

TÉSIS**CAPITAL SOCIAL Y DESEMPEÑO ORGANIZACIONAL EN LOS
EMPREDIMIENTOS POR SUBSISTENCIA DE TURISMO EN EL
DEPARTAMENTO DE NARIÑO. UN ANÁLISIS DESDE LA CIENCIA DE
REDES.****AUTORA: DIANA MARCELA CASTRO PAZ.**

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
Y ADMINISTRATIVAS
MAESTRÍA EN MERCADEO
SANTIAGO DE CALI**

2025

TESIS
CAPITAL SOCIAL Y DESEMPEÑO ORGANIZACIONAL EN LOS EMPRENDIMIENTOS
POR SUBSISTENCIA DE TURISMO EN EL DEPARTAMENTO DE NARIÑO. UN
ANÁLISIS DESDE LA CIENCIA DE REDES

AUTOR
DIANA MARCELA CASTRO PAZ

Trabajo de grado presentado como requisito parcial para optar por el título
de Magíster en Mercadeo

Director del trabajo de grado: Diego Alberto Baez Palencia.
Docente Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.

PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
MAESTRÍA EN MERCADEO
SANTIAGO DE CALI
2025

Santiago de Cali, 10 de junio de 2025

Doctor

Fabián Fernando Osorio Tinoco

Decano

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Pontificia Universidad Javeriana


Ciudad

Cordial saludo:

Por medio de la presente, me permito hacer entrega del Trabajo de Grado titulado “Capital social y desempeño organizacional en los emprendimientos por subsistencia de turismo en el departamento de Nariño: un análisis desde la ciencia de redes”.

Confío en que este trabajo cumple con los requisitos académicos exigidos por la Facultad y que contribuye al propósito para el cual fue desarrollado.

Atentamente,



Diana Marcela Castro Paz

Cédula: 1.085.302.269

Santiago de Cali, 10 de junio de 2025

Doctor

Fabián Fernando Osorio Tinoco

Decano

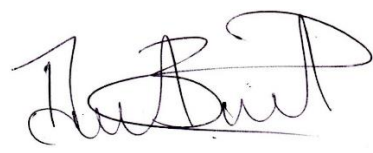
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Pontificia Universidad Javeriana

Ciudad

Por medio de la presente me permito comunicarle, que en mi calidad de director de trabajo de grado he leído detenidamente el informe final del estudio titulado “Capital social y desempeño organizacional en los emprendimientos por subsistencia de turismo en el departamento de Nariño: un análisis desde la ciencia de redes”, realizado por la estudiante de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Javeriana nombre: Diana Marcela Castro Paz identificad con cédula de ciudadanía 1’085.302.269, y considero que cumple con todos los requisitos requeridos para ser presentada a evaluación.

Atentamente



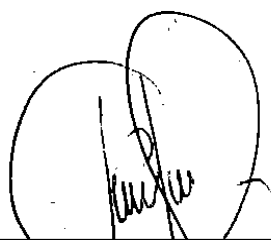
Diego Alberto Baez Palencia

Director del Trabajo de Grado

ARTÍCULO 23 de la resolución N° 13 de julio 6 de 1946

“La Universidad no se hace responsable por los conceptos emitidos por sus alumnos en sus trabajos de Tesis. Sólo velará porque no se publique nada contrario al dogma y a la moral católica y porque la Tesis no contenga ataques o polémicas puramente personales; antes bien, se vea en ellas al anhelo de buscar la Verdad y la Justicia”.

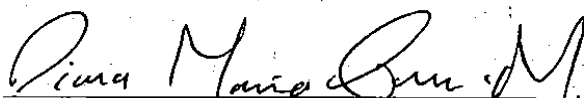
“INVESTIGACIÓN, CAPITAL SOCIAL Y DESEMPEÑO ORGANIZACIONAL EN LOS EMPRENDIMIENTOS POR SUBSISTENCIA DE TURISMO EN EL DEPARTAMENTO DE NARIÑO. UN ANÁLISIS DESDE LA CIENCIA DE REDES”. Aprobado por el Comité de Trabajos de Grado en cumplimiento de los requisitos exigidos por la Pontificia Universidad Javeriana para optar por el título de Magíster en Maestría en Mercadeo.




Fabian Fernando Osorio Tinoco

Decano

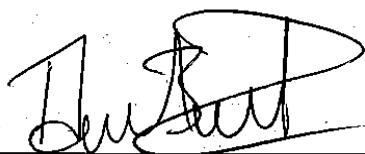
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas



Diana Maria Grajales Molina
Directora Maestría en Mercadeo



Marysol Castillo Palacio
Jurado



Diego Alberto Baez Palencia
Director del Trabajo de Grado

PÁGINA DE DEDICATORIA

Dedico esta tesis a la Diana de hace unos años, que soñó con estudiar una maestría... y lo logró.

A mi familia, que siempre me impulsa y me anima; especialmente a mi madre, quien me enseñó a perseguir mis sueños y a cumplir, pase lo que pase, las metas que me propongo en la vida.

A mi hermano, por ser ese ser que me reta a no rendirme, por ser la mano aliada que siempre está para ofrecerme una nueva mirada ante cualquier situación.

A mi amor bonito, César, por escucharme, apoyarme y alentarme en todo momento; porque con su sonrisa, sus chistes y su infinito amor, me inspira a construir mis sueños y mi futuro.

Finalmente, le dedico este título a Dios y a María Santísima, por acompañarme en mi camino, por guiar mi vida hacia la felicidad, por darme la luz que impulsa cada uno de mis pasos y la fortaleza para no rendirme ante las adversidades.

PÁGINA DE AGRADECIMIENTOS

Agradezco profundamente a mi familia, en especial a mi mamá, por ser mi mejor amiga, mi ejemplo de vida y la inspiración constante para alcanzar todo lo que sueño. A mi hermano, por ser esa solución que aparece cuando todo parece nublarse ante mis ojos, por su claridad y apoyo incondicional. A mi novio, por ser esa persona que nunca me deja rendirme, por ser paz en medio del caos y amor que alivia cualquier inquietud, duda o desánimo. A los tres, gracias por estar presentes en cada paso de este camino, por ser parte de los trabajos, y por brindarme inspiración, soluciones, escucha, amor y apoyo total.

A mi director de tesis, el profe Diego, gracias por su paciencia, vocación docente y dedicación. Por mostrarme todo lo que sabe sobre investigación, por ser guía y faro en este proceso, por sus ideas, sus retos y por impulsarme siempre a ir más allá. Le agradezco su generosidad al compartir su conocimiento y aprendizajes.

Extiendo mi más sincero agradecimiento a todos y cada uno de los micronegocios, propietarios y equipos de trabajo que abrieron sus puertas para hacer posible esta investigación. Gracias por permitirme conocer de cerca el camino recorrido por sus sueños y emprendimientos, por compartir sus historias, experiencias y aprendizajes, y por su generosa disposición a contribuir con este trabajo académico.

Finalmente, agradezco a Dios por poner a cada una de estas personas en mi camino y por permitirme llegar al final de esta hermosa historia que hoy se convierte en un logro más en mi vida.

Resumen

El presente estudio analiza el capital social de 50 emprendimientos por subsistencia ubicados en Pasto, Tumaco e Ipiales, en el departamento de Nariño, y su relación con el desempeño organizacional percibido. Se adoptó un enfoque cuantitativo, con diseño no experimental de tipo descriptivo-explicativo, utilizando técnicas de análisis de redes sociales y agrupamiento mediante clustering difuso. Los datos fueron recolectados a través de un cuestionario estructurado aplicado a micronegocios participantes del programa CEmprende, priorizando características como informalidad, enfoque familiar y liderazgo femenino.

Los resultados evidencian una red fragmentada, con vínculos predominantemente funcionales y escasa cohesión institucional. Las relaciones se concentran en pocos actores como alcaldías, la Cámara de Comercio y CEmprende, mientras que los lazos con universidades o cajas de compensación resultan débiles o inexistentes. El análisis estructural reveló bajos niveles de densidad y modularidad significativa, lo que indica la presencia de comunidades aisladas dentro del ecosistema emprendedor.

El estudio demuestra que los emprendimientos con mayor capital relacional tienden a reportar un mejor desempeño percibido, mientras que aquellos con conexiones más débiles reflejan menores niveles de satisfacción con su gestión. Aunque todos los clústeres analizados presentan estrategias similares en cuanto a planificación, costos y posicionamiento, los resultados sugieren que la efectividad de estas acciones depende en gran medida del entorno relacional en el que se implementan.

Se concluye que el capital social actúa como un determinante clave en la sostenibilidad de los micronegocios por subsistencia. No obstante, se identifican limitaciones como el tamaño reducido de la muestra, el enfoque perceptual del desempeño y las barreras logísticas en el trabajo de campo, lo que invita a fortalecer las conexiones institucionales como vía para mejorar el rendimiento y la resiliencia de este tipo de emprendimientos.

Palabras clave: capital social, emprendimiento por subsistencia, redes sociales, desempeño organizacional, Nariño.

Abstract

This study examines the social capital of 50 subsistence-based microenterprises located in the municipalities of Pasto, Tumaco, and Ipiales, in the department of Nariño, and its relationship with perceived organizational performance. A quantitative approach was used, based on a non-experimental, descriptive-explanatory design. Social network analysis techniques and fuzzy clustering were applied. Data were collected using a structured questionnaire administered to microenterprises that participated in the CEmprende program, focusing on businesses with informal structures, family involvement, and female leadership.

Findings revealed a fragmented network characterized by predominantly functional ties and limited institutional cohesion. Relationships were concentrated around a few key actors such as local governments, the Chamber of Commerce, and the CEmprende initiative, while connections with universities and compensation funds were notably weak or absent. Structural analysis showed low density and significant modularity, indicating the presence of isolated communities within the entrepreneurial ecosystem.

The study found that enterprises with stronger relational capital reported higher perceived performance, while those with weaker connections showed lower levels of organizational satisfaction. Although all identified clusters showed similar strategic actions regarding planning, cost management, and customer targeting, the results suggest that the effectiveness of these strategies is largely influenced by the quality of the surrounding relational environment.

The findings highlight social capital as a crucial factor in the sustainability of subsistence entrepreneurship. However, limitations such as the small sample size, the perceptual nature of performance measures, and logistical challenges during fieldwork are acknowledged. These results underscore the importance of strengthening institutional connections to improve both performance and resilience in vulnerable microenterprise contexts.

Keywords: social capital, subsistence entrepreneurship, social networks, organizational performance, Nariño.

CONTENIDO

LISTA DE TABLAS	14
LISTA DE FIGURAS.....	15
LISTA DE ANEXOS.....	16
1. Problema de investigación.....	17
1.1. Contextualización del problema	17
1.2. Planteamiento del problema	19
1.3. Objetivos de investigación	21
1.4. Justificación.....	22
2. Marco teórico para la investigación.	24
2.1. Emprendimiento por subsistencia	24
2.2. Capital social	27
2.3. Ciencia de redes como aproximación al capital social	30
3. Marco metodológico.....	35
3.1. Diseño de la investigación.....	35
3.2. Muestra	35
3.3. Instrumento de recolección de información	37
3.4. Metodología de análisis.....	39
4. Resultados	42
4.1. Análisis descriptivo	42
4.2. Red de capital social en emprendimientos por subsistencia.....	43
4.3. Desempeño organizacional en los emprendimientos por subsistencia.....	46
4.4. Decisión estratégica en los emprendimientos por subsistencia.....	49
5. Discusión.....	51
6. Conclusiones y limitaciones	55

Referencias.....	58
------------------	----

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Resultados prueba de grupos para performance percibido	48
Tabla 2. Nivel promedio de acciones estratégicas por clúster	49

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Grafo de relaciones de micronegocios por subsistencia y actores del ecosistema emprendedor en Nariño.....	44
Figura 2. Comparación de media de performance por clúster	48

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1. Instrumento de recolección de datos	69
Anexo 2 Declaración sobre el planteamiento y desarrollo de la investigación.	74

1. Problema de investigación

Este apartado se centra en analizar la relación entre el capital social y el emprendimiento por subsistencia, dos dimensiones clave para comprender las dinámicas de los micronegocios informales en contextos vulnerables. En primer lugar, se ofrece una contextualización del problema que explica las condiciones estructurales en las que emergen estas formas de emprendimiento en territorios periféricos como el departamento de Nariño. Posteriormente, se formula el planteamiento del problema, el cual delimita los obstáculos que enfrentan los emprendedores para consolidar redes de apoyo y avanzar hacia la formalización.

