es Glen Loury, economista norteamericano, nacido en 1948 y quien ha planteado algunos datos sobre el tema: *“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”* (Portes, 1998).

Aunque los estudios de Loury se han enfocado más en temas de economía social, cultural y de raza, sus planteamientos sobre el individualismo y la formación de un Capital Social basado en relaciones intergeneracionales, crearon una base para el posterior análisis de James S. Coleman, sociólogo norteamericano nacido en 1926, sobre el capital humano y los procesos necesarios para conformar el Capital Social.

La definición de Coleman de Capital Social *“diversidad de entidades con dos elementos en común: todas consisten en algún aspecto de estructuras sociales y facilitan cierta acción de los actores- ya se trate de personas o actores corporativos – dentro de la estructura”* (J. S. Coleman, 2000).

Además de la definición anterior, Coleman explica que el Capital Social para formarse debe contener tres recursos elementales. Las redes sociales, tales como lazos

familiares, organizaciones sociales, redes informales comunitarias, mismas que requieren inversión de tiempo, de dedicación, con el fin de consolidar los vínculos. En segundo lugar, las normas sociales y los derechos y sanciones correspondientes, y por último, los vínculos de confianza social que aseguran la cooperación recíproca.

De manera paralela a estos autores, han surgido diversos análisis para generar un concepto de Capital Social. Por ejemplo, Baker señaló que *“el Capital Social es un recurso que los actores deducen de estructuras sociales específicas y luego usan en la búsqueda de sus intereses; se genera debido a cambios en la relación entre los actores”* (Baker, 1990).

Robert Putnam (1996) lo define como *“los aspectos de las organizaciones sociales, tales como las redes, las normas y la confianza que permiten la acción y la cooperación para el beneficio mutuo (desarrollo y democracia)”*.

Sin embargo, a pesar que el Capital Social desde las ciencias sociales no cuenta con un consenso, sino todo lo contrario, tiene una serie de vertientes epistemológicas, que le da una riqueza que nace desde la sociología clásica hasta llegar a las ciencias políticas, es una riqueza que es luz, pero también obscuridad al no poder definirlo concretamente, es un concepto aún “muy líquido”, y no solo se discute su visión individual o colectivista, si no que para unos Capital Social y Tejido Social, coexisten simbióticamente, para otros son manifestaciones diferentes de un mismo suceso y para otros, elementos individuales pero que pertenecen a un mismo sistema. Y dejando de lado estas discusiones, es un hecho que éste se ha convertido en un recurso y valor fundamental o vital para el desarrollo de las sociedades y en el análisis de la acción colectiva. Si consideramos que el más mínimo núcleo familiar

ya presenta las características y elementos sobre la constitución de un verdadero capital, al trasladarlo a organizaciones más grandes los beneficios también van aumentando de la mano del tamaño de dicha comunidad.

¿Qué quiero decir? que el Capital Social como recurso en las ciencias sociales, a diferencia del financiero, no requiere de normas y leyes para funcionar con éxito, pero sí de valores y deberes-ser, y de sistemas que permitan estimular a través de incentivos el accionar de las colectividades con una utilidad esperada enfocada en el bienestar común.

Imaginario colectivo, unidad, adherencia y un poder multiforme que “respete” el “libre albedrío” de nuestra acción, es la forma más sencilla de explicar la Teoría de Elección Racional. Donde se nos permite explorar la colectividad, experimentar el “prójimo”, pensarnos en otros, detonando procesos tribalistas como los que habla en su libro *“El tiempo de las Tribus”* Michell Maffesoli (1996) pero no en sentido yuxtapuesto, sino solo en una especie de *momentum* de roce, hilos del tejido social que en un momento nos cruzamos, tejemos, enredamos con otros, que damos fuerza, matiz, forma en lo macro al tejido social, pero en lo individual seguimos siendo eso, individuos-individuales, que coinciden en ese espacio-tiempo.

Sociales o socializ-ados, actores al fin de cuentas del teatro del mundo, prostituyendo o regalándonos en los juegos de las cotidianidades, que coincidimos gracias a la sincronidad, lo que permite crear colectividades con identidades exo-homogéneas pero al mismo tiempo endo-heteróneas. Lo mismo sucede cuando pertenecemos a diferentes grupos sociales con diferentes densidades de Capital Social, somos la suma de nuestras

densidades, pero en un momento cada colectivo nos aporta en diferente manera, mayor o menor masa, una estira y afloja de densidades, que hace que seamos contenidos y contenemos a los otros y en los otros, que en momentos de conveniencia en una Teoría de Elección Racional inconsciente podemos solidarizarnos para obtener mejores resultados.

1.2.5. Perspectivas institucionalistas del Capital Social

Es importante rescatar para este tema, la visión institucionalista de Douglas North, quien logra visibilizar la forma en que las instituciones son entes encargados de incentivar la acción colectiva, pero son estas a su vez también, incentivos de la interacción humana por sí mismas. North (1990) define que las instituciones *“son restricciones que surgen de la inventiva humana para limitar las interacciones políticas, económicas y sociales. Incluyen reglas informales, como las sanciones, los tabúes, las costumbres, las tradiciones, y los códigos de conducta, como así también reglas formales (constituciones, leyes, derechos de propiedad)”*.

Según North, las instituciones pueden considerarse incentivos, pero también desincentivos del desarrollo económico. La vía institucional del desarrollo puede ser eficiente, pero a la vez ineficiente. La diferencia consiste en que la creación de instituciones mejora la conciliación de decisiones entre los actores hacia una misma dirección, que permite el aumento de la productividad y una más adecuada distribución de los resultados. La vía ineficiente, crea instituciones que canalizan el trabajo de los intermediarios económicos. North hace también un llamado a los supuestos conductuales neoclásicos de Sidney Winter, que, como cita North, existen siete pasos para llegar a lo que el mismo denomina la defensa

clásica de los supuestos conductuales neoclásicos. Entre éstos encontramos, que el mundo racionalmente se aprecia en equilibrio, que los actores económicos individuales se enfrentan constantemente a las mismas situaciones de elección y que los actores tienen preferencias estables, por lo que la base de sus decisiones también serán a partir de criterios estables, esto por mencionar algunos; puntos importantes a considerar porque la teoría de instituciones que propone North está erguida sobre la teoría de la conducta humana combinada con una teoría de los costos de negociación, donde se refiere que el costo de las negociaciones es alto. Hasta este punto North seguía teniendo un énfasis en el análisis solo en la medición, y como él bien afirma la medición más el costo de su cumplimiento obligatorio es lo que conjuntamente determina los costos de negociación.

North a continuación presenta un análisis sobre la interacción humana y las limitaciones formales e informales, partiendo de cuestionarse, quién gestiona o cómo se dan las interacciones cuando no hay normas formales, exploración muy válida, porque al querer entablar una investigación en torno a las transacciones humanas, observarlas desde un enfoque formalista, eclipsaría los resultados, al dejar de lado aquellas reglas no formales a través de las cuales muchos individuos deciden.

De la corriente de North, las instituciones se formalizan o se solidifican (si nos queremos ver Baumanianos) con las ideas de las personas, tal como lo afirma la frase en latín “*Inveterata consuetudo et opinio iuris seu necessitatis*” que hace referencia a que para que la costumbre sea ley o considerada obligatoria, esta debe repetirse, y lo mismo pasa con la creación de las instituciones, cúmulo de ideas que se hicieron constituciones, otras se transformaron en creencias o religiones; pero a dónde quiero llegar con esto, es que al final

las instituciones son y se nutren de ideas, y estas son pensadas por individuos, realidad que muestra North cuando se refiere a cambio institucional.

Así que, en un escenario, en donde los valores fundamentales o ideas de quienes forman parte de la dinámica institucional se modifican, el propósito de dicha institución mutará de manera conjunta, ya sea para bien o mal. Lo complicado es que si bien aquellas instituciones formales pueden ser cambiadas al corto o mediano plazo por su naturaleza, aquellas informales que dependen todavía más de las colectividades y no de nichos, como la idiosincrasia, tabúes y de otras instituciones también informales, requieren tiempo y se van modificando de manera gradual, esto aunado a que nuestras economías han fallado en pensar al largo plazo, nos dejan en un panorama posible: que entonces el desarrollo de un país respecto a otro dependerá de cómo “piense el país” y qué se esté orquestando en la mente de sus ciudadanos. Desde la visión de North, las instituciones sí y sólo sí impactarán en el desarrollo económico de las naciones, cuando éstas sean eficientes, pero para ello, necesitamos cambiar la mentalidad y hacer eficiente el pensamiento colectivo, creando con esto masas de Capital Social que genere círculos virtuosos de desarrollo.

Para el Banco Mundial, el Capital Social se refiere a: *“las instituciones, relaciones y normas que conforman la calidad y la cantidad de las interacciones sociales de una sociedad”* (The World Bank, 1999). Además, el Banco Mundial describe cuatro formas de capitales: el capital natural, el capital construido, el capital humano y por último el Capital Social. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE, 2007) lo define como: *“las redes junto con normas, valores y opiniones compartidas que facilitan la cooperación dentro y entre los grupos”*.

El Dr. Francis Fukuyama (1999), eminente politólogo estadounidense, define al Capital Social como *“los recursos morales, confianza y mecanismos culturales que refuerzan los grupos sociales”*. Para él, sin confianza no hay Capital Social ya que define a la misma como: *“la confianza es la expectativa que surge dentro de una comunidad de comportamiento normal, honesto y cooperativo, basado en normas comunes, compartidos por todos los miembros de dicha comunidad”*.

El Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD, 2000) desarrolló un estudio sobre Capital Social. De acuerdo con este programa, el capital se genera desde las relaciones de cooperación y confianza, mismas que son informales, ya que se refiere a la familia, a los amigos, vecinos y comunidades a las que se pertenece. También se refiere a la disposición de las personas de formar organizaciones diversas que cuenten ya, con normatividad que propicie la conciencia cívica, el compromiso y las relaciones de confianza.

Norbert Lechner (2002) fue un destacado politólogo chileno que definió al Capital Social así: *“es un recurso acumulable que crece en la medida que se hace uso de él. Dicho a la inversa, el Capital Social se devalúa si no es renovado”*. Woolcock & Narayan (2000) desarrollaron un concepto estructuralista con lo siguiente: *“la idea básica del Capital Social es que la familia, los amigos y los compañeros de una persona constituyen un recurso importante al que recurrir en una crisis, del que disfruta por sí mismo y del que servirse para conseguir ventajas materiales. Además, esto, que es cierto para los individuos, vale también para los grupos. Las comunidades con recursos variados de redes sociales y asociaciones cívicas se encuentran en una posición más sólida para hacer frente a la pobreza y la vulnerabilidad, resolver disputas y sacar partido a oportunidades nuevas”*.

Por su parte, el Banco Interamericano de Desarrollo, (BID, 2001) se ha enfocado en los aspectos culturales y éticos del Capital Social, como son la conciencia cívica, el nivel de participación social, cultura, ética y la confianza en los demás.

1.3 El Capital Social como recurso

A pesar de que los conceptos de Capital Social desde las áreas sociales no cuentan con tanta información (como este mismo término para la economía en sus diversas ramas como la contabilidad y las finanzas), actualmente se ha convertido en un recurso y valor fundamental o vital para el desarrollo de las sociedades. Si consideramos que el más mínimo núcleo familiar ya presenta las características y elementos que aprendimos a través del presente trabajo sobre la constitución de un verdadero capital, al trasladarlo a organizaciones más grandes los beneficios también van aumentando de la mano del tamaño de dicha comunidad.

Es cierto que existen organizaciones cuyos fines no son en lo absoluto benéficos, ni positivos para el desarrollo de una comunidad o de un país mismo, p. ej. crimen organizado, clientelismo político; sin embargo, las organizaciones como tal, cumplen en casi todos sentidos con las características necesarias para la formación, desarrollo y fortalecimiento de la misma, ya que cuentan hacia su interior con sentido de lealtad, confianza, solidaridad, enfoques comunes, a diferencia de algunas instituciones formales y públicas que tienen un “fin positivo”, ej., partidos políticos, sabiendo que en la mayoría de éstas, en su praxis, la ética, la conciencia cívica y la lealtad, brillan por su ausencia.

Ahora bien, en la academia será necesario encontrar un concepto universal, para poder enfocarnos en la identificación, medición y cuantificación de los resultados para efectos del desarrollo, los grandes retos que nos ofrece el Capital Social como recurso inagotable y renovable.

1.4. Las cuatro visiones del Capital social: comunitarias, redes, institucional, sinérgica.

El Banco Mundial a través de Michael Woolcock y Deepa Narayan, reconocidos investigadores contemporáneos del Capital Social, nos muestran a través de uno de sus documentos "*Social capital: Implications for development Theory, Research and Policy*" nos muestra cuatro enfoques o visiones del Capital Social, el comunitario, el de redes, el institucional y por último la sinérgica. Cada una con un nivel dimensional diferente, conforme avanzan estas categorías, aumentan también la complejidad de la construcción de las redes y de la producción de capital Social.

1.4.1. Visión Comunitaria

Por un lado, tenemos la visión comunitaria, que según Woolcock & Narayan (2000) donde si bien en la investigación actual no se manejan conceptos normativos del Capital Social, es decir su capacidad de ser positivo o negativo/perverso, es importante mencionar que algunos autores como Woolcock, Narayan, Coleman y Putnam, le abonan esta capacidad de producir resultados positivos o perversos socialmente. El capital social positivo sería aquel que construye o trae utilidades positivas a la comunidad y el negativo en ocasiones está ligado a grupos del crimen organizado que generan violencia en su transitar por el tejido social, sin

embargo, debido a su subjetividad y la centralidad de la presente investigación, es irrelevante hasta cierto punto la carga positiva o negativa, ya que al final de cuentas ambas formas de capital social flexibilizan, transforman y deforman el tejido social, independientemente de su cualidad positiva o negativa, sino que para esto es más importante la calidad de las relaciones y la densidad de las mismas. ¿Pero qué es la visión comunitaria del Capital Social? Es aquella que afirma que éste es inherentemente bueno, donde la presencia de éste al final, siempre tendrá un efecto de bienestar dentro de la comunidad y alude a que las comunidades son entidades homogéneas que incluyen y benefician a todos sus miembros. Por ende, una de sus premisas es que, entre más asociaciones, grupos cívicos y comunitarios, será mucho mejor para la comunidad.

Woolcock & Narayan (2000) justamente cuando abordan esta visión del capital social, introducen la carga positiva y negativa del mismo, haciendo alusión que cuando existen lugares de aislamiento geográfico o sociodemográfico, donde predominan también el provincianismo y las peleas entre pandillas o grupos del crimen organizado, en lugar de existir formas positivas de Capital Social, se tiene un capital social del tipo perverso que impide el desarrollo, tal cual afirma también M. Rubio (1997) y por otro lado se dice que el pertenecer a una comunidad bien integrada de capital social positivo trae consigo beneficios para quien la constituye, sin dejar de lado los costos de transacción de dichas interacciones, mismas conclusiones que surgen de una visión institucionalista del propio capital social.

1.4.2. Visión de Redes

La segunda forma de ver al Capital Social, que más que enfoque son una suerte de dimensiones, de complejidades añadidas y si viéramos los diferentes enfoques como figuras dimensionales, la visión de redes sería bidimensional, ya que en esta se incluyen lazos verticales y los horizontales, siendo las primeras aquellas relaciones que unen y las segundas las que tienden puentes. John Field (2003) en su trabajo Capital Social, enlista los aportes de Woolcock (2001) en materia de los tipos de Capital Social, que cabe destacar que son diferente al de las visiones, y se destacan 3:

- **Capital Social de lazos (*Bonding*):** cuando los individuos son similares y conviven en situaciones similares, como pueden ser familiares inmediatos, amigos cercanos y vecinos.
- **Capital Social de puentes (*Bridging*):** se refiere a aquellos lazos más distantes entre personas similares; está más relacionado con el cambio de entornos o plataformas y éstas pueden ser las amistades (no vecinas) y los compañeros de trabajo.
- **Capital Social vinculante (*Linking*):** que se extiende a personas diferentes en situaciones diferentes, como aquellas que son enteramente ajenas a la comunidad, lo que permite a los miembros aprovechar una gama mucho más amplia de recursos que los que están disponibles dentro de la comunidad

La visión de redes nos ofrece la premisa que se obtendrán resultados favorecedores si aquellas colectividades con capital social de tipo *bonding* con fuertes lazos intracomunitarios (densos) logran lazos sólidos intercomunitarios o *bridging*, es decir crear redes. Sin embargo, también Woolcock & Narayan (2000) hacen hincapié en que la construcción de puentes intercomunitarios puede ser una espada de doble filo, que, si bien puede ofrecer beneficios

comunitarios, también puede traer costos considerables, que no son necesariamente económicos. Como base, pone un supuesto teórico donde una comunidad con débiles lazos intercomunitarios (verticales) propiciarán la horizontalidad negativa (sectaria o personal), es decir que grupos intercomunitarios pueden beneficiarse de manera ventajosa si los lazos intracomunitarios no son sólidos, si no hay confianza, lealtad, cohesión, entre otros elementos.

Si bien esta forma de Capital Social es una de las más utilizadas en las políticas de desarrollo, de manera consciente o no, ya que en muchos de los casos el Capital Social no es reconocido dentro de la elaboración, aunque en la práctica o la ejecución de las políticas se generen condiciones que propicien la formación de capital social de mayor densidad. Se sabe por inercia de los beneficios de la relación sana entre “lazos de unión” y el tender “puentes” en la comunidad como una forma de mejorar las comunidades, sin embargo, como ya mencionamos, no se nombra, ni estudia desde la base de las teorías del Capital Social. Observamos cómo se fomenta la creación de redes de solidaridad para reducir el riesgo y la incertidumbre, también redes innovadoras donde compartir conocimiento sobre tecnología, mercados globales, buscando mejorar la productividad y ganancias, el llamado *networking*, concepto que más adelante se desarrollará en la presente investigación.

Uno de los puntos ciegos de esta visión del Capital Social, es que, si bien reconoce la exclusión y logra visibilizarla, no reconoce o integra la dimensión de la cooperación de comunidad con las instituciones, lo cual es tan grave y obstaculizante como ignorar al propio Capital Social en los planes de desarrollo.

Suelen ser las organizaciones no gubernamentales, los organismos de transferencia y desarrollo los que se enfrentan a modificar sistemas sociales, resultados de tradiciones culturales antiguas y a reconocer la institucionalización de las redes, su complejidad, su antigüedad y la importancia de la transformación de estos.

1.4.3. Visión Institucional

La tercera visión del capital social, mencionada por Woolcock y Narayan, nos hace remontarnos a Douglas North (2008) que define a las instituciones como las *“restricciones que surgen de la inventiva humana para limitar las interacciones políticas, económicas y sociales. Incluyen reglas informales, como las sanciones, los tabúes, las costumbres, las tradiciones, y los códigos de conducta, como así también reglas formales (constituciones, leyes, derechos de propiedad)”* y Timothy Yeager (1999) menciona *“que el marco institucional tiene tres componentes: reglas formales, reglas informales y mecanismos de la aplicabilidad/implementación (enforcement)”*. Tanto North como Yeager, mencionan en los textos anteriores extractos de los componentes y los efectos visibles de la interacción del Capital Social con el tejido social.

Asimismo, North (1973) afirma que las instituciones pueden considerarse incentivos, pero también desincentivos del desarrollo económico. Según él, la vía institucional del desarrollo puede ser eficiente, pero a la vez ineficiente. La diferencia consiste en que la creación de instituciones mejora la conciliación de decisiones entre los actores hacia una misma dirección, que permite el aumento de la productividad y una más adecuada distribución de los resultados. La vía ineficiente, crea instituciones que canalizan el trabajo

de los intermediarios económicos. Una visión institucionalista del Capital Social, sin reconocerlo como tal.

Por otro lado, David Yeager (1999) nos dejó ver una noción importante al tratar de definir el posible rol verdadero de las instituciones dentro de la sociedad, al afirmar lo siguiente “*no sabemos exactamente qué consejo dar a determinados países. Esto se debe a que tenemos que entender las complejas interacciones entre las instituciones y el rendimiento económico. Además, los seres humanos no poseen las capacidades mentales para comprender completamente cómo funciona nuestro mundo*”. Sin embargo, aún mencionando esta falta de capacidad cognitiva por entender el complejo papel de las instituciones y del Capital Social en su dimensión institucionalista, Yeager parece proponer un rol donde éstas deben fomentar los procesos de innovación (*creative destruction*), la creatividad humana y optimizar las transacciones entre mercado de capitales.

Extrapolando lo antes mencionado, las instituciones serían, en la física de partículas, aquella materia oscura, que sabemos mantiene unida a la materia tangible y visible, pero no tenemos los mecanismos científicos que nos permitan realizar una exploración científica para observar de qué manera interactúan la materia y la antimateria, y qué tanto dependen la una de la otra; sólo se han podido hacer sustentos teóricos de lo que alcanzamos a percibir. Por lo tanto, las instituciones serían unas de las manifestaciones de cualidades intangibles que surgen de esta tercera dimensión del Capital Social, como elemento, como recurso y catalizador, de los procesos de interacción y de producción de beneficios. Este mismo enfoque sostiene que la capacidad de los grupos sociales de movilizarse por intereses colectivos depende de la calidad de sus instituciones formales con las cuales funcionan; para

ello debe haber transparencia, credibilidad, coherencia y responsabilidad, elementos que se añaden a las anteriores dimensiones del capital social, como la cohesión, lealtad, legitimidad; la vitalidad de las redes y la sociedad civil son el resultado de su contexto político, legal e institucional, por ende, la sociedad civil crece y se fortalece si el estado la alienta. Y en el sentido contrario, la corrupción, retrasos burocráticos, ausencia de libertades, tensiones étnicas, incapacidad de proteger la propiedad, son impedimentos para el desarrollo.

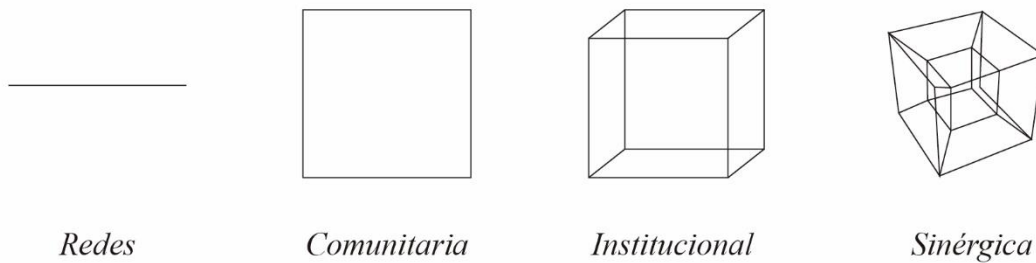
Si bien en las anteriores dos dimensiones o visiones del Capital Social, no se contempla la intervención de las instituciones y se consideran una variable independiente, la visión institucional, pone en primera dimensión la parte intracomunitaria, seguido por la intercomunitaria y en tercera la participación de las instituciones, pero lo más importante de esta integración es el reconocimiento de las ventajas que implica una forma más compleja del Capital Social. Justamente S. Knack (1999) afirma que el Capital Social en cooperación de las instituciones puede reducir los niveles de pobreza.

