



Revista de Ciencias Sociales (Ve)
ISSN: 1315-9518
rcs_luz@yahoo.es
Universidad del Zulia
Venezuela

Torres-Granadillo, Fernando; Artigas, Wileidys
Emprendimiento económico: Elementos teóricos desde las perspectivas de sistemas y
redes
Revista de Ciencias Sociales (Ve), vol. XXI, núm. 3, julio-septiembre, 2015, pp. 429-441
Universidad del Zulia
Maracaibo, Venezuela

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28042299012>

- ▶ Cómo citar el artículo
- ▶ Número completo
- ▶ Más información del artículo
- ▶ Página de la revista en redalyc.org

Emprendimiento económico: Elementos teóricos desde las perspectivas de sistemas y redes

Torres-Granadillo, Fernando*
Artigas, Wileidys**

Resumen

El objetivo del artículo es describir los elementos del emprendimiento económico, a partir de las relaciones teóricas proporcionadas por el enfoque de sistemas y redes, como el fin de develarlos en la dinámica del emprendedor y sus acciones. El diseño de investigación es no experimental – documental, con un tipo de estudio descriptivo. Se consultaron diversidad de textos y artículos científicos que centran su foco de estudio en el emprendimiento, para sistematizar desde la teoría la red las características y relaciones que permiten comprender el emprendimiento en el desarrollo económico local. Como resultados destaca como las relaciones sistémicas, y a su vez reticulares, inciden en los emprendimientos empresariales y su sostenibilidad económica, dado la generación de adecuados niveles la confianza y reciprocidad, para promover las formas de asociatividad entre los individuos, creando nuevas empresas que se integran y expanden en los espacios locales. El fortalecimiento de los programas de apoyo al emprendimiento en el diseño de las políticas públicas para el desarrollo local pasa por propiciar y fortalecer las redes de relaciones que emergen de la teoría y que otorgan fortaleza a este tipo de iniciativas en la práctica.

Palabras clave: Emprendimiento; teoría de sistemas; teoría de redes; emprendedor económico.

* Doctor en Ciencias Humanas. Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de La Universidad del Zulia. Maracaibo, Venezuela. ftorresgranadillo@gmail.com

** Doctora en Ciencias Sociales, mencion Gerencia. Profesora de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de La Universidad del Zulia y Editora de la Revista Telos de la Universidad Privada Dr. Rafael Belloso Chacín (URBE). Maracaibo, Venezuela. wileidys@hotmail.com

Economic Entrepreneurship: Elements Theorists from the Perspectives of Systems and Networks

Abstract

The aim of the article is to describe the elements of economic enterprise, from the theoretical relationships provided by the approach of systems and networks, as to unveil the dynamics of the entrepreneur and his actions. The research design is not experimental - documentary, a kind of descriptive study. Diversity of texts and scientific articles that focus their focus of study in entrepreneurship, from theory to systematize network characteristics and relationships that allow us to understand entrepreneurship in local economic development were consulted. As a result stands as the systemic relationships, and in turn grid, affecting business ventures and economic sustainability, given adequate levels generating trust and reciprocity, to promote forms of association between individuals, creating new companies that integrate and expand in local spaces. The strengthening of programs to support entrepreneurship in the design of public policies for local development goes through foster and strengthen networks of relationships that emerge from the theory and that give strength to this type of initiative in practice.

Key Words: Entrepreneurship; systemic theory; networks theory; economic entrepreneurship.

Introducción

Estudiar el emprendimiento, desde el punto de vista económico, implica indagar acerca de las relaciones sociales que sostienen el proceso generador de iniciativas en el sujeto emprendedor. Los individuos promueven, establecen y potencian relaciones sociales que llegan a ser más amplias que las relaciones familiares directas, con contenidos de información y de contactos útiles en sus acciones empresariales. En este sentido, se van desarrollando un conjunto de sistemas formales e informales; a saber, en cuanto a los sistemas formales aquellos que parten de organizaciones sociales constituidas legalmente, y en cuanto a los sistemas informales, aquellas relaciones que aunque no estén constituidas legalmente se establecen como relaciones personales de frecuencia. Ambos determinarán los diversos roles que las personas desempeñan dentro de su vida personal y profesional.

Para la creación del emprendimiento existen tres (3) formas de llevarlo a cabo, a través del propio sistema social, del sistema

formal o del sistema latente (Bertoglio, 1992), de esta forma se observa que de una u otra forma el surgimiento del emprendimiento depende directamente del conjunto de relaciones que se desarrollen. En este sentido, el sistema formal puede surgir del sistema social (conjunto de relaciones establecidas entre individuos, ej.: amigos que se reúnen para practicar un deporte), del sistema formal (constituyendo directamente una organización de forma legal, ejemplo: empresa constituida y establecimiento de cargos y relaciones) o del sistema latente (conjunto de relaciones establecidas por costumbre en la sociedad, ejemplo: iglesias). En este sentido, al emprender debe tomarse en cuenta a través de qué sistema está surgiendo la iniciativa, pues cada uno tiene formas distintas de desarrollo.