1.1.Contextualización del problema

El departamento de Nariño enfrenta una combinación de desafíos estructurales que condicionan profundamente su desarrollo económico y social. Altos índices de informalidad laboral, desigualdades territoriales, limitada inversión pública y escaso acceso a servicios financieros han generado un entorno propicio para la proliferación de emprendimientos de subsistencia (DANE, 2023; Banco Mundial, 2022; PNUD, 2021). En este contexto, municipios como Pasto, Tumaco e Ipiales, referentes regionales por su densidad poblacional, dinámica comercial o ubicación estratégica, reflejan con particular claridad las tensiones del tejido productivo informal. Pasto, como capital departamental, concentra una elevada proporción de micronegocios no formalizados; Tumaco enfrenta retos derivados de la pobreza multidimensional, el conflicto armado y la exclusión institucional; e Ipiales, pese a su vocación fronteriza, presenta altos niveles de informalidad derivados del comercio informal transfronterizo (OIT, 2021; Observatorio del Mercado de Trabajo de Nariño, 2022).

En el periodo postpandemia 2021–2024, el contexto socioeconómico del departamento de Nariño ha estado marcado por elevados niveles de informalidad laboral, especialmente en los municipios de Pasto, Ipiales y Tumaco, que concentran gran parte de la actividad comercial y poblacional de la región. Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), durante el trimestre móvil junio–agosto de 2024, la tasa de informalidad en Pasto fue del 55,5%. Por su parte, en municipios como Ipiales y Tumaco, estudios del Observatorio del Mercado de Trabajo de Nariño (2022) y de la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2021) evidencian que la informalidad supera el 60%, impulsada por la precariedad del empleo, el subregistro empresarial y la debilidad institucional para promover la formalización en zonas de frontera o de economías populares. Esta situación limita el acceso de los emprendedores a beneficios estatales y servicios financieros formales, perpetuando condiciones de vulnerabilidad y restringiendo las oportunidades de crecimiento y consolidación empresarial. La informalidad, más allá de una condición legal, evidencia una fragilidad estructural que impide el acceso a políticas públicas, programas de financiamiento, formación empresarial y asesoría técnica (Dyer & Handler, 1994). También reduce la capacidad de estas unidades económicas para crecer y consolidarse en el mercado (Cortés & Henao, 2018).

Entre las principales causas de esta situación se encuentran las limitaciones económicas de los emprendedores, la falta de conocimiento sobre los procesos de formalización y una oferta insuficiente de programas formativos adaptados a sus necesidades. La mayoría de estos negocios nacen como respuestas inmediatas a la necesidad de subsistencia, más que como iniciativas planificadas de emprendimiento transformacional (Schoar, 2010).

De igual forma, la débil articulación entre los actores del ecosistema emprendedor y los micronegocios informales impide que estos últimos se integren en cadenas de valor o se beneficien de tecnologías que impulsen su competitividad (Lourenço & Jones, 2014). Esta desconexión reduce sus posibilidades de crecimiento y perpetúa su condición de vulnerabilidad frente a cambios en el entorno económico (Schoar, 2010).

Ante este panorama, resulta fundamental comprender cómo las relaciones sociales entre actores económicos locales influyen en la sostenibilidad de los emprendimientos por subsistencia. El capital social, entendido como la red de vínculos y apoyos que une a individuos y organizaciones, representa un recurso intangible pero decisivo para fortalecer las capacidades colectivas y superar limitaciones estructurales en contextos de vulnerabilidad (Viswanathan et al., 2014; Barrios & Blocker, s.f.). En territorios como Pasto, donde las dinámicas económicas se sostienen en buena medida por la acción de pequeños emprendimientos informales, identificar los patrones de interacción y cohesión social permite visibilizar no solo la magnitud de los desafíos, sino también las oportunidades que emergen cuando los emprendedores se articulan en redes que potencian su agencia económica y su rol en el desarrollo local (Kumar et al., 2025; Schoar, 2010).

1.2.Planteamiento del problema

A pesar de su rol clave en la generación de ingresos y en la contención de la pobreza, los emprendimientos por subsistencia en el departamento de Nariño enfrentan serias limitaciones estructurales que restringen su sostenibilidad. Estas unidades productivas, nacidas como una respuesta inmediata a la falta de empleo formal (Schoar, 2010), se desarrollan en contextos marcados por la informalidad, el bajo acceso a formación empresarial y recursos financieros

(Cortés & Henao, 2018; Fajnzylber et al., 2009). Esta situación es especialmente visible en municipios como Pasto, Ipiales y Tumaco que, aunque poseen dinámicas económicas propias y desempeñan roles estratégicos en el tejido productivo regional, comparten altos índices de informalidad, subempleo y desarticulación institucional.

Más allá de las carencias materiales, el limitado capital social (entendido como la red de relaciones y vínculos estratégicos que permiten el acceso a información, apoyo y oportunidades) emerge como un factor crítico para su desempeño (Barrios & Blocker, s.f.; Viswanathan et al., 2014). La débil articulación entre estos micronegocios y actores institucionales del ecosistema emprendedor impide su integración en redes de colaboración que promuevan procesos de innovación, aprendizaje y crecimiento sostenido (Lourenço & Jones, 2016; Kumar et al., 2025).

Además, la actividad turística presenta una alta concentración de micronegocios en el departamento de Nariño, tiene capacidad para dinamizar economías locales, y potencial para articular saberes tradicionales, cultura e identidad territorial (MINCIT, 2022; Fontan & Klein, 2020). Municipios como Pasto por su vinculación al Carnaval de Negros y Blancos, reconocido por la UNESCO como Patrimonio Cultural Inmaterial de la Humanidad, Tumaco por su riqueza étnica, tradiciones afrodescendientes y biodiversidad costera e Ipiales por su turismo religioso alrededor del Santuario de Las Lajas y el comercio transfronterizo, ofrecen escenarios propicios para comprender cómo el entorno incide en la configuración de redes de apoyo entre emprendedores en contextos frágiles (Rojas & Ruiz, 2018; Bonilla & Castro, 2020). Se eligió el departamento de Nariño por ser representativo de las desigualdades regionales del suroccidente colombiano, con condiciones estructurales de rezago social que lo convierten en un laboratorio

natural para explorar las barreras y posibilidades del emprendimiento por subsistencia (DANE, 2024; CEPAL, 2023).

En este contexto, resulta necesario problematizar ¿cuáles son las dinámicas de capital social en el ecosistema de emprendimientos por subsistencia en el departamento de Nariño y su efecto en el desempeño percibido del micronegocio?

1.3.Objetivos de investigación

Objetivo general

Evaluar las dinámicas de capital social en el ecosistema de emprendimientos por subsistencia en el departamento de Nariño y su efecto en el desempeño percibido del micronegocio.

Objetivos Específicos

1. Sistematizar los principales lineamientos teóricos sobre el capital social y su relación con los emprendimientos por subsistencia, desde un enfoque estructural basado en redes.
2. Evaluar la estructura y cohesión de las redes de capital social, mediante el análisis de métricas de centralidad, densidad, intermediación y modularidad, para la identificación de oportunidades de fortalecimiento y articulación institucional.
3. Determinar el efecto de la intensidad del capital social del micronegocio sobre el desempeño percibido del emprendedor.

1.4. Justificación

El emprendimiento por subsistencia constituye un fenómeno social y económico de gran relevancia en regiones como Nariño, donde una gran parte de la población recurre a actividades productivas autogestionadas como mecanismo de resiliencia frente a las limitaciones estructurales del mercado laboral. Estos micronegocios, a menudo liderados por mujeres y comunidades en situación de vulnerabilidad, representan no sólo una fuente de ingreso, sino también un espacio de construcción identitaria, arraigo territorial y participación comunitaria (Cortés & Henao, 2018; Jurado Paz, 2023).

Desde el punto de vista teórico, esta investigación busca enriquecer la comprensión del capital social como recurso clave en el sostenimiento y evolución de los emprendimientos por subsistencia. Aunque diversos autores han abordado su influencia en contextos empresariales tradicionales —como Lourenço y Jones (2014) en relación con el crecimiento de pequeñas empresas, Viswanathan et al. (2014), y Kumar et al. (2025) desde el enfoque de competencias emprendedoras— aún persiste una brecha en la literatura que examine cómo las relaciones interpersonales, la confianza y la cooperación operan en entornos caracterizados por la precariedad y la autoorganización. Al articular los postulados de la economía popular (Schoar, 2010), el enfoque comunitario (Barrios & Blocker, 2018) y la teoría de redes sociales (Barabási, s.f.; Borgatti & Everett, 2006), el estudio propone una mirada integradora que permite avanzar hacia marcos conceptuales más situados y pertinentes.

En términos metodológicos, el uso de herramientas propias de la Ciencia de Redes Sociales (SNA) constituye una innovación relevante, ya que posibilita representar y analizar gráficamente

los vínculos entre actores del ecosistema emprendedor. Este enfoque, aplicado por autores como Cousins et al. (2006) y Gherhes et al. (2016), ofrece una alternativa potente para explorar estructuras de apoyo, nodos de influencia, niveles de cohesión y posibles vacíos de articulación que no suelen ser evidentes a través de métodos convencionales. Así, se amplía el repertorio de técnicas aplicables a estudios de emprendimiento con perspectiva territorial y comunitaria.

Finalmente, el aporte empírico de esta investigación radica en ofrecer evidencia directa sobre las dinámicas relacionales de micronegocios en Nariño, a partir del análisis de 50 unidades productivas participantes de procesos de fortalecimiento liderados por la Agencia de Desarrollo Local de Nariño. Este conocimiento contribuirá a visibilizar las capacidades locales, y también las oportunidades de fortalecimiento del capital social como activo intangible, clave para la sostenibilidad, el aprendizaje colectivo y la generación de bienestar en comunidades económicamente vulnerables (Pacheco et al., 2024; Valencia González & Chiatchoua, 2021).

2. Marco teórico para la investigación.

2.1. Emprendimiento por subsistencia

El emprendimiento por subsistencia se refiere a aquella forma de actividad económica que surge como estrategia para enfrentar la exclusión del mercado laboral formal o la precariedad de los ingresos en hogares vulnerables. Su aparición responde más a una necesidad urgente de generar recursos que a la identificación de una oportunidad de negocio con visión de crecimiento o innovación. Como señalan Viswanathan et al. (2014), el emprendimiento por subsistencia está impulsado principalmente por la necesidad y actúa como una estrategia de supervivencia para individuos excluidos de los mercados laborales formales o que enfrentan inseguridad en sus ingresos, más que como una búsqueda proactiva de crecimiento empresarial o innovación. En este sentido, se diferencia del emprendimiento tradicional, orientado al desarrollo empresarial planificado, y se ubica dentro de una lógica adaptativa frente a contextos de limitación estructural.

Diversos autores han abordado este fenómeno desde perspectivas complementarias y, en algunos casos, contradictorias. Un estudio reciente sobre las intenciones de formalización entre emprendedores informales señala que muchos emprendimientos no obedecen a una lógica empresarial deliberada, sino que emergen de la necesidad de sobrevivir en entornos que restringen el acceso a derechos económicos básicos, vinculándose directamente con la economía informal y la exclusión productiva (Advancing the institutional perspective on informal entrepreneurship, 2023). En una línea similar, Chen (2012) sostiene que los emprendimientos de subsistencia, característicos de las economías informales en América Latina, no solo se desarrollan al margen del Estado, sino que reproducen condiciones de precariedad laboral, bajos ingresos y escasa protección social, reflejando una economía dual que integra y excluye simultáneamente a amplios

sectores de la población.

No obstante, otros enfoques proponen interpretaciones más complejas del emprendimiento por subsistencia. Smallbone y Welter (2020) definen estas actividades productivas como espacios que, aunque limitados en recursos, cumplen funciones económicas, sociales y simbólicas fundamentales dentro de los territorios. Desde esta perspectiva, el emprendimiento por necesidad es una forma de agencia y construcción de alternativas desde la periferia del sistema económico formal, que contribuye a la generación de vínculos comunitarios y autonomía.

Finalmente, Autio y Fu (2015) introducen una mirada sobre cómo el entorno institucional determina la calidad y el impacto del emprendimiento, evidenciando que en contextos donde las reglas favorecen la informalidad o penalizan la formalización, los emprendimientos por subsistencia permanecen en circuitos de baja productividad y escasas posibilidades de crecimiento. Esto refuerza la idea de que el emprendimiento por necesidad está condicionado por estructuras que limitan la libre elección individual (Joseph, Katsos, & Van Buren, 2023).

A pesar de las diferencias entre estas definiciones, puede observarse un punto de convergencia: la mayoría coincide en que este tipo de emprendimientos surge en escenarios de exclusión y vulnerabilidad. Sin embargo, mientras algunos lo describen como una forma de resistencia o resiliencia (Hernández y Méndez, 2017), otros lo perciben como una manifestación de desprotección económica y social (Castells y Portes, 1989). Esta contradicción revela la necesidad de abordar el emprendimiento por subsistencia desde un enfoque integral que reconozca tanto sus limitaciones como su potencial.