1.4.4. Visión Sinérgica

La cuarta visión o cuarto enfoque dimensional llamada Sinérgica, sería símil a extrapolar las cuatro visiones a la geometría donde cada una de las visiones anteriores representa una forma geométrica, la de redes tendría un único eje (x), la comunitaria dos ejes (x, y), la institucional (x, y, z) y por último la sinérgica (x, y, z, t). Visto de manera gráfica lo podemos representar de la siguiente manera:

Ilustración 1. Dimensiones del Capital Social.

Fuente: Elaboración propia.



Este gráfico busca demostrar de manera sencilla la complejidad añadida con cada visión del Capital Social, y acercarnos más a la concepción física de las fuerzas y de las dinámicas sociales. En esta última dimensión se hace alusión a la forma que las redes y las entidades de Capital Social, contienen y son contenidas, se viven de dos formas en el mismo momento. Continuando con las premisas de esta visión, la primera es una conclusión de los trabajos de Evans (1996) que menciona que la sinergia entre gobierno y acción ciudadana se basa en la complementariedad, partiendo de que ni el Estado, ni las sociedades son buenos ni malos y que los actores en lo individual no poseen los recursos para promover el desarrollo sostenible por lo tanto es necesario que la sinergia entre los diferentes actores y colectividades unan fuerzas para la consecución de un mismo fin.

Por lo tanto, la transformación social fundamental que origina el desarrollo económico altera el cálculo de costos y beneficios que se asocian con las diferentes dimensiones del Capital Social, así como las combinaciones más deseables de estas dimensiones (Berry, 1993).

1.5. ¿Cómo se valúa y mide el Capital Social?

Partamos de que, así como las definiciones del Capital Social son multidimensionales, las propuestas para medirlo y tratar de tasarlo, también lo son, ya que pensar en una medida única de capital social es imposible, debido a su naturaleza mutable y adaptación de sus formas al contexto social, político, institucional y económico donde se desarrolló. De hecho, se tienen registrados más de 10 instrumentos validados, donde las dos fuentes principales de análisis son las construcciones de Putnam y las de la OCDE, siendo las de esta última alimentadas de los trabajos de Woolcock y Narayan. En la actualidad no se han realizado estudios de largo plazo y multinacionales para tratar de medirlo. Las investigaciones existentes son de corto y mediano plazo y suelen solo visibilizar la parte colectiva del Capital Social como es el caso de los estudios en Italia de Putnam, que deja de lado la capacidad individual de concentración del mismo.

Propuestas e intenciones para medirlo sobran (R. Inglehart, 1997). El estudio de valores mundiales se considera una de las herramientas más cabales y valiosa, basada en la confianza para la medición del Capital Social. Sin embargo, muchas de éstas surgen de la teoría de los vacíos o del análisis de los efectos visibles del capital social, como pueden ser el desarrollo de una comunidad o la reducción de la violencia. Algunos otros indicadores como el Índice Nacional de Compromiso Cívico, busca aportar en la materia, sólo que es insuficiente para ser aplicado y medir todo lo que conlleva el Capital Social, al ser este un concepto muy líquido, será difícil tratar de construir algo sólido alrededor de él para contenerlo y medirlo.

Tabla 3. Metodologías cuantitativas y cualitativas para medir el Capital Social y las dimensiones que incluyen en cada uno de los análisis.

Fuente: Elaboración propia con datos de la investigación “*Capital Social: conceptualización, enfoques y mediciones*” de Foliaco-Gamboa, J. (2013)

| Dimensiones del Capital Social Incluidas en el Análisis | Barómetro de Capital Social (BARCAS) (Sudarsky, 1999) | Aspects of Social Capital (Trewin, 2000) | Social Capital Community Benchmark Survey (SCCBS) (Saguaro Seminar, 2000) | Global Social Capital Survey (GSCS) (Narayan y Cassidy, 2001) | The Measurement of SocialCapital in New Zealand (Statistics New Zealand, 2002) |
|---|--|--|---|---|--|
| Participación Cívica y Política | Participación Cívica Participación Política | Participación Política y Cívica, y Participación Social | Liderazgo Cívico Participación de protección política Participación electoral | Voluntariado | S/V |
| Medios, información y educación | Medios | S/V | S/V | S/V | S/V |
| Cofianza | Confianza Institucional | Confianza entre las Personas y en las In | Confianza Inter-racial | Confianza | S/V |
| Normas, valores y jerarquías | Información y Transparencia Jerarquía o Articulación Vertical Republicanism Cívico | Tolerancia a la Diversidad | Confianza Social Compromiso basado en la fe | Normas Generalizadas | Actitudes y Valores Comportamientos |
| Eficacia y control | Control Social | Empoderamiento | S/V | S/V | S/V |
| Redes sociales, interacción y nexos vecinales | Relaciones Horizontales | Redes sociales y Estructuras de Soporte | Vínculos Sociales Informales | Características Grupales Nexos Vecinales | Grupos Poblacionales |
| Voluntariado y compromiso social | Solidaridad y Mutualidad | Altruismo, Filantropía y Trabajo Comunitario Voluntario | Aportación y voluntariado Involucramiento con asociaciones | Socialización día a día Unión | Organizaciones |

| Dimensiones del Capital Social Incluidas en el Análisis | Social Capital Integrated Questionnaire (SC-IQ) (Grootaert et al., 2004) | Social Capital Harmonised Question Set (Harper y Kelly, 2003) | National Experiences and International Harmonization in Social Capital Measurement (Zakewich y Norris, 2005) | Social Capital in Finland (Isakka, 2006) | European Social Survey (ESS, 2008) |
|---|--|--|--|---|--|
| Participación Cívica y Política | Acción Colectiva y Cooperación | Compromiso Social Participación | Participación Cívica Participación social | Actividad Cívica y electoral Participación comunitaria | Compromiso político |
| Medios, información y educación | Información y comunicación | S/V | S/V | Presencia en actividades culturales Comunicación Soporte Social | Educación y ocupación Identidad nacional, étnica y religiosa |
| Cofianza | Confianza y Solidaridad | Confianza | Confianza y Reciprocidad | Confianza (generalizada, informal e institucional) | Confianza en Instituciones |
| Normas, valores y jerarquías | S/V | S/V | S/V | Ayuda informal/vecinal | Valores Morales y Sociales Valores socio-políticos |
| Eficacia y control | S/V | Auto-eficacia Compromiso Control | S/V | S/V | Bien común, salud y seguridad Circunstancias Financieras y del hogar Composición Demográfica |
| Redes sociales, interacción y nexos vecinales | Grupos y Redes | Interacción social Las redes sociales | S/V | Redes Empresariales | S/V |
| Voluntariado y compromiso social | Cohesión Social e Inclusión | Apoyo social Cohesión social Percepción de nivel de las estructuras o características de comunidad Reciprocidad | Redes sociales y de soporte | Relaciones Sociales Voluntariado | S/V |

Ilustración 2. Frecuencias en las dimensiones del Capital Social.

Fuente: Elaboración propia con información de la Tabla 3.



Natasha R. Magson¹, Rhonda. G. Cravena, and Gawaian H. Bodkin-Andrews, (2014) crean el **Índice de Capital Social y Cohesión** en donde miden la cantidad de puntos de enlaces (*peers*), familia, aislamiento, sentido de pertenencia, interacción institucional.

Otros modelos que podemos encontrar son el

- El Barómetro del Capital Social Sudarsky.
- HESC: Herramienta de Evaluación del Capital Social del World Bank
- Encuesta de Capital Social Global elaborado por Narayan y Cassidy.

Según datos de la Corporación para el Control Social en Colombia, el Barómetro de Capital Social, tuvo su primera medición en 1997 a cargo de John Sudarsky, creador y desarrollador de la metodología BARCAS (Barómetro del Capital Social). Al año 2018, se han realizado tres mediciones. Como mencionamos, la primera se realizó en 1997, la segunda en 2005 y la tercera en 2011. En el mes de octubre de 2018, se llevaron a cabo diálogos

enfocados a la preparación de una cuarta medición, en donde además del Capital Social (Ksocial) como indicador, se realizarían mediciones del Capital Cívico y Articulado (Kcia), Confianza Institucional y Control Indirecto del Estado (CONFIE) y Fe en Fuentes de Información No Validadas (FENOVAL) según datos de la Cámara del Comercio de Bogotá. En Colombia, John Sudarky (2001) después de haber revisado literatura sobre Capital Social, hizo un listado de las variables y dimensiones que pudieran componer a este recurso, sin embargo, al reconocer que no existe un número o una calificación que pueda otorgarnos el Ksocial individual, utilizó el análisis factorial exploratorio para poder medir la variable dependiente que era Ksocial y romper el sentido ciclista-reiterante de sólo sumar elementos para calcular las dimensiones y las variables, y al producto resultante le llamó Ksocial; repitió este proceso repetidamente y logró eliminar las redundancias, con lo que logró obtener un modelo funcional.

Por su parte el Banco Mundial, desarrolló la Herramienta de Evaluación del Capital Social del World Bank, que el mismo define como “*Un conjunto de instrumentos de medición cuantitativa y cualitativa integrada para investigar instituciones, redes y normas que permiten la acción colectiva. Debe adaptarse a un tema de investigación específico. Puede implementarse junto con otros instrumentos*”. En su mayoría, estos instrumentos son encuestas que buscan datos del Capital Social únicamente a sus niveles micro y *mezzo*. Y como este organismo menciona en el manual de aplicabilidad del HESC, es necesario combinar con otras encuestas e instrumentos que enriquezcan el análisis correlacional del capital social con otras variables o indicadores.

Si bien existen metodologías elaboradas para la valuación del Capital Social, éste, bajo el concepto putnamiano se construye por la suma de diferentes elementos que nutren las redes de interacción humana, como lo son la lealtad, cohesión, confianza, cooperación, legitimidad. Mismos elementos que varían respecto de un autor a otro, sin embargo, todos coinciden que las concentraciones de estos elementos fortalecen, construyen y añaden a la formación de cuerpos de Capital Social individual o colectivo.

$$K_T = \Sigma K_S (\Sigma K_E + \Sigma K_I + \Sigma K_H \dots + \Sigma K_C)$$

En la anterior fórmula podemos representar algebraicamente el cómo de acuerdo a Kliksberg (2000) el Capital Social es un multiplicador de otras formas de capital, es decir que la concentración de todas formas de capital, será el producto resultante entre multiplicar el Capital Social (K_S), por la sumatoria de todas las formas de capital reconocidas; por poner un ejemplo, la sumatoria del Capital Económico representado por K_E , más la sumatoria del Capital Intelectual (K_I), más la sumatoria del Capital Humano o Experiencia, más todas las formas adicionales de capital.

CAPITULO II. CAPITAL SOCIAL Y TEJIDO SOCIAL: UNA VISIÓN ESPACIAL

2. Tejido social y capital social.

El espacio fue concebido y apropiado de manera no consciente por nuestros antepasados, como algo cuasi instintivo, bajo la visión funcional del territorio, tanto como aquella región que nos contiene y a su vez es contenida, donde las fronteras se contraen y expanden, en un proceso de redefinición perpetuo; el espacio nos permite sentirnos parte, pero a la vez apropiarnos de su territorialidad.

Este espacio limitante que es lugar y locación al mismo tiempo, que como lugar se mantiene estático, pero como locación responde a los estados en el tiempo de las sociedades/economías que la habitan o que este lugar contiene, o como mejor lo define Milton Santos: *“El lugar es un objeto o conjunto de objetos. La localización es un haz de fuerzas sociales que se ejercen en un lugar”* (Santos, 2009), en donde la suma de tiempo, espacio y sociedad nos da como resultado el concepto de región, por lo tanto, ésta existe porque existen en ella, pero también porque se construye o porque la encuentran, siendo estas regiones, momentos de la sociedad, una extracción o muestra del Tejido Social en su carácter de símil al espacio-tiempo.

Imaginario colectivo, unidad, adherencia y un poder multiforme que “respetar” el “libre-albedrío” de nuestra acción, es la forma más sencilla para explicar los aportes de Michel Mafesolli (2004) en materia de construcción del Tejido Social. El autor en su libro “El Tiempo de las Tribus” nos invita a explorar la colectividad, experimentar el “prójimo”,

pensarnos en otro-s; es lo que permite el tribalismo, pero no en sentido yuxtapuesto, sino solo en una especie de *momentum* de roce, hilos del tejido social que en un momento nos cruzamos, tejemos, enredamos con otros, que damos fuerza, matiz, forma en lo macro al tejido social, pero en lo individual seguimos siendo eso, individuos-individuales, que coinciden en ese espacio-tiempo.

Por su parte Anthony Giddens (1995) nos muestra los conceptos principales de la Teoría de la Estructuración, teoría que busca explicar cómo se constituyen las sociedades en un tiempo y espacio determinado, partiendo de que las prácticas y acciones humanas son de carácter recursivo, en un acto de recreación constante, no somos creadores, somos repetidores de acciones que se le permiten reproducir en ese momento dado.

Muestra que el accionar está condicionado a lo colectivo, esperamos al fluir de las actividades de otros, que si bien existe un momento de racionalidad/automatización de los procesos somos cognitivamente capaces de comprender, entender y explicar el porqué de nuestros deseos. Giddens (1995) hace una distinción entre el buscar y el hacer, que no necesariamente van para un mismo rumbo, contrastante con las ideas de las clases sociales de Marx y similares al comportamiento de las mismas de Pierre Bourdieu (1997).

Seguido Giddens (1995) explica la relación entre el obrar y el poder, donde se analiza que la aptitud es una condicionante en el accionar, y somos considerados aptos, solo sí podemos afectar el estado estático o en “reposo” del momento o de la cosa a perturbar. Su análisis sobre el dualismo del sujeto y objeto social al mismo tiempo, y del cómo este se mueve en la estructura, nos permite extrapolarlo a las masas de Capital Social, constituidas

por individuos en colectividades, y hacen que contengamos y seamos contenidos por éste, y a su vez la estructura es el tejido social que se deforma o transforma con el actuar de las colectividades. Somos micro momentos, actuando en el macro momento.

En *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, elaborado por Putnam se aborda al Capital Social como un recurso colectivo, que no puede ser individualizado. Bajo esta concepción (Putnam, 1994) no hace una distinción clara entre el Tejido Social y el Capital Social, haciendo alusión que son demostraciones del mismo fenómeno, que, si bien el Capital Social es la suma de elementos como la confianza, la lealtad, comunicación, sinergia, entre otros, se traduce al final de cuentas en una red; y en dicho trabajo podemos ver cómo al tejido social le denomina “redes de compromiso”. En pocas palabras el Capital Social es traducido en una visión simplista de una red que cumple con ciertos requisitos específicos o compromisos.

Bajo la perspectiva de autores como Piotr Sztompka (1995) el concepto de Tejido Social es mucho más complejo y amplio de lo que pudiera suponerse, el manejo es más paradigmático y filosófico al mencionar que éste es una metáfora donde se toman similitudes generales entre un organismo y la sociedad, donde también en un sentido literal las sociedades son tratadas como enormes organismos supraindividuales, en una visión que él cataloga como «organicista».

L. A. Lomnitz (2002) define al Tejido Social, desde una perspectiva estructuralista y funcional. Lo identifica como un conjunto de redes sociales donde la dirección de los intercambios depende de la “dirección” de los mismos, si son redes horizontales o redes

verticales, además de lo que se intercambia y cómo se articulan dichas redes. Donde en forma paralela y simultánea se dan intercambios simétricos y asimétricos, que van entretejiendo sistemas de redes en dos diferentes sentidos.

Por otro lado, tenemos a Gabriel Mendoza, (2012) que se refiere al Tejido Social como un proceso histórico donde los vínculos sociales e institucionales se configuran de tal modo que propician la cohesión y la reproducción de la vida social, en una especie de ambiente o ecosistema que propicia que lo demás suceda, sin embargo también se refiere al Tejido Social como un proceso histórico, limitándolo a un fenómeno temporal, lo que da a entender que pueden existir diferentes tipos de Tejido Social, o que este no es estático con respecto al tiempo, se transforma, muta al igual que los vínculos que lo constituyen, acercándonos a la visión física del Tejido Espacio-Tiempo, un proceso con características de locación. Tal cual lo menciona Mafesolli (2004), un *momentum* en el proceso de la construcción y formalización de sociedades.

G. Mendoza (2012) continúa con las aportaciones a la mejor comprensión del concepto del Tejido Social, presentando 3 tipos de determinantes o configuradores del mismo. Estos son, los comunitarios, los institucionales y los estructurales. Siendo los primeros aquellos que construyen o constituyen el núcleo del Tejido Social, donde se incorporan los vínculos sociales, que él define como las formas y estructuras de carácter racional que ofrece a los individuos confianza y cuidado para su vida en sociedad. La confianza es similar a la que se incluye en las descripciones de Capital Social, donde se da un reconocimiento interpersonal y hay una estima simbólica social que nos transporta al concepto *bourdiano* de Capital Simbólico, mientras que el tema de cuidado, hace un llamado

a los conceptos de solidaridad y protección, siendo estas dos las dimensiones que se encuentran en los vínculos y conexiones de los cuerpos de Capital Social como lo son familia, amigos, comunidad, trabajo, la iglesia y un gran etcétera.

Como el segundo configurador del núcleo del Tejido Social, tenemos a la identidad o como Mendoza (2012) denomina, la identificación, que alude al cúmulo de referentes, características y elementos que justifican u orientan los modos de vida personal o la pertenencia a un colectivo. Cabe destacar que en esta visión, hay un reconocimiento de los individuos por la clase, institución u organización de la sociedad a la que pertenecen, todo a lo contrario de lo que afirma Bourdieu (1997) en *Habitus* donde los individuos tienen gustos, ingresos, conductas similares que los hacen pertenecer a clases sociales, pero sin un reconocimiento identitario, ya que como afirma Bourdieu, las limitaciones del espacio o momento que comparten los individuos son temporales, y pueden describirse las fronteras de estas agrupaciones como líneas punteadas, frágiles y en constante cambio. Referente al sentido de identidad, Mendoza (2012) incluye aquellas prácticas culturales, como los ritos, símbolos, fiestas, la construcción de leyendas, narrativas colectivas; asimismo, detalla que la identidad social, no se mantiene permanente, ni es estática, razón por la cual infiere, que bajo esta perspectiva, define el sentido identitario, como *“la capacidad de construir referentes de sentido que justifiquen la pertenencia a un colectivo y orienten la práctica de ese colectivo”*.

En tercera dimensión o modificadores del núcleo del Tejido social, tenemos a los acuerdos, que hacen alusión a la participación individual o colectiva en las decisiones, deliberaciones y convenios que puedan afectar la vida personal y social de las comunidades,

donde en este rumbo, un acuerdo define el diálogo para la identificación de problemas o intereses comunitarios.

Hábitat para la Humanidad, capítulo México, una de las organizaciones sociales que también cumple con los factores de ser llamada movimiento social por su presencia en más de 78 países, aporta a la construcción del concepto del Tejido Social y lo define como aquello que es conformado por *“un grupo de personas que se unen para satisfacer necesidades humanas elementales o superiores, como son: alimento, salud, educación seguridad social, cultura, deporte, servicios públicos, transporte y todo lo que represente mejor calidad de vida”*. Según la misma fuente afirman que existen 2 tipos de Tejido Social, el familiar y el comunitario, el primero lo definen como el cúmulo de nexos que tienen las personas por parentesco sanguíneo o núcleos mutuos de convivencia diaria, en la que se incluyen abuelos, padres, hermanos, tíos, entre otros, y lo resaltante es que estos individuos se estructuran en una relación interdependiente, en el que se necesitan los unos a los otros para satisfacer necesidades o ayudarse entre ellos. El comunitario por otro lado, surge en núcleos externos, pero también familiares o cercanos, donde hay una relación estrecha y forman comunidad.

“El concepto de tejido social hace referencia a relaciones efectivas que determinan formas particulares de ser, producir, interactuar y proyectarse en los ámbitos familiar, comunitario, laboral y ciudadano” (Romero, Y., Arciniegas, L., & Jiménez, J., 2006).

Si bien muchos aportes de quienes construyen alrededor del concepto del Tejido Social, trabajan en el tema del desarrollo urbano, regional y de las ciudades, ya que este concepto tiene un grado de “realidad física”, al dialogar o mencionarlo, se trata de añadir o

aterrizar un concepto abstracto a algo con forma, que se puede “palpar” o visibilizar, y como se ha afirmado con anterioridad el Capital Social no está sujeto a un espacio físico, si no a un momento, una locación (contrario a lo que puede intuirse del Tejido Social) por lo que para continuar esta discusión, se reconoce el trabajo de Mery Gallego titulado “*La responsabilidad social de las organizaciones: ¿Factor de ventaja competitiva? Las acciones sociales de las organizaciones en relación con el tejido social*”.

En dicho trabajo Gallego (2006) hace una exhausta recopilación sobre los aportes al concepto del Tejido Social, que abonan al esfuerzo de los futuros capítulos de la presente investigación, de extrapolar la concepción y visualización del concepto a conceptos de la física, en la voluntad de acercar las ciencias sociales y las ciencias exactas. Dentro de sus aportes tenemos el concepto de Tejido Social de Castro y Cachón (1999) donde se refiere al mismo como un entramado de relaciones cotidianas que conllevan a su vez la relación de micro-vínculos en un espacio local y social específico, como puede ser una colonia, en la cual sus habitantes/vecinos se tornan actores sociales, y abonan con procesos participativos, ciudadanos, democráticos, de cultura, recreación y lo más importante, generación de Capital Social que surge a través de dicha interacción en el entorno y medio macro social, el cual se define según Gallegos (2006) como “*aquella variable que representa a todos aquellos elementos que han sido acumulados por las personas a lo largo de su vida y que llevan implícitos los procesos de socialización en un barrio o comunidad*”

Y continuando con su reflexión, el Tejido Social “*con la interacción individuo-sociedad, cuando en una manzana, en un pasaje, en una cuadra o barrio, o la misma ciudad, el individuo ensaya sus interacciones sociales inmediatas, bien sea por la fuerte cercanía*

física o la intensidad social”, misma concepción de elementos separados que comparten un mismo sistema, lo que da paso a nuestro siguiente capítulo, donde nos acercamos a terminologías físicas y estudiamos al Tejido Social y al Tejido Espacio-Tiempo como sistemas símiles.