El objetivo del presente artículo es describir los elementos del emprendimiento económico, a partir del enfoque sistémico y de redes, que permitan trazar trayectorias conceptuales para la posible caracterización de los procesos socio-productivos que derivan de la existencia social del sujeto conocido como emprendedor. La metodología utilizada que orienta el proceso investigativo se

fundamenta en el enfoque racionalista crítico, con la finalidad de lograr descripciones de las características y trama relacional de ambas variables (redes y emprendimiento). El diseño de investigación es no experimental – documental, con un tipo de estudio descriptivo, efectuándose una revisión de los diversos materiales de estudio del área, en específico, textos y artículos científicos relacionados con sistemas y redes; así como emprendimiento.

1. Teoría de sistemas para el abordaje de redes

Cuando se hace referencia a la teoría general de sistemas, es preciso señalar que esta teoría, se fue gestando desde mucho antes de que su principal precursor Ludwig Von Bertalanffy (1995) la introdujera como un cuerpo teórico aceptado por las ciencias exactas (física y matemática, en concreto). Por lo que como señala Lilienfeld (1997: 19-20), “la característica de esta revolución es el reemplazo de modos de pensamiento analíticos y fragmentados, por otros de naturaleza holística integrantes”, lo cual se había venido desarrollando de manera particular en cada una de las ciencias dada las limitaciones que el paradigma estructural representaba para el desarrollo de la misma.

En este sentido, Lilienfeld (1997: 22) hace un breve recorrido por lo que significó los inicios de la teoría de sistemas, señalando que, en primera instancia Pepper en su trabajo acerca del contextualismo desarrollado en el año 1942:

“(...) concibe al mundo como un complejo ilimitado de cambio y novedad, orden y desorden. Dentro de este flujo continuo, seleccionamos ciertos contextos los cuales sirven como totalidades o patrones que organizan, dan sentido y se extienden a un amplio conjunto de detalles que, sin el patrón de organización, serían invisibles o carentes de sentido”.

Lo anterior refleja que para ese entonces ya se venía concibiendo, la idea del flujo continuo de elementos que se llevaban a cabo mediante un patrón organizado, se comenzaba a perder la estaticidad que caracterizaba a las

ciencias y comenzaba a vislumbrarse una nueva forma de concebir el mundo en el cual la dinámica podía reflejarse. Lo que termina de afirmar, cuando señala Lilienfeld (1997: 23):

“(...) lo que es importante desde el punto de vista del desarrollo de la teoría de sistemas son las propiedades “organizativas” del contextualismo. El mundo de la experiencia se concibe como un caos de potencialidades que surgen de un modo significativo sólo bajo un contexto organizado; las partes carecen de significado cuando se desprenden del conjunto; y más aún; no solo carecen de significado, sino que frecuentemente no las percibimos o son imperceptibles”.

Posterior al contextualismo surge el organicismo, en el cual se destaca que las estructuras se configuran y extienden a través de los eventos en los cuales se desarrollan y que son más numerosas, coherentes y reales de como los contextualistas aseguraron, es decir, ampliaron la visión del mundo de los mismos, aunque tiene una desventaja o limitación, ya que como señala Lilienfeld (1997: 25) (...) no importa cuanto sea el “progreso” realizado al desarrollar teorías o discernimientos aún más compresivos, la sensación de imperfección y contradicción permanecerá constantemente”.

Por lo cual, a través de los años, diversos autores comenzaron a explorar acerca de la teoría de sistemas en cada una de sus áreas, así en las lecciones de sociología, Durkheim (1974) establece el concepto de sistema de relaciones, al hacer referencia al Estado como gran sistema y luego detallar las relaciones del mismo con la sociedad, inclusive partiendo de la concepción de familia.

De igual forma, Marturana y Varela (1989) en su estudio denominado el árbol del conocimiento, no dejan de lado las interacciones que se llevan a cabo entre el individuo con su entorno e intrínsecamente, dentro del el mismo individuo. Esto como resultado de los estudios previos hechos por los mismos autores donde señalan los términos: Autopoiesis y clausura operacional; entendida la autopoiesis como la capacidad de adaptación del propio sistema a

los cambios externos; mientras que la clausura operacional viene a ser esa restricción del efecto, es la capacidad de la estructura del sistema de activar ciertos cambios en función de los efectos externos.

Por otro lado, Corsi *et al.* (1996) también hacen referencia a la teoría de sistemas en su obra glosario sobre la teoría social de Niklas Luhmann; a través del trabajo “la realidad de los medios de masas” (Luhmann, 2000).

Siguiendo a Parsons (1999:7) en su obra “el sistema social”, referencia que

“Un sistema social – reducido a términos más simples – consiste, pues en una pluralidad de actores individuales que interactúan entre sí en una situación que tienen, al menos, un aspecto físico o de medio ambiente, actores motivados por una tendencia a “obtener un óptimo de gratificación” y cuyas relaciones con sus situaciones – incluyendo a los demás actores – están mediadas y definidas por un sistema de símbolos culturalmente estructurados y compartidos”.

En este sentido, Parsons (1999) desarrolla conceptos de sistema en función de relación entre seres vivos, es decir, la sociedad misma y los subsistemas en relación a los roles de los actores individuales. Morín (1990) conceptualiza su paradigma de la complejidad partiendo de la cantidad de interacciones e interferencias entre los elementos del sistema; y destaca la presencia de incertidumbres, indeterminaciones y fenómenos aleatorios. Sin dejar de lado que, el todo está en las partes y que las interacciones entre ellos y con su entorno son relevantes y complejas; de esta manera, habla de la importancia de la migración de conceptos complementándolos en función del cambio que se va generando en la ciencia.