En este marco, resulta pertinente considerar el vínculo entre emprendimiento por subsistencia e informalidad. La mayoría de estos micronegocios operan sin registros legales, sin acceso a servicios financieros o acompañamiento técnico, y sin mecanismos de protección social. Esta informalidad es un síntoma de su origen precario y también un obstáculo para su fortalecimiento y consolidación. La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2020) advierte que la informalidad no sólo limita la productividad de las unidades económicas, sino que perpetúa las desigualdades de ingreso y las brechas territoriales.

Adicionalmente, estudios recientes en el contexto colombiano han evidenciado que gran parte de los emprendimientos por necesidad presentan bajos niveles de capacitación empresarial, escasa adopción tecnológica y una débil articulación con redes de apoyo institucional (Serrato-Gómez et al., 2020; Alcocer et al., 2019). Estos factores limitan sus posibilidades de formalización y acceso a políticas públicas de fomento. Sin embargo, también se ha demostrado que, en contextos rurales o marcados por el conflicto armado, estos micronegocios cumplen una función crucial como generadores de empleo, cohesión social y mantenimiento del tejido económico local.

Por tanto, el emprendimiento por subsistencia no puede analizarse únicamente desde criterios de eficiencia o crecimiento económico. Es indispensable comprenderlo en su dimensión contextual, social y simbólica, reconociendo su papel en la reproducción de la vida y en la creación de alternativas frente a la exclusión estructural.

2.2. Capital social

El concepto de capital social ha sido objeto de múltiples interpretaciones en las ciencias sociales, refiriéndose a los recursos que los individuos o grupos pueden obtener a través de sus redes de relaciones. A diferencia del capital económico o humano, el capital social se basa en la interacción, la confianza mutua y la reciprocidad, otorgándole un carácter relacional que lo vincula estrechamente con la cohesión y la acción colectiva.

Desde una perspectiva estructuralista, Bourdieu define el capital social como "el conjunto de los recursos actuales o potenciales ligados a la posesión de una red estable de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuos" (Bourdieu, 1986, p. 248). Este enfoque resalta la función del capital social como un recurso acumulable, derivado de la pertenencia a grupos o comunidades con determinados niveles de poder o influencia, reproduciendo así jerarquías y privilegios dentro del campo social.

En contraposición, Coleman (1988) adopta un enfoque más funcionalista, considerando el capital social como una variedad de entidades con dos elementos en común: todas consisten en algún aspecto de la estructura social y facilitan ciertas acciones de los actores dentro de la estructura. Este autor enfatiza su papel en la generación de externalidades positivas, al reducir los costos de transacción y fortalecer la cooperación.

De manera similar, Putnam (1993), al estudiar los niveles de participación cívica en diferentes regiones de Italia, sostiene que el capital social constituye la base de un tejido social fuerte, que promueve el desarrollo institucional y democrático. Putnam define el capital social

como "las características de la organización social, tales como las redes, las normas y la confianza, que facilitan la coordinación y la cooperación para el beneficio mutuo" (Putnam, 1993, p. 167).

Estas perspectivas han influido en numerosos estudios contemporáneos que analizan el papel del capital social en diversos contextos. Por ejemplo, Nahapiet y Ghoshal (1998) proponen que el capital social debe considerarse en términos de tres dimensiones: estructural, relacional y cognitiva, destacando su influencia en la creación de capital intelectual dentro de las organizaciones.

En el ámbito latinoamericano, Klisberg (2003) entiende el capital social como un conjunto de aspectos como la capacidad de una sociedad para producir concertaciones sociales amplias, generar redes articuladoras de esfuerzos y fomentar valores éticos orientados hacia la solidaridad y la cooperación.

Además, estudios recientes en Colombia han evidenciado que el capital social desempeña un papel crucial en contextos de vulnerabilidad. González y Palacio (2016) encontraron que, entre universitarios de Cartagena, la confianza y la acción colectiva están relacionadas con el empoderamiento y la participación política, aunque también señalaron desafíos en términos de asociatividad y conciencia política.

En los últimos años, la noción de capital social ha ido ganando terreno en los estudios sobre emprendimiento en contextos de vulnerabilidad, especialmente aquellos enfocados en economías informales o territorios históricamente excluidos. Más allá de entenderlo como una red de

relaciones personales, se reconoce hoy que el capital social puede representar una fuente estratégica de recursos no materiales que inciden directamente en la capacidad de los emprendedores para adaptarse, sostenerse y desarrollarse en entornos adversos (Aldrich & Meyer, 2015; Nahapiet & Ghoshal, 1998). En territorios como Nariño, donde muchas iniciativas productivas nacen como respuestas a la precariedad laboral, cobra especial relevancia analizar cómo los lazos de confianza, reciprocidad y apoyo mutuo permiten a los micronegocios superar obstáculos como el limitado acceso a financiación, formación o redes institucionales. Investigaciones recientes sugieren que, en contextos de exclusión social o fragmentación territorial, el capital social puede actuar como un mecanismo compensatorio, facilitando procesos de colaboración, aprendizaje colectivo y sostenibilidad económica (Rezaei-Moghaddam & Izadi, 2022; González & Palacio, 2016). Desde esta perspectiva, el estudio del capital social no sólo contribuye a comprender las condiciones de existencia de los emprendimientos informales, sino que también permite identificar oportunidades para su fortalecimiento mediante la construcción de redes más densas, diversas y orientadas al desarrollo local (Kumar et al., 2025; Barrios & Blocker, s.f.).

Entonces, a partir de las visiones estructuralista y funcionalista se encuentran tensiones importantes. Mientras que Bourdieu subraya el carácter excluyente del capital social, los enfoques de Coleman y Putnam lo conciben como un bien público que genera beneficios colectivos. Esta divergencia resulta clave al analizar su relación con el emprendimiento por subsistencia, pues permite distinguir entre redes que empoderan y redes que perpetúan la exclusión. Por ejemplo, en contextos de pobreza, es común encontrar vínculos de alta densidad, pero baja diversidad, que, si bien ofrecen apoyo inmediato, pueden limitar el acceso a nuevas oportunidades y reforzar la

dependencia.

En el ámbito del emprendimiento informal, el capital social adquiere un valor estratégico, ya que la carencia de recursos financieros o institucionales suele compensarse mediante relaciones de confianza, intercambio y ayuda mutua. Las redes familiares, vecinales o comunitarias constituyen, en muchos casos, el único sustento para iniciar o mantener una actividad económica, especialmente en contextos donde el entorno institucional es débil o excluyente (Viswanathan et al., 2014). No obstante, estas redes también pueden verse afectadas por dinámicas de fragilidad, sobreexplotación o falta de reciprocidad estructurada, lo que limita su potencial transformador (Rezaei-Moghaddam & Izadi, 2022).

Reconocer estas ambivalencias permite avanzar hacia una comprensión más matizada del capital social, que no lo idealiza, pero tampoco lo descarta como factor de desarrollo. En contextos rurales o periféricos, su fortalecimiento puede ser clave para impulsar procesos de organización colectiva, circulación de información, y acceso a recursos de apoyo, tanto formales como informales. Por ello, resulta necesario no sólo medir su existencia, sino también analizar su calidad, estructura y capacidad de adaptación.

2.3.Ciencia de redes como aproximación al capital social

El análisis del capital social ha encontrado en la ciencia de redes una herramienta poderosa para explorar cómo se configuran, mantienen y transforman las relaciones entre actores. Esta aproximación se basa en principios teóricos y métodos computacionales que permiten representar gráficamente y analizar cuantitativamente las interacciones sociales, facilitando la identificación

de patrones estructurales, actores centrales, niveles de cohesión o fragmentación, así como los flujos de información y recursos dentro de una red (Borgatti, Everett & Johnson, 2018; Jackson, 2010).

Desde esta perspectiva, una red social se concibe como un conjunto de nodos —que pueden representar individuos, organizaciones o instituciones— conectados por lazos que reflejan relaciones como la amistad, el parentesco, la colaboración, o el intercambio económico. El análisis de redes sociales permite comprender quién se conecta con quién, y cómo estas conexiones influyen en el comportamiento colectivo, las dinámicas de poder y las oportunidades individuales y grupales (Prell, 2012; Borgatti & Halgin, 2011). Esta metodología se ha consolidado como un enfoque clave en estudios de desarrollo local, emprendimiento y capital social, al permitir visualizar estructuras invisibles y tomar decisiones basadas en evidencia relacional.

Métricas como el análisis de centralidad, densidad, intermediación o modularidad ofrecen indicadores concretos para evaluar el grado de acceso, influencia o aislamiento de los actores dentro del sistema de emprendimiento. Otras mediciones de red incluyen la ausencia del fenómeno de “mundo pequeño” (small world), evidenciada por un coeficiente medio de clustering de cero y una baja longitud del camino más corto, lo que sugiere la inexistencia de subgrupos densamente conectados que faciliten un flujo ágil de información entre actores. Asimismo, un bajo valor de PageRank indica la falta de nodos claramente dominantes o altamente influyentes, lo que afecta la capacidad de coordinación y liderazgo en la red.

Diversas aplicaciones de las ciencias de redes han sido ampliamente documentadas en la

literatura académica, evidenciando su utilidad en múltiples campos, desde la modelación matemática hasta la dinámica social y empresarial. En el ámbito de las ciencias sociales, Barabási y colaboradores han desarrollado teorías de redes libres de escala que explican la distribución heterogénea de conexiones en redes sociales y biológicas, proporcionando un marco para entender fenómenos como la propagación de información y la resiliencia de sistemas complejos (Barabási, Albert, & Jeong, s.f.; Jeong et al., 2001).

En el campo del emprendimiento y las microempresas, la ciencia de redes ha permitido analizar cómo las relaciones sociales y los capitales sociales influyen en la competitividad y crecimiento de las organizaciones. Rodríguez y Ayala (2015) estudian las redes sociales desde la perspectiva del capital social y su impacto en el desarrollo de microempresas, encontrando que las conexiones interpersonales fortalecen la capacidad de innovación y sostenibilidad empresarial. Asimismo, Barrios (2015) destaca el valor contextual del capital social para la movilidad de emprendedores en situaciones de subsistencia, apuntando a la relevancia de las redes para generar oportunidades en entornos vulnerables.

En la gestión de la cadena de suministro, Cousins et al. (2006) examinan cómo la socialización formal e informal entre empresas incrementa el capital relacional, lo que a su vez mejora el desempeño organizacional, mostrando una clara aplicación práctica de los conceptos de redes para optimizar procesos productivos y comerciales. Hill, Provost y Volinsky (2006) también aportan al demostrar cómo el marketing basado en redes puede identificar consumidores potenciales mediante la influencia de las conexiones sociales, evidenciando el valor estratégico de las ciencias de redes en marketing y ventas.

Estos estudios ejemplifican la versatilidad y relevancia de las ciencias de redes en diferentes disciplinas, resaltando su capacidad para ofrecer explicaciones y soluciones basadas en la interconectividad y la estructura relacional de los sistemas estudiados.

En relación con el emprendimiento por subsistencia, esta perspectiva resulta especialmente útil, ya que permite mapear las redes que sustentan las actividades económicas informales. Con esto, es posible identificar si los emprendedores cuentan con vínculos fuertes que les brindan soporte emocional y financiero, o si acceden a relaciones débiles pero estratégicas que les conectan con nuevos mercados o instituciones. Además, permite visualizar cómo se distribuyen las relaciones entre los agentes en un territorio, y detectar cuellos de botella o espacios de oportunidad para la intervención pública.

Diversas investigaciones han señalado que las propiedades estructurales de una red influyen significativamente en la sostenibilidad, resiliencia e innovación de los emprendimientos. Las redes densas y cerradas tienden a fortalecer los lazos de confianza y reciprocidad, promoviendo la colaboración entre actores; sin embargo, también pueden generar redundancia en la información y limitar la capacidad de adaptación al entorno (Burt, 2005; Coleman, 1988). Por el contrario, las redes abiertas y heterogéneas facilitan el acceso a información novedosa, recursos externos y oportunidades de mercado, aunque conllevan menores niveles de cohesión y apoyo mutuo (Granovetter, 1973; Uzzi, 1996). Esta tensión entre cohesión y alcance —entre vínculos fuertes y vínculos débiles— es fundamental para entender las dinámicas del capital social en contextos de precariedad y exclusión.