2.2. Conceptos de Tejido Social y Tejido Espacio-Tiempo

En el anterior apartado se discutió la idea de que como los individuos vivimos en una suerte de micro tejido espacio-tiempo al que se conoce como Tejido Social, el cual está compuesto por un espacio y un momento dado, sumado a los micro vínculos que se generan por las interacciones constantes o esporádicas de los objetos. En este caso, los humanos como agujas de tejer o el *ñirehue* arrastran en su acción social y cotidianidad con los hilos que van dando color, fuerza y matiz a la urdimbre, que nos brinda gamas de micro tejidos y en lo macro tejido social, y en un sentido metafórico nuestro potencial o la cantidad de hilos que poseemos son representadas por la Σ Capital Social individual-colectivo que poseamos, los nodos, puntos de cruz y el entramado, se dan con los cruces entre diferentes formas de Capitales Sociales, y la fuerza, flexibilidad del macro Tejido, dependerá del tipo, densidad, grosor, de aquellos hilos.

Para fines prácticos de la presente investigación dialogaremos en torno a la concepción de espacio que Wuppuluri, S. y Ghirardi, G. (2017) presentan, donde hacen una clasificación entre las interpretaciones filosóficas, naturales y matemáticas. En la primera de éstas, citan a Kant en su trabajo de *“Critique of Pure Reason”* que nos revela su filosofar sobre el concepto de espacio y tiempo; declara que son formas de intuición, más

específicamente, el espacio y el tiempo son una representación necesaria, según Kant, en la medida en que requerimos el espacio y tiempo para alojar los objetos en él; en el mismo ejercicio, afirma que en el concepto caben un número limitado de posibles instancias que pueden incluirse en el concepto como es la división infinita del espacio. Lo natural añade una dimensión a la explicación Kantiana, donde la percepción es un filtro más para detectar el espacio, aquello que como individuos logramos percibir y experimentar. Y en la parte matemática, tenemos la intuición, la percepción, más el alcance de poder utilizar instrumentos físicos que nos permiten vivirlo, reproducirlo e interactuar con él; de aquí surge primeramente la geometría clásica o euclidiana, en un esfuerzo por capturar y darle sentido al encuentro heurístico del espacio físico.

De acuerdo a la RAE (2018) espacio es *“la extensión que contiene toda la materia existente”*, así como también *“la parte de espacio ocupada por cada objeto material”*, dentro de la perspectiva de la primera definición, la equivalencia propuesta por Einstein donde la ley de equivalencia vigente nos demuestra que hay una conservación de la energía y la materia, es decir que toda materia es energía y viceversa, por lo que en un proceso reflexivo se propone que todo es incluido en el espacio, cada acción, motivo, individuo, tejido, vinculación, somos por el espacio y el espacio es por nosotros ¿qué hay afuera de él? ¿Cuáles son los límites de los alcances epistémicos de sus significantes? Será tema de otra discusión.

Leibniz (1956) nos ofrece una visión cercana a este ejercicio reflexivo en donde el espacio es contenido y nos contiene, donde la concepción del mismo es una red o cúmulo de relaciones espaciales entre objetos e individuos en el plano del mundo/universo:

... place is that, which we say is the same to A and, to B, when the relation of the co-existence of B, with C, E, F, G, etc. agrees perfectly with the relation of the co-existence, which, A had with the same C, E, F, G, etc. supposing there has been no cause of change in C, E, F, G, etc. It may be said also, without entering into any further particularity, that place is that, which is the same in different moments to different existent things, when their relations of co-existence with certain other existents, which are supposed to continue fixed from one of those moments to the other, agree entirely together. And fixed existents are those, in which there has been no cause of any change of the order of their co-existence with others; or (which is the same thing,) in which there has been no motion. Lastly, space is that, which results from places taken together. (P.47)

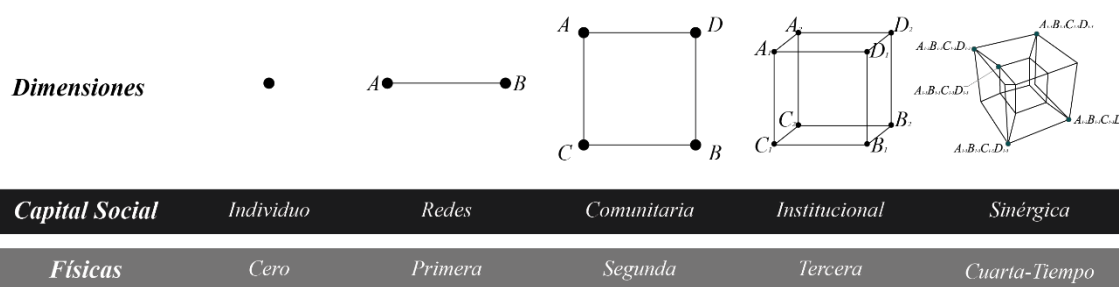
Algo a resaltar del pensamiento de Leibniz, es que, dentro del espacio comprendido entre A y B, existe algo, espacio, pero también tiempo, introduciendo una variable adicional a la comprensión del significante, el tiempo está comprendido en la coexistencia de otros, esto teniendo relación con lo discutido anteriormente, donde Castro y Cachón, (1999) referenciaban los micro-vínculos existentes, que deben darse también entre puntos A hacia B, B a CD, y las finitas-infinitas combinaciones posibles originadas en la cotidianidad de las interacciones, dando como resultado espacios locales dentro de lo macro tejido del espacio, sin contemplar el tiempo, aunque este esté implícito por el hecho de la coexistencia, momento común para que estos vínculos sean generados.

¿Entonces qué es el espacio? Es el área circunscrita entre dos puntos, donde momentos suceden, en la que interespacios pueden ser contenidos en cantidades cuasi infinitas. Asimismo, el espacio tiene dimensiones; desde nuestra limitada capacidad solo

somos capaces de vivir y experimentar tres dimensiones del espacio de manera consciente; el tiempo que también es una cuarta dimensión, la vivimos de manera lineal y en una sola dirección, aunque éste nos abarca. Para ejemplificar esto, retomemos la figura 1, para ejemplificar cómo podemos extrapolar esta idea a la ideación de las dimensiones del Capital Social.

Ilustración 3. Extrapolación de las dimensiones del Capital Social, a las dimensiones físicas del espacio.

Fuente: Elaboración propia.



Como podemos observar en la Figura X, la complejidad de una cuarta dimensión, para el Capital Social, brinda un mayor grado de complejidad. Para continuar con la construcción del concepto en una separación de la semántica del espacio-tiempo, debemos definir al tiempo; según la RAE (2018) “*es una magnitud física que permite ordenar la secuencia de los sucesos, estableciendo un pasado, un presente y un futuro, y cuya unidad en el sistema internacional es el segundo*”, con esta definición reafirmamos la idea que el tiempo en la concepción clásica, es una magnitud de carácter lineal que solo va adelante, pero igual que el espacio, el tiempo está comprendido entre dos puntos, entonces el campo del espacio es símil al tiempo, donde todo puede ser contenido en él, y es cierto, todo suceso está

determinado y sujeto al transcurrir del tiempo, consciente o no, hay un constante y perpetuo avance desde la perspectiva humana.

Kant por su parte, maneja el tiempo al igual que el espacio como un concepto subjetivo, necesario para explicar el campo social y de cierto modo tiene razón, bajo la teoría de la relatividad espacial de Einstein, en donde dos personas a diferentes velocidades pueden percibir aún con instrumentos para medirlo, cómo el tiempo se extiende o comprime de acuerdo a ciertas condiciones, tal cual lo haría un hilo o un tejido.

Shahen Hacyan, (1995) físico mexicano, prolífico escritor dentro del campo de las ciencias exactas, donde mucho de su esfuerzo estuvo encaminado a socializar la información, de tal manera que en su libro *“Relatividad para principiantes”* logra hablar de temas complejos de la física y de las teorías que rigen actualmente el diálogo, de manera clara y sencilla, en un esfuerzo por acercar la ciencia a las personas. La más trascendente para el presente trabajo es la teoría de la relatividad especial de Albert Einstein, quien redefinió la forma de hacer ciencia, así como la interpretación de múltiples conceptos como son el espacio, el tiempo y la gravedad. Lo importante de los aportes de Einstein para esta investigación es como él contempla una suma semántica del espacio-tiempo, como una unidad, cuando en la física y la mecánica clásica, estos eran dos magnitudes absolutas, independientes la una con la otra.

Como hemos desarrollado en los antecedentes, el espacio era contenido y contenía tres dimensiones, anchura, altura y profundidad, tres vectores o coordenadas. El tiempo como lo afirma (Hacyan, 1995) era visto como unidimensional, y a diferencia del espacio en

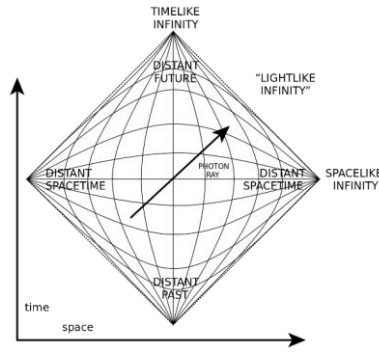
ocasiones el tiempo, puede necesitar de un número (un punto) para poder hablar de intervalos del tiempo. Entonces, uno de los grandes aportes de la Teoría de la Relatividad Especial, es esta suma del espacio tiempo de cuatro dimensiones; explicado de manera simple, este tejido está compuesto de tres dimensiones espaciales y una dimensión temporal, donde cada “punto” de este es un momento que está compuesto por cuatro números como dice Hacyan (1995) “tres para describir la posición donde ocurre y uno para determinar el tiempo al que sucede” donde lo novedoso de esta concepción de cuatro coordenadas es que a diferencia de la mecánica clásica donde no están conectadas y el tiempo es una dimensión con otras condiciones, en el espacio tiempo están “tejidas”.

2.3. Gravedad, densidad y Capital Social

El espacio tiempo posee 4 dimensiones con propiedades bien descritas por Herman Minkowski, que nos permite visualizarlas y encontrar la distancia entre dos puntos, todavía cuando una de estas dimensiones sea el tiempo. Para explicar este punto en nuestra forma de concebir el mundo se desarrolló el Diagrama de *Penrose*, en el cual se quitan dos dimensiones espaciales para poder ejemplificar la cuarta dimensión que es la que añade mayor complejidad a la fórmula.

Ilustración 4. Diagrama de Penrose de un espacio-tiempo de Minkowski infinito. Elimina dos dimensiones espaciales y concentra en una región finita (en este caso con forma de diamante) el resto mediante el efecto de una transformación conforme.

Fuente: Elaborado por Stroe Andrei (2007)



Si bien los vectores suelen ser rectos, aún con la curvatura que pueda tener el tejido espacio-tiempo, estos mantienen su trayectoria. En el diagrama anterior podemos ver la primera visión de un entramado entre el espacio físico y el tiempo, visto este último como una dimensión palpable, con fronteras más que límites, ya que estas pueden ser infinitas y en constante crecimiento.

Isaac Newton, físico y matemático inglés, fue el primer gran autor en materia del concepto de gravedad, tomando como inspiración los trabajos de Kepler, sobre el qué y cómo funcionaban las orbitas elípticas de los planetas, que permitían a los astros realizar los movimientos y conservar su posición respecto al sol (heliocentrismo); es a través de diversos estudios que llegó al concepto de gravitación, que trajo con ello la Ley de Gravitación Universal que afirma que:

... Every point mass attracts every other point mass in the universe by a force pointing in a straight line between the centers-of-mass of both points, and this force is proportional to the masses of the objects and inversely proportional to their separation This attractive force always points inward, from one point to the other. The Law applies to all objects with masses, big or small. Two big objects can be considered as point-like masses, if the distance between them is very large compared to their sizes or if they are spherically symmetric. For these cases the mass of each object can be represented as a point mass located at its center-of-mass". - Lumencandela (2018)

Bajo esta concepción Newton introduce un significante vital para el desarrollo de la presente investigación, la masa, que de acuerdo a la RAE (2018) *“es una magnitud física que expresa la cantidad de materia de un cuerpo, medida por la inercia de este, que determina la aceleración producida por una fuerza que actúa sobre él”*; sin embargo para continuar con lo que se busca analizar será necesario definir otros cuatro conceptos, que a continuación detallaremos, la densidad, materia, volumen y peso. Entendemos por densidad como aquella magnitud que expresa la relación entre el volumen y la masa, la materia que de acuerdo con la RAE (2018) es *“la realidad espacial y perceptible por los sentidos de la que están hechas las cosas que nos rodean y que, con la energía, constituye el mundo físico”* y el volumen, que es la *“magnitud física que expresa la extensión de un cuerpo en tres dimensiones, largo, ancho y alto, y cuya unidad en el sistema internacional es el metro cúbico”* (RAE, 2018). Por último, tenemos al peso, que es *“fuerza de gravitación universal que ejerce un cuerpo celeste sobre una masa”*.

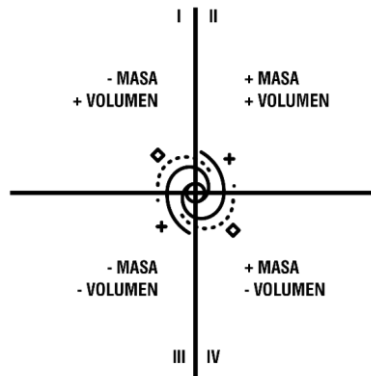
La importancia de estos conceptos radica en uno de los enfoques centrales del presente trabajo, extrapolar una teoría de las ciencias exactas como la Teoría de la Relatividad General de Einstein, con las teorías alrededor del Tejido Social y el Capital Social, y cómo existen fenómenos y particularidades que son símiles entre estos supuestos y las teorías que se desprenden de estos estudios, como veremos a continuación.

Woolcock & Narayan (2000) nos enseñan que el volumen de los grupos sociales (cantidad de individuos en él) no es condición suficiente para la prosperidad económica o el cambio social, para ejemplificar esto, en su investigación nos muestran el caso de Kenya y Ruanda, donde en la primera con un conjunto de más de 200,000 grupos comunitarios activos, no fueron lo suficientemente <<densos>> para modificar su realidad o tener un impacto significativo para alterar el Tejido Social; en sus conclusiones lo ligan a una carencia de contactos de alta calidad que no les permitió alcanzar recursos extracomunitarios para superar su pobreza, siendo está escasez de calidad, lo que pudiéramos extrapolar como falta de densidad.

En el caso de Ruanda se registró algo similar, en un momento existían más de 3,000 cooperativas y más de 30,000 grupos informales organizados, que fueron insuficientes a la hora de verse imposibilitados para impedir una de las guerras civiles más horribles de las que se tienen registro entre los años 1990-1994. Y así, como sucede en el Tejido Espacio-Tiempo que los objetos con menor masa, independientemente de su volumen, flexibilizan en una menor manera al tejido espacio-tiempo inferior y circundante, así sucederá con la deformación del Tejido Social, que estará sujeta no al volumen de los grupos, si no a la densidad/calidad de su Capital Social acumulado.

Ilustración 5. Cuadrantes de densidad del Capital Social respecto al Tejido Social.

Fuente: Elaboración propia.



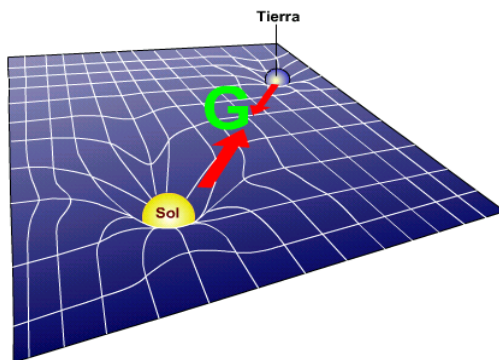
En la Ilustración 5, podemos observar una interpretación de cómo se comportarían las acumulaciones de Capital Social, siendo los cuadrantes I y II aquellos con grupos con mayor cantidad de miembros o individuos pertenecientes a esa “concentración”; por otra parte, los cuadrantes II y IV, representan aquellos con mayor masa, es decir aquella magnitud que flexibiliza en mayor manera al Tejido Social, siendo los cuerpos más densos aquellos que pertenecen al cuadrante II, teniendo un gran impacto en su alrededor por su tamaño y su masa que le permitiría atraer otros cuerpos de Capital Social de menor densidad con menor uso de energía. Este cuadro puede ser llenado al igual que el modelo propuesto por Bourdieu en su investigación del *Habitus*.

2.4. Deformación y flexibilidad del tejido social

En términos generales, hemos definido conceptos relevantes para entender cómo la densidad de las relaciones y la calidad de las mismas, son las que mayor grado de impacto tienen sobre el Tejido Social; observamos el caso de Kenia y Ruanda, que en cuanto a la concentración de individuos era bastante considerable, sin embargo, la masa de su Capital Social no fue lo suficientemente grande como para deformar el Tejido Social. En la siguiente Forma X. podemos ver una visualización del <<declive gravitacional>> o la deformación del Tejido Espacio-Tiempo respecto a la densidad de los cuerpos que están sobre de él, y cómo existe una “atracción” entre los cuerpos cercanos, en este caso el sol y la tierra se atraen, siendo el declive causante de la aceleración de los cuerpos en el espacio, de que las órbitas pueden existir y factor por el cual los cuerpos no chocan en el espacio.

Ilustración 6. Representación gráfica de la Interacción de la Fuerza de Gravedad con el Tejido Espacio-Tiempo de Minkowsky.

Fuente: Elaborado por Luis Benítez (2005)

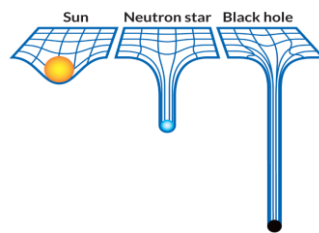


Bajo esta postura, es necesario dialogar en torno al concepto de deformación y flexibilidad del Tejido Espacio-Tiempo y del Tejido Social, para esto debemos comprender

de mejor manera cómo se comporta la curvatura del espacio-tiempo. La Nasa (2011) nos muestra un objeto espacial llamado “Estrella de Neutrones” la cual es el cuerpo estudiado, después de los agujeros negros, con mayor masa que al momento se conoce, la particularidad de esto es que una de estas estrellas puede contener una masa del equivalente de 500,000 tierras o 5 veces la masa del sol, pero en contraste su dimensión o el tamaño de su diámetro está en los rangos comprendidos de los 10 a 20 kilómetros de extensión.

Ilustración 7. Flexibilidad del Tejido Espacio – Tiempo / Ejemplo Densidades

Fuente: Science News (2014)



En relación con lo anterior, introducimos a esta investigación un concepto propuesto por Batten Bruce (2003), que denominan “Gravedad Social” o *Social Gravity* en inglés, que propone que:

...that the level of movement or social interaction between two given regions is roughly proportional to the product of their respective sizes or populations divided by some power of the distance between them. In other words, the degree of interaction between two areas tends to increase with the size of the populations involved and to decrease as a function of distance.

Si bien esta propuesta de la concepción de la Gravedad aplicada a las interacciones sociales, tiene que ver con el volumen de los grupos, y como esto les permite estar más dispersos sobre la mancha urbana, la distancia entre los mismos es determinante para que sean afectados por la Gravedad Social, a diferencia de nuestra propuesta presentada en esta investigación, que es la densidad de los grupos y no su tamaño el que atrae a cuerpos de menor densidad a su órbita. Bajo esta perspectiva, podríamos explicar cómo grupos por ejemplo del crimen organizado que cumplen con toda la norma putnamiana de por cuales puntos el Capital Social debe estar compuesto, como la lealtad, la confianza y la comunicación entre otros, y que independientemente del volumen de sus miembros, o del capital financiero que pudieran acumular, de la normatividad, de si el producto de su Capital Social es positivo o negativo, aun así suelen ser grupos con alta densidad de Capital Social, y si un joven con un capital social de baja densidad, como puede ser un joven vulnerable en una comunidad, que no tiene oportunidad de empleo, ni educativa, que su única red es la familiar y ésta está desfragmentada, será muy sencillo que un grupo con mayor densidad curve el tejido social circundante y haga que este joven entre a su órbita, incorporándose a las filas de su agrupación.

Parte de los objetivos de esta investigación es entender y comprender esta curvatura-deformación del Tejido Social (~Tejido Espacio-Tiempo), para conocer cómo afecta a otras concentraciones de Capital Social y reflexionar en torno a cómo podemos crear mejores condiciones para acumular capital social o encontrar las herramientas que nos permitan curvar el tejido social para acercar cuerpos con diferentes densidades de Capital Social y romper con las brechas de privilegio y fuerzas de expulsión que se dan en nuestra actual sociedad, mismas fuerzas y fenómenos que podemos leer en los trabajos de Saskia Sassen.

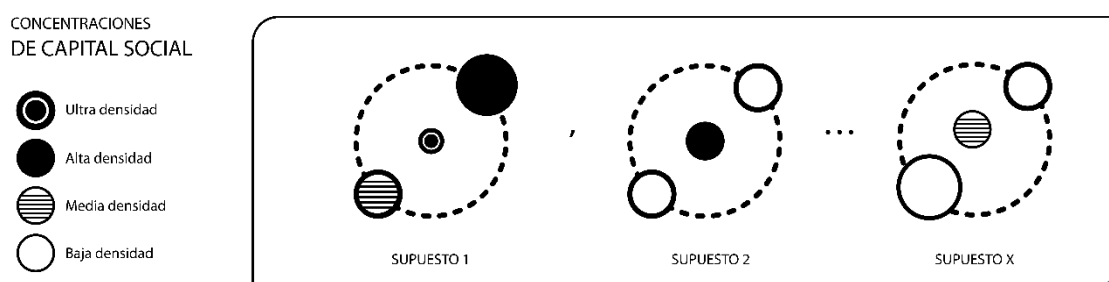
Del supuesto anterior, se desprende una pregunta que es posible no se alcance a contestar con las delimitaciones de esta investigación, pero que es valiosa para entender y comprender el comportamiento de la interacción entre el Tejido Social y el Capital Social. ¿Podrán ser las Tecnologías de la Información y de la Comunicación elementos deformadores del Tejido Espacio-Tiempo y con esto obtener una herramienta que nos permita el acortamiento de las brechas del Capital Social?

Como explicamos con anterioridad para curvar el espacio tiempo se requiere una gran cantidad de materia concentrada en un punto, que de acuerdo a la Ley de Equivalencia de Einstein se puede traducir también en energía, es decir, que para flexibilizar el tejido espacio-tiempo es necesario la acumulación de grandes cantidades de energía y sólo hay pocos elementos en el universo conocido que pueden doblar el espacio tiempo, acortando las distancias en espacio relativo y tiempo, es decir, que si aplicamos la energía suficiente al tejido espacio-tiempo este puede ser doblado y disminuir la distancia entre el punto A y B, extrapolando al tema social, A y B, son nuestros objetos con diferentes densidades de Capital Social, que por temas de ordenamiento del macrocosmos se han distribuido entre las fuerzas de atracción y expulsión, que cabe resaltar que para que podamos considerar algo como una fuerza, necesitamos una “fuerza” o elemento que esté aplicando un esfuerzo contrario, por ende, si existen las fuerzas expulsoras de Sassen, también habrá la constante de atracción. Por todo esto se sugiere que las TIC’s logran acortar las distancias y tiempo (husos). Es una forma de ver la deformación del micro espacio-tiempo el cual es más perceptible en nuestra cotidianidad, es decir que la tecnología puede conectarnos y acercarnos sin importar la distancia a la que estén los puntos, construyendo o añadiendo una dimensión al Tejido Social,

que también da para explorar la posibilidad de que exista un Tejido Social Digital, pero si bien esto se cumple, podremos decir que las TIC's podrán reducir las brechas y construir los puentes intercomunitarios que las teorías clásicas del Capital Social sugieren para poder orquestar acciones transformadoras.

