



Compendium
ISSN: 1317-6099
ISSN: 2477-9725
compendium@ucla.edu.ve
Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado
Venezuela

La confianza como factor que potencia las redes interorganizacionales

Rueda Sánchez, Mónica Patricia

La confianza como factor que potencia las redes interorganizacionales

Compendium, vol. 21, núm. 40, 2018

Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado, Venezuela

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=88055200013>



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivar 4.0 Internacional.

La confianza como factor que potencia las redes interorganizacionales

Mónica Patricia Rueda Sánchez*
Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado,
Venezuela
mprueda@ucla.edu.ve

Redalyc: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=88055200013>

INTRODUCCIÓN

Las redes interorganizacionales son consideradas como un “arreglo cooperativo compuesto por un grupo de miembros con objetivos comunes, generalmente relacionados, y con un período ilimitado de existencia” (Klein y Diniz, 2016, p.155). La conformación de este tipo de redes surge como consecuencia del papel activo que toman las empresas en procura de minimizar su subordinación al entorno, lo que puede significar modificar o cambiar la estructura de la empresa o la forma de organizarse. Estas vinculaciones empresariales están sometidas a un conjunto de factores que según Hernández (2016) se consideran en pro cuando potencian la complementariedad de las relaciones. Por el contrario, son en contra cuando repercuten negativamente en la sustentabilidad de las mismas. Dentro de los factores en pro, Hernández (2016) incluye la garantía de un ambiente de confianza y compromiso en la ejecución de los intercambios. Tomando como referencia tres estudios de casos en los que se analiza este factor de éxito para las redes interorganizacionales, se presentan a continuación un conjunto de reflexiones teóricas referidas a los hallazgos de estas investigaciones con el propósito de aportar elementos para el estudio de este tipo de organización empresarial.

DESARROLLO

Pfeffer y Salancik (1978), señalan que las organizaciones requieren apoyo del entorno debido a que no son autosuficientes para generar todos los recursos y servicios que necesitan, lo que las lleva a participar en intercambios y transacciones con otros actores y organizaciones. Para minimizar esta dependencia, las empresas asumen un papel activo y utilizan diversas estrategias entre las que se encuentran la conformación de redes interorganizacionales. Este tipo estrategia empresarial se ha potenciado en los últimos 25 años a partir de lo que Castells (2005) denomina la revolución tecnológica basada en nuevas tecnologías de información más potentes, rápidas y flexibles, lo que ha transformado la ejecución de las actividades financieras, comerciales y culturales a nivel mundial. La repercusión de las redes interorganizacionales se manifiesta en el hecho de que son consideradas como una “nueva forma organizativa de coordinación distinta al mercado y la empresa, formada por dos o más organizaciones vinculadas por relaciones a largo plazo, que permiten a las organizaciones lograr o mantener una ventaja competitiva” (Montoro, 2000, p.191).

Las vinculaciones organizacionales necesarias para la conformación de una red están sometidas a un conjunto de factores que influyen en favor o en contra. Los factores en pro, señala Hernández (2016), son los que permiten incrementar la probabilidad de éxito y están referidos a: a) definición de la filosofía de trabajo; b) soporte gubernamental, legal e institucional de acuerdo al tipo de vinculación establecido; c) garantía de un

NOTAS DE AUTOR

* Magister Scientiarum en Gerencia Financiera. Profesora Titular-Investigadora del Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales de la UCLA. Cursante del Doctorado en Ciencias Administrativas y Gerenciales del DCEE-UCLA, Barquisimeto, Venezuela

ambiente de confianza y compromiso en la ejecución de los intercambios; d) formas permanentes de diálogo y participación orientadas hacia la innovación continua; e) implantación de mecanismos institucionalizados para la coordinación de actividades de negocio; f) establecimiento de los niveles de desempeño esperados; y g) compromiso en el fortalecimiento del capital humano. Es tal la importancia de los factores en pro y en contra de las vinculaciones empresariales que “para minimizar la probabilidad de fallas es recomendable utilizar indicadores de desempeño que permitan detectar desviaciones en los comportamientos de las partes y en la dirección de las estrategias con respecto a los objetivos inicialmente establecidos” (Hernández y Zapata, 2015, p. 99).