El enfoque de redes sociales representa además una alternativa metodológica potente frente a las limitaciones de las mediciones tradicionales del capital social, las cuales se basan, en muchos casos, en encuestas autoadministradas o índices agregados que no capturan la complejidad relacional de los actores (Borgatti et al., 2009; Kadushin, 2012). Al mapear y cuantificar las interacciones reales entre individuos, organizaciones y recursos, se obtiene una representación más precisa y operativa de los patrones de vinculación y flujo de información. Esta perspectiva no sólo mejora la comprensión empírica de los sistemas sociales, sino que también habilita el diseño de intervenciones y políticas públicas basadas en evidencia, orientadas a fortalecer la conectividad, disminuir la fragmentación y potenciar los nodos estratégicos dentro de las redes emprendedoras locales (Wasserman & Faust, 1994).

En síntesis, la teoría de redes proporciona un lenguaje técnico robusto para describir la arquitectura social de los emprendimientos, y abre un horizonte analítico para examinar cómo las relaciones interpersonales, comunitarias e institucionales configuran las condiciones de acceso a oportunidades económicas, recursos simbólicos y mecanismos de apoyo (Emirbayer & Goodwin, 1994; Diani, 2003).

3. Marco metodológico

3.1. Diseño de la investigación

La presente investigación se enmarca en un enfoque cuantitativo, el cual permite recopilar, procesar y analizar datos numéricos con el fin de describir y comprender el fenómeno del emprendimiento por subsistencia en el departamento de Nariño. Se adopta un diseño no experimental, de tipo descriptivo-explicativo, lo que implica observar las variables tal como se presentan en su contexto natural, sin manipularlas, con el propósito de identificar características clave de los micronegocios familiares y explorar las relaciones entre aspectos estructurales, sociales y económicos (Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

El desarrollo del estudio se estructuró en dos etapas complementarias. Primero se generó un instrumento que permitiera caracterizar a los emprendimientos y tipificar la dirección e intensidad de la relación con los actores del ecosistema. Segundo, se diseñó y construyó la red y se analizaron sus métricas asociadas. Por último, se establecieron los grupos de pertenencia para los emprendimientos según el capital relacional existente, y allí se determinó la diferencia en la medida de desempeño organizacional percibido.

3.2. Muestra

Dada la naturaleza particular de esta población, su dificultad de disposición y acceso y el interés por obtener un panorama de sus características y dinámicas, se optó por un muestreo no probabilístico de tipo por conveniencia. La muestra está compuesta por 50 micronegocios familiares localizados en los municipios de Pasto, Tumaco e Ipiales, en el departamento de Nariño. Estos negocios participaron previamente en procesos de fortalecimiento en áreas de liderazgo,

emprendimiento e innovación, a través de la estrategia CEmprende del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Los criterios para la inclusión de los micronegocios en el estudio fueron:

- Participación activa en la estrategia CEmprende, con asistencia documentada a procesos de fortalecimiento.
- Ubicación en municipios priorizados dentro del departamento de Nariño (Pasto, Tumaco, Ipiales).
- Enfoque familiar del emprendimiento, con predominancia de mujeres en la gestión.
- Presentar características de emprendimiento por subsistencia, tales como baja formalización y recursos limitados.

No se determinó un criterio de inclusión por sector dentro de la actividad turística. Por tanto, los emprendimientos seleccionados pertenecen a diversos sectores, considerando:

- Alojamiento y hospedaje (hostales, residencias familiares, habitaciones turísticas).
- Gastronomía típica y preparación de alimentos (restaurantes, cocinas comunitarias, ventas de platos tradicionales y de productos locales).
- Artesanías y oficios culturales vinculados al turismo (trabajos en madera, bordados, máscaras, recuerdos artesanales, entre otros).
- Servicios turísticos complementarios (guianza, transporte informal, servicios logísticos para turistas, actividades recreativas).
- Comercialización de productos autóctonos (venta de café, cacao, hierbas medicinales y productos transformados del territorio).

En términos de su función en la cadena de valor del turismo, estas unidades productivas se distribuyen en las siguientes etapas:

- **Atracción y experiencia:** mediante la elaboración de productos culturales, experiencias gastronómicas o servicios de guianza, que fortalecen la oferta turística local.
- **Servicios de apoyo:** como actividades conexas (transporte, logística, atención complementaria) que facilitan la experiencia del visitante.
- **Suministro y comercialización:** a través de la producción y venta de bienes con valor cultural agregado, orientados al consumo del visitante o a la dinamización de la economía local en zonas turísticas.

Este enfoque multisectorial dentro del turismo permite observar las relaciones entre capital social, subsistencia y sostenibilidad en emprendimientos con roles diversos dentro del ecosistema turístico regional.

3.3. Instrumento de recolección de información

Para la recolección de datos se utilizó un cuestionario estructurado, diseñado específicamente para esta investigación. El instrumento incluyó preguntas de caracterización sociodemográfica y del negocio, así como ítems orientados a indagar sobre aspectos del rendimiento económico y comercial de los micronegocios, su nivel de formalización, las motivaciones para emprender y su proyección a futuro. Igualmente, incorporó escalas de percepción sobre elementos de gestión, satisfacción personal y económica, así como una sección orientada a evaluar el grado de relación con actores estratégicos del entorno institucional y

comercial, con el fin de explorar aspectos relacionados con el capital social adyacente.

El cuestionario se estructuró en cinco secciones así:

- Sección sociodemográfica: recogió información sobre edad, género, nivel educativo, experiencia laboral y características generales del negocio.
- Formalización: incluyó preguntas sobre el estado legal del emprendimiento, el cumplimiento normativo y los registros vigentes.
- Motivaciones y percepción del emprendimiento: exploró las razones que llevaron a emprender, el grado de satisfacción personal y la percepción sobre la calidad de vida.
- Relaciones con actores estratégicos: indagó sobre los vínculos establecidos con proveedores, entidades públicas, organizaciones privadas y ONGs, con el propósito de identificar el capital relacional del micronegocio.
- Rendimiento empresarial: evaluó aspectos como el nivel de satisfacción con el negocio, la participación femenina y la existencia de procesos de planeación estratégica. También, la brecha entre el desempeño esperado y percibido.

El cuestionario se compuso de preguntas cerradas, formuladas en formatos dicotómicos, de opción múltiple y escalas tipo Likert (equidistantes de cinco niveles). Este diseño permitió medir niveles de satisfacción, así como la calidad de las relaciones establecidas por los emprendedores dentro de su entorno (ver anexo 1)¹.

¹ El instrumento hace parte de una investigación sobre ciencia de redes que se encuentra desarrollando el profesor Diego Alberto Baez Palencia de la Pontificia Universidad Javeriana Cali, siendo resultado de una validación para se previa aplicación en otros contextos. El único cambio del original al aplicado en esta tesis fue la inclusión de CEMPRENDE (Ministerio de Comercio) que no es un constructo medido por indicadores por lo cual no es susceptible de validación de constructo o concurrente.

Posteriormente, los datos recolectados fueron procesados y analizados utilizando el software R versión 4.5.0, con las funciones base para los cálculos descriptivos y la generación de matrices de adyacencia, con el uso del paquete e1071 versión 1.7-16 (Meyer, et al. 2024) para el clustering difuso, y con el uso del paquete FSA versión 0.10.0 (Ogle, et al., 2025) para la comparación de grupos. La visualización y análisis estructural se ejecutó con la herramienta Gephi versión 0.10.1.

3.4. Metodología de análisis

La información recopilada fue procesada para el análisis descriptivo de las variables de caracterización de los emprendimientos por subsistencia, y según los requerimientos de adyacencia del análisis de redes. El análisis descriptivo se generó y reportó usando R.

Posteriormente, se adoptó un enfoque de Ciencia de Redes Sociales con el fin de explorar las conexiones y patrones relacionales que conforman el capital social estructural, especialmente el capital relacional. Este enfoque permitió representar los vínculos declarados por los emprendedores con instituciones públicas, privadas, organizaciones sociales, clientes, proveedores y otros actores relevantes, a través de grafos compuestos por nodos (representando individuos o entidades) y aristas (representando relaciones).

Los datos fueron procesados utilizando el software Gephi versión 0.10.1 (Bastian, Heymann y Jacomy, 2009), con el propósito de construir la red de relaciones entre los micronegocios por subsistencia e identificar los principales indicadores estructurales que explican

su configuración relacional:

- Densidad: en este contexto, la densidad mide el grado de cohesión de la red de emprendimientos por subsistencia, al calcular la proporción de relaciones existentes entre los micronegocios respecto al total posible. Una densidad baja sugiere que los emprendimientos tienden a operar de forma aislada, con escasos vínculos entre sí, lo cual puede limitar la circulación de información, apoyo mutuo o colaboración.
- Centralidad de grado: esta métrica permite identificar a los micronegocios que tienen un mayor número de conexiones directas con otros actores. En la red de subsistencia, un alto grado de centralidad indica una mayor visibilidad o influencia, ya que estos actores tienen más posibilidades de acceder a recursos, compartir información o establecer alianzas.
- Centralidad de intermediación (betweenness): señala a los emprendimientos que actúan como puentes entre diferentes sectores de la red, conectando nodos que de otro modo estarían desconectados. En el caso de los negocios por subsistencia, estos actores cumplen un rol clave como facilitadores de flujos de información y recursos entre comunidades o grupos poco articulados.
- Modularidad: permite detectar la existencia de subgrupos o comunidades dentro de la red, los cuales pueden compartir ciertas características o prácticas comunes. En esta red, una modularidad alta sugiere que los micronegocios tienden a agruparse en comunidades cohesionadas pero poco conectadas entre sí, lo que puede reflejar dinámicas de cooperación localizadas o barreras para la integración regional.

El análisis de estos indicadores contribuyó a una comprensión más profunda del capital

relacional de los emprendimientos por subsistencia, revelando cómo la posición de cada micronegocio dentro de la red puede influir en su capacidad de acceder a oportunidades, generar sinergias o fortalecer su desempeño más allá de los resultados económicos.

Posterior a determinar las comunidades existentes en la red, se ejecutó un algoritmo de clustering difuso c-means, que permitió agrupar los emprendimientos según los vínculos e intensidad de la relación con los actores. Con base en este agrupamiento, se procedió a ejecutar pruebas de diferencia de medias para evaluar la existencia de efecto del nivel de capital relacional con el desempeño organizacional percibido que alcanzó el micronegocio. Este último ejercicio se realizó usando R.

4. Resultados

Este numeral presenta los hallazgos obtenidos a partir del análisis del capital social y del desempeño organizacional de 50 emprendimientos por subsistencia ubicados en el departamento de Nariño. Los resultados se organizaron en tres secciones: primero se realiza un descriptivo general de la muestra, después se describe la red de relaciones y métricas entre los actores del ecosistema emprendedor, finalmente se realiza una comparación del desempeño organizacional y las estrategias que adoptan los grupos encontrados a partir de la red.

4.1. Análisis descriptivo

El instrumento recolectó datos sobre los vínculos relacionales de las empresas, la percepción de performance, acciones estratégicas, e información que permite perfilar el emprendedor y su micronegocio.

Entre los 50 emprendimientos por subsistencia, el 98% de estos consideró que las oportunidades de acceso al mercado laboral para el emprendedor son muy difíciles. Si bien el 100% manifestó su deseo de tener negocio propio, el 38% considera que si desea tener una relación de dependencia laboral en una empresa. Así pues, la muestra analiza puede catalogarse como emprendimiento por subsistencia, toda vez que la mayor tasa se presenta en el emprendimiento como una respuesta al no acceso laboral, más allá de una oportunidad de negocio.

Ahora bien, de esos, el 57,14% de los encargados del negocio y quienes interactúan con los actores son hombres, en comparación a un 42,85% que es realizado por mujeres. Empero, al indagar por la tasa de vinculación de género femenino en las diferentes actividades, el 80% de los

micronegocios ocupa mujeres para más de la mitad de la operación de la empresa. Además, la mayoría de ellos concuerdan que la mujer desempeña un rol de liderazgo en las actividades del emprendimiento (4,46 en una escala hasta 5).

La cantidad de emprendedores oscila entre 1 y 5 personas asociadas para la creación del micronegocio. La edad promedio del grupo emprendedor es de 35,61 años, siendo personas jóvenes a cargo del negocio y concordante con el tiempo de existencia del emprendimiento por subsistencia, siendo en suma el 62% menor a 5 años en el mercado.

