

# Propuesta de una taxonomía para el estudio de la relación entre el capital social, la innovación y la competitividad empresarial en las mipymes mexicanas

*Proposal of a taxonomy for the study of the relationship between social capital, innovation and business competitiveness in Mexican MSMEs*

Nalleli Patricia Bolaños Pérez\*, Giselle Rodríguez Rudi\*\*

## Resumen

Con la entrada de la globalización y la nueva economía, las organizaciones han presentado constantes cambios, en sus procesos de producción, gestión, dependencia de las interrelaciones tecnológicas y económicas. Estas transformaciones que acontecen, obligan a las empresas a ser más competitivas. Es el ritmo acelerado de los cambios actuales, que conlleva a las empresas a generar innovaciones, permitiendo su desarrollo y competitividad empresarial, un factor crucial, es el capital social. En este sentido, el objetivo fundamental del presente trabajo es analizar la relación existente del capital social, innovación y competitividad dentro de las mipymes. La originalidad y los principales aportes del estudio, es el desarrollo de una taxonomía en el contexto de las micro, pequeñas y medianas empresas y considerar el papel mediador que tiene la innovación entre el capital social y el desarrollo en las mipymes. El método utilizado para la investigación fue teórico documental. Los resultados obtenidos nos permiten vislumbrar que las mipymes, tienen capacidad de innovación y creatividad, sin embargo, la innovación en sus productos, se genera principalmente dentro de la empresa. Su capital social se concibe principalmente por fuertes lazos familiares. La

competitividad es baja, derivado de la falta de estrategias definidas, tales como poco interés en el desarrollo humano y sistemas contables y financieros deficientes. En conclusión, se puede considerar que las pymes para mejorar su desempeño y competitividad necesitan implementar la capacidad de innovación y esta se genera a partir de los conocimientos, que son recursos proporcionados por el capital social.

**Palabras clave:** Recursos; relaciones; conocimiento; desarrollo.

## Abstract

*With the entry of globalization and the new economy, organizations have presented constant changes in their production processes, management, dependence on technological and economic interrelations. These transformations that happen, force companies to be more competitive. It is the accelerated pace of current changes, which leads companies to generate innovations, allowing their development and business competitiveness, a crucial factor, is social capital. In this sense, the fundamental objective of this paper is to analyze the existing relationship of social capital, innovation and competitiveness within MSMEs. The originality and the main contributions of the study, is the development of a taxonomy in the context of micro,*

\* Doctorante en Ciencias Administrativas y Gestión para el Desarrollo, Universidad Veracruzana, E-mail: nbolanos87@gmail.com

\*\* Doctorante en Ciencias Administrativas y Gestión para el Desarrollo, Universidad Veracruzana, E-mail: gisellerod1019@yahoo.es

*small and medium enterprises and consider the mediating role of innovation between social capital and development in MSMEs. The method used for the research was documentary theory. The results obtained allow us to glimpse that the MSMEs have the capacity for innovation and creativity, however, innovation in their products is generated mainly within the company. Its social capital is mainly conceived by strong family ties. Competitiveness is low, derived from the lack of defined strategies, such as little interest in human development and poor accounting and financial systems. In conclusion it can be considered that MMES to improve their performance and competitiveness need to implement innovation capacity and this is generated from knowledge, which resources are provided by social capital.*

**Keywords:** Resources; relations; knowledge; development and MSMEs.

**Clasificación JEL:** L26, O31

## Introducción

Las microempresas, pequeñas empresas y medianas empresas (mipymes) en México, representan un motor importante para el crecimiento del país, de acuerdo con datos estadísticos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI, 2016), estas representan el 98% de unidades económicas, por lo cual, tiene una empleabilidad del 72% y una contribución al Producto Interno Bruto (PIB) del 52%.

Sin embargo, aunque las pymes son consideradas la columna vertebral del crecimiento económico, de acuerdo con diversos estudios presentan ciertas limitantes y problemas, como la dificultad para comercializar sus productos o servicios, la falta de una planificación adecuada, la carencia de la capacidad de innovación, la falta de conocimiento, lo que recae, por ende, en una mala gestión estratégica y administrativa (Palomo González, 2005; Rodríguez Valencia, 2010).

De acuerdo con el Foro Consultivo Científico y Tecnológico (2006) la implementación de las

políticas relacionadas con la ciencia y la tecnología en México, no ha generado un aumento de la competitividad a nivel nacional.

Consecuentemente, es importante trabajar en factores que permitan a las mipymes incrementar su desarrollo y competitividad, por lo tanto, de acuerdo con la literatura el capital social y la innovación han demostrado ser factores determinantes para la sostenibilidad de las empresas y su permanencia en el mercado.

Aunque, las investigaciones que relacionan el capital social, la innovación y su efecto sobre su desempeño y la competitividad, han ido en aumento, lo cierto es que en las mipymes existe poco análisis sobre ellos.

En esta tesitura, el presente trabajo tiene como objetivo realizar un análisis teórico- documental, que permitirá establecer una taxonomía de la relación existente entre el capital social, la innovación y la competitividad empresarial; tomando como base las siguientes preguntas orientadoras ¿La innovación funge como mediador entre el capital social y la competitividad de las pymes mexicanas? ¿Cuál es la relación existente entre el capital social, la innovación y la competitividad de las mipymes en México?

Para responder a las preguntas planteadas anteriormente, el siguiente trabajo está conformado por tres secciones, en la primera sección se presenta la revisión teórica, sobre el contexto de las mipymes en México, posteriormente, se desarrolla un breve esbozo sobre la teoría del capital social en las organizaciones, seguidamente, se analiza la teoría sobre innovación empresarial y por último se muestran los aspectos teóricos más relevantes sobre la competitividad empresarial.

La segunda sección está conformada por los resultados y la discusión, el cual, presenta un breve análisis de las investigaciones que se han realizado referente al tema, y que nos permiten comprobar la relación existente entre el capital social, la innovación y la competitividad, posteriormente se presenta una propuesta de la taxonomía para vislumbrar la situación actual de las pymes. Por

último, en la tercera sección, se proponen las conclusiones del tema.

## Revisión de literatura

### Contexto de las microempresas, pequeñas y medianas empresas (pymes) en México.

Actualmente, en la mayoría de los países, en especial en los que se encuentran en vías de desarrollo se reconoce la importancia de las microempresas, las pequeñas empresas y medianas empresas, de acuerdo con Aragón-Correa, Hurtado-Torres, Sharma, & García-Morales (2008), su importancia recae, en primer lugar, en su contribución en la generación de empleo, segundo en su aporte a la economía de los países, y por último al bienestar de las regiones donde participan.

Ahora bien, aunque existen diversas clasificaciones de las pymes, partiremos de la clasificación de acuerdo con la Secretaría de Economía (2009), presentado en la tabla 1.

**Tabla 1**

Clasificación de las mipymes

<b>Comerciales</b>		
Clasificación	Número de Trabajadores	Ventas Anuales
Microempresa	1-10	4 millones
Pequeña	11-30	4,01 hasta 100 millones
Mediana empresa	31-100	100,01 hasta 250 millones
<b>Servicios</b>		
Microempresa	1-10	4 millones
Pequeña empresa	11-50	4,01 hasta 100 millones
Mediana empresa	51-100	100,01 hasta 250 millones
<b>Industriales</b>		
Microempresa	1-10	4 millones
Pequeña empresa	11-50	4,01 hasta 100 millones
Mediana empresa	51-250	100,01 hasta 250 millones

Fuente: Secretaría de Economía (2009)

De acuerdo con datos del INEGI (1999, 2004) las pymes se han incrementado en el transcurso de los años, los datos estadísticos para el año de 1999, demuestran que existían alrededor de 2, 844,308 empresas en México, de las cuales el 95.7 pertenecían al tamaño micro, el 3.1 % a las pequeñas empresas, el 0.9 % a las medianas empresas y el 0.3 % a las grandes empresas; para el 2004 existían un total de 3,047,514 empresas, donde el 95% estaba representado por las microempresas, el 3.9 por la pequeña empresa el 0.9 % para la mediana empresa y el 0.2% para la grande empresa; por último de acuerdo con datos estadísticos de ENAPROCE (INEGI, 2015), existen un total de 4,048,543 empresas que se encuentran distribuidas de la siguiente forma, el 97.6 % son las microempresas, el 2% lo ocupa las pequeñas empresas y el las medianas empresas representan el 0.4% de las unidades económicas.