Al hacer un breve recorrido por lo que fue la primera inclusión del pensamiento sistémico en el conocimiento científico, es preciso señalar que la teoría general de sistemas como cuerpo científico que describe sus elementos generales, fue desarrollada en la década de los 60 por Ludwig Von Bertalanffy quien se considera el padre de dicha teoría, pero en vista de que la misma se inició en el campo de las ciencias

exactas, surgieron un grupo de científicos que se interesaron en mostrar la teoría de sistemas a través de la aplicación en otros campos de la ciencia.

En este mismo orden de ideas, Bertalanffy (1995: 38) define la teoría general de sistemas como una ciencia general de la “totalidad”, concepto que se ha tenido como nebuloso y semi metafísico, y que define como “(...) una disciplina lógico-matemática puramente formal en sí misma, pero aplicable a las varias ciencias empíricas”. Dejando el espacio abierto para la aplicación de la misma en cualquier campo de la ciencia, aun cuando el campo del que se ocupa es el matemático.

Se podría completar un artículo de investigación mediante la explicación de la concepción del paradigma sistemático como parte del conocimiento científico, pero en realidad lo que interesa explicar es la concepción a través de la cual se originó este paradigma, y destacar que la tesis central radica en que los sistemas son un conjunto de elementos o subsistemas que interactúan entre sí internamente, e interactúan con sistemas mayores o supra sistemas dentro de los cuales a su vez están inmersos; creándose una cadena a través de la cual se van entrelazando una serie de elementos que se constituirán en un gran sistema en el mundo. El hombre es tomado en cuenta como un elemento en constante interacción interna y con su entorno, la diferencia entre el hombre como sistema y otros sistemas radica en la complejidad que acompaña al mismo, elemento central para el estudio de redes.

Incluir la conceptualización de sistemas para hablar de redes es necesario, ya que solo tomando en cuenta la interacción constante de los individuos y su interconexión con sistemas mayores; así como, el manejo de sus propios subsistemas hace entender la necesidad de encontrarse inmerso en redes, las cuales en muchos casos surgen de forma natural o espontánea como el caso de las relaciones familiares, mientras que otras se van creando y fomentando con el tiempo en el medio donde se desenvuelva el individuo. De cualquier forma, entender el funcionamiento de los sistemas se constituye en un punto de partida

para comprender el funcionamiento de las redes desde los elementos interactivos y de constante movimiento en el uso de elementos de entrada, procesamiento y salida.

2. Emprendimiento económico: Elementos de su abordaje

Cuando se estudia el concepto de emprendimiento económico, existen varios elementos a tener en cuenta: en primera instancia los términos de confianza, reciprocidad y asociatividad, a través de los cuales se hace referencia a la necesidad de contar con estos elementos para crear relaciones sólidas; a la figura del emprendedor como personaje esencial en el proceso; y por último, a redes de emprendimiento y financiamiento, en virtud de obtener apoyos económicos desde diversas vías para el desarrollo de los emprendimientos.

2.1. Confianza, reciprocidad y asociatividad

En diversos documentos se ha destacado como la confianza, las normas y las redes de intercambio de información y conocimiento pueden mejorar la eficiencia social en un espacio local (Putnam *et al.*, 1993). En lo pertinente a la confianza social, se requiere particularmente de la interacción con la reciprocidad, la cual funciona como enlace entre las expectativas asociadas a las personas que se relacionan y sus capacidades de decisión. El valor agregado de la reciprocidad, en particular la difusa, que según Coleman (Citado en Gordon, 2006), es aquella en la cual los intercambios no se realizan inmediatamente, y son asimétricos en búsqueda de equivalencia. Se desarrolla ante la expectativa de que los beneficios serán mutuos y a largo plazo equivalente, radicando en la estimulación social que genera entre los agentes sin proximidad espacial para relacionarse.

Cuando los individuos aprenden a confiar entre sí, tienden a establecer acuerdos sobre formas generalizadas de reciprocidad (que no tienden permanentemente a un quid pro quo) y se fortalecen las expectativas de beneficios superiores obtenidos por las acciones

de colaboración en contraposición al esfuerzo individual. Todo ello sucede sin la comprensión que al hacerlo, se está construyendo capital social (Ostrom, 2000).

De acuerdo al alcance de la relación social, el cumplimiento de la expectativa figurada de reciprocidad permite transitar de un estadio vinculante que pueden conducir a través a niveles de asociatividad, si las conductas cívicas se desarrollan a mayor plazo y extensión.

La dinámica de cambio de la densidad y el tamaño de la red social inciden en el reforzamiento de reciprocidad difusa y de la confianza como normas de civismo, otorgando de forma diferenciada, las asociaciones entre los miembros de la red y los diversos aprovechamientos del capital social que ellos puedan poseer (Gordon, 2006). En este sentido, las relaciones asociativas recurriendo al enfoque neo-institucionalista reconocen que cada asociatividad implicaría un conjunto de transacciones para las cuales se requiere obtener y verificar la información acerca de la calidad y cantidad de los recursos a intercambiar, la reputación y antecedentes de cada contraparte y la calidad de los derechos de propiedad que se están intercambiando; así como establecer el contrato de transferencia y prever la ocurrencia de diferencias y resolución de altercados (Viego, 2004). Sin dejar de lado que, buscan disminuir los costos de transacción en la asignación y complementación de recursos de acuerdo a los límites en la capacidad de interpretación de los individuos, la existencia de asimetrías de información y de la posibilidad de conductas oportunistas.