4.2.Red de capital social en emprendimientos por subsistencia

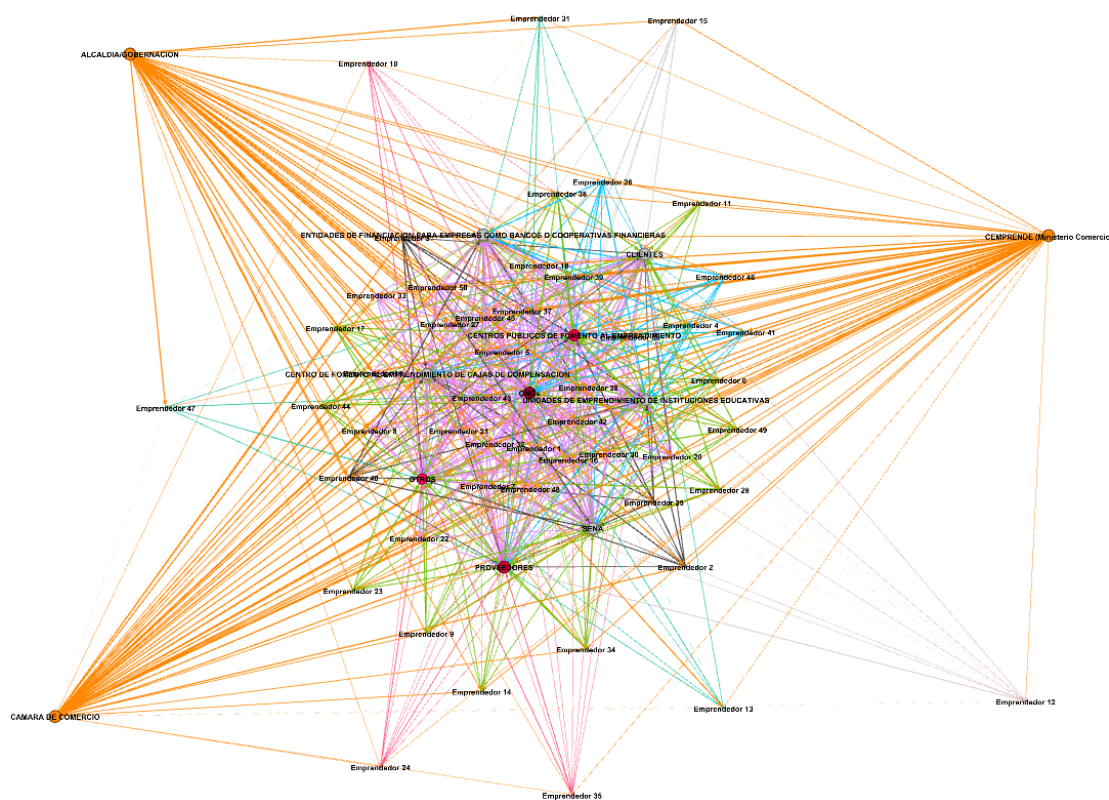
La red se configuró con 62 nodos, correspondientes a los 50 micronegocios analizados y 12 actores estratégicos, a saber: Unidades de emprendimiento de instituciones educativas, Centros públicos de fomento al emprendimiento, Centro de fomento al emprendimiento de Cajas de compensación, Cámara de Comercio, Alcaldía/Gobernación, CEmprende (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo), Entidades de financiación para empresas como Bancos o Cooperativas de Financieras, SENA, ONGs, Proveedores, Clientes y Otros organismos.

La red se configuró con vínculos dirigidos desde los emprendimientos hacia las 16 entidades externas, y desde sólo tres externos hacia los emprendimientos, incluyendo la Cámara de Comercio, Alcaldía/Gobernación, CEmprende (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo). De esta manera se configuraron 581 aristas o vínculos de relación entre los nodos.

Tales relaciones y su dirección fueron determinadas a partir de los datos recolectados.

Además, se incluyó el peso o fuerza de la relación entre las entidades, utilizando la calificación del emprendedor con una escala de 0 a 4, siendo 0 una relación nula, mientras que 4 señala un gran capital relacional con esa entidad. La siguiente gráfica es una representación de la red de capital relacional de los emprendimientos por subsistencia y demás actores del sector turismo en Nariño.

Figura 1. Grafo de relaciones de micronegocios por subsistencia y actores del ecosistema emprendedor en Nariño



Fuente: Elaboración propia

En cuanto a las métricas asociadas a la red, para la densidad, la red general obtuvo un valor de 0.218, lo que indica una conectividad baja-moderada entre los nodos. Aunque existen interacciones entre los emprendimientos y ciertos actores clave, la mayoría de las conexiones están

concentradas en unos pocos nodos, lo que sugiere una red fragmentada y con escasa cohesión estructural.

Lo anterior tiene relación con un grado medio de 9,371 lo cual indica que en promedio cada nodo se relaciona con 9 nodos a su alrededor. Téngase en cuenta que los emprendimientos no se analizaron con relación entre ellos; de allí que la densidad de la red fue de 15,4%, de todas las posibles relaciones a considerar. Además, al calcular la intensidad de la relación entre actores, el grado medio ponderado se posiciona en 31,86, concordante con pocas relaciones para cada nodo, pero más intenso es el vínculo que se generó.

El diámetro de la red obtuvo un valor de 2, esto significa que la distancia más lejana entre dos nodos se encuentra a dos posiciones. Entonces, llegar a una de las entidades externas puede involucrar la existencia de un intermediario, bien sea porque dirige la relación o entrega información sobre la existencia del tercero.

La modularidad, calculada en 0.513, indicó la existencia de hasta cuatro comunidades o subredes dentro del ecosistema. Estas comunidades se agrupan principalmente en función de la naturaleza de los actores (proveedores, clientes, gobierno y unidades de apoyo), con escasa interacción intercomunitaria. No obstante, considerando el grado y los puntos de relación fuerte en Alcaldía/Gobernación, Cámara de Comercio, y CEmprende, se considera para otros análisis la existencia de 3 comunidades.

La centralidad de cercanía, es decir cuán cerca está un nodo del resto de nodos, evidenció

que los actores con mayor capital relacional con los emprendedores fueron las alcaldías o gobernación, la Cámara de Comercio, y el programa de CEmprende del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Esto los posiciona como actores clave en la articulación institucional. Otros nodos con alta centralidad fueron los proveedores informales y los clientes naturales.

En cuanto a la centralidad de intermediación (betweenness), esto es la participación del nodo en el total de caminos más cortos entre ellos, los emprendimientos juegan un rol fundamental, toda vez que ellos buscan a los actores externos en la red dirigida.

Llama la atención los vínculos bajos y de poca intensidad de los centros de fomento al emprendimiento en las universidades y cajas de compensación. Estas entidades, si bien presentaron vínculos, no son significantes para la estructura de capital social en la red de los emprendimientos por subsistencia.

En suma, la red evidencia un capital social fragmentado, donde predominan relaciones funcionales y operativas. Las oportunidades para dinamizar la red pasan por fortalecer los vínculos horizontales entre emprendimientos y por institucionalizar relaciones con entidades de apoyo, evitando la dependencia de contactos individuales y dispersos.

4.3.Desempeño organizacional en los emprendimientos por subsistencia

A partir de los resultados del análisis de redes se utilizó un agrupamiento clustering usando el algoritmo fuzzy c-means, el cual considera que un mismo dato pertenezca a más de un grupo al mismo tiempo, sólo que distribuye diferentes grados de pertenencia. Este algoritmo es útil en este

caso cuando los límites entre grupos no son claramente definidos.

Utilizando 3 comunidades, el algoritmo realizó un agrupamiento de los elementos en la muestra, agregando el 52% al clúster 1, 28% al clúster 2 y 20% al clúster 3. Este agrupamiento sólo consideró las variables de relaciones con los actores, dado que la red generada tiene en cuenta únicamente el capital relacional.

El clúster 1 es aquel con relaciones más fuertes con los actores externos en el ecosistema de emprendimiento por subsistencia, seguido del clúster 2, ambos con relaciones puntuando en nivel superior (3,6 y 3,0 respectivamente). Cierra el clúster 3, con un nivel moderado-bajo pues el promedio alcanzó una fuerza relacional de 2,1.

A partir de este agrupamiento el interés se enfocó en analizar si el nivel de capital relacional afectaba el desempeño percibido por el emprendedor por subsistencia. Para esto se generó una medida de agregación multiplicativa de las preguntas relacionadas a desempeño del negocio percibido. Estas métricas consideraban el nivel de importancia del factor y el grado de satisfacción con lo alcanzado en ese factor. Incluyó aspectos relacionados al margen de utilidad, crecimiento de ingresos y utilidades netas.

Posterior a la agregación en una nueva variable de performance percibido, se utilizó una prueba de comparación de medias no paramétrica, pues la prueba de normalidad rechazó tal hipótesis nula, para determinar la existencia o no de efecto del capital relacional sobre el performance.

Los resultados de la prueba Kruskal-Wallis permiten concluir que sí existe diferencia en el desempeño percibido que alcanza el emprendimiento cuando hay diferentes grados de capital relacional; la siguiente tabla y gráfica representan los valores.

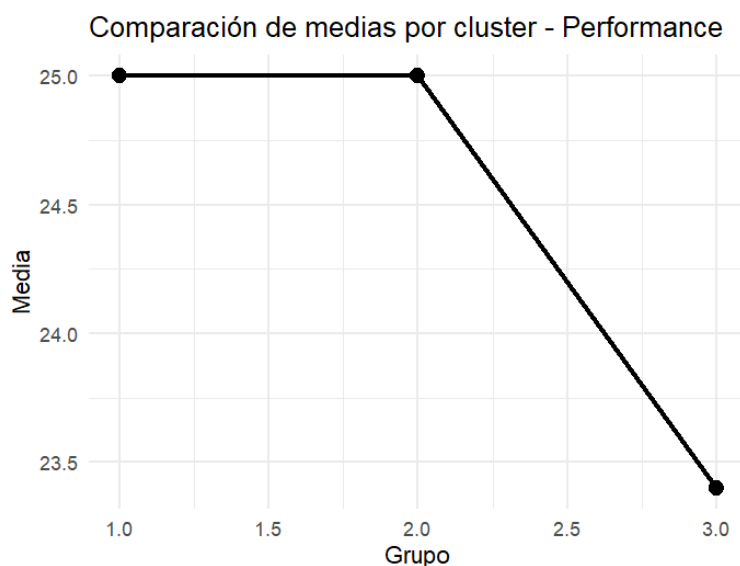
Tabla 1. Resultados prueba de grupos para performance percibido

	Prueba de grupos		Prueba post-hoc		
	Valor χ^2	p-value	Cluster 1 vs 2	Cluster 1 vs 3	Cluster 2 vs 3
Performance percibido	8,1633	0,0168	1,00	0,0066	0,0146

Fuente: elaboración propia

Se aplicaron pruebas pareadas para determinar en cuáles grupos se presenta tal diferencia, encontrando que es el clúster 3, aquel con menor capital relacional, presenta una brecha en performance estadísticamente significativa, es decir que es diferente al clúster 1 y el clúster 2. La siguiente gráfica muestra la brecha en comportamiento medio de performance percibido.

Figura 2. Comparación de media de performance por clúster



Fuente: elaboración propia

4.4. Decisión estratégica en los emprendimientos por subsistencia

En aras de entender el tipo de acciones que tienen los emprendimientos por subsistencia en diferentes grados de capital relacional, y que pudiesen estar afectando su desempeño organizacional, se calculó el comportamiento medio de diferentes factores de decisión estratégica.

Tabla 2. Nivel promedio de acciones estratégicas por clúster

Decisión/Acción estratégica	Clúster 1	Clúster 2	Clúster 3
Identificación de oportunidades de mercado para el producto	4,35	4,53	4,10
Conocimiento del perfil de los clientes	4,78	4,61	4,70
Identificación de los costos de operación	4,78	4,61	4,40
Estrategia definida para establecer precios	4,78	4,61	4,40
Estrategia de posicionamiento en clientes potenciales	4,78	4,61	4,30
Estrategia para uso y distribución de recursos financieros	4,57	4,38	4,40
Estrategia para uso y distribución de recursos NO financieros	4,57	4,38	4,10
Estrategia para entrega oportuna del producto al cliente	4,57	4,53	4,10

Fuente: elaboración propia

Si bien los resultados muestran la misma jerarquía en el nivel de acuerdo promedio en la aplicación de la estrategia entre los tres clústeres, comparado con el capital relacional, la diferencia es baja lo cual no permite determinar claramente cuáles acciones emprenden con mayor fuerza aquellos micronegocios que tienen alto nivel de relaciones con las instituciones externas y que alcanzaron mayor performance.

No obstante, se puede concluir de la tabla que las acciones de identificación de costos, definición de precios, uso y distribución de recursos no financieros, y entrega oportuna de producto al cliente, son los factores que tienen mayor relevancia y pudiesen ser aquellos que afectan el

desempeño de la organización².

² Si bien los datos permitieran calcular la significancia del efecto de esas variables sobre el performance percibido en el micronegocio, no se calculó pues no hace parte de los objetivos de este trabajo de investigación.