Como se puede apreciar, las unidades económicas de las mipymes en el transcurso de los años han ido en aumento, aunado a que se consideran dentro de los principales generadores de empleo, sin embargo, para el Banco Mundial (2008) el financiamiento, la falta de asesoría empresarial, una deficiente administración, recursos humanos no calificados, desconocimiento de mercados, la tecnologías y una mala administración generan la baja competitividad de las pymes e incluso originan el cierre de las mismas.

Por otro lado, estas empresas han pasado por graves problemas como su falta de conocimiento, poca implementación de innovaciones, así como la falta de certificaciones de sus procesos (Palomo González, 2005), derivado de lo anterior, y a pesar de que la Secretaría de Economía, ha implementado una variedad de programas de apoyos a las pymes, están siguen presentando bajo desempeño y múltiples deficiencias administrativas, por lo tanto, podemos avalar la importancia de su estudio.

### Capital social y sus implicaciones.

La teoría del capital social ha sido abordada por una serie de disciplinas, sus principales aportaciones surgen a partir de la antropología, posteriormente tiene un resurgimiento a través de la sociología y su continuidad en temas tanto económicos como políticos. Ha sido debatido desde su aparición, debido a que, es considerado como una teorización inadecuada que presenta una variedad de dimensiones dentro de su estudio, ocasionando a importantes dificultades en sus resultados y mediciones (Ahn & Ostrom, 2002).

Partiendo del análisis del término de capital social, a partir del resurgimiento de la sociología, con base en Portes (1998) este puede ser

clasificado en dos dimensiones: de forma individual y de forma colectiva. Para Rostila (2011), la primera dimensión individual está conformada por la aportación de teóricos que parten de la idea de definir el capital como un medio para alcanzar los recursos e intereses propios, la segunda dimensión colectiva, considera al capital social como las acciones que se realizan en conjunto para alcanzar el bien común.

A modo de resumen, a continuación, se presenta en la tabla 2, la evolución cronológica de las principales aportaciones sobre el término de capital social, con el objetivo de mostrar la evolución y la comprensión del mismo.

**Tabla 2**  
Aportaciones al concepto de capital social

Clasificación	Año	Teórico	Definición
Individual	1986	Bourdieu	"El conjunto de los recursos reales o potenciales que están ligados a las posesiones de red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento mutuo y reconocimiento -o, en otras palabras, la pertenencia a un grupo que proporciona a cada uno de sus miembros con el apoyo de la capital de propiedad colectiva, una "credencial" que les da derecho a crédito, en varios sentidos del mundo" (p.248-249).
Individual-colectivo	1988	Coleman	"Una variedad de entidades con dos elementos en común: todos ellos constan de algún aspecto de las estructuras sociales, y facilitan ciertas acciones de los actores, sean personas físicas o entidades empresariales dentro de la estructura...A diferencia de otras formas de capital, el capital social inerte en la estructura de las relaciones entre actores y entre los actores" (p.98).
Individual	1998	Portes	"La capacidad de los actores para lograr beneficios en virtud de la pertenencia a redes y otras estructuras sociales" (p.8).
Individual	1998	Lin	"El capital social se define como recursos incrustados en las redes sociales, los recursos a los que se puede acceder mediante vínculos o movilizado en redes" (p.73).
Individual - Colectivo	1998	Nahapiet y Ghoshal	"La suma de los recursos reales y potenciales dentro de, disponible a través, y derivado de la red de relaciones que posee un individuo o una sociedad unidad. El capital social comprende tanto la red como los activos que pueden ser Movilizados a través de esa red." (p.244)
Colectivo	1985	Granovetter	"Los actores económicos no son individuos aislados si no que forman parte relaciones, redes estructuras sociales

Clasificación	Año	Teórico	Definición
			que son utilizadas para obtener objetivos comunes" (p.490).
Colectivo	1993	Putnam	"Características de las organizaciones sociales como la confianza, normas y redes que pueden mejorar la eficiencia de la sociedad facilitando acciones coordinadas" ( p.167)
Colectivo	1999	Lochner et al	"El capital social es una característica de la estructura social, no de los actores individuales dentro de la estructura social: es una característica ecológica" (p.260).
Colectivo	2001	Fukuyama	"El capital social es una instancia norma informal que promueve la cooperación entre dos o más personas" (p.1)
Colectivo	2000	Woolcock	"Únicamente la estructura de redes y relaciones sociales que llevan camino de beneficio mutuo a través de la cooperación, pero no la contigua de comportamiento que a menudo acompañan a estas disposiciones, tales como la confianza, la reciprocidad, la honestidad y la calidad institucional medidas" (p.12)
Colectivo	2002	Ahn y Ostrom	"El capital social es un concepto teórico básico que ayuda a sintetizar lo cultural, social e institucional de las comunidades en su conjunto, afectan su capacidad para lidiar con los problemas de acción colectiva." (p.21)

Fuente: Elaboración propia varios autores con base en Bourdieu (1986); Coleman (1988); Portes (1998); Lin (1998); Nahapiet y Ghoshal (1998); Granovetter (1985); Putnam (1993); Lochner, Kawachi y Kennedy (1999); Fukuyama, (2001); y Woolcock, (2000).

A pesar de las diversas definiciones y puntos de vista del capital social, los estudiosos en el tema coinciden principalmente, en que la teoría del capital social se establece por medio de los vínculos y relaciones entre los individuos, siendo estas formales o informales. De acuerdo con el enfoque de cada teórico, la teoría del capital social, presenta resultados de bienestar individual o colectivo.

Ahora bien, el capital social aplicado dentro del contexto organizacional, partiendo de las aportaciones de Lin (2001: p.22) puede considerarse como un "activo social, derivado de las relaciones entre cada uno de los actores que participan en una organización y los intercambios que se establecen entre esas relaciones". Según este autor, las relaciones sociales permiten a una determinada organización tener el acceso a diversos recursos, asimismo, Nahapiet (2008) considera que el capital social puede ser visto como un recurso y un factor que proporciona acceso a otros recursos.

Por lo tanto, el capital social se percibe desde una red personal o un grupo de vínculos que generan ciertos recursos, lo que conlleva a alcanzar determinados objetivos específicos (Algezauzi & Filieri, 2010).

Así a partir de diversos teóricos, el capital social se conforma por dos tipos de relaciones, las relaciones internas que están conformadas por los individuos y grupos de trabajadores que conforman a la organización (capital social interno) y un segundo tipo de relaciones que son las relaciones que tiene la organización con otras partes externas a ella, como pueden ser empresas del mismo sector, proveedores, etc. (Nahapiet & Ghoshal, 1998; Adler & Kwon, 2002).

Por lo tanto, en el contexto organizacional de acuerdo con Tsai y Ghoshal (1998) el capital social se centra principalmente en la información, la cual, es vista como un recurso, que facilita el intercambio de recursos, asimismo, otros estudios del tema consideran que una organización que tiene desarrollado el capital social puede transmitir

conocimiento y transferir ideas entre sus integrantes, generando recursos de aprendizaje que son necesarios para desarrollar la innovación y por último mejorar el desempeño financiero y operacional al disminuir los costos de transacción y la reducción de procesos con la transmisión de conocimientos (Nahapiet & Ghoshal, 1998; Adler & Kwon, 2002; Florin, Lubatkin & Schulze, 2003; Gunilla, 2011; Martínez Cañas, Saez Martínez & Ruiz Palomino, 2012).

Partiendo de lo anterior, podemos considerar al capital social como "la capacidad que tiene un grupo social determinado para adquirir información, incorporarla a procesos económicos propios y gestionar tales procesos" (Román, 2001: p.18).

Con base en la anterior definición, el capital social se puede considerar relevante por las siguientes consideraciones Landabaso (2003) y Mouton (2003):

1.- El Capital social en el transcurso del tiempo ha demostrado ser un factor determinante en el

desarrollo regional, debido a, su impacto a través de la confianza, las normas y la institucionalidad.

2.- Este da lugar a las acciones colectivas, que traen consigo los beneficios mutuos.