En esta dirección, la interacción confianza-reciprocidad-asociatividad, transversa las relaciones económicas. Las redes sociales de tipo personal conducen a redes económicas y a la creación de redes de empresarios originadas y sostenidas por la asociatividad para, posteriormente, alcanzar una red general de relaciones socio-económicas (Dubini y Aldrich, 1991, citados en Boari y Presutti, 2004).

La estructura social de los vínculos personales arraigada espacialmente en un

contexto específico, es uno de los factores que explican la creación de nuevas empresas en un área local. Las redes sociales no son fijas; el contexto social de las empresas puede ser activado de acuerdo a las diferentes necesidades locales (Granovetter, 1985, citado en Greve y Salaff, 2003) y los propósitos de la asociatividad pueden ser variados en términos económicos.

Cada reticula social integrada en el contexto local puede aumentar la probabilidad de que las personas se trasladen de sus empleos y aspiren a convertirse en empresarios en el mismo lugar en el cual viven (Aldrich y Zimmer, 1986) y en ello interviene la proximidad social y económica, y el sentido de la afiliación con los grupos de conocidos cercanos o distantes. Diversas investigaciones empíricas efectuadas en espacios locales han debilitado la perspectiva atomista del proceso de creación de empresas y han arrojado resultados que presentan a las empresas en los ámbitos locales, como unidades integradas en las redes sociales. El desarrollo del espíritu empresarial es esencialmente un fenómeno local, de acuerdo con una perspectiva social de análisis en red (Boari y Presutti, 2004).

Los contactos que conduzcan a resultados económicos exitosos forman parte del capital social (Coleman, 1988) y son un componente clave de las redes empresariales locales. En este aspecto, es fundamentalmente valioso el trabajo de Granovetter¹ (1973) quien propuso que si bien los lazos fuertes o de tipo homofílico (derivados de los contactos cercanos o redundantes) están asociados a la familia y al afecto de vecindad con otro tipo de reciprocidad; son los lazos débiles los que soporan la acción colectiva², relacionando a las redes y sus miembros a extenderse y a captar nuevos contactos, resolviendo problemas comunes, accediendo a información y utilizándose para fines económicos como la búsqueda y consecución de empleo e iniciativas de inversión empresarial. Los vínculos débiles o heterofílicos (Granovetter, 1973) favorecen el incremento del nivel de rango de la red y así la difusión de información, dado que proporcionan el acceso a miembros no cercanos en la red social, posibilitando que otros (aún no miembros) se integren en un proceso

gradual de pruebas y obtención de confianza y reciprocidad.

En la medida que los requerimientos de información y colaboración aumenten, la proximidad se amplía en términos relacionales, extendiendo la capacidad de absorción de miembros y, por supuesto, fortaleciendo la reticula. Las combinaciones de recursos materiales y técnicos de origen propio en la creación de iniciativas empresariales de los agentes sociales se efectúan de forma dinámica, complementándose con otros recursos, básicamente información y conocimientos, mediante el acceso a sus contactos y las relaciones de asociatividad (Aldrich y Zimmer, 1986).

Es frecuente que el uso de contactos o a configuración de las redes asociativas se efectúe ante la búsqueda de mayores beneficios individuales, pero su irradiación dependiendo de las condiciones institucionales se hará colectiva (Ostrom, 2000). La unidad de integración más específica de este entramado socio-económico que utiliza los recursos con intencionalidad de aprovechamiento económico, es lo que se conoce como el sujeto emprendedor.

2.2. La figura del emprendedor

Las definiciones sobre la figura del emprendedor destacan en la revisión de las características que le otorgan o permiten desarrollar la capacidad de generar con cierta fluidez nuevas e innovadoras empresas, a partir del reconocimiento de oportunidades útiles para el crecimiento económico (visión economicista). La acción está relacionada con la innovación, creatividad, dinamismo, tolerancia al riesgo, flexibilidad y orientación al crecimiento, y otros rasgos internos que existe en los emprendedores y que incitan su motricidad (visión comportamentalista).

En principio, los investigadores trataron de explicar el éxito empresarial a partir de la personalidad (enfoque unidimensional); sin embargo, otra corriente ha buscado explicar el éxito a partir de un enfoque multidimensional, que incluye variables como: personalidad como el agregado de atributos físicos, sociales y genéticos que determinan a un individuo y lo hacen único; motivaciones, relacionadas con

el nivel o estado psicológico del individuo que genera energía activa y lo orienta hacia el logro de objetivos; competencias, resultantes de un conjunto de habilidades y de conocimientos en el individuo que son el resultado del desarrollo de aptitudes originadas y/o fortalecidas por el aprendizaje y la experiencia; comportamientos, considerados como el conjunto de acciones del individuo que son observables objetivamente y relaciones sociales que inciden en las naturalezas de las actividades económicas.

Según Baumol (1990) el emprendedor es cualquier miembro de la economía, cuyas actividades son, en cierto modo novedosas, y aprovechando de manera potencial la imaginación, la audacia, el ingenio, el liderazgo, la perseverancia y determinación en la búsqueda de la riqueza, el poder y la posición, aunque no necesariamente en ese orden, alcanzan sus propósitos e irradian a otros, su rol es el de perturbador de la economía que impide que ésta caiga en la rutina y el letargo.