Ilustración 8. Concentraciones del Capital Social y supuestos.

Fuente: Elaboración propia.



Con la forma anterior se busca aportar al entendimiento de las premisas que han sido vaciadas en este trabajo; en la columna izquierda se observan cuatro niveles de densidades de cúmulos de capital social, individual o colectivo, tenemos la baja, media, alta, ultra densidad, cada una de acuerdo a su capacidad deformadora del Tejido Social, de estos se desprenden infinitos supuestos de configuración de concentraciones y cúmulos de Capital Social, destacando que esta propuesta se apega plenamente a la Teoría de la Relatividad General de Einstein y las equivalencias propuestas por esta, que son siempre los cuerpos más densos los que flexibilicen más al tejido social, por ende tenderán los menos densos a ser atraídos a su órbita.

En la continuidad de esta investigación, se analizarán los diferenciales de densidad del Capital Social concentrado de emprendimientos sociales en América Latina, para conocer qué tanto esta forma de capital, es un determinante a la hora de consolidar los proyectos y poder comprender las herramientas utilizadas para curvar el Tejido Social y poder acceder a mejores fuentes de Capital Social, o si por temas de privilegios, los individuos ya eran poseedores de formas densas de Capital Social, que suele ir acompañado de otros capitales como el financiero y simbólico.

CAPÍTULO III. EMPRENDIMIENTO SOCIAL Y CAPITAL SOCIAL

En los capítulos anteriores, discutimos los conceptos de Capital Social, sus dimensiones y densidades, validamos como éstas afectan al Tejido Social similar al como los astros afectan el Tejido Espacio-Tiempo. En el actual capítulo definiremos conceptos claves para la presente investigación, como es el significado de emprendimiento, las diferentes formas de emprender y sus características. Asimismo, se hará una revisión del ecosistema emprendedor en México y en América Latina, para continuar en centrarnos en los avances en materia de Emprendimiento y Negocios Sociales.

Comencemos por definir qué es el emprendimiento, si bien es un concepto en boga en las políticas públicas, y es un eje transversal en las instituciones académicas, aunque pudiese considerarse un concepto nuevo por la relevancia que ha tomado en la mente colectiva en los últimos años, es todo menos nuevo, ni en concepto, ni en acción. El concepto de *entrepreneur* fue introducido por primera vez por el economista francés Jean-Baptiste Say a principios del siglo 19, como aquel individuo que logra desplazar los recursos económicos de un área de baja productividad a una de mayor productividad y rendimientos. Pero según Harper y Bro Drucker, P. F. (1993), la definición de Jean Baptise-Say, sólo menciona la función o el objetivo del *entrepreneur*, pero nunca dijo quién es o mayores características, permitiendo que esto creara una confusión total sobre las definiciones de *entrepreneur* y *entrepreneurship*, que, en el español, estas figuras serían el <<emprendedor>> y <<el emprendimiento>>.

Al igual que el concepto de Say, tenemos el caso del <<granjero innovador>> de August Losch, (1938) donde un individuo rompía con las prácticas consuetudinarias e

innovaba en procesos y productos, al cual no se le llamaba emprendedor, pero que su negocio se desarrollaba desde el espíritu emprendedor, que como afirman Harper y Bro Drucker, P. F. (1993) no todos los negocios son emprendimientos. ¿De qué dependen que lo sean? del espíritu emprendedor, de la disrupción, de hacer las cosas diferentes.

Schumpeter, J (1950) por su parte aportó a la teoría económica de León Walras (1874) sobre el cambio económico, centrando su contribución en el emprendimiento, argumentaba que el cambio de la vida económica siempre comenzaba con las acciones de un individuo enérgico y decidido, disruptor, que marcaba la nueva forma de hacer negocios, y que estas acciones poco a poco se iban esparciendo y permeaban en el resto de la economía. Schumpeter continua sus aportes afirmando que:

We have seen that the function of entrepreneurs is to reform or revolutionize the pattern of production by exploiting an invention or, more generally, an untried technological possibility for producing a new commodity or producing an old one in a new way, by opening up a new source of supply of materials or a new outlet for products, by reorganizing an industry and so on". (Schumpeter, J, 1950)

Es decir que según Schumpeter (1950), la finalidad de un emprendedor es reformar o revolucionar los patrones de producción explotando una invención, abrir nuevas oportunidades de negocios o transformando los procesos de cómo se realizaba algo por algo más eficiente e innovador, así como incorporando nuevos materiales o reorganizando la industria. Por lo que el emprendimiento no está ligado a la construcción de nuevas empresas, sino, el hecho de proponer e innovar en el modo que se hace negocio.

Para seguir en el ejercicio por entender los alcances del emprendimiento, Castillo (1999) nos comparte que efectivamente el emprendimiento no es exclusivo a la cantidad de empresas creadas o las pequeñas y medianas empresas, si no que Castillo resume en tres puntos el deber-ser del emprendimiento.

El primer deber-ser es “la facultad de crecer y de crear riqueza, orientada bien hacia la generación de desequilibrio (escuela de Schumpeter) o de equilibrio (escuela austríaca)”. Para este último punto José Saramago dijo una excelente frase “*El caos es un orden sin descifrar*”, que desde mi perspectiva logra simplificar aquello que en esta unidad observamos, la constante “guerra” entre teorías y pensamientos del desarrollo económico bajo la concepción cuasi eterna de la lucha de fuerzas del equilibrio y el desequilibrio, sin embargo en temas de emprendimiento, cualquiera de los dos enfoques necesita una acción disruptiva, ya sea porque el común es lo “equilibrado” y el emprendedor propone algo que genera desequilibrio, y viceversa. Donde a modo de extrapolación tenemos al cielo y el infierno, el ying y el yang, el orden y el caos del universo, que al final solo hablan de un equilibrio de fuerzas, como la tercera Ley de Newton, coloquialmente llamada “acción, reacción” que no es más que el choque de fuerzas, que explica que si no hay una fuerza contraria a la fuerza aplicada a la hora de afectar el estado de un objeto/cuerpo, la fuerza primaria ejercida no existe, así entonces el equilibrio y el desequilibrio no deben ser conceptualizadas como fuerzas antónimas, sino como fuerzas complementarias de un sistema mayor, así como no puede haber caos sin orden, no puede haber equilibrio sin desequilibrio y viceversa. Entonces no puede existir emprendimiento sin procesos fijos e inalterados, el emprendedor los necesita, para poder innovar.

El segundo deber-ser del emprendimiento, es que la orientación al crecimiento de acuerdo con la teoría de Drucker y Stenvenson. Y el tercero es poseer 3 ejes transversales, el mercado, las personas y los recursos, de acuerdo con el Modelo Timmons. Y algo que debemos resaltar es que el emprendimiento como lo conocemos tiende a buscar el lucro.

Steve Blank (2011) describe que existen 4 tipos de emprendimientos: pequeños, escalables, grandes y sociales. Los pequeños por su parte son cuando el propietario es quien dirige la empresa y tiene un par de empleados, usualmente familiares, idea que abona a la visión del apoyo de redes del Capital Social, al utilizar este capital desde su segunda base que es la familia; este tipo de emprendimiento suelen ser negocios como abarrotes, carpinterías, restaurantes, entre otros.

Por su parte, los emprendimientos escalables, como su nombre lo afirman son proyectos que suelen iniciar como pequeñas empresas, pero desde su inicio están concebidas para alcanzar un gran crecimiento, tal es el caso de emprendimientos en temas de innovación tecnológica, ejemplos de esto tenemos varios en la vida práctica como *Uber*, *AirBnb*, *Facebook*, etc. Este tipo de emprendimientos, si no son la mayoría de los que se emprenden, son los que reciben, según R.H. Blank (2011) la mayor cantidad de capital de riesgo, gracias a sus retornos de inversión desmesurados que logran alcanzar una vez que escalan.

Sin embargo, actualmente reciben la mayoría del capital de riesgo debido a los retornos desmesurados que alcanzan una vez que funcionan. En tercer lugar, tenemos a los emprendimientos grandes con ciclos de vida finita, donde estas compañías requieren estar innovando en sus servicios y productos para mantenerse vigente, invierten mucho en I+D.

Y por último tenemos a los emprendimientos sociales, el objeto de estudio de nuestra investigación. Según Blank (2011) estos emprendimientos tienen como propósito central contribuir al desarrollo social, dejando en segundo lugar el capturar una cuota del *marketshare*. Desde su perspectiva, este tipo de emprendimientos nacen como organizaciones sin fines de lucro y tiene como objetivos la innovación en campos como la salud, el medio ambiente, los derechos humanos y la educación.

3.1 Emprendimientos y negocios sociales

Según Ashoka (2018) una de las incubadoras y organizaciones que más ha aportado a la construcción de ecosistemas de emprendimiento social, uno de los actores más cercanos a la realidad del emprendurismo social, define a este como *“el proceso mediante el cual los ciudadanos construyen o transforman instituciones o sistemas para resolver problemas sociales. Implica la creación de nuevos equipos y recursos que mejoren la capacidad de la sociedad para abordar problemas y así, maximizar el impacto social a través de la sustentabilidad y la sostenibilidad”*.

La realidad es que existe una delgada línea entre ver a los grupos vulnerables como una oportunidad para generar riqueza o desarrollar los negocios como herramienta para resolver problemáticas sociales.

El emprendimiento social en su forma institucional y moderna, es decir, considerado como sector reconocido y organizado, tiene dos fuentes históricamente identificables. Por

una parte, en el año de 1990, surge en Estados Unidos de Norteamérica la *Social Enterprise Initiative*, un programa de investigación y enseñanza lanzado por *Harvard Business School*. A continuación de esa iniciativa pionera, otras grandes universidades y fundaciones del mismo país siguieron los mismos pasos e implementaron programas de capacitación y apoyo a los emprendedores sociales (*Les repères de l'AVISE*, 2007).

Por otra parte, en Europa la noción de emprendimiento social como tal, surge en el mismo período en el seno de la economía social y de su tradición cooperativa y mutualista (*Les repères de l'AVISE*, 2007). En Italia se crea un estatuto especial de “cooperativas sociales” que se desarrolla fuertemente con el objetivo de responder a necesidades mal satisfechas o insatisfechas por los servicios públicos. De ahí, nuevas dinámicas empresariales vieron luz en otros países.

Aunque diferentes en la forma y la intensidad, las experiencias de cada país compartieron rasgos comunes:

- Multiplicación de las empresas sociales (entre otros sectores: inserción, servicios de proximidad, medioambiente, servicios sociales y comercio justo).
- Creación de nuevos estatutos y marcos jurídicos.
- Emergencia de nuevos dispositivos de creación, desarrollo y acompañamiento de empresas sociales.
- Incremento en la audiencia de estos proyectos sociales (media, publicaciones, enseñanza, movilización y sensibilización de los diferentes actores económicos).

El problema radica en que si bien los emprendimientos sociales registrados en México y otros países contaban con algún tipo de apoyo como capital semilla, técnico o

instrumental, se dejaron de lado en la planeación, proyección de ecosistemas de emprendimiento al Capital Social, y tal cual lo afirma Klicksberg (2000) el Capital Social es un gran catalizador y multiplicador de todas las formas de capital, sin embargo, si este es ignorado ofrece grandes obstáculos y limitantes para proceder.

Dentro de la concepción del campo teórico de los emprendimientos sociales, podemos incluir a los negocios sociales, o viceversa, el emprendimiento social, dentro de la semántica de los negocios sociales, siendo Muhammad Yunnus, premio Nobel de Economía el precursor de este concepto y del desarrollo de negocios con enfoque social, que a diferencia de un emprendimiento clásico que tiene el objetivo de maximizar las utilidades personales, económicas y financieras, los negocios sociales buscan maximizar el impacto, para resolver problemas del desarrollo.

Yunus, M. (2011) en su libro *“Las empresas sociales: Una nueva dimensión del capitalismo para atender las necesidades más acuciantes de la humanidad”* clasifica a los negocios sociales en dos tipos: 1 y 2.

El primer tipo según Yunus (2011) es una compañía sin pérdidas, pero también sin dividendos, que tiene como objetivo resolver problemas sociales. Sociales, donde los inversionistas reinvierten todas las ganancias en expansión y mejora del negocio. Para el tipo dos de negocio social, sería una empresa con fines de lucro, propiedad de personas en situación vulnerable o de pobreza. Su justificación para este tipo de negocio social es que los beneficios fluyen hacia las personas pobres aliviando así la pobreza.

Yunnus (2011) contrasta que, a diferencia de una organización sin fines de lucro, una empresa social tiene inversores y propietarios, ya que:

“En una empresa social de Tipo I, los inversionistas y los propietarios no obtienen ganancias, dividendos o cualquier otra forma de beneficio financiero. Los inversores en una empresa social pueden recuperar el monto de su inversión original durante un período de tiempo que definen. Puede ser un período muy corto, como uno o dos años, o un período muy largo, tanto como cincuenta años o más. Pero cualquier aumento en el dinero que va a los inversionistas más allá de la inversión original descalifica al negocio de ser un negocio social”. (Yunnus, 2011)

Desde la perspectiva de la investigación, se considera a esta visión limitante, ya que el actual panorama para Latinoamérica, la cantidad de recursos que la iniciativa pública dispone para las organizaciones civiles es cada vez más limitada, y la iniciativa privada no cuenta con los incentivos suficientes, como son los fiscales, como para apoyar a una organización sin fines de lucro, por lo que será necesario que las organizaciones sociales busquen nuevas formas innovadoras para tornarse sustentables y sostenibles financieramente, y ¿cómo pueden lograr esto? de una sola forma, optando por un modelo que les permita generar utilidades, mismas que serán reinvertidas para el crecimiento de la organización y el pleno cumplimiento del objeto social, siendo este modelo, un esquema de negocio social, es decir que las organizaciones que actualmente no venden un producto o servicio, puedan tener la capacidad legal y fiscal de hacerlo, sin dejar la perspectiva de “sin fines de lucro”.

Lo contrastante de la clasificación de Yunus, respecto al tipo dos de los negocios sociales, es que si bien el tipo uno no persigue el lucro de sus inversionistas, tal cual una organización sin fines de lucro o asociación civil, que claro que cuentan con inversionistas, quizás no en la limitada forma del capital financiero, sino invirtiendo capital humano, técnico, social, simbólico e intelectual que a su vez puede ser traducido mediante un ejercicio valuatorio en una expresión financiera, por lo tanto son también inversionistas aquellos que <<donan>> o invierten mejor dicho, su tiempo para el desarrollo de los fines no lucrativos y filantrópicos de su organización; y regresando al punto de la imagen contrastante del tipo dos, es que estos sí persiguen lucro, por lo que para motivos de reflexión dejamos abierta la siguiente pregunta ¿Qué sucede entonces si una persona del tipo dos logra tener movilidad social? Si nos apegamos de manera pura a los estatutos que marca Yunus, este perdería todo carácter de negocios social, pero entonces ¿alguna vez lo fue? Si lo único que lo ata al significado de negocio social, es que este no alcance su potencial respecto a movilidad social de sus administradores o inversionistas.

¿No sería entonces más fructífero y valioso, que un emprendimiento social u organización civil que busque su auto sostenibilidad mediante la venta de un producto o servicio esté clasificado dentro de los negocios sociales? Siendo que en sentido normativo, todo organización sin fines de lucro, fundación o asociación civil nacen del amor al otro, de la más pura filantropía, y el tipo dos, nace de la supervivencia y de las raíces acumulativas capitalistas, ya que este tipo de negocio social, no tiene como fin la creación de redes cooperativas, ni el desarrollo comunitario, ni acabar con la pobreza de su entorno, ni de los problemas ambientales, si no es un negocio egoísta e individual desde lo conceptual y tal cual lo presenta Muhammad Yunus.

3.1.1 Diferencias entre emprendimiento, emprendimiento social y empresas socialmente responsables.

Si bien en el desarrollo de este capítulo ha quedado definido los conceptos de emprendimiento, emprendimiento social, negocio social, es necesario agregar un nuevo concepto al diálogo de esta investigación, las <<Empresas Socialmente Responsable>>, según el sitio Responsabilidad Social y Sustentabilidad (2019) este tipo de empresas son “las que cumplen con un conjunto de normas y principios referentes a la realidad social, económica y ambiental que se basa en valores, que le ayudan a ser más productiva”.

Si bien las Empresas Socialmente Responsables, hacen un compromiso social por reinvertir parte de sus utilidades y sus esfuerzos en acciones que transformen positivamente el entorno en el que trabajan. Nacen y se desarrollan como empresas que persiguen lucro, el compromiso social, se vuelve parte de su negocio y planeación estratégica, ya que aparte del distintivo de ESR, existe un retorno de la inversión social, al posicionarse positivamente en la comunidad, son más atractivas para clientes y proveedores, además de otros incentivos a los que pueden acceder. Por lo que no es garantía que una empresa socialmente responsable, esté realmente comprometida con la comunidad más allá de los requisitos y normas que tiene que cumplir para ser galardonada con el distintivo.

3.2 El papel del Estado Mexicano en el emprendimiento social y juvenil: un análisis de la política pública.

De acuerdo con el artículo 25° de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, funge como el rector del desarrollo nacional, garantizando que este sea

incluyente, equitativo y sostenido. Dentro de este artículo cabe la obligación por buscar mejores alternativas para desarrollar social y económicamente a su comunidad, donde la parte equitativa e incluyente, cumple perfectamente con lo postulado por Muhammad Yunnus, respecto a los negocios tipo uno, por ende, sería un compromiso del estado mexicano, promover este tipo de negocios.

3.2.1 Plan de Desarrollo Nacional (2007-2012)

Dentro del “Eje 2. Economía competitiva” y generadora de empleos, se contempla en una de las estrategias enfocadas a promover la creación, el desarrollo y consolidación de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMEs), en una de sus estrategias, puntualmente en la sección 6.1 de dicho eje, está el favorecer el aumento de la productividad de las MIPyMEs e incrementar el desarrollo de productos acorde a sus necesidades.

Afirma que la atención a este sector se centrará en la creación de una política de desarrollo empresarial que se basará en cinco segmentos: emprendedores, mujeres y hombres que se encuentran en proceso de creación y desarrollo de una empresa (emprendimiento), microempresas tradicionales, pequeñas y medianas empresas, micro y medianas empresas que tienen un mayor dinamismo en su crecimiento y en la generación de empleos respecto del promedio, empresas que vertebran las cadenas productivas.

Estos segmentos recibirán atención del Gobierno Federal a través de cinco estrategias:

1. Financiamiento
2. Comercialización

3. Capacitación y consultoría
4. Gestión e innovación
5. Desarrollo tecnológico

Donde adicionalmente se apoyarían el desarrollo de aquellos proyectos productivos y empresas sociales, que generen empleos y que permitan a los mexicanos tener ingresos dignos y mejores niveles de calidad de vida. En esta misma estrategia, se hace referencia que es necesario un incremento gradual en la escala de operación de las MIPyMES, para asegurar su rentabilidad y ser exitosas en su proceso de desarrollo. Lo que en muchas ocasiones implica que las personas incursionen en nuevos mercados, y el mismo documento afirma que para esto se requiere de información suficiente sobre las condiciones y los precios en los mismos; que, si bien no hace mención explícita al ecosistema para emprender, si deja las bases que para poder desarrollar un proyecto es necesario que se cumplan ciertas condiciones que propicien la generación y sustento de las empresas. (Federal, 2007)

Dentro del Eje 3. Igualdad de oportunidades, se contempla en la estrategia 1.6 el: Promover la participación responsable de la sociedad civil en el combate a la pobreza. La corresponsabilidad entre sociedad y gobierno es un mecanismo indispensable para mejorar las condiciones de vida de quienes se encuentran en situación de pobreza. La participación de las organizaciones de la sociedad civil permite que sean los propios ciudadanos y las mismas comunidades las que decidan qué hacer, cómo y cuándo, a través de la conformación de asociaciones y redes sociales fundadas en la confianza y la cooperación, elementos esenciales para un desarrollo sustentable, social y humano”. (PND, 2007).

3.2.2 Plan Nacional de Desarrollo 2012-2018

Sin embargo, si analizamos desde el Plan de Desarrollo presentado por la administración de Felipe Calderón, no se incluye, ningún tipo de diagnóstico, en contraste con el Plan de Desarrollo 2012-2018 que presenta un diagnóstico del panorama de las “Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES)” las cuales constituyen más del 90% del tejido empresarial en la mayoría de los países del mundo.

Por citar algunos ejemplos, en la Unión Europea y en Estados Unidos representan el 95% de las unidades económicas y proveen más del 75% de los puestos de trabajo. En México, las MIPYMES aportan alrededor del 34.7% de la Producción Bruta Total y generan 73% de los empleos, lo que significa más de 19.6 millones de puestos laborales. Resulta indiscutible que la política orientada a apoyar a las MIPYMES productivas y formales y, por supuesto, a los emprendedores, debe ser pieza angular de la agenda de gobierno, a fin de consolidarla como palanca estratégica del desarrollo nacional y de generación de bienestar para los mexicanos.

Siendo el principal objeto del *Fondo Nacional Emprendedor*, incentivar el desarrollo económico nacional, regional y sectorial mediante el fomento a la productividad e innovación en las micro, pequeñas y medianas empresas, por medio de la entrega de apoyos directos, y que a la vez, este crecimiento sea medible y cuantificable por los beneficiarios mismos a través de herramientas, como son la tasa de variación de la productividad total de los factores, la tasa de variación de productividad laboral, el porcentaje de atención en la Red de Apoyo al Emprendedor (RALE), entre otras, es necesario antes de establecer un diagnóstico

adecuado, realizar un recorrido a través del corto tiempo en que la Secretaría de Economía fundara el Fondo Nacional Emprendedor a la fecha.

En 2012, la Presidencia de la República giró instrucciones a la Secretaría de Economía para elaborar un rediseño del fondo PYME que realmente cubriera las necesidades de apoyo que requerían las pequeñas y medianas empresas.