3.- El capital social mejora en los procesos de aprendizaje y contribuye en la creación y difusión del conocimiento, lo anteriores procesos, dan elementos importantes para la innovación y competitividad.

Consecuentemente, una vez entendido el término y la importancia del capital social en el contexto organizacional, es importante establecer cuáles son las dimensiones que se consideran para su medición, para ello, partiendo del modelo conceptual de Nahapiet y Ghoshal (1998), se consideran tres dimensiones dentro de la teoría del capital social organizacional, en la Figura 1, se puede observar cómo está conformada cada sesión.

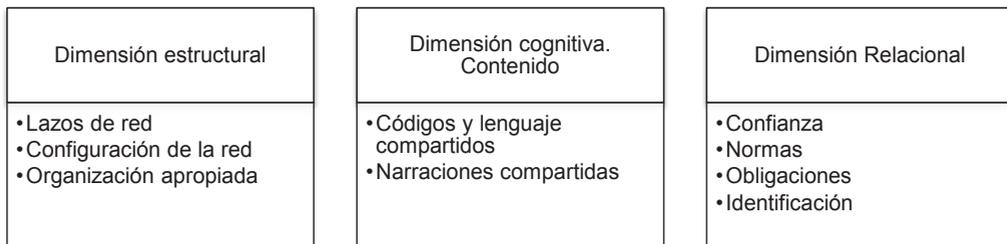


Figura 1. Dimensiones del capital social organizacional

A continuación, se presenta una breve descripción de cada dimensión de acuerdo con Nahapiet & Ghoshal (1998).

•Dimensión estructural. Esta dimensión en las conexiones generales entre actores, tanto individuales como corporativos. Se caracteriza principalmente por el intercambio de información que se genera entre los actores, a través de las conexiones que se establecen en las redes dando paso al fomento de la comunicación. De esta dimensión dependen las otras dimensiones.

•Dimensión relacional. Detalla el tipo de interacciones personales que las personas desarrollan entre sí. Dentro de esta dimensión la confianza es la característica más relevante, debido a que influye en el acceso a la dimensión de la estructura, y permite el intercambio y la motivación para la creación del conocimiento.

•Dimensión cognitiva (Contenido). Esta dimensión permite la creación de objetivos organizacionales adicionales como el capital intelectual. Se

considera como una condición necesaria para el capital social.

Ahora bien, de acuerdo con un estudio realizado por Contreras Soto, López Salazar y Molina

Sánchez (2011), existen diversas formas para medir el capital social en las pymes, tal y como lo demuestra la tabla 3.

**Tabla 3**

**Factores de capital social en las pymes**

- 
- a) Colaboración familiar: Cuando en la empresa o actividad económica participa la familia.
  - b) Articulación con otras empresas: en aquellos casos en que las empresas se apoyan de manera formal o informal con otras.
  - c) Colaboración familiar política: es una derivación de la colaboración familiar, subdividida por el grado de aproximación dado por el nivel de parentesco: suegra, suegro, nuera, cuñados, etc.
  - d) Fusión entre empresas: se refiere a empresas que se unen para formar otra empresa.
  - e) Inversión de familia migrante: es el apoyo familiar económico donde un miembro o varios apoyan con remesas de manera paralela en la actividad económica
  - f) Apoyo económico familiar: es cuando uno o varios miembros de la familia participan de manera económica para impulsar a la empresa.
  - g) Ganar confianza con sus clientes: es la actividad (muy vinculada al capital social y comercial) donde se pretende, como estrategia social, estar muy apegado a la preferencia del cliente.
  - h) Actividades paralelas: se establecen cuando se recurre a la estrategia de tener dos o más actividades económicas complementarias que apoyen mutuamente el negocio.
  - i) Apoyo de conocidos: tiene lugar cuando se recibe ayuda significativa para el desarrollo o establecimiento del negocio por parte de amigos o conocidos.
  - j) Herencia familiar: es cuando la organización o actividades económicas se transfiere en propiedad del dueño o responsable original a otro miembro de la empresa
  - k) Apoyo y orientación del gobierno: son los casos en que se recibe ayuda económica, en especie o de otra forma por parte del gobierno.
- 

**Innovación en las organizaciones.**

La innovación ha cobrado relevancia en el transcurso de los años, de acuerdo con la literatura especializada, esta permite a las organizaciones lograr ventajas competitivas, así como, generar estrategias que conduzcan a su crecimiento y mejor desempeño (Schumpeter, 1934; Keupp, Palmié & Gassmann, 2012).

Con el objetivo de comprender su conceptualización y la evolución de la innovación, se presentarán dos enfoques para su análisis, el primero será a través de la teoría de Schumpeter y posteriormente la teoría Neo-schumpeteriana o la teoría evolutiva, consecutivamente se analizarán las diversas definiciones que se han desarrollado

sobre el tema y se concluirá exponiendo las diversas formas de innovación existentes.

La importancia de la innovación tecnológica inicia a partir de las aportaciones desarrolladas por Schumpeter (1997). A raíz de las contribuciones realizadas por este estudioso, surgen diversos debates y conceptualizaciones del término.

Para Schumpeter, su análisis inicia por medio de la explicación del ciclo económico circular y con base en las necesidades de producción y consumo existente, este proceso se consideraba estático.

Posteriormente, existe un proceso de cambio en la vida económica, el cual, estaba caracterizado por generar cambios no solamente dentro del origen

externo de la vida económica sino también del origen interno de la misma.

Derivado de ello, este destacado economista realiza un análisis del proceso de producción constituido por dos fuerzas productivas, que él denominó las fuerzas materiales y las fuerzas inmateriales. Las fuerzas materiales estaban conformadas por los medios de producción, los recursos materiales y las fuerzas de trabajo y las fuerzas inmateriales se integraban por la tecnología e innovación y los aspectos socioculturales.

Según Schumpeter (1997), las fuerzas inmateriales: La tecnología e innovación y los aspectos socioculturales, son las fuerzas que permitían el desenvolvimiento económico, es decir, las fuerzas materiales solamente generaban un crecimiento que era estático, en cambio, las fuerzas inmateriales permitían el desarrollo económico de un determinado lugar.

Partiendo de lo anterior, considera que existen dos tipos de innovación, las incrementales, que eran estáticas y no generaban transformaciones sociales y, por otro lado, las innovaciones radicales a las cuales, le daban mayor valor, siendo las siguientes:

- Nuevos bienes en el mercado.
- Aparición de procesos de producción y transporte.
- Iniciación de nuevos mercados.
- Concepción de fuentes de materias primas
- Modificaciones en los procesos de gestión.

Las anteriores fuerzas, de acuerdo con Schumpeter, son los principales antecedentes de una mutación industrial, caracterizada por la destrucción de lo antiguo y la generación de nuevos elementos, más bien conocida como la destrucción creativa.

Este estudioso, dentro de sus principales aportes a la innovación, introduce el término de

desarrollo económico y el empresario innovador como el propiciador de la innovación en los procesos de producción dentro de las organizaciones, dándole el papel central a este actor para su implementación, aunado a esto también es importante mencionar la distinción que realiza entre la definición de invención e innovación.

Posteriores, a las aportaciones de Schumpeter aparecen las valiosas contribuciones realizada por los neo-schumpeterianos, a partir de esta postura, surgen diversos teóricos que dan un gran aporte al tema de la innovación, lo que ha permitido que estas teorías tengan vigencia hasta nuestros días, a diferencia de la teoría de Schumpeter, le dan importancia al cambio técnico, considerada por estos investigadores como un factor esencial en la explicación de los ciclos económicos y de la dinámica del crecimiento en general.

Dentro de los factores que consideraron en el estudio de la innovación técnica fueron los mecanismos de ajuste dinámico vinculados al cambio técnico, el cambio institucional o la falta de él; y el marco socio-institucional que puede facilitar o retrasar procesos de cambio estructural, de coordinación y de ajuste dinámico.

A diferencia del análisis Schumpeteriano, que, aunque considera que las fuerzas socioculturales generan el desenvolvimiento económico, presenta poco estudio sobre ella, la teoría neo-schumpeteriana basa su foco de análisis en los sistemas complejos, puesto que, plantean un nuevo paradigma productivo centrado en cambios tecnológicos, organizacionales y en la emergencia de nuevas actividades.