El emprendimiento es un proceso social y los sujetos emprendedores actúan como agentes sociales que se relacionan de forma dinámica en retículas en las cuales desarrollan información, fondos y legitimidad para sobrevivir y prosperar económicamente (Byers, 1997). Dichos sujetos están integrados en la vida social a través de las relaciones y actúan en el marco del sistema económico (Granovetter, 1983). El espíritu emprendedor del agente social está inmerso en un contexto canalizado y facilitado (o inhibido) por su posición en la red social (Aldrich y Zimmer, 1986). En el proceso de creación empresarial, los emprendedores inicialmente apoyados en sus contactos redundantes o de lazos fuertes requieren expandirse hacia otros de lazos más débiles³ que son los que incrementan mayormente los niveles de factibilidad y viabilidad más allá de su red social.

Los emprendedores hacen uso de las conexiones en su contexto local y el conocimiento acerca del entorno empresarial les otorga un mejor aprovechamiento del capital social, en comparación con otros sujetos fuera del entorno local que enfrentan

un nivel de riesgo no sistemático más elevado (Boari y Presutti, 2004). De esta forma, la intencionalidad del aprovechamiento económico de los recursos locales es contextualmente social. El emprendimiento está afectado por las condiciones de la red social, pero es además elemento que suma en esa trama. Deja de ser una visión de arriba hacia abajo y de lado a lado, para ser reticular.

Desde otra arista, en el enfoque de redes sociales que complementa el estudio y conocimiento sobre el emprendimiento se encuentra el proceso de exploración, identificación, desarrollo y potenciación de oportunidades. La característica determinante que de acuerdo a Kirzner (Citado en Couyoumdjian, 2008) que los define es su capacidad para identificar oportunidades en el mercado; esto es lo que denomina como *alertness*. Esta actitud le permite a su vez cumplir un rol equilibrador en los mercados, comportándose como un árbitro virtual, realizando negocios o explotando oportunidades que otros agentes no habían percibido.

Al igual que las definiciones sobre el emprendimiento varían, en el consenso se reconoce que la actividad fundamental para el emprendedor es el desarrollo de nuevas iniciativas, y en ello el reconocimiento de la oportunidad es el aspecto central. La oportunidad es un constructo que resulta de factores que están en parte gobernados por las competencias propias del sujeto emprendedor y, en otra parte, derivada del entorno en el cual se encuentra y de allí las relaciones que derivan (Singh, 2000).

La oportunidad del emprendedor reside en la estructura de red social, en la cual participa para aprovecharlas condiciones que lo rodean hacia la conformación de sistemas de racionalidad cooperativa que se conviertan en unidades empresariales factibles y viables; es decir, se hace uso de los contactos socio-económicos acumulados en el capital social de la red y de esta forma se proporcionan los mecanismos de identificación de oportunidades y el acceso a los recursos o simplemente apoyo emocional para el emprendimiento económico (Lin, 2001).

En este punto nuevamente es de utilidad el aporte de Granovetter (1973), pues las informaciones asimétricas que pueden ser utilizadas en la exploración e identificación de oportunidades se trasfieren con mayor fluidez a través de los lazos débiles que actúan como puentes de conexión entre los miembros de la red, o también como lo plantea Burt (2000), expandirse a través de los agujeros estructurales existentes entre los contactos no redundantes que confieren más poder e influencia a los nodos necesarios en la búsqueda y desarrollo de oportunidades.

De acuerdo a la posición del sujeto emprendedor en la red social, sus roles y la redundancia de sus contactos, se derivan los flujos de informaciones y la correspondencia entre los otros miembros, para privar o proporcionarlas en sus relaciones económicas, es decir, las redes inciden además en las trayectorias para el acceso y movilizaciones de recursos y la transferencia de conocimientos (Stuart y Sorenson, 2005). En el contexto local, las oportunidades surgen comúnmente a partir de desequilibrios coyunturales. Dada la retícula social, el estado de alerta es mayor y aprovechando el desequilibrio, el emprendedor toma ventaja de la oportunidad (Baumol, 1990). Contemplado desde las redes, el emprendedor económico viene a ser una especie de célula de un tejido orgánico que se reproduce asimismo y genera un efecto de multiplicación que fortalece aún más el tejido que la aloja.

De esta forma, van conformando a partir de una acción unicelular un crecimiento en redes con otros pares, dando como consecuencia la aparición de microestructuras (Lara, 2003) que en un avance progresivo pueden convertirse en bases sustentadoras de espacios en los cuales los niveles de desarrollo económico y social sean más elevados a otros en los cuales no se evidencie la fuerza reticular (ver figura I).

