



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

Las redes interorganizacionales y los procesos de internacionalización de las International New Ventures

Barón Méndez, Lorena Amelia

Las redes interorganizacionales y los procesos de internacionalización de las International New Ventures
Compendium, vol. 21, núm. 40, 2018

Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado, Venezuela

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=88055200015>

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

Las redes interorganizacionales y los procesos de internacionalización de las International New Ventures

Lorena Amelia Barón Méndez * lorenabaron@ucla.edu.ve
Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado, Venezuela

Introducción

Las redes interorganizacionales constituyen un campo de investigación heterogéneo y complejo en función de la variedad de temas de interés desde donde puede ser abordado: la adquisición, gestión y transferencia de recursos y capacidades en un sistema-red, la internacionalización de las empresas, la estructura y las manifestaciones de poder en redes, los resultados financieros en redes, el aprendizaje organizacional, la gobernanza de las redes entre países, por mencionar algunos (Hernández, 2016). Entre estos aspectos, el proceso de internacionalización resulta relevante en el nuevo orden mundial.

Este último, implica un mercado internacional cada vez más exigente producto de la globalización, y caracterizado por la interdependencia económica, las redes internacionales de cooperación entre empresas, la movilidad de la inversión extranjera directa, los nuevos patrones de aprovisionamiento internacional y la dispersión geográfica de las actividades (Mariño, 1999). Este proceso implica la obtención progresiva por parte de una empresa establecida, de las herramientas necesarias para entrar en nuevos mercados, lo cual implica enfrentar barreras como el tiempo, la distancia y las diferencias culturales (Autio y Sapienza, 2000).

Autores como McDougall y Oviatt (2000) consideran que las relaciones de red representan uno de los factores más importantes que influyen proceso de internacionalización en el contexto de la investigación internacional sobre emprendimiento, especialmente en el caso de las empresas de internacionalización acelerada también conocidas como International New Ventures (INV). En tal sentido, en los próximos párrafos se presenta una reflexión teórica del papel de las redes interorganizacionales en los procesos de internacionalización de las INV apoyada en algunos casos de empresas nacidas globales en China, presentados por los autores (Zhang y Chen, 2016).

Desarrollo

Las redes interorganizacionales son un tipo de cooperación entre empresas y una estrategia que permite obtener ventajas de diversos

Compendium, vol. 21, núm. 40, 2018
Universidad Centroccidental Lisandro
Alvarado, Venezuela

Redalyc: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=88055200015>

CC BY-NC-ND

tipos (Grueso, 2015). La estrategia de establecimiento de relaciones colaborativas, de cooperación y de redes en diferentes sectores ha venido incrementándose paulatinamente y consolidándose como una forma de gestión de las actividades empresariales que genera efectos favorables en el desempeño de las empresas (Esguerra, 2017). Los estudios sobre emprendimiento internacional se han centrado en investigar la relación entre la internacionalización de las INV y el establecimiento de redes como una condición importante que puede influir en su aparición, supervivencia y desarrollo (Zhang y Chen, 2016). La teoría de la internacionalización bajo el enfoque de redes involucra la gestión intercultural en la gerencia internacional, a través del análisis de la creación de vínculos entre organizaciones ubicadas en mercados de diferentes países (Hernández, 2016).

Las empresas de internacionalización acelerada, también conocidas como nacidas globales tienden a ser vulnerables porque con frecuencia dependen de un solo producto que comercializan primero en los mercados líderes, independientemente de dónde esos mercados están situados geográficamente. Para disminuir esta vulnerabilidad tienden a buscar socios en los mercados líderes que complementen sus competencias mediante el desarrollo de redes eficaces (Oviatt y McDougall, 1994). Algunos investigadores han argumentado que la conformación de redes contribuye al éxito de las empresas nacidas globales en cuanto ayuda a identificar nuevas oportunidades y contribuye a mejorar el conocimiento del mercado (Chetty y Campbell, 2004). En estudios referidos a algunas experiencias de fracaso de emprendimientos tipo INV, se señala que la heterogeneidad de la red a la que la empresa pertenece, puede ejercer un impacto positivo en su supervivencia (Nummela, Saarenketo y Loane, 2016). Estos argumentos muestran la importancia creciente que otorga la comunidad científica a las redes interorganizacionales en los procesos de internacionalización acelerada.

A continuación, en la Tabla 1, se presentan algunos casos de INV en China que muestran el proceso de internacionalización desde la perspectiva de las redes interorganizacionales, haciendo énfasis en el hecho de si los lazos de la red son fuertes o débiles, si la red es entre socios internos o externos y enfocando principalmente las relaciones con socios (proveedores, clientes) gobierno e instituciones de apoyo (universidades y centros de investigación).

Tabla 1
Resumen de casos INV

	Compañía A	Compañía B	Compañía C
Características Generales	Fundada en 2001 y dedicada a la fabricación de accesorios de plástico para la industria de la televisión digital.	Consortio especializado en investigación y desarrollo en el área de operación de telecomunicaciones	Servicios de telefonía celular
Resultados obtenidos de la red	<ul style="list-style-type: none"> • Fuertes lazos con socios, universidades y gobierno, para obtener conocimiento sobre tecnología de punta en fabricación de televisores digitales. • Capital humano, apoyo y cooperación del gobierno para la expansión internacional. • Lazos débiles con empresas locales y asociaciones industriales. • Apoyo para la fabricación de accesorios. • Reputación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fuertes lazos domésticos permiten obtener excelente capital humano, así como conocimiento sobre el ambiente institucional y la operatividad del negocio. • Lazos domésticos débiles con un local repatriado. • Apoyo gubernamental. • Conocimiento sobre el negocio a sus socios 	<ul style="list-style-type: none"> • Los lazos fuertes domésticos son útiles para que la empresa obtenga excelente capital humano. • Lazos débiles con gobierno y empresas son útiles para aprovechar los beneficios de algunas políticas de apoyo gubernamental.