A continuación, en la siguiente tabla 4, presentamos las principales aportaciones al tema de la innovación tecnológica de acuerdo con la teoría Neo- schumpeteriana:

#### Tabla 4

##### Teóricos Neo- Schumpeterianos. Aportes de la innovación tecnológica

---

Nelson y Winter (1977):

- Consideran que la innovación, el aprendizaje y el cambio tecnológico deben ser abordados desde una perspectiva sistémica.
- Los procesos de Innovación, aprendizaje y el cambio tecnológico, se dan en contextos de racionalidad acotada e incertidumbre.
- Desarrollan un modelo evolutivo de innovación tecnológica gobernado por mecanismos de variación y selección. Establecen el término de rutina, para ellos las empresas con rutinas más adaptadas sobrevivirán.
- Implementan los términos de investigación y desarrollo I+D, que permiten descubrir nuevas técnicas de producción.
- Considera que existen dos factores en el ambiente que afectan la capacidad de la firma y la innovación: la mano de obra y el clima macroeconómico.

Dosi, Freeman, Nelson, Silverberg y Soete (1988):

- Los fenómenos relacionados con la innovación se deben a varios factores, entre ellos pueden ser los internos a la dinámica de la disciplina económica, y la percepción empírica de la importancia de la innovación tecnológica de la competitividad
- Paradigmas tecnológicos se basa en una concepción de la tecnología sustentada en tres ideas fundamentales: 1) las actividades relacionadas con la solución de problemas que entrañan, en mayor o menor medida, formas tácitas de conocimiento contenidas en los procedimientos individuales y organizacionales, 2) los paradigmas de cómo hacer las cosas y como mejorarlas y 3) Los paradigmas definen los modelos básicos de los productos industriales.
- Contribuyo al SNI, con la idea, de que a través de los vínculos entre proveedores y usuarios se llevaba a cabo la competencia de los sistemas nacionales de innovación.

Freedman (1994):

- Estudio como se desarrollaba la innovación en Japón, el cual se concebía a través de un sistema de instituciones y organizaciones desarrolladas.
  - Análisis los Sistemas Nacionales de Innovación definiéndolo como: "la red de instituciones en los sectores público y privado cuyas actividades e interacciones inician, importan, modifican o difunden nuevas tecnologías."
  - Las diferencias de los Sistemas Nacionales de Innovación se deben a la diversidad de los cambios institucionales y el técnico
- 

En resumen, de acuerdo con los aportes de los anteriores teóricos podemos considerar que, esta teoría recalca la importancia de las interacciones de la reflexión científica e innovación tecnológica en el proceso de innovación, así como también, exaltan la importancia de los procesos de aprendizaje. Los procesos de aprendizaje son afectados por un gran número de variables, de las cuales podemos considerar, las bases de conocimientos existentes

y la intensidad del esfuerzo por interiorizar el conocimiento nuevo.

Después de analizar el desarrollo de la innovación y sus principales aportaciones al tema, a pesar de que la definición de innovación puede ser considerada ambigua y vaga, a modo de sinopsis en la siguiente tabla 5 se detalla las principales definiciones del término de innovación.

**Tabla 5**

Definiciones del término de Innovación

Teórico	Definición
Schumpeter (1934)	Desarrollo de nuevos productos y procesos por parte de una empresa y su introducción exitosa al mercado, el desarrollo de nuevas formas de organizar los negocios, nuevas fuentes de aprovisionamiento o la explotación de nuevos mercados
Dávila (2002)	La innovación organizacional, como elemento detonador de un conjunto de procesos de reconfiguración y cambio de uno o varios elementos de una organización, se ubica en cuatro niveles, los cuales ilustra citando a Cabrero y Arellano (1992): En el ámbito funcional de la organización, la innovación consiste en hacer cosas nuevas; en el estructural, se refiere a nuevos arreglos de los recursos disponibles; en el comportamental, se ubica en la cultura organizacional y con ello da lugar a la organización fundamentada en la cultura local y a la acción colectiva como modelo organizacional, y en el relacional, se ubican las relaciones entre organización y contexto.
Freedman (2003)	Clasifica a la innovación en dos tipos, primero en incrementales las cuales las define como las basadas en el conocimiento organizativo existente, las cuales dan paso al refuerzo de las competencias de la empresa, y por ultimo las radicales requieren de conocimientos tecnológicos diferentes a los ya existentes competencias.
OCDE (2005)	La introducción en el mercado de un producto o proceso nuevo o significativamente mejorado o el desarrollo de nuevas técnicas de organización o comercialización.
Piening y Salge (2015)	La innovación es la introducción de un nuevo o mejorado producto, proceso o sistema de gestión

Ahora bien, partiendo de las anteriores definiciones, podemos considerar dos aspectos relevantes, el primero se determinan al detectar nuevas oportunidades en el entorno, las empresas desarrollan fuerzas creativas, las cuales, se ven alimentadas de conocimiento y que este conocimiento se lleva a cabo del conocimiento de fuentes internas y externas de la organización, de acuerdo con Hansen (1999) y Levin y Cross (2004) es necesario incluir diversos tipos de conocimiento para lograr una mejor comprensión del efecto de las relaciones interorganizacionales sobre la innovación, por lo tanto, se puede considerar que el conocimiento es la base que permite crear valor a

las organizaciones y por consecuente un factor crucial para el desarrollo de la innovación.

Por lo tanto, Nonaka, Toyama y Konno (2000) definen al conocimiento como un activo creado y mantenido de forma colectiva a través de la interacción entre individuos en su entorno, por otra parte, Teece (1998) considera que el conocimiento está presente en una multitud de depósitos individuales y colectivos y adopta distintas formas, y que la diversidad de las formas y depósitos hace posible que la empresa pueda desarrollar distintas capacidades.

Aunque, los procesos para llevar a cabo la innovación en las pymes, no son sencillos, debido

a que, los empresarios realizan diversos papeles dentro de las organizaciones reconocen la necesidad de generar innovación, la cual, no solo se puede generar, por medio, del conocimiento interno, es necesario la obtención de información y conocimiento externo para crear la innovación empresarial.

Remo Knop's (2012) conceptualiza a la innovación abierta como: "el uso de las entradas y salidas intencionadas de conocimiento para acelerar la innovación. Con el conocimiento ahora ampliamente distribuido, las empresas no pueden depender por completo de su propia investigación, pero deben adquirir invenciones o la propiedad intelectual de otras compañías cuando avanza el modelo de negocio."

Por lo anterior, se considera un aspecto relevante el aplicar una innovación abierta dentro de las pymes, lo cual permitirá la entrada y salida de información – conocimiento.

El segundo aspecto a considerar, dentro de las diversas definiciones del capital social, se puede detectar que existen diversas tipologías o clasificaciones, para estudiar la innovación empresarial, por lo cual, dentro de este análisis se consideraran tres factores de innovación: Innovación en productos, procesos y sistemas de gestión (Piening & Salge, 2015).

De acuerdo con Thushman y O'Reilly (1996) la innovación de productos, se realizan de acuerdo a los requerimientos del mercado, por otro lado, las innovaciones de los procesos de acuerdo con Smeds (2001), son los cambios realizados en la forma de realizar los productos o servicios, por último, de acuerdo con Damanpour, (1991) considera a los sistemas de gestión, como las modificaciones en la estructura organizacional y el proceso administrativa.

### **Competitividad.**

La competitividad es un tema relevante en nuestros días por sus buenos resultados dentro de las organizaciones y países, por lo tanto, su estudio no solo es aplicable en las grandes empresas, también, actuales estudios consideran la

importancia de la competitividad en las mipymes. (Singh, Garg & Deshmukh, 2008 y Aragón-Correa, Rubio Bañón, Serna Jiménez, & Chablé Sangeado, 2010).

El término de competitividad no es reciente, tiene sus primeras aportaciones con Adam Smith (1785), el cual, analizo los beneficios de la competencia, que permitían mejorar la eficiencia en el país y entre países, así mismo, considero que la ventaja absoluta se basa en la especialización, lo cual permitirá la creación de beneficios.

Posterior a ello, surgen diversas aportaciones para su conceptualización, sin embargo, es a través de Michael Porter (1990) que realiza su aportación de Ventaja competitiva, la cual, es aplicable a empresas y naciones.