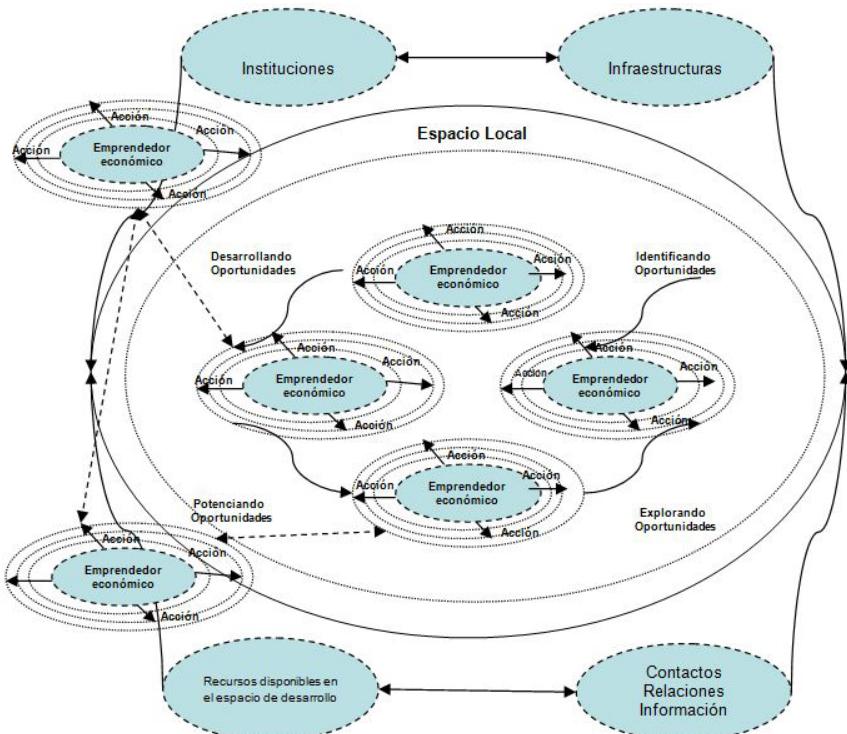
Dado que la conversión de los emprendimientos económicos es multidimensional, tienden a suceder pos-teriormente mecanismos de interrelación, denominados de relación compleja (Rodríguez, 2003) con un

conjunto de predisposiciones entramadas que a través de procesos de socialización promueven la difusión y transmisión de conocimientos, entre los actores emprendedores y generan un aprendizaje colectivamente emprendedor. De hecho, la naturaleza sistémica de este planteamiento, permite reconocer que se requiere de mecanismos de autorregulación para mantener su complejidad.

En algunas redes sociales se asume con mayor fluidez los procesos de emprendimiento económico al formar parte del grupo de comportamientos que han conformado la cultura. Viene a ocurrir una especie de especialización cultural que asume a la predisposición al emprendimiento económico como una de sus características, mediatisada por las instituciones que prevalecen en dicho entorno local (Brunet y Belzunegui, 2001). Aún en situaciones no favorables para su crecimiento, la acción del emprendimiento colectivo no desaparecería. Puede inferirse que la acción plural del emprendimiento económico entonces se conecta con mayor rapidez a través del capital social. Se origina en un “saber emprender individual” y se transforma con la participación social en un “saber emprender colectivo”.

Sin embargo, es conveniente la referencia al trabajo de Baumol (1990) quien ha argumentado en parte de sus investigaciones como el emprendedor en ocasiones no efectúa una contribución productiva en su entorno local y puede llegar a desempeñar un rol no productivo o incluso destructivo; es decir, si bien el emprendedor ha sido estudiado muy cercano a la innovación desde Schumpeter, según Baumol, existen evidencias empíricas que sus actuaciones desde el ego, pueden ser nocivas en el desarrollo económico. Lo anterior se produce cuando la estructura de pagos en una economía es tal que las actividades no productivas, como la búsqueda de rentas o los ilícitos sean más rentables que las actividades que son productivas (Baumol, 1990).

El emprendedor es un agente de búsqueda inicialmente individual y, posteriormente colectiva, y si en el entorno local existe precariedad institucional, la orientación



Fuente: Adaptado de Lara (2003).

Figura I. El emprendimiento desde la perspectiva de redes

empresarial se dirigiría hacia la obtención de beneficios básicamente de corto plazo. De acuerdo a esto, en el desarrollo del potencial productivo del sujeto emprendedor se requiere una estructura de instituciones y recompensas para las actividades productivas y, de cohibiciones y sanciones, a las no productivas (North, 1990). Los estudios de Baumol han aportado al planteamiento de que cada entorno social tiene un desarrollo y aprovechamiento propio para la generación de actividades emprendedoras y configuración del sistema productivo correspondiente. No todas las relaciones entramadas en red y los recursos arraigados en el capital social se dirigen hacia

la creación de unidades económicamente productivas.

2.3. Redes de emprendimiento y financiamiento

El uso intencional del componente relacional del capital social en los agentes que están dispuestos a compartir conocimientos, aprovechar oportunidades y obtener beneficios a cambio de compartir riesgos empresariales, deriva para algunos autores en estudios muy recientes en un entrepreneurship capital o capital empresarial (Audretsch *et al.*, 2006), contextualizado por restricciones institucionales que actúan como factores exógenos pero

incidentes en las funciones de producción del sistema productivo localizado.

En esos entornos sociales de carácter local, existen y se interrelacionan los agentes y las instituciones de acuerdo a la tolerancia social de la búsqueda del beneficio individual, tomando en cuenta los acuerdos para los contratos asociativos para la creación de nuevas empresas y la consecución de financiamiento en un espectro mayor de aceptación de riesgo⁴ por parte de la estructura de organizaciones financieras. En todas las trayectorias, el emprendedor no compromete todos sus recursos monetarios. Accede y utiliza la infraestructura de financiamiento disponible para efectuar sus procesos de inversión. Si las condiciones institucionales favorecen las actividades productivas, los emprendimientos económicos formalizan sus iniciativas empresariales e invierten sus recursos y comprometen otros de tipo monetario básicamente en la categoría de capital de riesgo.