De los factores en pro se seleccionó, para este análisis, la confianza, ya que la misma “desempeña un papel muy importante en los procesos sociales y especialmente en la construcción de relaciones comerciales” (Hakanen y Häkkinen, 2015, p. 250). Asimismo, Klijn, Sierra, Ysa, Berman y Edelenbos (2016) señalan que la confianza reduce la incertidumbre, facilita los intercambios de información y aporta estabilidad a las alianzas entre las empresas lo que permite aseverar que es un componente que potencia el funcionamiento de las redes interorganizacionales. En las siguientes tablas (1, 2 y 3) se muestra la información relativa a tres investigaciones cuyos objetivos y resultados evidencian la importancia de la confianza para el éxito y sobrevivencia de las vinculaciones empresariales.

TABLA 1
Estudio de caso 1.

La influencia de la confianza en el rendimiento de la red en Taiwán, España y los Países Bajos: una comparación entre países.	Objetivos: Explorar hipótesis sobre la mejora de la red de confianza de Taiwán, España y los Países Bajos.
	Hipótesis: H1: Un mayor nivel de confianza conducirá a un mayor rendimiento de la red. H2: Un mayor número de estrategias de gestión de redes empleadas conducirá a un mayor rendimiento de la red. H3: Un mayor número de estrategias de gestión de redes empleadas conducirá a una mayor confianza. Principales resultados y conclusiones: Los investigadores encontraron: a) una relación significativa entre la confianza y el rendimiento, así como entre la administración y el rendimiento de la red, en los tres países; b) El número de estrategias de redes y el nivel de confianza entre los actores pueden influir en el rendimiento de la red de dos maneras: tanto directa como indirectamente, esto implica que la relación entre el número de estrategias y rendimiento de la red podría estar mediado por el nivel de confianza entre los actores; c) el número de estrategias de redes empleadas es mayor en los Países Bajos y la más baja en Taiwán, y el efecto de la confianza en el rendimiento también es menor en Taiwán que en España y los Países Bajos (los investigadores concluyen que estas diferencias pueden ser por las diferencias culturales entre los países). El análisis empírico muestra relaciones positivas entre el nivel de confianza en los países estudiados.

Adaptación propia. Fuente: Klijn et al. (2016).

TABLA 2
Estudio de caso 2

Posibilidades de gestión para la confianza interpersonal en una red empresarial Caso: Mercados de salud, ejercicio y bienestar.	Objetivos: Se realiza una interpretación de la construcción y la gestión de la confianza en las primeras etapas de creación de una red.
	Principales resultados y conclusiones: La confianza interpersonal tiene que ser construida conscientemente - el proceso es lento y los constructores deben ser pacientes. La confianza interpersonal es frágil al principio de la red y debe ser protegida por los miembros de la red; la confianza se fortalece con el tiempo en las circunstancias adecuadas y puede experimentar inconvenientes sin colapsar. El estado inicial es crucial. Los miembros de la red tienen que desarrollar la confianza, y para eso la comunicación entre los socios de la red es vital.

Adaptación propia. Fuente: Hakanen y Häkkinen (2015).

TABLA 3
Estudio de Caso 3

Experiencia internacional y factores de éxito percibidos en las relaciones de colaboración internacionales. Un estudio empírico de las empresas polacas que cooperan con socios chinos y alemanes.	Objetivos: Analizar la relación entre la percepción de los factores de éxito (SF) en las relaciones de colaboración internacional y la experiencia internacional de la empresa (IOCR).
	Principales resultados y conclusiones: • Empresas que trabajan con socios chinos: valoran el mantenimiento de los secretos técnicos y organizativos de su propia empresa, el conocimiento del idioma de los socios y el conocimiento de la cultura del país socio como SF de manera más significativa que las empresas que cooperan con socios alemanes. • Empresas que trabajan con socios alemanes: ponen más énfasis en el cuidado de las relaciones y la similitud cultural. Cuanto más tiempo mantuvieron las IOCR con los socios extranjeros, mayor era la importancia percibida de la preocupación por las relaciones, la confianza mutua y la perspectiva a largo plazo. Las empresas que cooperaban con socios alemanes daban mayor importancia al cuidado de las relaciones y la similitud cultural, mientras que las empresas que trabajaban con socios chinos apreciaban mantener los secretos técnicos y organizativos de su propia empresa más altos que los que trabajaban con empresas alemanas.