Derivado de lo anterior el termino de competitividad se considera multidimensional, puesto que, intervienen diversos factores, además, existen diversidad de enfoque de análisis e indicadores para su medición. (Saavedra García, Milla Toro & Tapia Sánchez, 2013).

Por lo tanto, dentro de las principales definiciones al término podemos considerar que se encuentran la competitividad general y la competitividad empresarial. La Real Academia Española (RAE, 2016: p.1) considera a la competitividad como "la capacidad de competir o la rivalidad para la consecución de un fin"; Michael Porter (1990: p.72), considera que la competitividad está ligada a la calidad de vida de un país, parte de la idea que para que exista competitividad debe de generarse productividad; Dussel (2001: p.10), "la define como el proceso de integración de países y productos a mercados internacionales"; y Cann (2016: p.1) la define como "el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país.

A la competitividad empresarial, Michael Porter (1990: p.72) la considera como aquella "capacidad que tienen las empresas para producir y mercaderar productos, a menores precios que sus rivales" y Bañón & Sánchez (2006: p.35), como "la capacidad de una empresa para, rivalizando con otras,

alcanzar una posición competitiva favorable que permita la obtención de un desempeño superior a las empresas de la competencia”

Posteriormente, al considerar las distintas definiciones sobre competitividad, es importante tomar en cuenta que esta pueda ser estudiada de acuerdo a su análisis en los siguientes niveles: a) nivel macroeconómico, el cual, es analizado de forma cuantitativa, a través, de la relación existente entre la competitividad y el Producto Interno Bruto de un país, así como también, considera una parte cualitativa, el cual, analiza los resultados de investigación y desarrollo y b) nivel microeconómico, este nivel considera que las organizaciones son la base para la competitividad de un país, por lo cual se estudia las capacidades de las empresas para poder seguir en el mercado. (Lombana & Rozas, 2009).

Consecuentemente, de acuerdo con Ferrer (2005:153-154) la competitividad debe de ser vista de forma sistémica, partiendo de la clasificación en cuatro niveles:

a) Nivel Meta: En este nivel considera la gobernabilidad y la competitividad industrial. Incluye las condiciones institucionales básicas y el consenso básico de desarrollo industrial e integración competitiva en mercados mundiales (CEPAL, 2001).

b) Nivel Macro: Incluye la vinculación de la estabilización económica y la liberación. Compuesto por las condiciones macroeconómicas (CEPAL, 2001).

c) Nivel Meso: Contiene las políticas específicas para la creación de ventajas competitivas por el entorno y las instituciones. (CEPAL, 2001).

d) Nivel Micro: Constituido por la capacidad empresarial para desarrollar procesos de mejora continua y asociaciones y redes de empresas (CEPAL, 2001).

Aunque existen diversos indicadores de medición, para este estudio analizaremos la competitividad a nivel micro, por lo cual, se basará en la propuesta metodológica de Saavedra (2012), en la siguiente tabla 6 podemos visualizar como se conforman las variables y los indicadores.

**Tabla 6**  
Indicadores de Competitividad

Planeación estratégica	Proceso de Planeación estratégica Implementación de la estrategia
Producción y operaciones	Planificación y proceso de producción Capacidad de producción. Mantenimiento Investigación y desarrollo Aprovisionamiento Manejo de Inventarios Ubicación e infraestructura
Aseguramiento de la calidad	Aspectos generales de la calidad Sistema de calidad
Comercialización	Mercadeo nacional: mercadeo y ventas Mercadeo nacional: servicios Mercadeo nacional: distribución Mercadeo exportación: Plan exportador Mercadeo exportación: Producto Mercadeo exportación: Competencia y mercadeo

Planeación estratégica	Proceso de Planeación estratégica Implementación de la estrategia
	Mercadeo exportación: Distribución física internacional Mercadeo exportación: Aspectos de negociación Mercadeo exportación: Participación en misiones y ferias
Contabilidad y Finanzas	Monitoreo de costos y contabilidad Administración financiera Normas legales y tributarias
Recursos Humanos	Aspectos generales Capacitación y promoción del personal Cultura organizacional Salud y seguridad industrial
Gestión ambiental	Política ambiental de la empresa Estrategia para proteger el medio ambiente Concientización y capacitación del personal en temas ambientales Administración del desperdicio
Sistemas de Información	Planeación del sistema Entradas Procesos Salidas

## Resultados y discusión

En los apartados anteriores, se presentó el contexto general de las mipymes, la teorización de nociones generales del capital social, la innovación en las empresas y la competitividad empresarial, por consiguiente, esta sección tiene como objetivo analizar la relevancia del capital social en el desarrollo de estas, así como también, el capital social como generador de conocimiento, para dar como resultado una propuesta taxonómica, que nos permita analizar la situación de las pymes en relación con los anteriores factores mencionados.

Ahora bien, analizando la relación existente entre el capital social, desempeño y la competitividad empresarial, de acuerdo con la literatura existe una relación fuerte y positiva entre el capital social y la sostenibilidad de las organizaciones.

En un estudio empírico reciente, realizado por Stam, Arzlanian y Elfring (2014), donde llevaron a cabo un meta análisis entre el vínculo de las redes personales y el desempeño de las pequeñas

empresas, dio como resultado que existe una fuerte relación entre el capital social y el desempeño de estas, así como también hacen hincapié de la importancia de seguir manteniendo las redes del capital social.

Adicional a estas investigaciones, se han realizado otros estudios que han demostrado que el capital social por medio de sus relaciones y vínculos, permite a las empresas, principalmente a las pymes mejorar sus capacidades y el nivel de desempeño y competitividad. (Mejía Giraldo, Mendieta Cardona & Bravo Castillo, 2013; Wang, 2014 y Hilman & Kaliappen, 2015).

Lo anterior se puede explicar, debido a que el capital social tanto interno como externo mejora la comunicación, lo cual, le ayuda a los individuos a compartir conocimientos y generar ideas que complementan las experiencias de los integrantes de una organización trayendo consigo la cooperación, la coordinación y la eficiencia de los trabajos, dando como resultado la reducción de los costos de transacción, por lo tanto, podemos

considerar que se genera un impacto tanto operacional como financiero en las pymes.

Por otra parte, analizando la relevancia del capital social en la innovación, el capital social permite a las organizaciones establecer conexiones cohesivas (Algezauí & Filieri 2010). Por lo tanto, estas conexiones permiten establecer relaciones que facilitan la transferencia de conocimiento y por consiguiente del desarrollo de la innovación. (Reagans & Mc Evily 2003, Obstfeld, 2005).

De acuerdo con la literatura, se realizan estudios de la influencia del conocimiento y sus características con respecto a la innovación, dando como resultado que existe una relación positiva entre ambas, es decir, por medio de este, las empresas pueden incrementar su capacidad de innovar. (Gopalakrishnan, Bierly, & Kessler, 1999 y Mejía-Giraldo, Mendieta Cardona & Bravo Castillo, 2015).

Otro trabajo realizado, entre la correlación del capital social y la innovación, dan como resultado que las empresas que tienen un alto grado de confianza, tienen mayor probabilidad de poder realizar innovaciones (Landry, Amara, & Lamari 2002).

Debido a lo anterior, recae la importancia de que las empresas en especial las mipymes, adopten un modelo de innovación abierta, que permite la inclusión de varios actores como pueden ser clientes, usuarios líderes, proveedores, universidades y centros de investigación (Algezauí & Filieri, 2010). Al establecer lazos con diversos actores, le permitirán a la empresa generar conocimiento interno y dar como resultado la capacidad de innovación que puede reflejarse en sus productos, servicios y gestión de sus procesos.

Ahora bien, analizando la relación entre la innovación y el desempeño para las pymes. Actualmente la innovación es reconocida ampliamente por la literatura, no simplemente por generar una ventaja competitiva, sino también por

permitir a las empresas a través de la innovación incrementar el crecimiento y su desempeño. (Schumpeter, 1934; Keupp, Palmié & Gassmann, 2012).

En un estudio empírico recientemente realizado por García-Pérez de Lema, Gálvez-Albarracín, & Maldonado-Guzmán, (2016) en los países de la Alianza del Pacífico (Chile, Colombia, México y Perú), analizaron el impacto de la innovación en el desempeño de las mipymes, obteniendo como resultado que la innovación que puedan realizar las mipymes en productos, procesos y en gestión tiene un impacto positivo en el crecimiento del empleo, las ventas y las utilidades para la organización.