Si por el contrario, las condiciones son inestables, la estructura de financiamiento en el espacio local no desarrolla medios crediticios y, las inversiones que financian, deben responder a exigencias que garanticen el retorno de los préstamos y, en ello, las actividades productivas más tradicionales o las de tipo rentístico proporcionan el menor riesgo. Una paradoja económica que puede suceder en algunos espacios, dado que se establece una regulación financiera: ante menor riesgo crediticio, entonces menor inversión productiva e inferior desarrollo empresarial y, por supuesto, menores incentivos a las iniciativas de emprendimiento.

En esta trayectoria, como ya ha sido estudiado en varios de los modelos de crecimiento endógeno, la diversificación productiva requiere de la diversificación financiera y del emprendimiento económico; si incorpora la innovación, redundaría en un mayor espectro para la oferta de bienes y/o servicios. Recurriendo en algunos elementos sintetizadores a Vázquez Barquero (2005), el desarrollo endógeno obedecería a la formación de un proceso emprendedor e innovador de

tipo reticular, en el cual el espacio local como territorio no es un receptor pasivo de las estrategias de las grandes empresas y de las organizaciones externas, sino que tiene una estrategia propia que le permite incidir en la dinámica económica de nivel superior.

3. Conclusiones

Las principales conclusiones de la investigación se presentan con el fin de aportar ideas para seguir estudiando la relación de conceptos, y observar desde las diversas perspectivas del pensamiento el cruce de las mismas. En primera instancia: se considera necesario agregar la teoría de sistemas para la comprensión de la red de emprendimiento económico en su conjunto, ya que solo la teoría de interrelaciones determinará de una u otra forma, esta necesidad de relacionarse de los individuos.

Definitivamente, las redes sociales desarrolladas por el individuo, conducen a redes económicas y a la creación de redes de empresarios originadas y sostenidas por la asociatividad, fortalecida previamente por la confianza y reciprocidad. Resaltando que, el uso de contactos o la configuración de las redes asociativas aunque se desarrolle para la búsqueda de beneficios individuales, terminan irradiando dependiendo de las condiciones institucionales al colectivo.

Por tanto, no se puede dejar de lado que el sujeto emprendedor es la unidad de integración más específica de este entramado socio-económico, aunque éste utilice los recursos con intencionalidad de aprovechamiento económico. Dichos agentes sociales, hacen uso de las conexiones en su contexto local y el conocimiento acerca del entorno empresarial les otorga un mejor uso del capital social, en comparación con otros sujetos fuera del entorno local, que enfrentan un nivel de riesgo no sistemático más elevado.

La estructura de oportunidad del emprendedor reside en la estructura de red social, en la cual participa para beneficiarse de las condiciones que lo rodean hacia la

conformación de sistemas de racionalidad cooperativa, la cual se convierte en unidades empresariales factibles y viables, es decir, se hace uso de los contactos socio-económicos acumulados en el capital social de la red y, de esta forma, se proporcionan los mecanismos de identificación de oportunidades y el acceso a los recursos o, simplemente, logran el constructo para el apoyo emocional y el emprendimiento económico.

Teóricamente, el concepto de red es basamento del emprendimiento, ya que solo mediante el uso de las diversas relaciones existentes surgen las oportunidades para la creación y sostenibilidad de una idea de organización. En este sentido, el constructo teórico permite que internamente en el concepto se asuman el conjunto de relaciones como implícitas y necesarias, para el desarrollo de los procesos que amerita la actividad emprendedora.

Quedaría como un buen tema para futuros trabajos el estudio de la relación entre la forma de constitución y avance de estas redes; así como, su capacidad de sostener el emprendimiento en el tiempo. En este sentido, las diversas formas de creación de los sistemas formales podrían aportar algún punto de inicio para el estudio; puesto que diferirá el surgimiento a partir del propio sistema social, del formal o del latente.

Notas

1 Infirió que los enfoques de redes sociales se comprenden a partir de estructuras relacionales de intercambios productivos, y que el capital social (sin utilizar este término) explicado en sus conceptos de lazos fuertes y débiles es apropiado para estudiar las redes y las actividades económicas.

2 Afectados por la cercanía social, la voluntad asociativa, los roles múltiples y la extensión de contactos frecuentes.

3 Los “forasteros”, como bancos, inversores de capital riesgo, abogados, contadores, socios estratégicos, clientes y analistas de la industria y de influencia en los

procesos constitutivos de empresas por ser contendores o atractores de recursos de diversa índole (Byers, 1997).

4 La referencia en este aspecto sería el riesgo de crédito, de medición y calificado para las modalidades de financiamiento empresarial.