Este rediseño inicia en 2013, estableciendo varias medidas, tales como, modificar el objetivo del Fondo del Emprendedor, sobre su población objeto, que las empresas puedan acceder a apoyos permitiendo su crecimiento y consolidación, crea el Sistema Nacional de Evaluadores Especializados, se establecen mecanismos de evaluación de los proyectos en 4 etapas, con criterios homogéneos y equitativos:

- a. Evaluación Técnica, Financiera y de Negocios
- b. Evaluación Normativa
- c. Evaluación Estatal
- d. Consejo Directivo

Al igual, se establecen impactos y metas para cada una de las convocatorias, se fijan criterios de evaluación y paramétricos para dotar de transparencia el proceso de evaluación, se identifican los sectores estratégicos de cada una de las entidades federativas, para lograr mayor impacto en el desarrollo económico nacional, regional y sectorial, se crea el Sistema Emprendedor, una plataforma electrónica que opere las facetas del proceso de selección de proyectos, su evaluación, comprobación y seguimiento de los mismos. se establece la Firma Electrónica Avanzada (FIEL). Por otra parte, se implementa el Mecanismo de Transparencia

PYME, donde los aspirantes al apoyo, pueden revisar de forma directa, el avance del proceso de selección de su proyecto, verificar si fue aprobado o no, y el porqué de la negativa.

Es hasta 2014, que se da cumplimiento cabal a la instrucción presidencial de 2012, creándose el Fondo Nacional Emprendedor mediante la fusión de los dos fondos existentes enfocados también al apoyo de empresas en todo el territorio nacional, el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME) y el Fondo Emprendedor.

Para el fortalecimiento del Fondo Nacional Emprendedor se establecieron varios mecanismos internos. Entre los cuales podemos encontrar que se añadió el concepto <<productividad>> por primera vez y se determina la población objetivo, se establece una pre-valoración jurídica, para la elaboración del convenio en caso de aprobarse y se ofrece retroalimentación al postulante, con el fin de corregir o subsanar algún elemento faltante en la solicitud.

El Comité Estatal revisa todos los proyectos, aún aquellos que no cuenten con apoyo federal, al igual se incrementó el porcentaje de la evaluación técnica al 90%, disminuyó el porcentaje de la calificación del Comité Estatal al 10%, cuatro opciones de calificación que amplía el abanico de aceptación para empresas que no pertenezcan a los sectores estratégicos. Asimismo, se fijaron indicadores y fórmulas para contar con una medición sencilla del impacto de cada uno de los proyectos aceptados, durante la conclusión y cierre de los mismos. Se fortalecieron mecanismos de acercamiento con la ciudadanía, a través de encuestas de opinión. Se creó un buzón electrónico en el Sistema Emprendedor que permite al solicitante revisar las evaluaciones a su proyecto y las calificaciones otorgadas al mismo.

Dentro del Plan de Desarrollo 2012-2018, correspondiente a la administración de Enrique Peña Nieto, se presentó un diagnóstico del panorama actual del tejido empresarial, donde de acuerdo con sus cifras a nivel mundial, el 90% de este tejido, lo constituyen las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) aportando el 34.7% de la producción total bruta y el 73% de los empleos, cifras muy significativas, lo que llevó a implementar mecanismos de mejora al Fondo Nacional Emprendedor.

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, aportan tres cuartas partes de los empleos del país, pero solo aportan un 35% de la Producción Bruta Total. Esto nos demuestra que el principal problema que enfrentan las MIPYMES en México es la falta de productividad, en relación a la altísima participación en la tasa de empleo y a la cantidad de estas empresas en el país, podemos intuir que lo mismo sucede entonces con los negocios y emprendimientos sociales.

Cabe resaltar que el INADEM y el Fondo Nacional Emprendedor en los finales de ese periodo fue cuando incluyeron una perspectiva hacia los negocios y emprendimientos sociales, sin incluirlos de lleno, dejaron este trabajo a Instituto Nacional de Economía Social (INAES) y el Fondo Nacional de Apoyo a Empresas de Solidaridad (FONAES) que responden justamente como menciona el título de *Ley de la Economía Social y Solidaria* del artículo 25° de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en lo respectivo al sector social de la economía.

La *Ley de la Economía Social y Solidaria*, promulgada en el sexenio de Felipe Calderón Hinojosa, que tiene como objeto:

I. Establecer mecanismos para facilitar la organización y la expansión de la Actividad Económica del Sector Social de la Economía y la responsabilidad del fomento e impulso por parte del Estado.

II. Definir las reglas de organización, promoción, fomento y fortalecimiento del Sector Social de la Economía, como un sistema eficaz que contribuya al desarrollo social y económico del país, a la generación de fuentes de trabajo digno, al fortalecimiento de la democracia, a la equitativa distribución del ingreso y a la mayor generación de patrimonio social país, a la generación de fuentes de trabajo digno, al fortalecimiento de la democracia, a la equitativa distribución del ingreso y a la mayor generación de patrimonio social”.

La presente ley, introduce el concepto de Organismos del Sector Social (OSS) y está muy en encaminada al apoyo y desarrollo de negocios tipo II, según la clasificación de Yunnus (2011) y publica la creación del Instituto Nacional de la Economía Social, definiendo sus alcances y funciones, como la administración del *Programa de Fomento a la Economía Social*.

De los puntos trascendentes a resaltar, destacó el *Programa Nacional de Apoyo para las Empresas de Solidaridad*, que, a diferencia del *Programa de Fomento a la Economía Social*, es que el primero de estos incluye en su planeación el concepto de Capital Social, que lo incluye en sus objetivos específicos:

“La Formación de Capital Productivo a través del financiamiento de proyectos viables y sustentables, el facultamiento empresarial, el asociacionismo productivo, gremial y social la

formación de grupos y empresas de mujeres con proyectos productivos, por último, el apoyo a grupos y empresas con sentido de equidad”

Y dentro del mismo programa se habla del Capital Social de Riesgo, que dentro de nuestra investigación lo podemos clasificar como un Capital Social de Baja Densidad, aquel, que no puede tender puentes intracomunitarios con facilidad, ni es lo suficientemente sólido como para multiplicar considerablemente las otras formas de Capital que poseen los Organismos del Sector Social.

En la siguiente tabla podemos observar los programas que durante el periodo delimitado entre el 2012 a 2018 se crearon para apoyar a los emprendimientos tradicionales y sociales en México, afirmando que sólo en uno de ellos se menciona formalmente al Capital Social, aunque en todos hablan de la importancia de crear redes y conexiones entre los empresarios y los otros actores de la vida productiva.

Tabla 4. Programas de apoyo al emprendimiento tradicional y social en México vigentes en el periodo 2012-2019. Fuente: Elaboración propia con datos de la investigación de los programas de emprendimiento en México, a través del análisis de los planes de desarrollo.

| Nombre del programa | Año de creación | Etapas de emprendimiento que apoya | Institución ejecutora |
|---------------------|-----------------|------------------------------------|-----------------------|
|---------------------|-----------------|------------------------------------|-----------------------|

| | | | |
|---|-----------|---|---|
| Programa Avance | 2001-2005 | Arranque y primeros años | Conacyt |
| Capital Semilla PYME | 2007 | Arranque y primeros años | Secretaría de Economía |
| Nacional de Incubadoras | 2007 | Pre-Start up / arranque y primeros años | Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa- Secretaría de Economía |
| Programa Nacional de Empresas Gacela | 2009 | Crecimiento | Secretaría de Economía |
| Programa Jóvenes Emprendedores | 2010 | Pre-Start up | Secretaría de Economía |
| Programa Nacional de Apoyo para las Empresas de Solidaridad | 2004 | Arranque y crecimiento | Secretaría de Economía Instituto Nacional de Economía Solidaria |
| Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM) | 2001 | Arranque y crecimiento | Secretaría de Economía |
| Programa de Fomento a la Economía Social | 2014 | Arranque y crecimiento | Antes INAES/SE, actualmente Secretaria de Bienestar |

CAPÍTULO IV. METODOLOGÍA

La presente investigación repasa un estado del arte sobre conceptos centrales como son el tejido social, el capital social, el tejido espacio-tiempo, los emprendimientos y negocios sociales. Se realizó una investigación tanto cualitativa como cuantitativa (técnicas mixtas), haciendo una exploración transversal de diferentes casos de emprendimiento social juvenil en México y Latinoamérica. Para ello primero fue necesario investigar la síntesis epistemológica del Capital Social, para entender la raíz del concepto, seguido de una investigación de aquellos autores clásicos que han teorizado y conceptualizado al Capital Social, fuera de un campo semántico.

Seguido se analizaron las teorías de relatividad especial de Einstein y gravitación universal, para explicar la flexibilidad del tejido social a través de un modelo espacial/visual que permitió clarificar y explicar de una manera gráfica las alteraciones del tejido social, en presencia de diversos factores que lo afectan. Prosiguiendo por definir los criterios para definir el éxito, para lo que se utilizaron variables como fuentes de financiamiento, etapa del desarrollo, que se cruzaron con los resultados de las encuestas por internet y cara a cara, realizadas a emprendimientos sociales juveniles, a asesores para obtención de recursos para emprender, a personal de emprendimientos jóvenes pero exitosos, en donde a la par se consultarán la calidad de sus afiliaciones, así como el tipo y cantidad de las mismas, para tratar de encontrar causalidad entre las variables y explicar cómo el Capital Social es un catalizador o ha sido un freno del emprendimiento.

Para ello se realizó una adaptación de un instrumento ya conocido, así como validado y verificado en su aplicación en España. Este instrumento se aplica cada cinco años en el país Vasco, y aunque este cuestionario no está centrado en temas de emprendimiento, la correcta contextualización nos permitirá crear un instrumento válido y coherente, que logre medir el alcance del capital social, respecto al éxito del emprendimiento y se comparará con la información generada por el *Global Entrepreneurship Monitor*.

Para delimitar el presente trabajo, se definió temporalmente entre el primer semestre del año 2007 hasta el primer semestre del año 2018. El objeto de estudio de esta investigación es el Capital Social visto desde diferentes perspectivas, para ello, como ya lo mencioné, se realizó una amplia búsqueda de autores pasados y contemporáneos eruditos en el tema. Con esta investigación, se logró establecer que, aunque el concepto es estudiado desde hace mucho, es hasta hace poco que el término Capital Social se empezó a incluir en la política pública para el desarrollo económico y de los emprendimientos. Otro punto a estudiar era la relación de impacto entre estos dos conceptos, el capital social y su impacto directo en nuestro segundo objeto de estudio los emprendimientos sociales; en estos se incluyen organizaciones sin fines de lucro, colectivos, sociedades civiles, asociaciones civiles, personas físicas con actividad empresarial, sociedades anónimas de responsabilidad limitada con enfoque de impacto social, instituciones de asistencia privada y negocios sociales.

Para consultar la encuesta favor de revisar el Anexo A. Instrumento para la medición de Capital Social

CAPÍTULO V. RESULTADOS

Como se mencionó en el capítulo anterior, el instrumento implementado es una contextualización de la “**Encuesta sobre Capital Social 2017**”, creada y aplicada por el **Euskal Estatistika-Erakundea/Instituto Vasco de Estadística –Eustat-**, misma encuesta que se aplica cada cinco años, es de carácter oficial, por ende, de respuesta obligatoria, aunque en las opciones se tiene la opción de no responder. Este instrumento fue adaptado y contextualizado para detectar a los emprendimientos y negocios sociales, se articula de nueve secciones, los datos generales sobre el emprendimiento, fuentes de financiamiento, recursos para el emprendimiento, elementos que definen el éxito de los emprendimientos, participación social y política de los miembros, fuentes de información y ámbitos, participación en asociaciones, confianza general, profesiones y en redes.

La encuesta se aplicó de manera digital y se llegó a la población de dos maneras, la primera es que se hizo una investigación en diferentes motores de búsqueda con etiquetas como <<emprendimiento social>> y <<negocio social>>, registrando en una base de datos el origen del emprendimiento, si tenían publicada en su sitio web o página de *Facebook*, la figura jurídica, a qué se dedica, qué tipo de emprendimiento era y métodos de contacto, se registraron 247 emprendimientos sociales en América Latina, a los cuáles les fue enviado mediante correo electrónico la invitación a colaborar con la investigación y en el enlace.

La otra forma en que se logró conectar con las organizaciones fue a través de colectividades o grupos digitales dedicados a temas de emprendimiento, innovación y negocios sociales. Así como publicidad en redes sociales, donde se alcanzó a un total de

33,879 impactos, con una interacción de la publicación de 886, con un total de clics al enlace 705, aunque el total de encuestas finalizadas son 183.

Cabe destacar que dentro las limitantes de la presente investigación, se encuentra el autoreconocimiento como emprendedor social. Como pudimos ver en el tercer capítulo de la investigación que existen múltiples conceptos en torno a los emprendimientos y negocios sociales, asimismo no existen las figuras jurídicas que engloben de manera plena lo que este tipo de organizaciones hace, por ende, este es un obstáculo no sólo de la identificación del universo total, si no, una posible resistencia al contestar o auto identificarse como emprendedores sociales y no proceder a contestar la encuesta.

5.1 Datos generales de los emprendimientos

En la primera sección de la encuesta tenemos registrada la solicitud de información general sobre el emprendimiento y de quién contesta el instrumento, en la Tabla podemos ver la frecuencia en cuanto al género de las personas que contestaron la encuesta en donde el 67.8% de los sujetos encuestados son varones, el 30.1% mujeres y un 2.2% restante sin identificar que podemos inferir que puede ser un tema de resistencia o una persona no binaria.

Tabla 5. Variable sexo: frecuencias

Fuente: Elaboración propia con los datos de la encuesta de Capital Social presentada en esta investigación

| | | Sexo | |
|--------|--------|------------|------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje |
| Válido | Hombre | 124 | 67.8 |
| | Mujer | 55 | 30.1 |

| | | |
|-----------------|-----|-------|
| Sin Identificar | 4 | 2.2 |
| Total | 183 | 100.0 |

Dentro del mismo apartado consultamos la edad de las personas que contestaron la encuesta porque también estamos interesados en encontrar si la edad es un referente para emprender. Podemos observar acá una tendencia positiva que a partir del año 1985 se da un incremento en la actividad emprendedora, habrá que en un ejercicio futuro comparar la edad del emprendedor con los años de operación del emprendimiento para conocer si emprendieron en la etapa comprendida por la juventud de 12 a 29 años. En esta tabla tenemos que un 22% visible emprendieron en su juventud, habrá que hacer la correlación para saber si esta cifra aumenta.

Tabla 6. Variable fecha de nacimiento: frecuencias

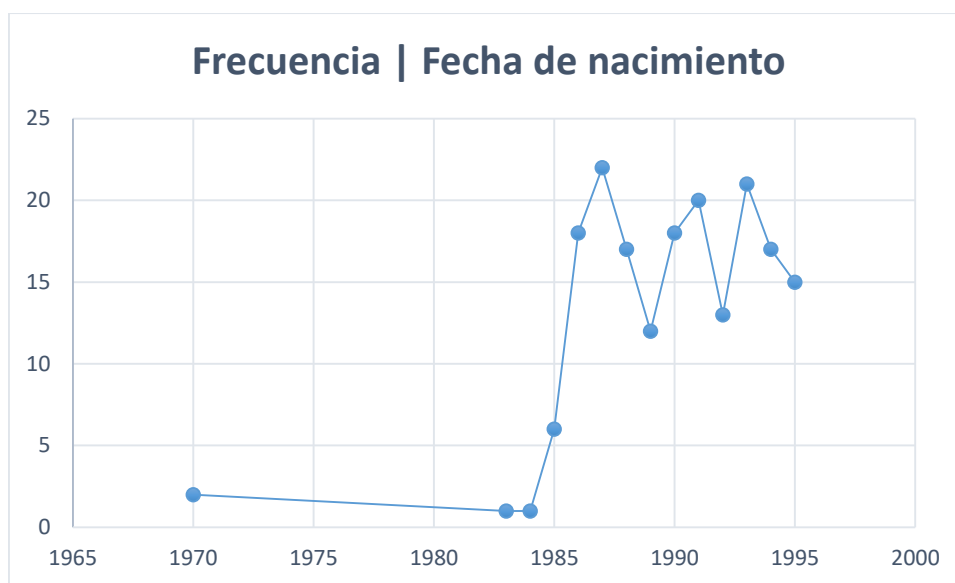
Fuente: Elaboración propia con los datos de la encuesta de Capital Social presentada en esta investigación

| | | Fecha de nacimiento | | | |
|--------|-------|---------------------|------------|-------------------|----------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
| Válido | 1970 | 2 | 1.1 | 1.1 | 1.1 |
| | 1983 | 1 | .5 | .5 | 1.6 |
| | 1984 | 1 | .5 | .5 | 2.2 |
| | 1985 | 6 | 3.3 | 3.3 | 5.5 |
| | 1986 | 18 | 9.8 | 9.8 | 15.3 |
| | 1987 | 22 | 12.0 | 12.0 | 27.3 |
| | 1988 | 17 | 9.3 | 9.3 | 36.6 |
| | 1989 | 12 | 6.6 | 6.6 | 43.2 |
| | 1990 | 18 | 9.8 | 9.8 | 53.0 |
| | 1991 | 20 | 10.9 | 10.9 | 63.9 |
| | 1992 | 13 | 7.1 | 7.1 | 71.0 |
| | 1993 | 21 | 11.5 | 11.5 | 82.5 |
| | 1994 | 17 | 9.3 | 9.3 | 91.8 |
| | 1995 | 15 | 8.2 | 8.2 | 100.0 |
| | Total | 183 | 100.0 | 100.0 | |

Que, en un ejercicio futuro, será interesante conocer si el aumento de los emprendimientos sociales, tiene alguna relación con las políticas públicas en materia de, como la creación de FONAES, el INADEM y el FNE.

Ilustración 9. Frecuencias por año de nacimiento

Fuente: Elaboración propia.



En tema de dónde se encuentran las organizaciones, tenemos que estas están en su mayoría en México con una representatividad del 71.6%, seguido por Chile con un no cercano 8.7% y Perú con 7.1% de las encuestas. Esto se puede aplicar por las tendencias de selección de los sujetos encuestados.

Tabla 7. Variable país: frecuencias

Fuente: Elaboración propia con los datos de la encuesta de Capital Social presentada en esta investigación

| | | País | | | Porcentaje acumulado |
|--------|-----------|------------|------------|-------------------|-------------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | |
| Válido | Argentina | 7 | 3.8 | 3.8 | 3.8 |
| | Chile | 16 | 8.7 | 8.7 | 12.6 |
| | Colombia | 9 | 4.9 | 4.9 | 17.5 |
| | Ecuador | 7 | 3.8 | 3.8 | 21.3 |
| | México | 131 | 71.6 | 71.6 | 92.9 |
| | Perú | 13 | 7.1 | 7.1 | 100.0 |
| | Total | 183 | 100.0 | 100.0 | |

De acuerdo al *Global Entrepreneurship Monitor* en su *Latin America And Caribbean Regional Report 2015/2016*, nos dice que en nueve de los 12 países que de acuerdo a ellos componen a Latino América, sin contabilizar el Caribe, la proporción de emprendedores que se ven impulsados a crear empresas por necesidad (de cualquier tipo) es arriba del 25%, sin embargo, países como Guatemala, Panamá y Brasil superan este porcentaje, aunque en estos tres países también superan el porcentaje en emprendedores que se forman más por la oportunidad, que por la necesidad.

De lo anterior, se desprende la siguiente variable <tipos de emprendimiento>, donde se establecieron nueve categorías diferentes, para establecer o buscar abarcar todas las posibles categorías de los emprendimientos, se segmentó en emprendimientos sociales del rubro alimenticio, entretenimiento, educativo, salud, asistencialista, transporte, servicios, consultoría, tecnológico y otro, para dar paso a que ellos incluyeran una categoría adicional. En el siguiente cuadro podemos observar como los emprendimientos del rubro de los servicios acumulan la mayor frecuencia con el 16%, seguido del rubro de alimentos y en los

límites inferiores están los emprendimientos sociales en temas de transporte y los asistencialistas.

En los casos individuales nos podemos encontrar para ejemplificar a Hakuna Matata Lab, un emprendimiento social de Perú, de la región de Pachacámac, un negocio social que se clasifica en el rubro ocho o de servicios, que en su explicación de actividades afirman que se dedican a “diseño y facilitación de experiencias de aprendizaje para la gestión del cambio”.

En otro caso tenemos a “Manos para ayudar”, emprendido por cuatro a seis miembros fundadores, mexicanos, mismos que en su mayoría estudiaron en escuelas privadas, y cuentan con más de 16 colaboradores, y se engloban en el ramo alimenticio en primera categoría y en una subcategoría es asistencialista, en sus actividades está el “Organizar actividades para apoyar comunidades vulnerables”.

Un tercer caso es el caso de otro emprendimiento social juvenil encabezado por una joven de 29 años de Morelia, Michoacán, en el rubro de servicios, el nombre del organismo es Ess, A.C. y tiene como actividades el “Apoyar la creación de proyectos de responsabilidad social empresarial”, los miembros fundadores son dentro de la clasificación de uno a tres miembros y cuenta con la misma cantidad de colaboradores.

En un cuarto caso, tenemos un emprendimiento en el rubro <otros>, ya que considera otra categoría, que es la <comunicación>, es una Radio Comunitaria llamada La Coyotera, con cuatro a seis miembros fundadores, y una cantidad de colaboradores en un rango comprendido dentro las 20 y 30 personas. La importancia de mencionar estos casos es porque

nos muestra una gran variedad de espectros y gamas posibles que más adelante haremos coincidir para buscar patrones y explicaciones a las preguntas específicas de la presente investigación.

Tabla 8. Tipo de emprendimiento: frecuencias

Fuente: Elaboración propia con los datos de la encuesta de Capital Social presentada en esta investigación

| | | Tipo de Emprendimiento | | | Porcentaje acumulado |
|--------|-----------------|------------------------|------------|-------------------|----------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | |
| Válido | Alimenticio | 24 | 13.1 | 13.1 | 13.1 |
| | Entretenimiento | 17 | 9.3 | 9.3 | 22.4 |
| | Educativo | 18 | 9.8 | 9.8 | 32.2 |
| | Salud | 19 | 10.4 | 10.4 | 42.6 |
| | Asistencialista | 12 | 6.6 | 6.6 | 49.2 |
| | Transporte | 5 | 2.7 | 2.7 | 51.9 |
| | Servicios | 30 | 16.4 | 16.4 | 68.3 |
| | Consultoría | 23 | 12.6 | 12.6 | 80.9 |
| | Tecnológico | 19 | 10.4 | 10.4 | 91.3 |
| | Otro | 16 | 8.7 | 8.7 | 100.0 |
| | Total | 183 | 100.0 | 100.0 | |

Otra de las variables generales del emprendimiento, es el cargo que desempeñaban en la organización, quienes contestaron solo cubrieron las primeras tres categorías de seis posibles, que son, fundador, director general, administrador, colaborador, representante legal, voluntario, los últimos dos, se incluyeron porque al tener un representante legal daban por enterados que tenían algún tipo de constitución, y el voluntario, nos hablaría de temas de democratización de las jerarquías y por ende de la información. De los resultados tuvimos que la mayoría con un 70% son miembros fundadores.