A la luz de estos argumentos, se puede considerar que las pymes para mejorar su desempeño y competitividad necesitan implementar la capacidad de innovación, de acuerdo con la Asociación Española de Contabilidad y Administración (AECA, 1995) la innovación se divide en tres tipos: productos - servicios, procesos y gestión. Esta capacidad de innovación se genera a partir de los conocimientos que son los recursos proporcionados por el capital social, por lo cual, se parte del análisis que la innovación funge como un intermediario entre el capital social y el desempeño y competitividad organizacional.

Con base en lo anterior, y dada la importancia que representa el considerar el capital social como un factor para la generación de innovación y competitividad, a continuación se presenta en la siguiente tabla 7 una propuesta taxonómica que nos permite analizar, cuál es la situación de las pymes en México, para ello, se partió del análisis documental de investigaciones realizadas en diversos estados y países.

Para argumentar el análisis en diversos lugares, partimos de la justificación de acuerdo con Sen y Cowley (2013) este estudioso considera que al analizar a las pymes los elementos cualitativos son generalmente los mismos en los diferentes países.

**Tabla 7**

Taxonomía de mipymes en función de su capital social, capacidades de innovación y competitividad empresarial.

Clasificación de mipymes	Capital social	Capacidades de innovación	Competitividad empresarial
Micro	<p><b>Colaboración familiar alta.</b> Apoyo de la familia en la elaboración.</p> <p><b>Herencia familiar alta.</b> Caracterizado por la transferencia de negocios a través de la empresa familiar.</p> <p><b>Apoyo de conocidos mediano.</b> En la organización del negocio presentan apoyo de conocidos (Juegan el papel estratégico).</p> <p><b>Apoyo económico familiar mediano.</b> Caracterizado por el apoyo familiar para el desarrollo de la empresa.</p> <p><b>Ganar la confianza de los clientes alto.</b> Determinado por el apego de la preferencia de los clientes.</p> <p><b>Colaboración de familia política alta.</b> Caracterizado por el nivel de parentesco, suegro, suegra, nuera, etc.</p> <p><b>Articulación con otras empresas mediana.</b></p> <p><b>Fusión entre empresas o varios accionistas nula.</b> La unión de diversas empresas para formar otra empresa.</p> <p><b>Inversión de familia migrante alta.</b> Apoyo con remesas de forma paralela.</p> <p><b>Apoyo y orientación de gobierno mediano.</b> Determinado por la ayuda económica.</p> <p><b>Actividades paralelas altas.</b> Estrategia de tener otro negocio</p>	<p>Consideran la <b>Introducción de nuevos productos como poco importante.</b></p> <p>Consideran importante la <b>mejora de los productos existentes.</b></p> <p>Consideran importante la <b>implementación de nuevos procesos de producción.</b></p> <p>Implementan <b>baja mejora incremental en sus productos existentes.</b></p> <p>Presenta <b>baja introducción de nuevos productos.</b></p> <p>La <b>innovación de sus procesos es baja.</b> No consideran actores externos para su mejora.</p>	<p><b>Planeación estratégica muy baja.</b> Falta del establecimiento de estrategias por parte de los dueños.</p> <p><b>Producción y aprovisionamiento muy baja.</b> Caracterizado por ausencia de planificación en el proceso productivo, falta de mantenimiento de maquinaria, carencia de planificación de la materia prima y carencia de control básico de inventarios.</p> <p><b>Aseguramiento de la calidad, mediano.</b> Este genera una ventaja competitiva.</p> <p><b>Comercialización baja.</b> Caracterizado por la carencia de estrategias de posicionamiento y comercialización, no disponen de información sobre su competencia.</p> <p><b>Contabilidad y Finanzas muy baja.</b> Determinado por el requerimiento de consultoría, capacitación en aspectos contables, legales y financieros</p> <p><b>Recursos humanos muy baja.</b> Distinguido por la no capacitación formalmente del personal, no trabajo en equipo, no desarrolla estrategias de cultura organizacional, no genera incentivos y tampoco propicia la integración.</p> <p><b>Gestión ambiental muy baja.</b> Determinado por el desconocimiento de las políticas ambientales de su sector, ausencia de establecimiento de estrategias para la protección del medio ambiente y mala administración de los desperdicios que generan.</p> <p><b>Sistemas de información muy baja.</b> No hacen uso de sistemas de información que faciliten su trabajo.</p>

Medianas	<p>Colaboración familiar muy bajo. Apoyo de la familia en la elaboración.</p> <p>Herencia familiar muy bajo. Caracterizado por la transferencia de negocios a través de la empresa familiar.</p> <p>Apoyo de conocidos muy bajo. En la organización del negocio presentan apoyo de conocidos (Juegan el papel estratégico).</p> <p>Apoyo económico familiar muy bajo. Caracterizado por el apoyo familiar para el desarrollo de la empresa.</p> <p>Ganar la confianza de los clientes mediano. Determinado por el apego de la preferencia de los clientes</p> <p>Colaboración de familia política muy bajo. Caracterizado por el nivel de parentesco, suegro, suegra, nuera, etc.</p> <p>Tener articulación con otras empresas mediano. Caracterizado por el apoyo, ya sea, formal o informal de otras empresas.</p> <p>Fusión entre empresas o varios accionistas mediano. La unión de diversas empresas para formar otra empresa</p> <p>Inversión de familia migrante nulo. Apoyo con remesas de forma paralela</p> <p>Apoyo y orientación de gobierno nulo. Determinado por la ayuda económica.</p> <p>Actividades paralelas nulas. Estrategia de tener otro negocio.</p>	<p>Consideran muy importante la introducción de nuevos productos.</p> <p>Consideran importante la mejora de sus productos.</p> <p>Determinan poco importante la implementación de nuevos procesos de producción. Se van adaptando al medio.</p> <p>Realizan mediana mejora incremental en sus productos existentes.</p> <p>Realizan mediana introducción de nuevos productos.</p> <p>Basan su gestión a través de su interés de crecer.</p> <p>La innovación del desarrollo productos no involucran a los clientes, proveedores, universidades u otros agentes externos.</p> <p>La organización y la gestión de las empresas se encuentran en estado de transición entre la informalidad y los procesos formalizados.</p> <p>Tiene capacidad de innovación y creatividad no sólo en los procesos sino también en los productos.</p> <p>La innovación de sus procesos es principalmente por la empresa, sin considerar la participación de actores externo.</p>	<p>Planeación estratégica baja No cuentan con estrategias del negocio.</p> <p>Producción y aprovisionamiento, medianos. Caracterizado por la ausencia de planificación en el proceso y compra de materia prima, mantenimiento preventivo de maquinaria y carencia un adecuado control de inventario.</p> <p>Aseguramiento de la calidad, mediana- alta. Este rubro, genera una ventaja competitiva.</p> <p>Competitividad en la comercialización mediana. necesitan mejorar su fuerza de ventas.</p> <p>Contabilidad y finanzas baja-mediana. Requieren consultoría, capacitación e información sobre aspectos contables, legales y financieros.</p> <p>Recursos Humanos muy baja. Dentro de las deficiencias se encuentra la capacitación y las compensaciones del personal, el trabajo en equipo y las estrategias de la cultura organizacional.</p> <p>Gestión ambiental baja. Caracterizado por el desconocimiento de las políticas ambientales por parte de los empresarios.</p> <p>Sistemas de información bajo. No hacen uso de sistemas de información que faciliten su trabajo.</p>
----------	--	--	--

Fuente: Elaboración propia con base en Castellanos Méndez, J. G. (2003); Solano Salazar, (2010); Contreras Soto, López Salazar y Molina Sánchez, (2011); Saavedra García, Milla Toro, & Tapia Sánchez, (2013) y Chiatchoua, Nuñez Betancourt, Nuñez Betancourt, & Ortigoza Rufino, (2016).

## Conclusiones

En la actualidad, la importancia del rol del capital social en las organizaciones ha recobrado mayor interés, debido a los recursos que aporta a las mismas, sin embargo, a pesar de que existen algunos estudios que analizan la relación del capital social y la innovación, pocos abordan el análisis del papel mediador que tiene la innovación entre el capital social y el desarrollo en las mipymes.