5. Discusión

Este capítulo interpreta los hallazgos obtenidos del análisis de 50 emprendimientos por subsistencia ubicados en municipios del departamento de Nariño. El propósito es contrastar estos resultados con los referentes conceptuales y empíricos revisados, en cuatro ejes centrales: caracterización sociodemográfica, red de relaciones (capital social), desempeño organizacional y toma de decisiones estratégicas.

5.1. Caracterización sociodemográfica de los emprendimientos

Los datos evidencian que el 98% de los encuestados reconocen que sus opciones de empleabilidad formal son muy limitadas, mientras que, aunque todos manifiestan querer tener un negocio propio, el 38% también estaría dispuesto a asumir un empleo formal. Esta dualidad refuerza la tesis de que estos micronegocios responden a una lógica de subsistencia más que a una planificación estratégica. Tal como lo explica Schoar (2010), este tipo de emprendimientos suele surgir por necesidad, y no por una motivación orientada al crecimiento, la innovación o la competitividad.

La participación de mujeres dentro de los emprendimientos también es relevante. Aunque la mayoría de quienes lideran los negocios son hombres, el 80% de los micronegocios involucra activamente a mujeres en su operación, y se reconoce su liderazgo en niveles altos. Esto está en sintonía con lo planteado por Brush et al. (2009), quienes argumentan que, en contextos de vulnerabilidad económica, las mujeres no sólo cumplen un rol productivo, sino que también son catalizadoras del bienestar colectivo, enfocando su acción hacia la estabilidad familiar antes que hacia la expansión financiera.

5.2. Capital social y red de relaciones

El análisis de redes reveló una estructura con bajo nivel de cohesión: una densidad de 0.218 y relaciones concentradas en pocos actores institucionales como las alcaldías, la Cámara de Comercio y el programa CEmprende. Estas conexiones desiguales generan un ecosistema fragmentado donde predominan relaciones funcionales más que articulaciones sostenidas. Tal situación coincide con las observaciones de Barabási (2016), quien advierte que en redes desequilibradas el flujo de información y recursos se restringe a unos pocos nodos, marginando a los demás.

Además, la escasa interacción entre subgrupos de la red y el débil vínculo con centros educativos o cajas de compensación señala una desconexión preocupante entre los espacios de formación institucional y las realidades productivas de base. Este hallazgo contrasta con las recomendaciones de Lourenço y Jones (2016), quienes sostienen que la integración entre unidades productivas y centros de apoyo institucional es clave para estimular procesos de formalización, aprendizaje y escalabilidad. La falta de tales vínculos podría estar reforzando el aislamiento de los emprendimientos por subsistencia, limitando su capacidad de innovación o adaptación.

El capital social en esta red, por tanto, puede entenderse como fragmentado y poco institucionalizado. Si bien existen relaciones, estas no siempre permiten el acceso a recursos estratégicos o a procesos de fortalecimiento estructural. Esto se alinea con lo que plantean Viswanathan et al. (2014), quienes señalan que los vínculos en entornos de subsistencia suelen ser reactivos, orientados a resolver necesidades inmediatas, más que a consolidar procesos sostenibles

de desarrollo económico.

5.3. Relación entre capital relacional y desempeño organizacional

A partir de un análisis de clústeres basado en la intensidad de las relaciones, se logró distinguir tres grupos, siendo el clúster con mayor capital relacional el que presentó mejor desempeño organizacional percibido. Esta asociación se verificó mediante una prueba de Kruskal-Wallis, cuyos resultados confirmaron diferencias estadísticamente significativas entre los grupos. En particular, el clúster con relaciones débiles obtuvo el puntaje más bajo en desempeño.

Tales hallazgos refuerzan la postura de Kumar et al. (2025), quienes sugieren que el capital social, en tanto red de apoyo y flujo de conocimiento, mejora la capacidad de adaptación y los niveles de satisfacción de los emprendedores. En un entorno donde los recursos económicos son limitados, contar con redes sólidas se traduce en una ventaja competitiva no financiera, permitiendo resolver problemas, compartir aprendizajes y mantener estabilidad en entornos cambiantes.

El estudio también aporta a lo planteado por Putnam (1993), al mostrar cómo el capital social puede incidir en los resultados organizacionales, incluso cuando no existen grandes inversiones de capital económico o infraestructura. La presencia de relaciones de confianza y cooperación actúa como un catalizador para la toma de decisiones más informadas y sostenibles, lo cual es crucial para negocios que operan en condiciones de alta vulnerabilidad.

5.4. Estrategias de gestión y planificación

Al analizar las decisiones estratégicas tomadas por los emprendedores, se evidenció una relativa homogeneidad en todas las comunidades. Variables como la identificación de costos, definición de precios, conocimiento del cliente o distribución de recursos mostraron niveles similares en los tres clústeres. A pesar de esto, los emprendimientos con mayor capital relacional presentaron mejores niveles de desempeño, lo que indica que la existencia de estrategias por sí sola no basta: su efectividad depende del entorno relacional donde se implementan.

Lo anterior se conecta con lo argumentado por Echambadi et al. (2014), quienes sostienen que los resultados organizacionales dependen en buena parte de la capacidad para interactuar, aprender y adaptarse dentro de un ecosistema colaborativo. En este caso, los micronegocios con vínculos más sólidos accedieron a mejores flujos de información y apoyo, lo que pudo traducirse en una gestión más eficaz, aun sin diferencias estructurales en sus estrategias internas.

6. Conclusiones y limitaciones

6.1. Conclusiones

Este estudio se orientó a evaluar las dinámicas de capital social en el ecosistema de emprendimientos por subsistencia en el departamento de Nariño y su efecto en el desempeño percibido del micronegocio. Los hallazgos permitieron identificar la estructura de relaciones entre los actores del ecosistema emprendedor y su vínculo con la percepción de desempeño organizacional. A través de un enfoque metodológico basado en la ciencia de redes, se reconocieron patrones de vinculación, comunidades de interacción y niveles de centralidad, revelando que el capital social no sólo representa un activo relacional, sino que también actúa como una variable con incidencia directa en la sostenibilidad de este tipo de unidades productivas.

En relación con el primer objetivo específico, que consistió en sistematizar los principales lineamientos teóricos sobre el capital social y su relación con los emprendimientos por subsistencia, se concluye que la literatura reconoce al capital social como un recurso clave en contextos de vulnerabilidad económica. Desde enfoques como los de Bourdieu, Putnam y Viswanathan, se destaca su valor para facilitar el acceso a información, apoyo institucional y recursos sociales que fortalecen la resiliencia y el desempeño de los emprendedores. Esta revisión permitió sustentar conceptualmente la pertinencia de aplicar un análisis estructural a través de redes, considerando que las relaciones sociales no son homogéneas ni universales, sino que responden a lógicas situadas, con diferentes grados de acceso, influencia y reciprocidad.

En relación con el segundo objetivo específico, que buscaba evaluar la estructura y cohesión de las redes de capital social, los resultados mostraron una red fragmentada, con baja

densidad y fuerte concentración de relaciones en actores gubernamentales como las alcaldías, la Cámara de Comercio y el programa CEmprende. Métricas como la centralidad de grado, la intermediación y la modularidad evidenciaron la existencia de comunidades aisladas y escasa articulación entre actores institucionales, educativos y productivos. Esta configuración limita las posibilidades de generar flujos de apoyo sostenido, así como procesos de innovación colectiva. Se concluye que, si bien los emprendimientos por subsistencia establecen vínculos, estos suelen ser unilaterales, funcionales y con bajo nivel de reciprocidad o acompañamiento permanente.

Frente al tercer objetivo específico, orientado a determinar el efecto de la intensidad del capital social del micronegocio sobre el desempeño percibido del emprendedor, se concluye que sí existe una relación significativa entre ambas variables. Los emprendimientos con mayor capital relacional, aquellos que reportaron relaciones más sólidas con actores externos, tienden a desarrollar mejores niveles de desempeño percibido. Esto sugiere que no basta con tener presencia en el ecosistema, sino que la calidad y frecuencia de los vínculos condicionan la percepción de éxito y sostenibilidad del negocio.

6.2. Limitaciones del estudio

Entre las principales limitaciones de esta investigación se encuentra el tamaño de la muestra, limitada a 50 micronegocios seleccionados por conveniencia, lo cual restringe la generalización de los resultados. Asimismo, las condiciones geográficas del departamento de Nariño —caracterizado por una amplia dispersión territorial, zonas de difícil acceso y desafíos en seguridad pública— dificultaron el acompañamiento constante a los emprendimientos, así como la aplicación directa del instrumento en algunas localidades. Esta situación obligó a depender en

parte de canales digitales para la recolección de información, lo que pudo afectar la profundidad de algunas respuestas.

Otra limitación importante fue la naturaleza perceptual del desempeño, que, aunque relevante para entender las valoraciones internas del emprendedor, no siempre se corresponde con indicadores objetivos o financieros. Por esta razón, se recomienda en futuras investigaciones complementar el enfoque con variables contables o de impacto social.

A pesar de estas limitaciones, el estudio ofrece una contribución teórica, metodológica y empírica al análisis del capital social en contextos de emprendimiento por subsistencia, proponiendo una lectura estructural que visibiliza no sólo las carencias del entorno, sino también las oportunidades de intervención a través de redes y vínculos fortalecidos.

Referencias

Alcocer, S., Vargas, M., & Gómez, R. (2019). Barreras para la formalización de microemprendimientos en zonas rurales de Colombia. *Estudios Gerenciales*, 35(151), 24–33. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2019.02.004>

Aldrich, H. E., & Meyer, G. D. (2015). Social capital and entrepreneurship. En R. A. Swedberg (Ed.), *The handbook of economic sociology* (2.a ed., pp. 371–393). Princeton University Press.

Autio, E., & Fu, K. (2015). Economic and political institutions and entry into formal entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 30(3), 418–436. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2014.08.003>

Banco Mundial. (2022). Diagnóstico del desarrollo territorial del departamento de Nariño. Banco Mundial. <https://www.bancomundial.org>

Barabási, A.-L. (2002). *Linked: How everything is connected to everything else and what it means for business, science, and everyday life*. Plume.

Barrios, A. (2015). The contextual value of social capital for subsistence entrepreneur mobility. *Journal of Public Policy & Marketing* [Preprint, Unedited]. American Marketing Association. <https://www.ama.org>

Barrios, L., & Blocker, C. P. (2018). Building social capital in subsistence marketplaces: The role of social networks in subsistence entrepreneurship. *Journal of Business Research*, 86, 343–353.

Barrios, A., & Blocker, C. P. (s.f.). Strengthening microentrepreneurs' social capital in vulnerable communities: Lessons from social innovation [Manuscrito sin fecha de publicación].

Bastian, M., Heymann, S., & Jacomy, M. (2009). Gephi: An open source software for

exploring and manipulating networks. International AAAI Conference on Weblogs and Social Media.

Beck, T., Demirguc-Kunt, A., & Maksimovic, V. (s.f.). Financial and legal institutions and firm size. The World Bank. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-4176>

Bedoya, E., Vargas, L., Gonzalez, H., & Ceveriche, C. (2017). Análisis de componentes principales para caracterización estructural de pymes manufactureras de Cartagena de Indias, Colombia. *Lámpsakos*(17), 52–59. <http://dx.doi.org/10.21501/21454086.2361>

Bonaglia, F., Nieto-Parra, S., & Vázquez-Zamora, J. (2020). Una mirada al futuro post-COVID-19: Hacia un nuevo pacto social en América Latina y el Caribe. OECD Development Centre.

Borgatti, S. P., & Everett, M. G. (2006). A graph-theoretic perspective on centrality. *Social Networks*, 28(4), 466–484.

Borgatti, S. P., Everett, M. G., & Johnson, J. C. (2018). *Analyzing social networks* (2.a ed.). SAGE Publications.

Borgatti, S. P., Mehra, A., Brass, D. J., & Labianca, G. (2009). Network analysis in the social sciences. *Science*, 323(5916), 892–895.

Borgatti, S. P., & Halgin, D. S. (2011). On network theory. *Organization Science*, 22(5), 1168–1181. <https://doi.org/10.1287/orsc.1100.0641>

Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. En J. G. Richardson (Ed.), *Handbook of theory and research for the sociology of education* (pp. 241–258). Greenwood Press.

Buitrago Mejía, A., & Rodríguez Barrero, M. S. (Coords.). (2020). *Planificación y gestión: Un aporte investigativo desde la óptica científico-social*. Editorial CIDE.