Tabla 9. Cargo dentro de la organización: frecuencias

Fuente: Elaboración propia con los datos de la encuesta de Capital Social presentada en esta investigación

| | | Cargo dentro de la Organización | | | |
|--------|------------------|--|------------|-------------------|----------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
| Válido | Fundador | 130 | 71.0 | 71.0 | 71.0 |
| | Director General | 47 | 25.7 | 25.7 | 96.7 |
| | Administrador | 6 | 3.3 | 3.3 | 100.0 |
| | Total | 183 | 100.0 | 100.0 | |

Seguido por la variable de años constituidos o formados, esto para conocer en qué etapa del desarrollo del emprendimiento se encontraban, si eran de reciente creación, en desarrollo o consolidado.

Tabla 10. Años constituidos del emprendimiento: frecuencias

Fuente: Elaboración propia con los datos de la encuesta de Capital Social presentada en esta investigación

| | | Años Constituidos | | | |
|--------|---------------|--------------------------|------------|-------------------|----------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
| Válido | 0 a 1 años | 15 | 8.2 | 8.2 | 8.2 |
| | 1 a 2 años | 16 | 8.7 | 8.7 | 16.9 |
| | 2 a 3 años | 26 | 14.2 | 14.2 | 31.1 |
| | 3 a 4 años | 58 | 31.7 | 31.7 | 62.8 |
| | 4 a 5 años | 29 | 15.8 | 15.8 | 78.7 |
| | Más de 5 años | 39 | 21.3 | 21.3 | 100.0 |
| | Total | 183 | 100.0 | 100.0 | |

Esta variable está cercana a nuestra cosmovisión de la presente investigación que busca determinar qué tanto afecta el volumen de los grupos más que la calidad de sus

relaciones, esta se suma a la variable de la Tabla 12, que es la cantidad de colaboradores, que tendrá que ser correlacionada con otras variables para determinar si existe alguna relación.

Tabla 11. Cantidad de Fundadores: frecuencias

Fuente: Elaboración propia con los datos de la encuesta de Capital Social presentada en esta investigación

| | | Cantidad de Fundadores | | | Porcentaje acumulado |
|--------|-------|------------------------|------------|-------------------|-------------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | |
| Válido | 1 a 3 | 60 | 32.8 | 32.8 | 32.8 |
| | 4 a 6 | 66 | 36.1 | 36.1 | 68.9 |
| | 6 a 9 | 57 | 31.1 | 31.1 | 100.0 |
| | Total | 183 | 100.0 | 100.0 | |

La variable <cantidad de colaboradores> nos permite observar la fortaleza y la capacidad de captación de capital humano, sin embargo, este también puede estar sujeta a las necesidades específicas de cada tipo de emprendimiento social; no para todo tipo de emprendimiento se necesitan la misma cantidad de voluntarios, empleados y colaboradores, tampoco es un indicador exclusivo de éxito el tener un gran número de colaboradores.

Tabla 12. Cantidad de colaboradores

Fuente: Elaboración propia con los datos de la encuesta de Capital Social presentada en esta investigación

| | | Cantidad de colaboradores | | | Porcentaje acumulado |
|--------|---------|---------------------------|------------|-------------------|-------------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | |
| Válido | 1 a 3 | 37 | 20.2 | 20.2 | 20.2 |
| | 4 a 6 | 42 | 23.0 | 23.0 | 43.2 |
| | 7 a 9 | 31 | 16.9 | 16.9 | 60.1 |
| | 10 a 15 | 31 | 16.9 | 16.9 | 77.0 |
| | 16 a 20 | 41 | 22.4 | 22.4 | 99.5 |
| | 21 a 30 | 1 | .5 | .5 | 100.0 |
| | Total | 183 | 100.0 | 100.0 | |

En cuanto a la siguiente variable, se preguntó el promedio del nivel de estudio de los miembros fundadores del emprendimiento social. La siguiente tabla nos muestra los resultados arrojados por la encuesta, donde el 78% de los encuestados tienen estudios universitarios, acá no se discriminó por estudios de licenciatura o ingeniería, porque no era información determinante para los fines prácticos del trabajo, asimismo tenemos un contundente 9.3% de emprendimientos con un porcentaje con maestrías, que nos muestra también un panorama de emprendedores más profesionalizados.

Tabla 13. Nivel de Estudios

Fuente: Elaboración propia con los datos de la encuesta de Capital Social presentada en esta investigación

| | | Nivel de Estudios | | | Porcentaje acumulado |
|--------|--------------|-------------------|------------|-------------------|----------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | |
| Válido | Preparatoria | 23 | 12.6 | 12.6 | 12.6 |
| | Universidad | 143 | 78.1 | 78.1 | 90.7 |
| | Maestría | 17 | 9.3 | 9.3 | 100.0 |
| | Total | 183 | 100.0 | 100.0 | |

Con la siguiente variable <tipo de escuela> se buscaba saber el contexto educativo de los miembros fundadores de los emprendimientos, esto con el fin de abonar a las conclusiones, información sobre si el capital social generado a través de una escuela pública es menos denso de aquellos que tienen mayor vida escolar en escuelas privadas.

Tabla 14. Tipo de Escuela

Fuente: Elaboración propia con los datos de la encuesta de Capital Social presentada en esta investigación

| | | Tipo de Escuela | | | Porcentaje acumulado |
|--------|-----------------------|-----------------|------------|-------------------|----------------------|
| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | |
| Válido | Pública o de gobierno | 127 | 69.4 | 69.4 | 69.4 |
| | Privada o de paga | 34 | 18.6 | 18.6 | 88.0 |
| | Mixta | 22 | 12.0 | 12.0 | 100.0 |
| | Total | 183 | 100.0 | 100.0 | |

5.2 Fuentes de financiamiento

En la sección de fuentes de financiamiento, se buscaba conocer qué tipo de fuentes de recurso financiero, utilizaron los emprendedores sociales para desarrollar y consolidar sus proyectos, esto, porque dependiendo del tipo de fuentes también nos ofrecen la oportunidad de conocer temas de lazos financieros, capital social, político de los miembros. La variable se dividió en 10 tipos o categorías, estas son, el <autofinanciamiento>, en cual se incluyen las aportaciones de los socios fundadores, el segundo es por medio de <familiares>, ya sea a través de préstamo, fondo perdido, inversionistas, la idea aquí es detectar si existía una dimensión relacional en su presupuesto, que abonaría a identificar mayor densidad de su capital social, ya que para temas de recurso financiero, sea una identidad privada, pública o persona prestamista el tema de la confianza es vital para “disminuir” la percepción de riesgo ante las promesas de pago de a quienes apoyan o conceden algún tipo de crédito o préstamo.

En tercera opción, tenemos a los <grupos comunitarios> que pueden ser las organizaciones de segundo piso, incubadoras sociales, entre otros. Para el cuarto tipo,

tenemos los <créditos y fondos de gobierno>, que ya revisamos en el capítulo tres del presente trabajo, que como bien dice la clasificación, puede ser un crédito o un recurso a fondo perdido, sin retorno.

Seguido tenemos a los <ahorros> personales o grupales, *cundinas*. Después tenemos los inversionistas privados, que también nos habla de que para tener un recurso así, no solo es contar con un modelo de negocio de impacto, sostenible, se tengan pensados retornos de inversión o no, sino confianza, lealtad, comunicación asertiva, componentes elementales del capital social. La siguiente variable es fondos o recursos a través de <partidos políticos y servidores públicos>, estos pueden tener dos vertientes, que se desprendan del capital social, simbólico y político de la agrupación o individuos que la componen, o que en las comisiones partidistas tengan o cuenten con algún recurso etiquetado para este tipo de proyectos, así como los servidores públicos.

Los <préstamos bancarios> son la siguiente categoría, que acceder a ellos, puede depender o no del capital social, por temas de la apertura de cuentas, al menos en México las entidades bancarias son muy celosas a la hora de abrir cuentas a organizaciones de la sociedad civil, en sus figuras jurídicas A.C. e I.A.P, además de los requisitos indispensables como alta en Secretaría de Hacienda, la protocolización de tu acta constitutiva, detalles de tu objeto social y de tus patrocinadores, también se debe comprobar en ocasiones la vigencia y el arraigo del organismo dentro de la sociedad, ya que a partir de la promulgación de la Ley Federal para la Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita o conocida en el colectivo como Ley Antilavado, pone como actividad vulnerable o en

riesgo, la recepción de donativos, haciendo a las entidades bancarias corresponsables de dichas prácticas.

Por último, las últimas dos opciones es la de premios, que estos pueden ser por parte de concursos, convocatorias, entre muchas más, y la categoría de <otro>, cómo podemos leer en la siguiente tabla solo 1 vez fue seleccionado, la opción que pusieron es el *crowdfunding* que según Crowdfunding México el concepto viene “derivado de “crowd” multitud y “funding” financiamiento” y este hace alusión a un modelo de financiación colectiva, donde personas independientemente del lugar en que estén en el mundo, aportan con cantidades financieras a un proyecto, existen aquellos donde hay una tasa de retorno, un obsequio o algo en intercambio, o en muchos casos nada, el *crowdfunding* nos deja vislumbrar nuevas dimensiones y colapsos del tejido social a través de lo digital.

Tabla 15. Fuentes de financiamiento y sus frecuencias

Fuente: Elaboración propia con los datos de la encuesta de Capital Social presentada en esta investigación

| | | Respuestas | | Porcentaje de casos |
|---------------------------|--|------------|------------|---------------------|
| | | N | Porcentaje | |
| Fuentes de Financiamiento | Autofinanciamiento | 97 | 29.2% | 53.0% |
| | Familiares | 95 | 28.6% | 51.9% |
| | Grupo Comunitario | 2 | 0.6% | 1.1% |
| | Crédito o Fondo de Gobierno | 7 | 2.1% | 3.8% |
| | Ahorros | 80 | 24.1% | 43.7% |
| | Inversionista privado | 4 | 1.2% | 2.2% |
| | Partidos Políticos o un Servidor Público | 2 | 0.6% | 1.1% |
| | Préstamo Bancario | 31 | 9.3% | 16.9% |
| | Premios | 13 | 3.9% | 7.1% |

| | | | |
|-------|-----|--------|--------|
| Otro | 1 | 0.3% | 0.5% |
| Total | 332 | 100.0% | 181.4% |

En la siguiente tabla podemos observar la frecuencia con la que los encuestados eligieron las diferentes fuentes de financiamiento, en los extremos mayores tenemos primero el <autofinanciamiento> con un 29.2%, seguido de los <familiares> por menos de un punto porcentual con 28.6%, en tercer nivel tenemos los ahorros, con 24.1%, en los últimos lugares tenemos los inversionistas privados con el 1.2% de acumulación, que esto puede deberse que el tipo de emprendimiento, no tiende a generar tasas de retorno interesantes para un inversionista porque como mencionamos en el capítulo tres, los emprendimientos objetos de este estudio, buscan maximizar su impacto antes que maximizar las utilidades, y muchas de estas son reinvertidas en ciclos perpetuos para impactar a más personas cada vez

En otro punto de los límites inferiores tenemos con la misma frecuencia <Partidos Políticos o un Servidor Público> y < Grupo Comunitario> con el 0.6% que estos también pueden responder al capital político y comunitario que pueden tener los emprendedores sociales, y el <otro> 0.3% que ya vimos que el encuestado eligió el *crowdfunding* como opción.

Tabla 16. Fuentes de financiamiento utilizadas por los empresarios por región y fase de desarrollo económico, GEM 2015.

Fuente: Elaborado con información del *Special Topic Report 2015-2016 Entrepreneurial Finance, GEM 2015*

| País | Autofinanciamiento | Familia | Amigos | Empleador | Bancos | Inversionista privado | Gobierno | Crowdfunding |
|----------|--------------------|---------|--------|-----------|--------|-----------------------|----------|--------------|
| Colombia | 99% | 35% | 14% | 25% | 45% | 19% | 26% | 13% |
| Ecuador | 98% | 30% | 3% | 2% | 47% | 3% | 4% | 1% |

| | | | | | | | | |
|-------------|-----|-----|-----|-----|-----|----|-----|-----|
| Guatemala | 99% | 24% | 7% | 10% | 26% | 6% | 1% | 18% |
| México | 94% | 49% | 8% | 4% | 25% | 6% | 10% | 0% |
| Panamá | 97% | 45% | 12% | 2% | 10% | 0% | 1% | 0% |
| Perú | 99% | 41% | 5% | 2% | 49% | 2% | 1% | 0% |
| Puerto Rico | 89% | 15% | 3% | 4% | 24% | 5% | 19% | 0% |
| Uruguay | 99% | 21% | 9% | 12% | 26% | 8% | 10% | 12% |

El anterior cuadro, se tomó a partir del *Special Topic Report del 2015-2016 Entrepreneurial Finance* del *Global Entrepreneurship Monitor*, que incluyen a todo tipo de emprendimientos en sus estudios, donde en los países de Latinoamérica encontramos un patrón similar en que el autofinanciamiento fue la fuente principal de los emprendedores a la hora de constituir su proyecto; en segundo lugar, la mayor concentración la tenemos en créditos bancarios, que esto se debe poder explicar a través de que la mayoría de este reporte se enfoca a emprendedores con fines de lucro. Y en tercera opción tenemos al emprendedor que utiliza a la <familia> como fuente de financiamiento y al igual que en nuestra encuesta en México resultó, debido a la particularidad de cómo funcionan las redes y el capital social en nuestro país, pero esto es importante resaltar esta categoría que nos hace reafirmar nuestra hipótesis sobre que el capital social es un factor determinante en los emprendimientos a la hora de consolidarse y desarrollarse.

5.3 Percepción determinante del éxito

En esta sección de la encuesta se tenía como objetivo encontrar qué elementos determinan o aseguran el éxito del emprendimiento de acuerdo a la percepción de las y los emprendedores sociales, esto porque al preguntar sobre el capital social, no sólo por la confusión epistemológica de la cual se habla en el capítulo 1, sino que el concepto, no ha permeado al colectivo, por lo cual, este debe ser tratado al igual que el bienestar subjetivo,

es decir de acuerdo a la opinión o la percepción subjetiva de los encuestados, pero que nace de una experiencia, por ende de un saber empírico.

Tabla 17. Elementos que determinan el éxito.

Fuente: Elaboración propia con los datos de la encuesta de Capital Social presentada en esta investigación.

| | Si tuviera mejores y mayores conexiones, sería más exitoso | Es más importante las relaciones y los lazos que el dinero | El dinero es el recurso más importante de una empresa o negocio social | El conocimiento o las habilidades técnicas son el capital más importante de una empresa o negocio | Mis primeros clientes o beneficiarios fueron familiares o amigos | Es más importante a quién conoces, que tu producto o servicio | Pertenecer a un grupo político, empresarial o religioso favorece el éxito de los emprendimientos | El éxito se consigue con dinero, conexiones y actitud | La gente que estudia en una escuela privada tiene más éxito |
|------------|--|--|--|---|--|---|--|---|---|
| Media | 8.57 | 6.66 | 3.60 | 6.61 | 4.80 | 6.95 | 5.21 | 5.02 | 5.31 |
| Mediana | 9.00 | 7.00 | 3.00 | 7.00 | 5.00 | 7.00 | 6.00 | 5.00 | 6.00 |
| Moda | 9 | 7 | 2 | 10 | 0 | 5 | 6 | 9 | 9 |
| Desviación | 1.281 | 1.815 | 2.550 | 2.485 | 3.231 | 2.012 | 3.081 | 3.265 | 3.186 |
| Varianza | 1.642 | 3.293 | 6.505 | 6.174 | 10.437 | 4.047 | 9.495 | 10.659 | 10.150 |
| Rango | 8 | 10 | 9 | 8 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |

Esta categoría, se preguntó en una escala del 0 al 10, siendo el 0 la opción que declara que estás totalmente en desacuerdo, el cinco es neutral y el 10 es totalmente de acuerdo, y en este rango los encuestados tendrían que contestar. Entre las opciones que podemos encontrar tenemos diferentes afirmaciones, como <Si tuviera mejores y mayores conexiones, sería más exitoso> donde la media es igual a 9, cercano al Totalmente de acuerdo y la moda es el 9, es decir que fue la que más contestaron los usuarios, mostrando una desviación medida, es

decir que las opiniones no están alejadas de la media, esto quiere decir que los emprendedores le dan mucho valor al tema de las relaciones, y están de acuerdo que si estas fueran mejores y mayores, tendrían éxito más rápido o contundente, en pocas palabras, consideran que un capital denso, es garantía del éxito.

En otra opción <Son más importante las relaciones y los lazos que el dinero> la respuesta más dada es 7 en el mismo rango, estando entre el punto medio del <neutro> y el <totalmente de acuerdo>, esto puede deberse a que el dinero al final de cuentas es el capital más conocido y del cual suele ser más visible su impacto en las organizaciones, aunque como ya vimos, el capital social puede ser un multiplicador, pero un gran obstáculo del capital social.

Otras opciones son <El dinero es el recurso más importante de una empresa o negocio social> con una media de 3.60, nos dicen que están mayormente en desacuerdo con esta idea, por lo que debe de haber algo que consideren aún más importante. <El conocimiento o las habilidades técnicas son el capital más importante de una empresa o negocio social > registró una mediana 6.61, pero la moda es de 10. <Mis primeros clientes o beneficiarios fueron familiares o amigos> registró una mediana de 4.80 y una moda de 0, lo que quiere decir que las tendencias de los participantes de la encuesta estaban totalmente en desacuerdo con esta afirmación, esto puede ser explicado que por que su producto o servicio no era relevante o necesario para su familia.

La variable <Es más importante a quién conoces, que tu producto o servicio> la mediana es de 6.95 marca una tendencia a lo neutro al conocer que la moda es de 5. El

<Pertener a un grupo político, empresarial o religioso favorece el éxito de los emprendimientos> estableció un registro hacia lo neutro y esto se podrá explicar más adelante con la confianza en los políticos y las personas pertenecientes a un clero. <El éxito se consigue con dinero, conexiones y actitud> y <La gente que estudia en una escuela privada tiene más éxito> tienen comportamiento similar, una con media de 5.02 y la otra de 5.31 respectivamente y con moda de 9, nos muestran la opinión o la postura neutra de los encuestados, aunque una tendencia a estar más a favor que en contra de estos supuestos.

5.4 Confianza en la gente y en las profesiones

Las siguientes dos categorías tenían como objeto conocer el grado de confianza que tenían los emprendedores respecto a grupos o nichos de personas, así como en el segundo apartado, a las profesiones o cargos, esto porque la confianza es un elemento crucial de lo que compone al Capital Social, ya que está tiende a fortalecer los enlaces inter e intracomunitarios, propicia la comunicación y la sinergia.

Tabla 18. Confianza en las personas

Fuente: Elaboración propia con los datos de la encuesta de Capital Social presentada en esta investigación

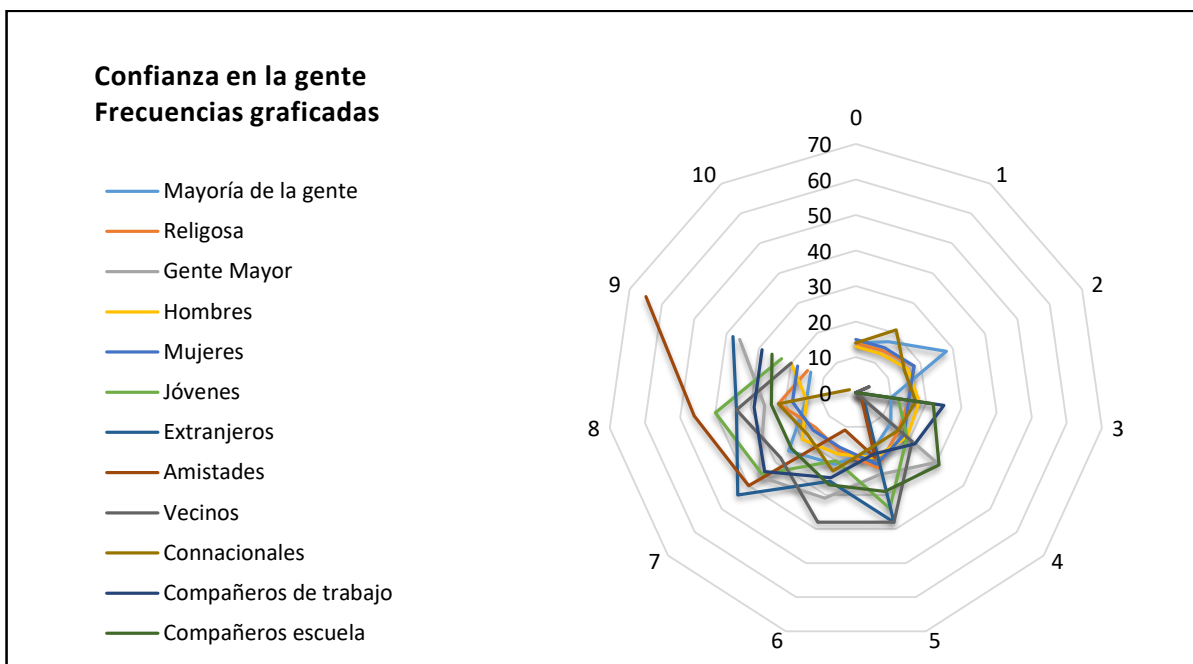
| | En la mayoría de gente | En las personas con actividad religiosa | En la gente mayor | En los hombres | En las mujeres | Sus amistades | Vecinos/as | En ciudadanos de su país | En sus compañeros de trabajo | En su compañeros de estudios | En los jóvenes | En las personas extranjeras |
|---------|------------------------|---|-------------------|----------------|----------------|---------------|----------------|--------------------------|------------------------------|------------------------------|----------------|-----------------------------|
| Media | 5.20 | 5.22 | 7.61 | 5.36 | 5.23 | 8.66 | 7.33 | 4.74 | 7.19 | 6.96 | 7.42 | 7.99 |
| Mediana | 5.00 | 5.00 | 8.00 | 5.00 | 5.00 | 9.00 | 7.00 | 5.00 | 8.00 | 7.00 | 8.00 | 8.00 |
| Moda | 3 | 6 ^a | 8 ^a | 8 ^a | 6 | 10 | 6 ^a | 7 | 8 | 5 | 9 | 8 |

Como comentamos en esta sección buscamos la percepción sobre la confianza, con los siguientes resultados, la gente opinó que su confianza <En la mayoría de gente> era neutral, sin embargo, la moda fue 3, que es lo más cercano a la total desconfianza, <En las personas con actividad religiosa> también se mantuvieron neutrales, <En la gente mayor> la tendencia va hacia la confianza con una moda de 8 y una media de 7.61.