De acuerdo con los resultados presentados en la taxonomía podemos inferir lo siguiente:

En primer lugar, al analizar el capital social, visto desde una perspectiva de relaciones y confianza, se puede observar que las microempresas presentan capital social de lazos fuertes, es decir, su capital social está en relación a familiares y amigos, los cuales les apoyan en el financiamiento, colaboración y generación de ideas, los lazos débiles son menores, por lo tanto, tienen menos relaciones y pertenencia con empresas de su mismo sector y fusión con otras empresas, sin embargo, para el caso de las pequeñas y medianas empresas se puede apreciar que los lazos débiles aumentan y disminuyen los lazos fuertes, en general es importante que las mipymes trabajen en incrementar sus lazos débiles, a través, de la colaboración con otras empresas, proveedores, clientes, gobierno, y alianzas estratégicas.

En segundo lugar, analizando las capacidades de innovación de las mipymes, estas consideran importante la innovación en la mejora de los productos y el surgimiento de nuevos. En general se puede determinar que tienen capacidad de innovación y creatividad, sin embargo, cuando realizan innovación en sus productos, esta se

genera principalmente dentro de la organización, sin considerar, actores externos, derivado de ello, presentan un mínimo involucramiento de otros actores externos, como clientes, proveedores y universidades. Referente a la innovación en sus procesos y gestión, presentan poco interés en ellos, debido a que basan su gestión, a través de su crecimiento, generando un estado de informalidad y formalidad de sus procesos.

Por último, al analizar la competitividad empresarial (nivel micro), a través de los indicadores de planeación estratégica, producción y aprovisionamiento, aseguramiento de la calidad, competitividad en la comercialización, contabilidad y finanzas, recursos humanos y gestión ambiental, en general, se puede considerar que las mipymes no cuentan con estrategias definidas, en cuanto al indicador del recurso humano, presentan poco interés en la capacitación formal, los sistemas de compensaciones, motivación del personal, la cultura organizacional y su interés por la gestión ambiental es bajo, así también, presentan desconocimiento en las políticas ambientales, por lo tanto, necesitan trabajar en implementar mejoras en los sistemas de información y perfeccionar su proceso de contabilidad y finanzas, debido a que, constantemente requiere de apoyo de consultorías externas.

A la luz de estos argumentos, es relevante realizar más estudios cualitativos y cuantitativos que proporcionen evidencia teórica y empírica del capital social, el papel mediador de la innovación (productos, servicios, proceso y gestión) y la competitividad de las mipymes, debido a que estas son el motor del crecimiento económico del país.

## Referencias

- Adler, P. S., & Kwon, S. (2002). Social Capital: Prospects for a New Concepts. *The Academy of Management Review*, 27(1), 17–40. <https://doi.org/10.2307/4134367>
- AECA., A. E. (1995). *La innovación en la empresa: factor de supervivencia. Principios de organización y sistemas*. Madrid: AECA.
- Ahn, T. K., & Ostrom, E. (2002, August). Social capital and the second generation theories of collective action: An analytical approach to the forms of social capital. *In Communication presented Annual Meeting of the American Political Science Association*, Boston, Massachusetts

- Aragón-Correa, J. A., Hurtado-Torres, N., Sharma, S., & García-Morales, V. J. (2008). Environmental strategy and performance in small firms: A resource-based perspective. *Journal of environmental management*, 86(1), 88-103
- Aragón Sánchez, A., Rubio Bañón, A., Serna Jiménez, A., & Chablé Sangeado, J. (2010). Estrategia y competitividad empresarial: Un estudio en las MiPyMEs de Tabasco. *Investigación y Ciencia*, (47), 4-12.
- Alguezaui, S., & Filieri, R. (2010). Investigating the role of social capital in innovation: sparse versus dense network. *Journal of Knowledge Management*, 14(6), 891-909.
- Banco Mundial (2008). Colombia financiamiento bancario para las pequeñas y medianas empresas (Pyme). Washington, D.C., U.S.A.: Banco Mundial.
- Bañón, A. R., & Sánchez, A. A. (2006). Competitividad y recursos estratégicos en las pymes. *Revista de empresa: La fuente de ideas del ejecutivo*, (17), 32-47.
- Bourdieu, P. (1986). *The forms of social capital. Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Westport, CT: Greenwood.
- Cann, O. (12 de Octubre de 2016). *World Economic Forum*. Recuperado de <https://www.weforum.org/es/agenda/2016/10/que-es-la-competitividad/>
- Castellanos Méndez, J. G. (2003). PyMES Innovadoras. Cambio de Estrategias e Instrumentos. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (47), 10-33.
- CEPAL (2001). Elementos de la competitividad sistémica de las pequeñas y medianas empresas (PYME) del Istmo Centroamericano. *CEPAL*, (5), 54, 5-15; 17-19; 21-26; 28-31.
- Chiatchoua, C., Nuñez Betancourt, T., Nuñez Betancourt, E., & Ortigoza Rufino, X. (2016). Construcción de una herramienta para medir la innovación tecnológica en las Pymes de la Región XI Texcoco. *Paradigma económico*, 8(1), 51-76.
- Contreras Soto, R., López Salazar, A., & Molina Sánchez, R. (2011). *Emprendimiento dimensiones sociales y culturales en las Mipymes*. Mexico: Pearson.
- Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital, *American Journal of Sociology*, 94, S95-S120
- Damanpour, F. (1991). Organizational Innovation: A Metaanalysis of Effects of Determinants and Moderators. *Academy of Management Journal*, 34(3), 9-555
- Dávila, R. (2002). La cooperativas en Colombia: innovación organizacional y novedad académica. *Cuadernos de desarrollo rural*, (48), 99-118.
- Dosi, G., Freeman, C., Nelson, R., Silverberg, G., & Soete, L. (1988). *Technology and economic theory*. London: Pinter Publishers .
- Dussel, E. (2001). Un análisis de la competitividad de las exportaciones de prendas de vestir de Centroamérica utilizando los programas y metodología CCAN Y MAGIC. *CEPAL*, (1), 7-59.
- Ferrer, J. (2005). Competitividad Sistémica. Niveles analíticos para el fortalecimiento de sectores de actividad. *Revista de Ciencias Sociales*, 8, 149-166.
- Florin, J., Lubatkin, M., & Schulze, W. (2003). A social capital model of high-growth ventures. *Academy of Management Journal*, 46(3), 374-384.
- Freedman, C. (1994). Innovation and Growth. En M. Dogson, & R. Rothwell, *The Handbook of industrial innovation* (págs. 78-93). Aldershot.
- Freedman, C. (2003). La naturaleza de la innovación y la evolución del sistema productivo. *Ciencia, tecnología y crecimiento económico*.
- Fukuyama, F. (2001). Social capital, civil society and development. *Third world quarterly*, 22(1), 7-2
- Foro Consultivo Científico y Tecnológico (2006). Conocimiento e Innovación en México: Hacia una Política de Estado FCCyT.
- García-Pérez de Lemaa, D., Gálvez-Albarracín, E., & Maldonado-Guzmán, G. (2016). Efecto de la innovación en el crecimiento y el desempeño de las Mipymes de la Alianza del Pacífico. Un estudio empírico. *Estudios Gerenciales*, 32(141), 326-335.
- Gopalakrishnan, S., Bierly, P., & Kessler, E. (1999). A reexamination of product and process innovation using a knowledge-based view. *J High Technol Manage Res*, 1(10), 147-166.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481-450.
- Gunilla, W. (2011). Social Capital and Knowledge Sharing – Lessons Learned. *Information Studies, School of Business and Economics*, 48-57.