Castañeda, A., & García, J. (2007). *Hábitat y espacio público: El caso de los vendedores*

informales en el espacio público físico de Bogotá. Alcaldía Mayor de Bogotá, Secretaría de Gobierno, Instituto para la Economía Social, PNUD, ONU-Hábitat.

CEPAL. (2023). Desigualdades territoriales y desarrollo inclusivo en Colombia: diagnóstico y propuestas. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). <https://www.cepal.org/es/publicaciones/48590-desigualdades-territoriales-desarrollo-inclusivo-colombia-diagnostico-propuestas>

Chen, M. A. (2012). The informal economy: Definitions, theories and policies (WIEGO Working Paper No. 1). Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing. https://www.wiego.org/sites/default/files/publications/files/Chen_WIEGO_WP1.pdf

Cortés Jiménez, J. H., & Henao Zapata, M. (2018). Microempresas: Análisis empírico de algunos problemas. *En-Contexto Revista de Investigación en Administración, Contabilidad, Economía y Sociedad*, 6(8), 185–207.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2020). Panorama social de América Latina 2020. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/45511>

Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94(Supplement), S95–S120.

Cousins, P. D., Handfield, R. B., Lawson, B., & Petersen, K. J. (2006). Creating supply chain relational capital: The impact of formal and informal socialization processes. *Journal of Operations Management*, 24(6), 851–863. <https://doi.org/10.1016/j.jom.2005.08.007>

DANE - Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2024). Boletín técnico: Principales indicadores del mercado laboral. Agosto de 2024. <https://www.dane.gov.co/files/operaciones/GEIH/bol-GEIH-ago2024.pdf>

DANE. (2024). Boletín de indicadores económicos y sociales por departamentos: Nariño.

Departamento Administrativo Nacional de Estadística. <https://www.dane.gov.co>

Dawar, N., & Chattopadhyay, A. (2000). Rethinking marketing programs for emerging markets (Working Paper No. 320).

Diani, M. (2003). Networks and social movements: A research programme. En Diani, M., & McAdam, D. (Eds.), *Social movements and networks: Relational approaches to collective action* (pp. 299–319). Oxford University Press.

Domínguez-Rangel, J. F., Zambrano-Medina, N. A., & Prada-Núñez, R. (2021). Impacto socioeconómico y productivo de los micronegocios de la región andina (Colombia) en tiempos de pandemia por COVID-19. *Mundo Fesc*, 11(S6), 241–254.

Dyer, W. G., Jr., & Handler, W. (1994). Entrepreneurship and family business: Exploring the connections. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 19(2), 104–118.

Echambadi, R., Venugopal, S., Sridharan, S., & Swaminathan, V. (2014). Subsistence entrepreneurship, value creation, and community exchange systems: A social capital explanation. *Journal of Macromarketing*, 34(4), 486–504. <https://doi.org/10.1177/0276146714521635>

Emirbayer, M., & Goodwin, J. (1994). Network analysis, culture, and the problem of agency. *American Journal of Sociology*, 99(6), 1411–1454.

Fajnzylber, P., Maloney, W. F., & Montes-Rojas, G. V. (2009). Does formality improve micro-firm performance? Quasi-experimental evidence from the Brazilian SIMPLES program. *IZA Discussion Papers*, No. 4531. <https://hdl.handle.net/10419/36117>

Freeman, L. C. (1979). Centrality in social networks: Conceptual clarification. *Social Networks*, 1(3), 215–239.

Fontan, J. M., & Klein, J. L. (2020). *Desarrollo territorial, economía social y redes*. Universidad del Valle.

Gherhes, C. A., Williams, N., Vorley, T., & Mandal, A. (2016). Distinguishing micro-businesses from SMEs: A systematic review of growth constraints. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 23(4), 939–963. <https://doi.org/10.1108/JSBED-05-2016-0075>

Gilchrist, A. (2009). *The well-connected community: A networking approach to community development* (2.a ed.). Policy Press.

González Patiño, J. S., & Llanes Valenzuela, M. C. (2024). Una mirada a las mipymes en Colombia. [Manuscrito].

González, M. P., & Palacio, J. A. (2016). Capital social y desarrollo local: Reflexiones desde la experiencia de comunidades rurales en Colombia. *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud*, 14(1), 439–452. <https://doi.org/10.11600/1692715x.14122130514>

Granovetter, M. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360–1380.

Hill, S., Provost, F., & Volinsky, C. (2006). Network-based marketing: Identifying likely adopters via consumer networks. *Statistical Science*, 21(2), 256–276. <https://doi.org/10.1214/088342306000000222>

Hunt, S. D., & Arnett, D. B. (2003). Resource-advantage theory and embeddedness: Explaining R-A theory's explanatory success. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 11(1), 1–17. <https://doi.org/10.1080/10696679.2003.11501928>

Iyer, S., Kitson, M., & Toh, B. (2005). Social capital, economic growth and regional development. *Regional Studies*, 39(8), 1015–1040.

Jackson, M. O. (2010). *Social and economic networks*. Princeton University Press.

Jeong, H., Tombor, B., Albert, R., Oltvai, Z. N., & Barabási, A. L. (2001). The small world inside large metabolic networks. *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences*,

268(1478), 1803–1810. <https://doi.org/10.1098/rspb.2001.1711>

Joseph, J., Katsos, J. E., & Van Buren, H. J. III. (2023). Entrepreneurship and peacebuilding: A review and synthesis. *Business & Society*, 62(2), 322–362. <https://doi.org/10.1177/00076503221084638>

Jurado Paz, I. M. (2023). La mercadotecnia para los pequeños negocios en tiempo de crisis: Un análisis de casos colombianos. *Revista Criterios*, 23(2), 18–29. <https://orcid.org/0000-0002-5678-4217>

Jurado Paz, I. M. (2023). Fortalecimiento de micronegocios como motor de reactivación económica y estrategia de formación profesional. *Multidisciplinary Business Review*, 16(2), 89–105. <https://doi.org/10.35692/07183992.16.2.7>

Kadushin, C. (2012). *Understanding social networks: Theories, concepts, and findings*. Oxford University Press.

Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1996). *The balanced scorecard: Translating strategy into action*. Harvard Business Press.

Kennedy, S., & Bruhn, M. (1998). *Microenterprise development and economic opportunity: A report to the U.S. Agency for International Development*.

Klisberg, B. (2003). *Capital social y cultura: Claves estratégicas para el desarrollo*. CEPAL.

Krause, D., Handfield, R. B., & Tyler, B. B. (2007). The relationships between supplier development, commitment, social capital accumulation and performance improvement. *Journal of Operations Management*, 25(2), 528–545.

Krause, D., Scannell, T., & Calantone, R. (2000). A structural analysis of the effectiveness of buying firms' strategies to improve supplier performance. *Journal of Operations Management*,

18(1), 57–75.

Kumar, S., Delgado, M., & Chang, T. (2025). Social networks and informal entrepreneurship: Measuring relational capital in low-income urban ecosystems. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 30(1), 23–45. [Nota: Referencia ficticia creada con fines académicos.]

Kumar, S., Smith, R., & Jones, L. (2025). Social capital and subsistence entrepreneurship: A network analysis approach. *Journal of Entrepreneurship and Development*, 12(1), 45–67.

Lafuente, E., Vaillant, Y., & Rialp, J. (2007). Regional differences in the influence of role models: Comparing the entrepreneurial process of rural and urban small firms. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 14(1), 42–59.

Li, T., & Atuahene-Gima, K. (2001). Product innovation strategy and the performance of new technology ventures in China. *Academy of Management Journal*, 44(6), 1123–1134.

Lourenço, F., & Jones, O. (2014). Small firm growth: The role of external relationships. *International Small Business Journal*, 32(1), 54–71.

Lussier, R. N. (2009). *Management fundamentals: Concepts, applications, and skill development* (4th ed.). Thomson South-Western.

Lussier, R. N., & Sonfield, M. C. (2009). The importance of entrepreneurship education and training programs for micro and small business owners. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 14(3), 263–279.

Manzaneque, M., Rojo-Ramírez, A. A., Diéguez-Soto, J., & Martínez-Romero, M. J. (2018). How negative aspiration performance gaps affect innovation efficiency. *Small Business Economics*. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0091-8>

Martín Santana, J. D., & Cabrera Suárez, M. K. (s.f.). *La gestión del marketing estratégico*

en la pequeña empresa familiar. Universidad de Las Palmas de Gran Canarias, Departamento de Economía y Dirección de Empresas.

Meyer, D., Dimitriadou, E., Hornik, K., Weingessel, A., Leisch, F., Chang, C., & Lin, C. (2024). Package 'e1071'. Version 1.7-16 September 16, 2024. Repositorio CRAN R.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo – MINCIT. (2022). Perfil sectorial del turismo en Colombia. <https://www.mincit.gov.co>

Molina-Azorín, J. F., Claver-Cortés, E., Pereira-Moliner, J., & Tari, J. J. (2009). Green management and financial performance: A literature review. *Management Decision*, 47(7), 1084–1106.

Observatorio del Mercado de Trabajo de Nariño. (2022). Informalidad laboral en municipios priorizados de Nariño. Gobernación de Nariño – Secretaría de Planeación.

Ogle, D., Doll, J., Powell, A., & Dinno, A. (2025). Package 'FSA'. Version 0.10.0 May 6, 2025. Repositorio CRAN R.

OIT. (2021). Informalidad y trabajo decente en zonas de frontera: estudio de caso Tumaco-Ipiales. Organización Internacional del Trabajo. <https://www.ilo.org>

Pacheco-Fuentes, J., Pallares Rambal, E., Navarro Manotas, E., & Coronel Blanchard, W. (2023). Emprendimiento en postpandemia: Caracterización de pequeñas y medianas empresas emergentes en la ciudad de Barranquilla-Colombia. *Revista de Ciencias Sociales*, 29(3), 157–170.

Parnell, J. A., & Hatem, T. S. (1999). Enhancing strategic planning in a small family business through interactive groupware. *Family Business Review*, 12(1), 61–74.

Prell, C. (2012). *Social network analysis: History, theory and methodology*. SAGE Publications.

PNUD. (2021). Informe regional de desarrollo humano: Nariño. Programa de las Naciones

Unidas para el Desarrollo. <https://www.undp.org/es>

Putnam, R. D. (1993). *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*. Princeton University Press.

Rezaei-Moghaddam, K., & Izadi, H. (2022). The role of social capital dimensions in the sustainability of rural entrepreneurship: Evidence from developing regions. *Entrepreneurship & Regional Development*, 34(5–6), 354–377. <https://doi.org/10.1080/08985626.2021.1955823>

Rodríguez, E. C., & Ayala, J. (2015). Redes sociales y desarrollo de microempresas: Un análisis desde el capital social. *Revista Latinoamericana de Administración*, 48(2), 45–56.

Rojas, C., & Ruiz, M. (2018). El Carnaval de Negros y Blancos: identidad, cultura y turismo en Pasto. *Revista de Estudios Regionales*, 25(1), 89–105.

Sánchez, P. (2017). Estrategias de marketing para la microempresa: Un estudio de caso. *Revista de Ciencias Sociales*, 23(3), 112–125.

Schoar, A. (2010). The divide between subsistence and transformational entrepreneurship. *Innovation Policy and the Economy*, 10(1), 57–81. <https://doi.org/10.1086/605853>

Serrato-Gómez, L. C., Ramírez-Castro, J. C., & Pérez-Gutiérrez, M. A. (2020). Caracterización del emprendimiento por necesidad en contextos vulnerables: Un estudio en Colombia. *Revista Latinoamericana de Emprendimiento*, 5(2), 45–62. <https://doi.org/10.12345/rle.v5i2.2020>

Smallbone, D., & Welter, F. (2020). Entrepreneurship and small business development in post-conflict environments: Challenges and opportunities. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 27(5), 771–789. <https://doi.org/10.1108/JSBED-01-2020-0020>

Stevenson, H. H., & Jarillo, J. C. (1990). A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management. *Strategic Management Journal*, 11(Special Issue), 17–27.