En el caso de la confianza por género se registró una media similar, sin embargo, la moda de confianza en los hombres era mucho mayor, esto se puede explicar porque en su mayoría fueron hombres quienes contestaron la encuesta; cuando hablamos de la confianza en <Sus amistades> se registró la mayor media con 8.66 es decir que la confianza en su capital relacional más cercano a ellos tiende a ser más denso, de acuerdo a la confianza en sus <Vecinos/as> fue del 7.33, sin embargo la moda nos dicta que la tendencia es a la neutralidad, la confianza <En ciudadanos de su país> está más bajo que lo neutral aunque la tendencia es a la alza, pero no por mucho margen, en cuanto a <En sus compañeros de abajo> hay en una media de 7.19 con una moda de 8 y en contraste la confianza <En su compañeros de estudios> con media de 6.96 con moda de 5 que nos dicta que muchos se mantuvieron en la neutralidad, <En los jóvenes> tiene una media de 7.42 y moda de 9, es decir que sí hay una confianza generalizada, y con las <las personas extranjeras> registró la segunda media más alta con 7.99.

Ilustración 10. Confianza en la gente

Fuente: Elaboración propia con los datos de la encuesta de Capital Social presentada en esta investigación



El siguiente grupo de variables es la confianza en las profesiones, en las que podemos encontrar a los <Científicas/os>, <Políticos/as>, <Médicos/as>, <Maestros/as>, <Policías>, <Políticos/a>, <Sacerdotes>, <religiosos/as>, <Empresarios/as>, <Periodistas>, <Militares>. Las variables que mayor confianza reportada generaron en orden del mayor al menor son, los científicos, seguido por los maestros y en tercer lugar los médicos; en los últimos lugares de tendencia por orden de menor a mayor, están los policías, los empresarios y sacerdote, las razones pueden ser que en América Latina permea un estado de impunidad, la confianza en las instituciones policiacas suele ser baja, el tema de los empresario respondería a las practicas oligárquicas y depredadoras de los grandes empresarios, por último, los sacerdote por todas las notas de casos de pederastia en la iglesia católica.

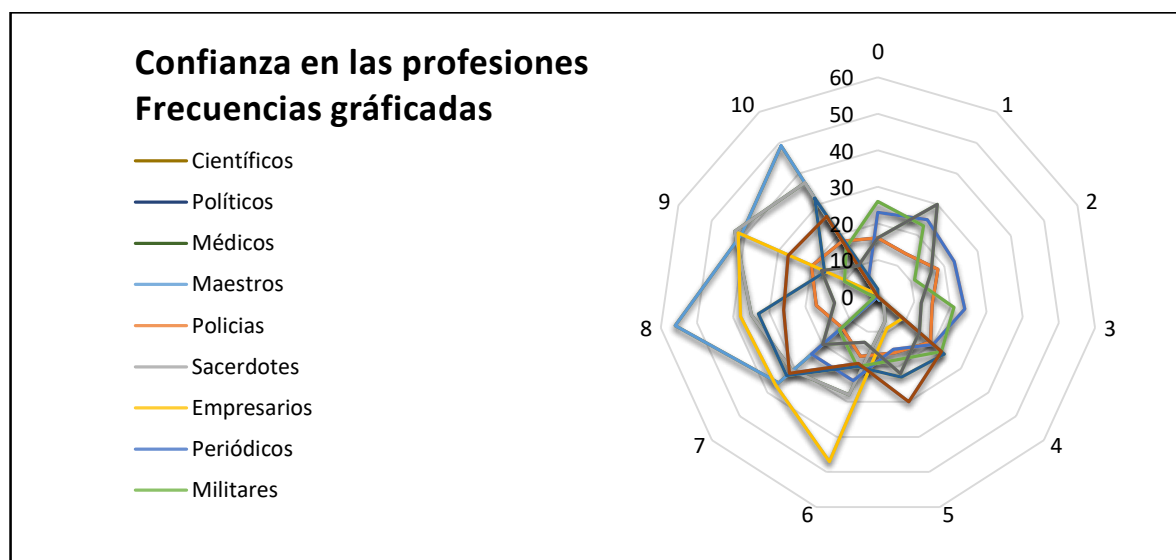
Ilustración 11. Confianza en las profesiones

Fuente: Elaboración propia con los datos de la encuesta de Capital Social presentada en esta investigación

| | Científicos/os | Políticos/as | Médicos/as | Maestros/as | Policías | Políticos/as | Sacerdotes, religiosos/as | Empresarios/as | Periodistas | Militares |
|---------|----------------|--------------|------------|-------------|----------|--------------|------------------------------|----------------|----------------|-----------|
| Media | 8.55 | 5.14 | 8.01 | 8.42 | 4.18 | 7.05 | 4.56 | 4.19 | 7.06 | 7.06 |
| Mediana | 8.00 | 5.00 | 8.00 | 8.00 | 4.00 | 7.00 | 5.00 | 4.00 | 7.00 | 7.00 |
| Moda | 8 | 9 | 9 | 7 | 0 | 7 | 1 | 0 | 7 ^a | 7 |

Ilustración 12. Confianza en las profesiones

Fuente: Elaboración propia con los datos de la encuesta de Capital Social presentada en esta investigación



5.5 Actividades Asociativas y Apoyo económico a las agrupaciones

Las variables categóricas <Actividades Asociativas> y <Actividades de apoyo económico> buscaba determinar que si en el periodo de los últimos doce meses, alguno de sus miembros ha participado activamente en alguna de las agrupaciones o asociaciones, así como apoyado económicamente a alguna de ellas, para determinar el grado de participación, que nos dejan ver que entre más redes su capital social aumenta y se densifica.

Para la variable <Actividades Asociativas>, hay 3 subvariables que presentan mayor participación fueron <Asociaciones de defensa de derechos civiles>, <Asociaciones de asistencia social y de salud (apoyo a familiares y pacientes, apoyo de ancianos/as ayuda contra el cáncer)> y la <Asociaciones para defensa del medio ambiente y la naturaleza (grupos ecologistas y ambientalistas)>, destacaremos que la respuesta <Ninguna de las anteriores> solo tuvo 3 respuestas mostrando un grado alto de asociación por parte de los emprendedores, es decir esto aumenta la percepción de la densidad de su Capital Social.

Tabla 19. Actividades Asociativas

Fuente: Elaboración propia con los datos de la encuesta de Capital Social presentada en esta investigación

| | | Recuento | % de N columnas |
|---|----|----------|--------------------|
| Asociaciones o clubes deportivos (Golf, futbol...) | No | 177 | 96.7% |
| | Sí | 6 | 3.3% |
| Asociaciones o grupos artísticos y culturales | No | 166 | 90.7% |
| | Sí | 17 | 9.3% |
| Grupos parroquiales u organizaciones religiosos (cofradías, catequesis) | No | 174 | 95.1% |
| | Sí | 9 | 4.9% |
| Sindicatos (gremios) | No | 172 | 94.0% |
| | Sí | 11 | 6.0% |

| | | | |
|--|----|-----|-------|
| Asociaciones o cámaras de empresarios/as | No | 171 | 93.4% |
| | Sí | 12 | 6.6% |
| Alguna logia o grupo sectario | No | 180 | 98.4% |
| | Sí | 3 | 1.6% |
| Asociaciones para defensa del medio ambiente y la naturaleza (grupos ecologistas y ambientalistas) | No | 157 | 85.8% |
| | Sí | 26 | 14.2% |
| Asociaciones de asistencia social y de salud (apoyo a familiares y pacientes, apoyo de ancianos/as ayuda contra el cáncer) | No | 151 | 82.5% |
| | Sí | 32 | 17.5% |
| Asociaciones recreativas (cuadrillas, scouts, comparsas) | No | 168 | 91.8% |
| | Sí | 15 | 8.2% |
| Asociaciones de defensa de derechos civiles | No | 150 | 82.0% |
| | Sí | 33 | 18.0% |
| Asociaciones para la educación (grupo de padres de familia, de exalumnos/as) | No | 162 | 88.5% |
| | Sí | 21 | 11.5% |
| Asociaciones de carácter benéfico o de ayuda a los demás (Cruz Roja, PETA...) | No | 163 | 89.1% |
| | Sí | 20 | 10.9% |
| Asociaciones de vecinos/as (asociaciones de barrio, de vecinos/as, protección civil..) | No | 170 | 92.9% |
| | Sí | 13 | 7.1% |
| Organizaciones políticas (Partidos Políticos o movimientos políticos, pacifistas) | No | 176 | 96.2% |
| | Sí | 7 | 3.8% |
| Ninguna de las anteriores | No | 180 | 98.4% |
| | Sí | 3 | 1.6% |

Para la variable <Actividades de apoyo económico> sí hubo un menor grado de participación ya que 92 personas contestaron que no han apoyado a ninguna de las anteriores, esto puede estar sujeto a recursos o la forma en la que prefieren involucrarse con este tipo de organizaciones. Las que tienen mayor frecuencia de apoyo económico es <Asociaciones para defensa del medio ambiente y la naturaleza (grupos ecologistas y ambientalistas)>, <Asociaciones de asistencia social y de salud (apoyo a familiares y pacientes, apoyo de ancianos/as ayuda contra el cáncer)> y <Asociaciones de defensa de derechos civiles>.

Tabla 20. Actividades de apoyo económico en los 12 últimos meses

Fuente: Elaboración propia con los datos de la encuesta de Capital Social presentada en esta investigación

| | | Recuento | % de N columnas |
|--|----|----------|--------------------|
| Asociaciones o clubes deportivos (Golf, futbol...) | No | 178 | 97.3% |
| | Sí | 5 | 2.7% |
| Asociaciones o grupos artísticos y culturales | No | 174 | 95.1% |
| | Sí | 9 | 4.9% |
| Grupos parroquiales u organizaciones religiosos (cofradías, catequesis) | No | 178 | 97.3% |
| | Sí | 5 | 2.7% |
| Organizaciones políticas (Partidos Políticos o movimientos políticos, pacifistas) | No | 180 | 98.4% |
| | Sí | 3 | 1.6% |
| Sindicatos (gremios) | No | 179 | 97.8% |
| | Sí | 4 | 2.2% |
| Asociaciones profesionales (colegio profesionales) | No | 169 | 92.3% |
| | Sí | 14 | 7.7% |
| Asociaciones o cámaras de empresarios/as | No | 177 | 96.7% |
| | Sí | 6 | 3.3% |
| Asociaciones de vecinos/as (asociaciones de barrio, de vecinos/as, protección civil..) | No | 176 | 96.2% |
| | Sí | 7 | 3.8% |
| Asociaciones de carácter benéfico o de ayuda a los demás (Cruz Roja, PETA...) | No | 178 | 97.3% |
| | Sí | 5 | 2.7% |
| Asociaciones para la educación (grupo de padres de familia, de exalumnos/as) | No | 180 | 98.4% |
| | Sí | 3 | 1.6% |
| Asociaciones de defensa de derechos civiles | No | 174 | 95.1% |
| | Sí | 9 | 4.9% |
| Asociaciones recreativas (cuadrillas, scouts, comparsas) | No | 177 | 96.7% |
| | Sí | 6 | 3.3% |
| Asociaciones de asistencia social y de salud (apoyo a familiares y pacientes, apoyo de ancianos/as ayuda contra el cáncer) | No | 170 | 92.9% |
| | Sí | 13 | 7.1% |
| Asociaciones para defensa del medio ambiente y la naturaleza (grupos ecologistas y ambientalistas) | No | 175 | 95.6% |
| | Sí | 8 | 4.4% |
| Alguna logia o grupo sectario | No | 180 | 98.4% |
| | Sí | 3 | 1.6% |
| Ninguna de las anteriores | No | 91 | 49.7% |
| | Sí | 92 | 50.3% |

5.6 Participación de la vida pública

La variable categórica <Participación de la vida pública> busca determinar el grado de participación pública/política de los emprendedores sociales de la encuesta y de los miembros que pertenecen a sus organizaciones. Que tiene que ver como el grado de involucramiento en la transformación o dinámica pública de la sociedad, las formas o el espectro de participación son múltiple y variado, pero nos deja vislumbrar el grado de compromiso y su caminar por los micro y mezzo tejidos sociales.

Entre las formas que podemos observar en la Tabla X, se encuentran actividades como participar en una manifestación, en una recolección de firmas, asistir a reuniones políticas, hacer cabildeo presencial o en el mundo digital. ¿Y cuáles fueron los resultados? que las acciones con mayor grado de participación, son aquellas que permiten mandar mensajes colectivos sobre la posición en alguna temática, en este caso, las manifestaciones y cambiar sus tendencias de compras por temas políticos o ecológicos.

Tabla 21. Participación en la vida pública

Fuente: Elaboración propia con los datos de la encuesta de Capital Social presentada en esta investigación

| | | Recuento | % del N de fila |
|---|---------|----------|-----------------|
| Llevar o mostrar insignias o pegatinas de alguna campaña: | Sí | 27 | 15% |
| | No | 131 | 72% |
| | No sabe | 25 | 14% |
| Firmar en una campaña de recogida de firmas de adhesión o de rechazo: | Sí | 20 | 11% |
| | No | 149 | 81% |
| | No sabe | 14 | 8% |
| Asistir a una reunión política o mitin: | Sí | 20 | 11% |
| | No | 161 | 88% |
| | No sabe | 2 | 1% |

| | | | |
|---|---------|-----|-----|
| "Comprar o dejar de comprar productos por motivos políticos, éticos o medioambientales:" | Sí | 141 | 77% |
| | No | 41 | 22% |
| | No sabe | 1 | 1% |
| "Ponerse en contacto con un político/a, autoridad o funcionario/a para llamar la atención sobre un problema:" | Sí | 71 | 38% |
| | No | 112 | 62% |
| | No sabe | 0 | 0% |
| "Realizar otro tipo de queja como cartas al director de un periódico, carta de reclamación a comercios, hostelería, contactar con medios de comunicación, etc." | Sí | 26 | 14% |
| | No | 154 | 84% |
| | No sabe | 3 | 2% |
| "Participar en un debate o votación en la TV, radio o periódico, por SMS, voto electrónico, etc." | Sí | 21 | 11% |
| | No | 155 | 85% |
| | No sabe | 7 | 4% |
| Participar en alguna manifestación: | Sí | 84 | 46% |
| | No | 89 | 49% |
| | No sabe | 10 | 5% |

CAPÍTULO VI. CONCLUSIONES

Como pudimos observar en el presente trabajo, el Capital Social como concepto sigue en discusión, las bases teóricas de Putnam, se quedan limitadas a la hora de hablar de la de conceptos como la “gravedad social” de los individuos, y de cómo en lo individual se puede acumular capital social, que si bien, los autores contemporáneos que construyen en torno al concepto, están incluyendo y analizando a partir de una perspectiva multidimensional, es necesario pensar, investigar y construir sobre estas dimensiones.

Otro concepto importante de esta investigación, es el Tejido Social, del cual logramos hacer una distinción de la perspectiva de Putnam, al establecer que no son manifestaciones del mismo fenómeno, sino que elementos de un mismo sistema que interactúan, se afectan, se deforman mutuamente. Es importante para futuras exploraciones entender el cómo los individuos alteran al tejido social y no sólo éste a ellos, como mencionamos en el presente trabajo; para que exista una fuerza, se necesitan magnitudes contrarias, por lo tanto, desde una visión como la de Saskia Sassen, las fuerzas deformadoras funcionan en ambos sentidos. Si bien hay fuerzas de deformación del Tejido Social cuando interactúan el Capital Social sobre de él, también existen fuerzas que se resisten a la deformación.

Debemos percibir que el Tejido Espacio-Tiempo, funciona y afecta a lo micro, existiendo en ambas formas de tejidos, micro, mezzo y macro tejidos, que conviven de manera paralela, que explicaría el por qué podemos acumular y poseer, ser contenidos y contener, diferentes cantidades y densidades de Capital Social.

Otro punto importante a descartar, es que uno de los objetivos del presente trabajo es encontrar y reflexionar en torno a formas y herramientas que nos permitan acercar densidades altas de capital social con bajas densidades, con el fin de mejorar la distribución de las oportunidades, sin embargo, así como se necesita enormes cantidades de energía para hacer un doblamiento del espacio-tiempo y acercar el punto A y B, también para movilizar la base del capital social de los individuos y colectividades. Qué como a manera de propuesta se propone al uso de las Tecnologías de la Información como herramientas deformadoras del Tejido-Espacio Tiempo y a la vez del tejido social, al crear nuevas dimensiones del tejido social en sus versiones virtuales y digitales. ¿Por qué afirmamos esto? Porque sin importar el punto en el que las diferentes densidades de capital social existan en el espacio geográfico en el mundo, la tecnología reduce todas las brechas de distancias y de tiempo, conectando personas en tiempo real, aunque estas se encuentren en diferentes husos horarios y locaciones.

Entonces la tecnología se convertiría en esta herramienta que nos permita hacer saltos “cuánticos” entre puntos del tejido social, permitiendo que personas o colectivos con una densidad baja de Capital Social, tengan contacto o se acerquen con otras formas y densidades, construyendo puentes digitales de impacto físico, reales, medibles y sobretodo construibles.

Por lo tanto, al pensar en proyectos que permitan la movilidad social, la construcción de comunidad, será necesario no sólo visibilizar el concepto de Capital Social al mencionarlo, si no que estar conscientes de las implicaciones e interacción con el Tejido Social, además añadir esta nueva dimensión del mundo digital que permitirá construir mejores iniciativas y

proyectos de intervención, mejorar las oportunidades de proyectos comunitarios y del emprendimiento social.

Diría Gallego (2016) que “reconstruir y fortalecer el tejido social, con acumulación de capital social debe ser el propósito central de la filosofía de la responsabilidad social en las organizaciones contemporáneas” y agregaríamos que no solo de las organizaciones, sino de las instituciones que dan forma a la vida pública, social, política y económica de Latinoamérica.

Si bien existen otros factores sociales, políticos y económicos, que impactan las posibilidades de éxito de los emprendimientos sociales en América Latina, como la falta de figuras jurídicas que cubran, incentiven e impulsen a los emprendimientos y negocios sociales, la no inclusión de términos como el Capital Social en la planeación de proyectos y de la política pública de esta parte del continente.

| A través de esta investigación, se logró comprobar que el Capital Social es un recurso determinante a la hora de definir el éxito de los emprendimientos y negocios sociales, y establecer que la percepción colectiva es que las relaciones y los contactos son importantes a la hora de emprender, desarrollarse y consolidarse. Es importante que se realicen más exploraciones y ejercicios instrumentales que nos permitan encontrar de manera más específica el grado de impacto.

ANEXOS

Instrumento para esta investigación.



ENCUESTA SOBRE CAPITAL SOCIAL Y EMPRENDIMIENTO SOCIAL EN LATINOAMÉRICA 2019

El siguiente cuestionario se está realizando para conocer el nivel de incidencia que tiene el capital social (redes sociales) en la catalización del desarrollo y consolidación de los emprendimientos sociales en Latinoamérica.

Este instrumento es aplicada para la investigación denominada "Capital Social, flexibilidad del tejido social y emprendimiento social juvenil" misma que se somete a la reglamentación, alcances y objetivos del programa de maestría en Estudios del Desarrollo Global de la Universidad Autónoma de Baja California.

¡Agradecemos su disposición para apoyar este esfuerzo!

Folio: _____

Fecha de entrevista: ____/____/____
 dd mm aaaa



AVISO DE PRIVACIDAD

Jorge Carrillo Chehade, con domicilio en calle Manuel Marquez de Leon 10010 301, colonia Zona Rio Urbana, ciudad Tijuana, c.p. 22010, en la entidad de Baja California, país México, utilizará sus datos personales recabados para:

- Investigación científica
- Elaboración de gráficos y estadística

En ningún momento los datos serán utilizados para fines distintos a los mencionados, ni serán compartidos con actores sujetos a la investigación. Sus datos no se usarán para fines políticos, ni publicitarios. Para mayor información acerca del tratamiento y de los derechos ARCO que puede hacer valer, usted puede acceder al aviso de privacidad integral a través de: halaken.org/CapitalSocialAvisoIntegral o solicitarlos vía correo a jorge.carrillo.chehade@uabc.edu.mx

| Sexo | País de Residencia | País de operación |
|--|--|--|
| A. Hombre <input type="checkbox"/> ¹ | A. Argentina <input type="checkbox"/> ¹ | A. Argentina <input type="checkbox"/> ¹ |
| B. Mujer <input type="checkbox"/> ² | B. Bolivia <input type="checkbox"/> ² | B. Bolivia <input type="checkbox"/> ² |
| C. Sin identificar <input type="checkbox"/> ³ | C. Brasil <input type="checkbox"/> ³ | C. Brasil <input type="checkbox"/> ³ |
| | D. Chile <input type="checkbox"/> ⁴ | D. Chile <input type="checkbox"/> ⁴ |
| | E. Colombia <input type="checkbox"/> ⁵ | E. Colombia <input type="checkbox"/> ⁵ |
| | F. Costa Rica <input type="checkbox"/> ⁶ | F. Costa Rica <input type="checkbox"/> ⁶ |
| | G. Cuba <input type="checkbox"/> ⁷ | G. Cuba <input type="checkbox"/> ⁷ |
| | H. Ecuador <input type="checkbox"/> ⁸ | H. Ecuador <input type="checkbox"/> ⁸ |
| | I. El Salvador <input type="checkbox"/> ⁹ | I. El Salvador <input type="checkbox"/> ⁹ |
| Fecha de nacimiento | J. Guatemala <input type="checkbox"/> ¹⁰ | J. Guatemala <input type="checkbox"/> ¹⁰ |
| | K. Haití <input type="checkbox"/> ¹¹ | K. Haití <input type="checkbox"/> ¹¹ |
| | L. Honduras <input type="checkbox"/> ¹² | L. Honduras <input type="checkbox"/> ¹² |
| | M. México <input type="checkbox"/> ¹³ | M. México <input type="checkbox"/> ¹³ |
| | N. Nicaragua <input type="checkbox"/> ¹⁴ | N. Nicaragua <input type="checkbox"/> ¹⁴ |
| | O. Panamá <input type="checkbox"/> ¹⁵ | O. Panamá <input type="checkbox"/> ¹⁵ |
| | P. Paraguay <input type="checkbox"/> ¹⁶ | P. Paraguay <input type="checkbox"/> ¹⁶ |
| | Q. Perú <input type="checkbox"/> ¹⁷ | Q. Perú <input type="checkbox"/> ¹⁷ |
| | R. República Dominicana <input type="checkbox"/> ¹⁸ | R. República Dominicana <input type="checkbox"/> ¹⁸ |
| | S. Uruguay <input type="checkbox"/> ¹⁹ | S. Uruguay <input type="checkbox"/> ¹⁹ |
| | T. Venezuela <input type="checkbox"/> ²⁰ | T. Venezuela <input type="checkbox"/> ²⁰ |
| | U. Otro: _____ <input type="checkbox"/> ²¹ | U. Otro: _____ <input type="checkbox"/> ²¹ |