- Hansen, M. (1999). The search-transfer problem: the role of weak ties in sharing knowledge across organizational subunits. *Administrative Science Quarterly*, 44(1), 82-111.
- Hilman, H., & Kaliappen, N. (2015). Innovation strategies and performance: Are they truly linked? *World Journal of Entrepreneurship Management and Sustainable Development*, 11(1), 46-63.
- INEGI (1999). *Censo Económico*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Recuperado de <http://www.inegi.org.mx/>
- INEGI (2004). *Censo económico*.
- INEGI (2015). *Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2015*. INEGI. Recuperado de [http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/encuestas/establecimientos/otras/enaproc/default\\_t.aspx](http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/encuestas/establecimientos/otras/enaproc/default_t.aspx)
- INEGI. (2016). Estadísticas detalladas sobre las micros, pequeñas y medianas empresas del país. Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 285(16), 22. Recuperado de [http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016\\_07\\_02.pdf](http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf)
- Keupp, M., Palmié, M., & Gassmann, O. (2012). The strategic management of innovation: A systematic review and paths for future research. *International Journal of Management Reviews*, 14(4), 367-390.
- Knop's, R. (10 de Abril de 2012). *REMOKNOPS.COM*. Recuperado de <https://www.remo-knops.com/3441/what-is-open-innovation/>
- Landabaso, M. (2003). Social capital and regional development in the knowledge-based economy. *Escuela de Verano Internacional Rethinking regional development policies: the role of social capital in promoting competitiveness in less favoured regions*. Ostuni (Italia), 2-5 julio.
- Landry, R., Amara, N., & Lamari, M. (2002). Does social capital determine innovation? To what extent?. *Technological forecasting and social change*, 69(7), 681-701.
- Levin, D., & Cross, R. (2004). The Strength of Weak Ties You Can Trust: The Mediating Role of Trust in Effective Knowledge Transfer. *Management Science*, 50(11), 1477- 1490.
- Lin, N. (1998). Social Networks and Status Attainment. *Annual Review of Sociology*, 252386(Weber 1946), 467-487. <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.25.1.467>
- Lin, N. (2001). Social capital: Capital captured through social relations. En N. Lin, *Social capital: A theory of social structure and action* (págs. 19-28). Cambridge: Cambridge University Press.
- Lochner, K., Kawachi, I., & Kennedy, B. P. (1999). Social capital: A guide to its measurement. *Health & place*, 5(4), 259 - 270.
- Lombana, J., & Rozas Gutiérrez, S. (2009). Marco analítico de la competitividad: Fundamentos para el estudio de la competitividad regional. *Pensamiento & gestión*, (26), 1-38.
- Martínez-Cañas, R., Sáez-Martínez, F. J., & Ruiz-Palomino, P. (2012). Knowledge acquisition's mediation of social capital-firm innovation. *Journal of Knowledge Management*, 16(1), 61-76.
- Mejía Giraldo, A., Mendieta Cardona, C. P., & Bravo Castillo, M. (2013). Capital Social como Factor Estratégico para el desarrollo de la innovación de la Pyme. *Innovation in Engineering, Technology and Education for Competitiveness and Prosperity*, 1-10.
- Mejía-Giraldo, A., Mendieta-Cardona, C. P., & Bravo Castillo, M. (2015). Estrategias de innovación y capital social en la pequeña y mediana empresa. *Ingeniería Industrial*, 36(3), 286-296.
- Mouton, B. (2003). Social capital for regional innovation promotion: Empirical evidence from Innovative Actions of the European Regional Development Fund (1994- 2003). *Escuela de Verano Internacional Rethinking regional development policies: the role of social capital in promoting competitiveness in less favoured regions*. Ostuni (Italia), 2-5 julio.
- Nahapiet, J. (2008). The Role of Social Capital in Inter-organizational Relationships. In *The Oxford handbook of inter-organizational relations*.
- Nahapiet, J., & Ghoshal, S. (1998). Social capital, intellectual capital and the organizational advantage *Academy of Management Review* 23 (2): 242-266. *CrossRef Google Scholar*.
- Nelson, R. R., & Winter, S. G. (1977). In search of useful theory of innovation. *Research policy*, 6(1), 36-76.
- Nonakata, I., Toyama, R., & Konno, N. (2000). *Social capital and leadership: A unified model of*

- dynamic knowledge creation. *Long Range Planning*, 33(1), 5-34.
- Obstfeld, D. (2005). Social networks, the tertius iungens orientation, and involvement in innovation. *Administrative Science Quarterly*, 50(1), 100-130.
- OCDE (2005). The Measurement of Scientific and Technological Activities. Proposed guidelines for Collecting and Interpreting Technological innovation data. *Oslo Manual*. European Commission. Eurostat.
- Palomo González, M. Á. (2005). Los procesos de gestión y la problemática de las PYMES. *Ingenierías*, 8(28), 25-31
- Piening, E. P., & Salge, T. O. (2015). Understanding the antecedents, contingencies, and performance implications of process innovation: A dynamic capabilities perspective. *Journal of Product Innovation Management*, 32(1), 80-97.
- Portes, A. (1998). Social capital: Its origins and applications in modern sociology. *Annual Review of Sociology*, 24(1), 1-2
- Porter, M. E. (1990). ¿Dónde radica la ventaja competitiva de las naciones? *Harvard Deusto business review*, (44), 3-26
- Putnam, R. (1993). *Making democracy work. Civic traditions in modern Italy*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Reagans, R., & McEvily, B. (2003). Network structure and knowledge transfer: The effects of cohesion and range. *Administrative science quarterly*, 48(2), 240-267.
- Real Academia Española, R. (2016). Definición de competitividad. Recuperado de <http://dle.rae.es/?id=A0rd5WL>
- Rodríguez Valencia, J. (2010). *Administración de pequeñas y medianas empresas*. México, D.F.: Cengage Learning.
- Román, C. (2001). Aprendiendo a innovar. El papel del capital social. *Instituto de Desarrollo Regional*. Sevilla
- Rostila, M. (2011). The facets of social capital. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 41(3), 308-326.
- Rubio, A., & Aragon, A. (2006). Competitividad y recursos estratégicos en la Pyme. *Revista de empresa*, 17, 32-47.
- Saavedra García, M. L. (2012). Una propuesta para la determinación de la competitividad en la pyme latinoamericana. *Pensamiento & Gestión*, (33), 93-124
- Saavedra García, M. L., Milla Toro, S. O., & Tapia Sánchez, B. (2013). Determinación de la competitividad de la PYME en el nivel micro: El caso de del Distrito Federal, México. *Revista FIR, FAEDPYME International Review*, 2(4), 18-32.
- Schumpeter, J. A. (1934). The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle. *Social Science Electronic Publishing*, 25(1), 90-9.
- Schumpeter, J. A. (1997). Teoría del desenvolvimiento económico. *México: Fondo de Cultura Económica*.
- Secretaría de Economía. (2009). *Estratificación de micro, pequeña y mediana empresa*. México. Secretaría de Economía. Recuperado de <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas>
- Sen, S., & Cowley, J. (2013). The relevance of stakeholder theory and social capital theory in the context of CSR in SMEs: An Australian perspective. *Journal of Business Ethics*, 118(2), 413-427.
- Singh, R. K., Garg, S. K., & Deshmukh, S. G. (2008). Strategy development by SMEs for competitiveness: a review. *Benchmarking: An International Journal*, 15(5), 525-547.
- Smeds, R. (2001). Implementation of business process innovations: an agenda for research and action. *International Journal of Technology Management*, 22(1-3), 1-12.
- Smith, A. (1785). *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Printed by W. Colles, R. Moncrieffe, G. Burnet, W. Wilson, C. Jenkin (and 5 others).
- Solano Salazar, D. A. (2010). Papel de la Innovación en algunas Pymes de Manufactura. *Universidad Autonoma de Mexico*, 1-80.
- Stam, W., Arzlanian, S., & Elfring, T. (2014). Social capital of entrepreneurs and small firm performance: A meta-analysis of contextual and methodological moderators. *Journal of Business Venturing*, 29(1), 152-173.
- Teece, D. J. (1998). Research directions for knowledge management. *California management review*, 40(3), 289-292.
- Thushman, M., & O'Reilly, C. (1996). Ambidextrous Organizations: Managing Evolutionary and Revolutionary Change. *California Management Review*, 38(4), 8-30.
- Tsai, W., & Ghoshal, S. (1998). Social capital and value creation: the role of intrafirm networks. *Academy of Management Journal*, 41(4), 464-476.

Propuesta de una taxonomía para el estudio de la relación entre el capital social, la innovación y la competitividad...

Wang, C. (2014). A longitudinal study of innovation competence and quality management on firm performance. *Innovation: Management, Policy y Practice*, 16(3), 392-403.

Woolcock, M. (2000). The place of social capital in understanding social and economic outcomes. 65 - 88.