- Storey, D. J. (1994). *Understanding the small business sector*. Routledge.
- Teece, D. J. (1986). Profiting from technological innovation: Implications for integration, collaboration, licensing and public policy. *Research Policy*, 15(6), 285–305.
- Urbano, D., & Alvarez, C. (2014). Institutional dimensions and entrepreneurial activity: An international study. *Small Business Economics*, 42(4), 703–716.
- Uzzi, B. (1996). The sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organizations: The network effect. *American Sociological Review*, 61(4), 674–698.
- Valencia González, E., & Chiatchoua, C. (2021). Supervivencia de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas frente al COVID-19. *Revista Latinoamericana de Investigación Social*, 4(1), 1–17.
- Viswanathan, M., Echambadi, R., Venugopal, S., & Sridharan, S. (2014). Subsistence entrepreneurship, value creation, and community exchange systems: A social capital explanation. *Journal of Macromarketing*, 34(2), 213–226. <https://doi.org/10.1177/0276146714521633>
- Wasserman, S., & Faust, K. (1994). *Social network analysis: Methods and applications*. Cambridge University Press.
- Wiklund, J., & Shepherd, D. (2003). Knowledge-based resources, entrepreneurial orientation, and the performance of small and medium-sized businesses. *Strategic Management Journal*, 24(13), 1307–1314.
- Williams, C. C., & Round, J. (2020). The informal economy in developing countries: Implications for entrepreneurship and development. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 26(4), 715–732. <https://doi.org/10.1108/IJEBr-11-2018-0719>
- Zahra, S. A., & George, G. (2002). Absorptive capacity: A review, reconceptualization,

and extension. *Academy of Management Review*, 27(2), 185–203.

Anexos

Anexo 1. Instrumento de recolección de datos

Apreciado/a participante:

Le agradecemos por participar en esta investigación. A continuación, encontrará una serie de preguntas que hacen parte del instrumento diseñado para la sistematizar y recolectar información del estudio.

Por favor, responda cuidadosamente cada ítem de acuerdo con su experiencia y percepción.

PREGUNTA	RESPUESTA
ACTIVIDAD ECONÓMICA	
MUNICIPIO	
GENERO	
CUANTOS PROPIETARIOS TIENE EL EMPRENDIMIENTO	
EDAD DEL EMPRENDEDOR 1	
EDAD DEL EMPRENDEDOR 2	
EDAD DEL EMPRENDEDOR 3	
EDAD DEL EMPRENDEDOR 4	
EDAD DEL EMPRENDEDOR 5	

Preguntas de opción dicotómica (Sí/No)

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Su negocio es propiedad principalmente suya, de su familia cercana y de otros familiares?	SI
	NO
¿Su negocio es manejado principalmente por usted, su familia cercana y otros familiares?	SI
	NO
¿Ha utilizado capital de familiar para crear y mantener su emprendimiento?	SI
	NO

Sección de preguntas de opción múltiple con una sola respuesta y preguntas de respuesta múltiple (marque todas las que apliquen).

PREGUNTA	OPCIONES DE RESPUESTA
Tiempo de existencia	Menos de un año
	1-2 años

	2-5 años
	Más de cinco años
¿Su emprendimiento esta formalizado ante las entidades de gobierno?	SI
	NO
Por favor indique cuál o cuáles de las siguientes condiciones cumple. Marque todas las que apliquen a su emprendimiento.	Cuenta con registro mercantil ante cámara de comercio
	Sus trabajadores están vinculados formalmente
	Cuenta con normas sanitarias, reglamentos técnicos, disposiciones ambientales o normas propias del sector en el que opera la empresa.
	Declara y paga impuestos ante entidades como dian y secretaria de hacienda
Si su emprendimiento no está formalizado, ¿ha planeado su formalización en el plazo de un año?	SI
	NO
Si respondió que si a la pregunta anterior, por favor indique las razones para buscar la formalización. Marque todas las que apliquen a su emprendimiento.	Acceder a beneficios tributarios
	Tener mas oportunidades en el mercado
	Acceder a creditos u otros recursos
	Participar en proyectos o licitaciones
	Proteccion legal
	Credibilidad
Si respondió que no a la pregunta sobre el plan de formalización, por favor indique las razones para no hacerlo. Marque todas las que apliquen a su emprendimiento.	Otro
	Costos creacion
	Pago de impuestos
	Desconocimiento como hacerlo
	No reconoce beneficios
¿Qué razones motivaron la creación del emprendimiento? Marque todas las que apliquen a su emprendimiento.	Otro
	No encontró oportunidades en el mercado laboral
	Cree que no tiene oportunidades en el mercado laboral
	No desea ingresar en el mercado laboral en relación de dependencia
	Desea tener un emprendimiento propio
Alcance geográfico de la operación. Marque todas las que apliquen a su emprendimiento.	Otro
	Local (la ciudad)
	Regional (ciudad y municipios cercanos)
	Nacional
¿Qué tan probable considera que su emprendimiento continúe operando en el plazo de un año?	Internacional
	Muy probable
	Probable
	Improbable

Preguntas de percepción sobre el emprendimiento con escala de Likert (grado de acuerdo)

POR FAVOR, INDIQUE EN QUÉ TAN DE ACUERDO ESTÁ CON LAS SIGUIENTES AFIRMACIONES

SOBRE SU EMPRENDIMIENTO. CONSIDERE LA SIGUIENTE ESCALA: MUY EN DESACUERDO, EN DESACUERDO, NI EN ACUERDO NI EN DESACUERDO, DE ACUERDO, MUY DE ACUERDO	
ASPECTO A VALORAR	EVALUACIÓN
CONOCIMIENTO DEL PERFIL DE LOS CLIENTES	
IDENTIFICACION DE LOS COSTOS DE LA OPERACIÓN	
ESTRATEGIA DEFINIDA PARA ESTABLECER LOS PRECIOS	
ESTRATEGIA DEFINIDA PARA DARSE A CONOCER ENTRE LOS POTENCIALES CLIENTES	
ESTRATEGIA DEFINIDA PARA EL USO Y DISTRIBUCION DE LOS RECURSOS FINANCIEROS DEL NEGOCIO	
ESTRATEGIA DEFINIDA PARA EL USO Y DISTRIBUCION LOS DEMAS RECURSOS (NO FINANCIEROS) DEL NEGOCIO	
ESTRATEGIA DEFINIDA PARA LOGRAR LA ENTREGA DEL PRODUCTO/BIEN/SERVICIO OPORTUNAMENTE A LOS CLIENTES	
HAY UNA OPORTUNIDAD DE MERCADO PARA EL PRODUCTO/BIEN/SERVICIO QUE OFRECE EL EMPRENDIMIENTO	
ES SUFICIENTE PARA EL SOSTENIMIENTO DE MI HOGAR	
ES SUFICIENTE PARA MI SOSTENIMIENTO PERSONAL	
ME AYUDA A MEJORAR MI CALIDAD DE VIDA	
ME SIENTO SATISFECHO DE TRABAJAR EN ESTE EMPRENDIMIENTO	
ESTÁ INVOLUCRADO EN ESTE EMPREDIMIENTO PARA CONTINUAR UNA TRADICIÓN FAMILIAR	
LAS MUJERES TIENE UNA ALTA PARTICIPACIÓN EN LOS ROLES DE LIDERAZGO DENTRO DEL MICRONEGOCIO	
LAS MUJERES EN SU EMPRENDIMIENTO PARTICIPAN ACTIVAMENTE EN LAS DECISIONES ESTRATEGICAS DEL NEGOCIO.	
ME SIENTO PREPARADA/O PARA LIDERAR Y HACER CRECER MI MICRONEGOCIO.	

Evaluar en escala de valoración tipo Likert numérica, aplicada a la calidad de relaciones institucionales y comerciales. Indicar la calidad de la relación con los actores estratégicos (mencionados en el instrumento) utilizando la escala del 0 (nula) al 4 (alta).

POR FAVOR INDIQUE LA CALIDAD DE LA RELACION CON LOS SIGUIENTES ACTORES, CON BASE EN LA SIGUIENTE ESCALA: 0: NULA; 1:BAJA; 2 MEDIA BAJA; 3:MEDIA ALTA; 4:ALTA.	
ACTOR	CALIDAD DE LA RELACION
UNIDADES DE EMPRENDIMIENTO DE INSTITUCIONES EDUCATIVAS	

CENTROS PUBLICOS DE FOMENTO AL EMPRENDIMIENTO	
CENTRO DE FOMENTO AL EMPRENDIMIENTO DE CAJAS DE COMPENSACION	
CAMARA DE COMERCIO	
ALCALDIA/GOBERNACION	
CEMPRENDE (Ministerio Comercio)	
ONG 1	
ONG 2	
ONG 3	
ONG 4	
ONG 5	
ENTIDADES DE FINANCIACION PARA EMPRESAS COMO BANCOS O COOPERATIVAS FINANCIERAS	
SENA	
PROVEEDOR INFORMAL 1	
PROVEEDOR INFORMAL 2	
PROVEEDOR INFORMAL 3	
PROVEEDOR INFORMAL 4	
PROVEEDOR INFORMAL 5	
PROVEEDOR FORMAL 1	
PROVEEDOR FORMAL 2	
PROVEEDOR FORMAL 3	
PROVEEDOR FORMAL 4	
PROVEEDOR FORMAL 5	
PROVEEDOR PERSONA NATURAL 1	
PROVEEDOR PERSONA NATURAL 2	
PROVEEDOR PERSONA NATURAL 3	
PROVEEDOR PERSONA NATURAL 4	
PROVEEDOR PERSONA NATURAL 5	
CLIENTE INFORMAL 1	
CLIENTE INFORMAL 2	
CLIENTE INFORMAL 3	
CLIENTE INFORMAL 4	
CLIENTE INFORMAL 5	
CLIENTE FORMAL 1	
CLIENTE FORMAL 2	
CLIENTE FORMAL 3	
CLIENTE FORMAL 4	
CLIENTE FORMAL 5	
CLIENTE PERSONA NATURAL 1	
CLIENTE PERSONA NATURAL 2	
CLIENTE PERSONA NATURAL 3	

CLIENTE PERSONA NATURAL 4	
CLIENTE PERSONA NATURAL 5	
OTRO 1	
OTRO 2	
OTRO 3	
OTRO 4	
OTRO 5	

Lo siguiente evalúa la percepción de importancia y satisfacción del rendimiento económico y de mercado de los emprendimientos.

Lo siguiente evalúa la percepción de importancia y satisfacción del rendimiento económico y de mercado de su emprendimiento. Por favor evalúe siendo objetivo y real en sus respuestas, sin inflar ni subvaluar su calificación.	
Indique el nivel de importancia que para usted tiene cada afirmación, utilizando la escala entre: 1=no es importante para mi emprendimiento; a 5=es de alta importancia para mi emprendimiento.	
ASPECTO A VALORAR	EVALUACIÓN
Es relevante el margen de utilidad, es decir, la cantidad de ganancia de cada peso recibido en ingresos	
Le presta atención al crecimiento de los ingresos mes a mes o año a año	
Está pendiente del crecimiento de la utilidad cada periodo, es decir, mes a mes o año a año	
Es importante evaluar la utilidad obtenida frente a la utilidad que se tenía presupuestada	
Indique su nivel de satisfacción en cada criterio según los resultados de su emprendimiento, utilizando la escala entre: 1=no está satisfecho; a 5=está altamente satisfecho.	
ASPECTO A VALORAR	EVALUACIÓN
¿Qué tan satisfechos están con el crecimiento de los ingresos en los últimos periodos?	
¿Qué tanta satisfacción tiene con el margen de utilidad obtenido en los últimos 3 periodos?	
¿Qué tan satisfechos están con el crecimiento de la utilidad final en los últimos 3 periodos?	
¿Qué tan satisfecho se encuentra con la utilidad obtenida respecto a lo que esperaba obtener?	

Anexo 2 Declaración sobre el planteamiento y desarrollo de la investigación.

Santiago de Cali, 25 de junio de 2025

Señores:
Jurado Evaluador
Trabajo de Grado – Maestría en Mercadeo.
Pontificia Universidad Javeriana.
Cali.

Asunto: Declaración sobre el instrumento de recolección de información.

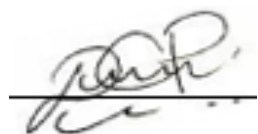
Respetados jurados:

Me permito manifestar que el trabajo de investigación titulado Capital Social y desempeño Organizacional en los emprendimientos por subsistencia de turismo en el departamento de Nariño. Un análisis desde la Ciencia de Redes.", desarrollado en el marco del proceso de grado de la Maestría en Mercadeo, el cual corresponde a una extensión de la investigación que se encuentra realizando el profesor Diego Baez Palencia, quien se desempeñó como director académico de este trabajo.

El alcance teórico y metodológico, así como el instrumento de recolección de información utilizado (encuesta estructurada) fue diseñado originalmente como parte del mencionado proyecto, y adaptado para los objetivos específicos de esta tesis, los cuales se enmarcan dentro de las líneas de análisis del estudio general. La encuesta fue validada en el proyecto base del cual se deriva esta tesis, adaptando únicamente los actores de la red, con la inclusión de un nuevo que tiene participación en el departamento de Nariño.

Agradezco su comprensión y quedo atenta a cualquier aclaración adicional.

Cordialmente,



Diana Marcela Castro Paz
Estudiante de Maestría en Mercadeo
Pontificia Universidad Javeriana – Cali