____ / ____ / ____
 dd mm aaaa

| Nombre de la emprendimiento | Tipo de emprendimiento social | Cargo dentro de la organización |
|---|--|--|
| _____ | A. Alimenticio <input type="checkbox"/> ¹ | A. Director General <input type="checkbox"/> ¹ |
| _____ | B. Entretenimiento <input type="checkbox"/> ² | B. Representante legal <input type="checkbox"/> ² |
| | C. Educativo <input type="checkbox"/> ³ | C. Fundador <input type="checkbox"/> ³ |
| | D. Salud <input type="checkbox"/> ⁴ | D. Administrador <input type="checkbox"/> ⁴ |
| | E. Asistencialista <input type="checkbox"/> ⁵ | E. Colaborador <input type="checkbox"/> ⁵ |
| | F. Transporte <input type="checkbox"/> ⁶ | F. Voluntario <input type="checkbox"/> ⁶ |
| | G. Servicios <input type="checkbox"/> ⁷ | |
| | H. Consultoría <input type="checkbox"/> ⁸ | |
| | I. Tecnológico <input type="checkbox"/> ⁹ | |
| | J. Otro <input type="checkbox"/> ¹⁰ | |
| Figura Jurídica del emprendimiento | Antigüedad del emprendimiento | |
| _____ | A. 0 a 1 año <input type="checkbox"/> ¹ | |
| _____ | B. 1 a 2 años <input type="checkbox"/> ² | |
| | C. 2 a 3 años <input type="checkbox"/> ³ | |
| | D. 3 a 4 años <input type="checkbox"/> ⁴ | |
| | E. 4 a 5 años <input type="checkbox"/> ⁵ | |
| | F. Más de 5 años <input type="checkbox"/> ⁶ | |

| FUENTES DE FINANCIAMIENTO | | RECURSOS PARA EL EMPRENDIMIENTO | |
|---|--|---|--|
| DE LA SIGUIENTES FUENTES DE RECURSOS ELIJA SÓLO LAS QUE OBTUVO O FUERON NECESARIAS PARA INICIAR EL EMPRENDIMIENTO | | DE LA SIGUIENTES ELEMENTOS CUÁL CONSIDERA QUE FUERON LOS 3 QUE MÁS IMPORTARON A LA HORA DE CONSOLIDAR EL EMPRENDIMIENTO | |
| 1. Autofinanciamiento | <input type="checkbox"/> ¹ | 1. Conexiones Sociales | <input type="checkbox"/> ¹ |
| 2. Familiares | <input type="checkbox"/> ² | 2. Conocidos o Amistades en el Servicio Público | <input type="checkbox"/> ² |
| 3. Grupos religiosos o asociación | <input type="checkbox"/> ³ | 3. Lazos y conexiones familiares | <input type="checkbox"/> ³ |
| 4. Grupo comunitario | <input type="checkbox"/> ⁴ | 4. El conocimiento técnico | <input type="checkbox"/> ⁴ |
| 5. Crédito o Fondo de Gobierno | <input type="checkbox"/> ⁵ | 5. Las habilidades de los miembros | <input type="checkbox"/> ⁵ |
| 6. Ahorros | <input type="checkbox"/> ⁶ | 6. La actitud de los miembros | <input type="checkbox"/> ⁶ |
| 7. Inversionistas privados | <input type="checkbox"/> ⁷ | 7. La confianza de nuestra organización | <input type="checkbox"/> ⁷ |
| 8. Partidos Político o un servidor público | <input type="checkbox"/> ⁸ | 8. La calidad de nuestro servicio/producto | <input type="checkbox"/> ⁸ |
| 9. Crédito o préstamo bancario | <input type="checkbox"/> ⁹ | 9. Suerte / Azar / Ayuda Divina | <input type="checkbox"/> ⁹ |
| 10. Premios | <input type="checkbox"/> ¹⁰ | 10. Otro | <input type="checkbox"/> ¹⁰ |

| ELEMENTOS QUE DEFINEN EL ÉXITO | | | |
|---|--------------------------|--|--|
| EN UNA ESCALA DE 0 A 10, EN LA QUE 0 SIGNIFICA QUE NO ESTÁ DE ACUERDO, 5 ES NEUTRAL Y 10 ES TOTALMENTE DE ACUERDO | | | |
| | A. | B. No sabe | C. No Contesta |
| 1. Es más importante a quién conoces, que tu producto o servicio. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ¹ |
| 2. Si hubiera tenido más conexiones, fuera más exitoso | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ² |
| 3. Gracias a mis conexiones pude crecer más que otros | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> ³ | <input type="checkbox"/> ³ |
| 4. Es más importante las relaciones y los lazos, que el dinero | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> ⁴ | <input type="checkbox"/> ⁴ |
| 5. El dinero es el recurso más importante de una empresa | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> ⁵ | <input type="checkbox"/> ⁵ |
| 6. El conocimiento y las habilidades técnicas son lo más importantes | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> ⁶ | <input type="checkbox"/> ⁶ |
| 7. Mis primeros clientes fueron familiares o amigos | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> ⁷ | <input type="checkbox"/> ⁷ |
| 8. Pertener a un grupo político, empresarial o religioso favorece el éxito de los emprendimientos | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> ⁸ | <input type="checkbox"/> ⁸ |
| 9. El éxito se consigue con dinero, conexiones y actitud | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> ⁹ | <input type="checkbox"/> ⁹ |
| 10. La gente que estudia en una escuela privada tiene más éxito | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> ¹⁰ | <input type="checkbox"/> ¹⁰ |

| PARTICIPACIÓN SOCIAL Y POLÍTICA | | | | |
|---|---------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|
| EN LOS ÚLTIMOS 12 MESES ¿ALGUIEN DE LOS MIEMBROS FUNDADORES DE LA ORGANIZACIÓN HA REALIZADO ALGUNA DE ESTAS ACTIVIDADES? | | | | |
| | A. Sí | B. No | C. No sabe | D. No contesta |
| 1. Llevar o mostrar insignias o pegatinas de alguna campaña | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ¹ |
| 2. Firmar en una campaña de recogida de firmas de adhesión o de rechazo | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ¹ |
| 3. Asistir a una reunión política o mitin | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ¹ |
| 4. Comprar o dejar de comprar productos por motivos políticos, éticos o medioambientales | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ¹ |
| 5. Ponerse en contacto con un político/a, autoridad o funcionario/a para llamar la atención sobre un problema | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ¹ |
| 6. Realizar otro tipo de queja como cartas al director de un periódico, carta de reclamación a comercios, hostelería, contactar con medios de comunicación, etc | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ¹ |
| 7. Participar en un debate o votación en la TV, radio o periódico, por SMS, voto electrónico, etc | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ¹ |
| 8. Participar en alguna manifestación | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ¹ |
| 9. Participar en alguna huelga | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ¹ |
| 10. Otras | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ¹ |

| FUENTES DE INFORMACIÓN Y ÁMBITOS | | | | |
|---|---------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|
| ¿CUÁLES SON LAS 3 FUENTES DE INFORMACIÓN O MEDIOS DE COMUNICACIÓN MÁS IMPORNTANTES PARA SU ORGANIZACIÓN ACERCA DE LO QUE ESTÁ SUCEDIENDO EN LOS SIGUIENTES ÁMBITOS? | | | | |
| | A. Su vecindario | B. Su localidad o municipio | C. Su país | D. El mundo |
| 1. Familiares, amistades, vecinos/as, compañeros/as de trabajo/estudio | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ² |
| 2. Periódicos o revistas de ámbito local o municipal/provincial | | | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ² |
| 3. Periódico o revistas de ámbito estatal/nacional | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ² |
| 4. Radio local/provincial/municipal | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ² |
| 5. Televisión local/provincial/municipal | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ² |
| 6. Televisión nacional/estatal | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ² |
| 7. Internet | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ² |
| 8. Otros (políticos, asociaciones, etc) | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ² |
| 9. No les interesa estar informados/as | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ² |
| 10. No sabe | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ² |

PARTICIPACIÓN EN ASOCIACIONES

PARA CADA UNA DE LAS SIGUIENTES ASOCIACIONES O GRUPOS, NOS PODRÍA DECIR SÍ ALGUNO DE LOS MIEMBROS FUNDADORES:

| | 1. Aunque no pertenezca a la asociación o grupo ¿ha realizado algún trabajo o ayuda voluntaria dentro de la organización o a través de ella en los últimos 12 meses? | | 2. Aunque no pertenezca a la asociación o grupo ¿ha contribuido económicamente en los últimos 12 meses? | | 3. ¿Actualmente pertenece como socio/a, miembro o afiliado/a? | | 4. ¿Cuántas horas le dedica de media al mes? |
|--|--|---------------------------------------|---|---------------------------------------|---|---------------------------------------|--|
| | A. Sí | B. No | A. Sí | B. No | A. Sí | B. No | |
| 1. Asociaciones o clubes deportivos (Golf, futbol...) | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="text"/> |
| 2. Asociaciones o grupos artísticos y culturales (grupos folklóricos, coros, sociedades gastronómicas, grupos musicales o teatrales, de fotografía) | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="text"/> |
| 3. Grupos parroquiales u organizaciones religiosos (cofradías, catequesis) | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="text"/> |
| 4. Organizaciones políticas (Partidos Políticos o movimientos políticos, pacifistas) | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="text"/> |
| 5. Sindicatos (gremios) | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="text"/> |
| 6. Asociaciones profesionales (colegio profesionales) | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="text"/> |
| 7. Asociaciones o cámaras de empresarios/as | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="text"/> |
| 8. Asociaciones de vecinos/as (asociaciones de barrio, de vecinos/as, protección civil, de mejora de la calidad de vida, asociaciones de propietario/as) | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="text"/> |
| 9. Asociaciones de carácter benéfico o de ayuda a los demás (Cruz Roja, PETA...) | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="text"/> |
| 10. Asociaciones para la educación (grupo de padres de familia, de exalumnos/as) | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="text"/> |
| 11. Asociaciones de defensa de derechos civiles (Defensa de derechos humanos, grupos feministas, de defensa de consumidores, de minorías, de extranjeras/os) | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="text"/> |
| 12. Asociaciones recreativas (cuadrillas, scouts, comparsas) | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="text"/> |
| 13. Asociaciones de asistencia social y de salud (apoyo a familiares y pacientes, apoyo de ancianos/as, ayuda contra el cáncer) | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="text"/> |
| 14. Asociaciones para defensa del medio ambiente y la naturaleza (grupos ecologistas) | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="text"/> |
| 15. Alguna logia o grupo sectario | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="text"/> |
| 16. Otras asociaciones o grupos | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | <input type="text"/> |

| CONFIANZA GENERAL | | | |
|---|--------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|
| EN UNA ESCALA DE 0 A 10, EN LA QUE 0 SIGNIFICA QUE NO LES INSPIRA NINGUNA CONFIANZA Y 10 QUE LES INSPIRA UNA TOTAL CONFIANZA. | | | |
| ¿EN QUÉ MEDIDA CONFÍAN ... | | | |
| | A | B. No sabe | C. No Contesta |
| 1. En la mayoría de gente? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² |
| 2. En las personas con creencias religiosas? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² |
| 3. En la gente mayor? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² |
| 4. En los hombres? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² |
| 5. En las mujeres? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² |
| 6. En la gente joven? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² |
| 7. En la población extranjera o inmigrante? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² |

| CONFIANZA EN PROFESIONES | | | | | | | |
|---|--------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|---|--------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|
| EN UNA ESCALA DE 0 A 10, EN LA QUE 0 SIGNIFICA QUE NO LES INSPIRA NINGUNA CONFIANZA Y 10 QUE LES INSPIRA UNA TOTAL CONFIANZA. | | | | | | | |
| ¿EN QUÉ MEDIDA CONFÍAN EN CADA UNA DE ELLA. | | | | | | | |
| | A | B. No sabe | C. No Contesta | | A | B. No sabe | C. No Contesta |
| 1. En las/los científicos/as | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | 7. En los sacerdotes, religiosos/as, etc... | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² |
| 2. En las/los políticos/as | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | 8. En las/los empresarios/as | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² |
| 3. En las/los médicos/as | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | 9. En las/los jueces | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² |
| 4. En los/Las funcionarios/as | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | 10. En las/los periodistas | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² |
| 5. En Las/los maestros/as | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | 11. En las/los militares | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² |
| 6. En las/los policías | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | 12. En las/los comerciantes? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² |

| CONFIANZA EN REDES | | | | | | | |
|---|--------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|
| ¿EN QUÉ MEDIDA CONFÍAN EN CADA UNA DE ELLAS EN UNA ESCALA DE 0 A 10, EN LA QUE 0 SIGNIFICA QUE NO LE INSPIRAN NINGUNA CONFIANZA Y 10 LE INSPIRAN UNA TOTAL CONFIANZA? | | | | | | | |
| | A | B. No sabe | C. No Contesta | | A | B. No sabe | C. No Contesta |
| 1. En sus amistades | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | 6. En sus compañeros/as de trabajo | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² |
| 2. En la ciudadanía de su comunidad | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | 7. En sus compañeros/as de estudios | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² |
| 3. En sus vecinas/as | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | 9. En sus profesores/as | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² |
| 4. En la ciudadanía de su país | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | | | | |
| 5. En sus familiares | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> ¹ | <input type="checkbox"/> ² | | | | |

Referencias

- Arriagada, I. (2003). *Capital social: potencialidades y limitaciones analíticas de un concepto*. Estudios Sociológicos, XXI (3). ISSN: 0185-4186
- Batten, B. (2011). *To The End of Japan: Promoderns Frontiers, Boundaries & Interactions*. University of Hawaii Press Honolulu.
- Blank, S. (2011). Startup America – Dead On Arrival. Recuperado de:
<https://steveblank.com/2011/02/08/startup-america-dead-on-arrival/>
- Bohigas, O. (2004). *“Contra la incontinencia urbana”*. Barcelona: Diputación de Barcelona.
- Bolívar Espinoza, G. A., & Elizalde Hevia, A. (2011). Capital Social y Capital. Polis. *Revista Latinoamericana*.
- Bourdieu, P. (1997). Razones prácticas. Sobre la teoría de la acción. Barcelona: Anagrama, 1997, 233 pp. ISBN: 84-339-0543-0
- Braga Rodrigues, S., & Child, J. (2012). Building Social Capital for Internationalization. *Revista de Administracao Contemporanea*, 16(1), 23–38.
- Burt, R. S. (2002). The social capital of structural holes. *New Directions in Economic Sociology*, 201–247.
- Cascante, K & Rodriguez, E. (2014). El impacto de la crisis sobre el tejido social solidario en España: efectos y reacción de las ONGD frente a la crisis. Madrid: Laboratorio de Alternativas. Fundación Iniciativas por la Paz.

- Castells, M. (2008). "Movimientos sociales urbanos". México D.F: Siglo XXI editores.
- Castillo, A. (1999). Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento. Chile: Programa Emprendedores como creadores de riqueza y desarrollo regional. INTEC.
- Coleman, J. (2000). Social Capital in the Creation of Human Capital. Knowledge and Social Capital, 94(1988), 17–41.
- Coleman, J. S. (1990). Foundations of Social Theory. Foundations of Social Theory, 69(2), 993. de las ONGD frente a la crisis
- Douglas, North (1990). Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico.
- Durkheim, E. (2006). Las reglas del método sociológico, México: Colofón.
- Durston, J. (2000). ¿Qué es el Capital Social Comunitario? Chile: CEPAL.
- Urteaga, E. (2013). La teoría del capital social de Robert Putnam: Originalidad y carencias.
- Elster, J. (1989) Tuercas y tornillos. *Una introducción a los conceptos básicos de las ciencias sociales*. Barcelona: Gedisa.
- Ortoll Espinet, E., López-Borrull, A., Canals, A., Garcia Alsina, M., & Cobarsi Morales, J. (2010). El papel del capital social en la inteligencia competitiva. Revista General De Información Y Documentación, 20, 313 - 323. Expansión. (2017).
- Diccionario Contable. (2018). Capital social. Recuperado el 23 de noviembre de 2018, a partir de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/capital-social.html>
- Federal, P. E. (2007). Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012.
- Federal, P.E. (2013). Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018.
- Ferreti, M., & Arreola, M. (2012). Del tejido urbano al tejido social: análisis de las propiedades morfológicas y funcionales. Revista Electrónica Nova Scientia.

- Gallego, M. (2006). La responsabilidad social de las organizaciones: ¿Factor de ventaja competitiva? *Las acciones sociales de las organizaciones en relación con el tejido social*. AD-minister, 106-123.
- Global Entrepreneurship Monitor (2014). Reporte Nacional 2014. México.
- Global Entrepreneurship Monitor (2015) Special Topic Report 2015-2016 *Entrepreneurial Finance*.
- Global Entrepreneurship Monitor (2017) Latin America and Caribbean Regional Report 2015/16.
- González, C & Mendoza, G. (2016). La reconstrucción del tejido social. Una apuesta por la paz. México: CIAS.
- Grootaert, C. (1998). Social Capital: The missing link? World Bank Social Capital Initiative, (3), 1–34.
- Grootaert, C., & Bastelaer, T. (2001). Understanding and Measuring Social Capital: A Synthesis of Findings and Recommendations from the Social Capital Initiative. Social Capital Initiative Working Paper, 24(24), 1–31.
- Habitat para la Humanidad (2017-2019). Tejido Social, México; Recuperado de <https://www.habitatmexico.org/article/el-tejido-social>
- Hacyan, S, (1995). Relatividad para principiantes. Fondo de Cultura Económica; Edición: 4
- Drucker, P. F. (1993). Innovation and entrepreneurship: practice and principles. New York: Harper Business.
- Instituto Nacional del Emprendedor (2014). Diagnóstico 2016 del Fondo Nacional Emprendedor. Instituto Nacional del Emprendedor.

- Instituto Nacional del Emprendedor (2015). Informe Trimestral De Programas De Subsidios Padrón De Beneficiarios Programa: S020. Fondo Nacional Emprendedor Cuarto trimestre 2015.
- Instituto Nacional del Emprendedor (2016). Diagnóstico 2016 del Fondo Nacional Emprendedor Instituto Nacional del Emprendedor.
- Instituto Nacional del Emprendedor (2016). Listado de Beneficiarios. FNE 2016.
- Instituto Nacional del Emprendedor (2017). Proyecto específicos y estratégicos FNE 2017.
- Inglehart, R (1997) *Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic, and Political Change in 43 Societies*. Princeton University Press.
- Kant, I. (1998). *Critique of pure reason*. (P. Guyer & A.W. Wood, trans.). Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- Kliksberg, B. (1999). Capital social y cultura, claves esenciales del desarrollo. *Revista de la CEPAL*.
- Kliksberg, B. (2000). Capital social y cultura: claves olvidadas del desarrollo.
- Lechner, N. (2002). El capital social como problema cultural. *Revista Mexicana de sociología*, 64, 91–10
- LEES (2012) *Ley de Economía Social y Solidaria*. Diario Oficial de la Federación.
http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/less/LESS_orig_23may12.pdf
- Lomnitz, L. (2002). Redes Sociales y Partidos Políticos en Chile. *Chile: Redes*, 3(2), 1-13.
- Lozares, C., & Sala, M. (2011). Capital Social, Cohesión social y uso de la lengua. *Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociales*, 20, 204–231.
- Maffesoli, M. (2004) *El tiempo de las tribus. El ocaso del individualismo en las sociedades posmodernas*. México: Siglo XXI.

- Magsonal, N, Gravena, R. & Bodkin-Andrews, G. (2014) Measuring Social Capital: The Development of the Social Capital and Cohesion Scale and the Associations between Social Capital and Mental Health. *Australian Journal of Educational & Developmental Psychology*. 2014 (4), 202-216
- Malzkorn, W. (2018). Leibniz's Theory of Space in the Correspondence with Clarke and the Existence of Vacuums. *Universität Bonn*
- Marx, K. (2014). *El capital. Crítica de la economía política*, México: FCE. Prólogo a la primera edición alemana y Cap. XXIV.
- Mendoza, G. (2012). *La configuración del tejido social*. Centro De Investigación y Acción Social.
- Narayan, D., & Cassidy, M. F. (2001). A Dimensional Approach to Measuring Social Capital: Development and Validation of a Social Capital Inventory. *Current Sociology*, 49(2), 59–102.
- Narayan, D. (1999). “Bonds and Bridges: Social Capital And Poverty”. Poverty Group-PREM Working Paper, Banco Mundial.
- Newman, P & NASA (2011) Calculating a Neutron Star's Density. *National Aeronautics and Space Administration*.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2007). *What is Social Capital?*
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2007). *Human Capital: How what you know shapes your life*, 102–105.
- Olavarría, M. (2004). *Conceptos Básicos en el Análisis de Políticas Públicas*. (34), 1–12.
- Paras, P. (2003). *Unweaving the Social Fabric: The Impact of Crime on Social Capital*. University of Connecticut.

- Poder Legislativo (2016). REGLAS de Operación del Fondo Nacional Emprendedor para el ejercicio fiscal 2017.
- Poder Legislativo. (2017). Reglas De Operación Del Fondo Nacional Emprendedor Para El Ejercicio Fiscal 2017.
- Portes, A. (1998). Capital social: sus orígenes y aplicaciones en la sociología moderna. *De Igual a Igual: el desafío del estado ante los nuevos problemas sociales*.
- Portes, A. & Landolt, P. (1996). The Downside of Social Capital. *The American Prospect*, 26, 18–21.
- Portilla Chaves, M. (2011). El Origen de las Preposiciones en español. *Filología y Lingüística*, 37(1), 229–244.
- Putnam, R. D. (1993). The Prosperous Community: Social Capital and Public Life. *The American Prospect*, 13(13), 35–42.
- Putnam, R. D. (2003). El declive del capital social: un estudio internacional sobre sociedades y el sentido comunitario. Editorial Galaxia Gutenberg
- Putnam, R.D. (1994). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, New Jersey, USA: Princeton University Press. p. 122
- Robison, L. J., Allan Schmid, A., & Siles, M. E. (2002). Is social capital really a capital? *Review of Social Economy*, 60(1), 1–21.
- Romero, Y., Arciniegas, L., & Jimenez, J. (2006) Desplazamiento y reconstrucción de tejido social en el barrio Altos de la Florida. *Revista Tendencia & Retos #11*: 11-23
- Sassen, S. (2015). *Expulsiones. Brutalidad y complejidad en la economía global*. Buenos Aires: Katz. Introducción.
- Schumpeter, J. (1950). *Capitalism, Socialism and democracy*. New York.

- Sudarksy, J. (2001) El Capital Social de Colombia. Departamento Nacional de Planeación, 1-373
- Sztompka, P. (1995). Sociología del cambio social. Madrid: Alianza Editorial. The Leibniz-Clarke Correspondence.
- The World Bank (1999). Social capital: conceptual frameworks and empirical evidence: an annotated bibliography. Social Capital Initiative, (5), 39.
- Woolcock, M., & Narayan, D. (2000). Social Capital: Implications for Development theory and policy. The World Bank Research Observer, 15(2), 225–249.
- Wuppuluri, S. & Ghirardi, G. (2017). Space, Time and the Limits of Human Understanding. Springer.
- Yunus, M. (2011). Las empresas sociales: Una nueva dimensión del capitalismo para atender las necesidades más acuciantes de la humanidad. Grupo Planeta