Bibliografía citada

- Aldrich, Howard y Zimmer, Catherine. (1986). **Entrepreneurship through social network.** D. Sexton, R. Smilor (Eds). USA. Ballinger Publishing Company. Pp. 3-23.
- Audretsch, David; Keilbach, Max y Lehmann, Erik. (2006). **Entrepreneurship and economic growth.** USA. Oxford. Oxford University Press. Pp. 227.
- Baumol, William J. (1990). “Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive”. **The Journal of Political Economy.** Chicago, USA. Vol. 98, No. 5. Part 1. Pp. 893-921.
- Bertalanffy, Ludwig (1995). **Teoría general de los sistemas.** México. Fondo de cultura económica. Pp. 309.
- Bertoglio, Oscar. (1992). **Anatomía de la empresa: Una teoría general de las organizaciones sociales.** México. Grupo Noriega Editores. Pp. 241.
- Boari, Christina y Presutti, Manuela. (2004). **Social capital and entrepreneurship inside an italian cluster - empirical investigation.** Suecia, Uppsala. Uppsala University - University of Bologna. Pp. 1-41.
- Brunet Icart, Ignasi y Belzunegui Eraso, Angel. (2001). “En torno a las redes de empresa y el territorio”. **Revista Española de Investigaciones Sociológicas.** Centro de Investigaciones Sociológicas. Madrid, España. N° 95/01. Pp. 69-98.
- Burt, Ronald. (2000). **The network structure of social capital.** USA. University of Chicago and Institute Européen d’Administration d’Affaires. Pp. 93.

- Byers, Tom. (1997). Characteristics of the entrepreneur: social creatures, not solo heroes. **The Handbook of Technology Management**. Richard C., Dorf (ed). USA. University of California. Pp. 1-8.
- Coleman, James. (1988). "Social capital in the creation of human capital". **American Journal of Sociology**. Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure. Chicago, USA. Volumen 94, Pp. 95-120.
- Corsi, Giancarlo; Esposito, Elena y Baraldi, Claudio. (1996). **Glosario sobre la teoría social de Niklas Luhmann**. México. Anthropos editorial. Pp. 210.
- Couyoumdjian, Juan Pablo. (2008). **Sobre el empresario y el emprendimiento en la teoría económica: Una revisión**. Facultad de Economía y Negocios. Chile. Universidad del Desarrollo. Pp. 1-26.
- Durkheim, Emil. (1974). Física de las costumbres y el derecho. Disponible en: www.biblioteca2.ucn.edu.com. Consulta realizada el 15 de febrero de 2010.
- Gordon, Sara. (2006). "Confianza, reciprocidad y asociatividad: ¿relación indispensable para el desempeño institucional?". **Revista Estudios Sociológicos**. XXIV, No. 002. Distrito Federal, México. Pp. 397- 421.
- Granovetter, Mark. (1973). "The strength of weak ties". **American Journal of Sociology**. Chicago, USA. Vol. 76, No 6. Pp. 1360-1380
- Granovetter, Mark (1983). "The strength of weak ties: A network theory revisited. **Sociological Theory**". Columbia, USA. Vol.1. Pp. 201-233.
- Greve, Arent y Salaff, Janet W. (2003). "Social networks and entrepreneurship". **Entrepreneurship, Theory & Practice**. Disponible en:http://homes.chass.utoronto.ca/~agreve/Greve-Salaff_ ET%26P.pdf. Consulta realizada el 15 de febrero de 2010
- Lara, Cenilda. (2003). **El Conocimiento en las microestructuras regionales de desarrollo**. Venezuela. Serie Cuadernos Universidad – Sector Productivo. Doctorado de Ciencias Humanas. Universidad del Zulia. Pp. 170.
- Lilienfeld, Robert (1997). **Teoría de sistemas. Orígenes y aplicaciones en las ciencias sociales**. México. Editorial Trillas, S.A. Pp. 230.
- Lin, Nan. (2001). **Social capital, a theory of social structure and action**. USA. Cambridge University Press. Pp. 278.
- Luhmann, Niklas. (2000). **La realidad de los medios de masas**. México. Anthropos editorial. Pp. 183.
- Maturana, Humbert y Varela, Francisco. (1989). **El árbol del conocimiento. Las bases biológicas del conocimiento humano**. España. Editorial debate. Pp. 171.
- Morin, Edgar. (1990). **Introducción al pensamiento complejo**. España. Editorial Gedisa. Pp. 220.
- North, Douglass C. (1990). **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**. USA. Cambridge University Press. Pp. 203.
- Ostrom, Elinor. (2000). **Social capital: A fad or a fundamental concept?**. Social Capital. A multifaceted perspective. Partha Dasgupta e Ismael Serageldin (ed). USA. The World Bank. Pp. 424.
- Parsons, Talcott. (1999). **El sistema social**. España. Alianza Editorial. Pp. 180.
- Putnam, Robert D.; Leonardi, R.; Nanetti, R.Y. (1993). **Making democracy work**. USA. Princeton. University Press. Pp. 280.
- Rodríguez, Carlos. (2003). **La configuración de las organizaciones inteligentes desde una perspectiva evolucionista**. Serie Cuadernos Universidad – Sector Productivo. Venezuela. Doctorado de

- Ciencias Humanas. Universidad del Zulia. Pp. 150.
- Singh, Robert P. (2000). **Entrepreneurial opportunity recognition through social networks.** USA. Routledge. Pp. 160.
- Stuart, Toby y Sorenson, Olav. (2005). **Social networks and entrepreneurship. handbook of entrepreneurship research, disciplinary perspectives.** Sharon A. Alvarez, Rajshree Agarwal y Olav Sorenson (Eds). USA. Springer Ed. Pp. 310.
- Vázquez Barquero, Antonio. (2005). **Las nuevas fuerzas del desarrollo.** España. Antoni Bosch Editor, S.A. Pp. 192.
- Viego, Valentina. (2004). “Empresarialidad e instituciones: dos nuevas perspectivas del análisis regional contemporáneo”. **Revista Eure.** Vol. XXX, Nº 90. Chile. Pp. 41-63.