Adaptación propia. Fuente: Danik y Golebiowski (2014).

CONCLUSIONES

El establecimiento de redes interorganizacionales es una estrategia que utilizan las empresas para reducir su fuerte dependencia del entorno y lograr o mantener una ventaja competitiva. Los miembros de una red interorganizacional se unen para trabajar en función de unos objetivos comunes, se ajustan y adaptan según las condiciones del ambiente en las que están inmersas. Su desarrollo y conformación se ve impactada por

un conjunto de factores que potencian la relación y por factores que pueden inducir al fracaso de este tipo de arreglos.

La revisión teórica precedente permite aseverar que, dentro de los factores en pro de las vinculaciones interorganizacionales, la confianza es un elemento que mejora el desempeño de las redes ya que proporciona estabilidad y reduce la incertidumbre en los intercambios, relaciones e interacciones que se llevan a cabo entre las organizaciones. Lo que se reafirma con los principales hallazgos de las investigaciones analizadas: a) se evidenció una relación significativa entre la confianza y el rendimiento de la red, b) la confianza se desarrolla a lo largo del tiempo que duran los acuerdos y c) la confianza es un elemento que se valora en las relaciones de colaboración. En definitiva, la confianza potencia las relaciones, la motivación y el trabajo entre los miembros de las redes, lo que se expresa en un rendimiento positivo en el cumplimiento de objetivos y acuerdos comunes.

En Venezuela, país impactado por conflictividad política y cambios económicos y sociales, cuyos efectos tienen incidencia en la gestión de las organizaciones, se podría realizar un estudio que explique si el fomento de la confianza es un factor que ha potenciado y ha proporcionado elementos para responder al dinamismo e incertidumbre del entorno venezolano.

REFERENCIAS

- Castells, M. (2005). *La Sociedad Red*. España: Alianza Editorial.
- Danik, L., Golebiowski, T. (2014). International experience and perceived success factors in international collaborative relationships. An empirical study of Polish firms cooperating with Chinese and German partners. *International Business and Global Economy*, (33), 482-494.
- Hakanen, M., Häkkinen, M. (2015). Management possibilities for interpersonal trust in a business network. Case: health-, exercise- and wellbeing markets. *Nordic Journal of Business*, 64 (4), 249-265.
- Hernández, A. (2016). *Redes y vinculaciones organizacionales: estado del arte en el contexto de la posmodernidad*. Venezuela: Fondo Editorial UCLA.
- Hernández, A. y Zapata, G. (2015). Vinculaciones interempresariales colaborativas en contextos bajo red. Estudio de caso en organizaciones pertenecientes a sector maquinaria pesada. *Visión Gerencial*, 14 (1), 89-118.
- Klein, L., Diniz, B. (2016). The survival of interorganizational network: a proposal based on resource dependence theory. *RAM, Rev. Adm. Mackenzie*, 17 (4), 153-175.
- Klijn, E., Sierra, V., Ysa, T., Berman, E., Edelenbos, J. (2016). The influence of trust on network performance in Taiwan, Spain, and the Netherlands: a cross-country comparison. *International Public Management Journal*, 19 (1), 113-139.
- Montoro, M. (2000). El Desarrollo de Redes Organizativas. Fundamentos Teóricos y Enfoques Metodológicos. *Cuadernos de Estudios Empresariales*, 10(1), 185-204.
- Pfeffer, J., Salancik, G. (1978). *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*. United States of America: Harper & Row, Publishers.