Adaptación propia. Fuente: Zhang y Chen (2016).

Conclusiones

Las redes interorganizacionales pueden ser estudiadas desde una gran variedad de puntos de vista que van desde una forma colaborativa de relación entre empresas hasta una estrategia de supervivencia para la organización. En el ámbito de la investigación científica de los procesos de internacionalización, se considera que el comportamiento asociativo en redes de una organización o emprendimiento puede acelerar este proceso, dando paso a lo que se conoce como empresas nacidas globales o INV. Las INV son nuevos emprendimientos internacionales que se caracterizan por hacer presencia internacional desde sus inicios con capitales modestos y casi ninguna experiencia. En estas circunstancias, integrar o crear una red, tanto en el país de origen como en los países donde realiza algunas de sus operaciones, es de vital importancia. Las relaciones que la INV establece con la red se consideran un factor, tanto de éxito como de fracaso, cuyas particularidades son objeto de estudio por parte de la comunidad científica.

La revisión teórica precedente, así como los resultados del estudio de casos de INV chinas, resaltan la importancia de caracterizar los lazos que se establecen dentro de una red según su fortaleza. Desde este punto de vista, es posible aseverar que la experiencia acumulada en función de las relaciones en red de una compañía nacida global, durante el proceso de internacionalización, se puede clasificar según la fortaleza de sus lazos nacionales y extranjeros, así como por la dispersión geográfica. Estudiar

la fortaleza o debilidad de estos lazos en comparación al resto de los establecidos por los otros actores de la red, permite establecer roles diferenciados, cuyo estudio puede repercutir en el aprovechamiento de las ventajas competitivas generadas por un proceso de internacionalización bajo el enfoque de red.

En el contexto económico venezolano actual, un emprendimiento tipo INV puede resultar muy atractivo, en función de que realizar operaciones en el exterior es una fuente segura de obtener divisas en un escenario de control de cambio y fuerte contracción del aparato productivo nacional. En un contexto donde los nuevos emprendimientos son especialmente vulnerables, el establecimiento de lazos de integración en red es imprescindible pero también implica superar obstáculos importantes. El estado como un actor importante en la red del país de origen no cuenta con políticas definidas ni programas de apoyo a la internacionalización, por el contrario, maneja un sistema estricto de controles (distribución y precios) que limita la operatividad. Otras empresas en la red nacional están sujetas a las mismas condiciones y, por tanto, son también altamente vulnerables. En cuanto a los integrantes de la red que se encuentran en otros países, establecer alianzas con empresas en Venezuela puede representar un riesgo alto, en cuanto a falta de claridad en el marco regulatorio, dificultades para obtener divisas que permitan repatriar beneficios y dificultades operativas de los socios venezolanos. Por otra parte, una INV nacida en Venezuela que logre establecer lazos fuertes en el exterior puede obtener beneficios como el acceso a conocimientos sobre el negocio y sobre innovaciones tecnológicas a bajo costo que le permitan mejorar la eficiencia de sus operaciones; así como establecer alianzas con organismos foráneos de apoyo a los emprendimientos de este tipo.

Referencias

- Autio, E., Sapienza, H. (2000) Comparing process and born global perspectives in the international growth of technology-based new firms. Working Paper Series 2000/2. Finland: University of Technology, Institute of Strategy and International Business.
- Chetty, S., Campbell, C. (2004). A Strategic Approach to Internationalization: A Traditional Versus a Born-Global Approach. *Journal of Marketing*, 12(1), 57-81
- Esguerra, G. (2017) Liderazgo y conocimiento compartido en contextos interorganizacionales. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, XXV (1), 151-160.
- Grueso, M. (2015) Efectividad en redes interorganizacionales un estudio exploratorio. *Suma de Negocios*, 6(13), 2-7.
- Hernández, A. (2016). *Redes y vinculaciones organizacionales: estado del arte en el contexto de la posmodernidad*. Venezuela: Fondo Editorial Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado.
- Mariño, J. (1999). Estrategias para el desarrollo de capacidades de asistencia técnica para las pequeñas y medianas empresas. En Sistema Económico

- Latinoamericano y del Caribe, Agencia Española de Cooperación Internacional (Eds.), *PYMEs Escenario de Oportunidades en el Siglo XXI*, pp. 102-149. Venezuela: Sistema Económico Latinoamericano, SELA.
- McDougall, P., Oviatt, B. (2000) International Entrepreneurship: the intersection of two research paths. *Academy of Management Journal*, 43(5), 902-906.
- Nummela, N., Saarenketo, S., Loane, S. (2016). The dynamics of failure in international new ventures: A case study of Finnish and Irish software companies. *International Small Business Journal*, 34(1), 51–69.
- Oviatt, B., McDougall, P. (1994). Toward a theory of International New Ventures. *Journal of International Business Studies*, 25(1), 45–64.
- Zhang, J., Chen, R. (2016). The research on the relationship between network, resources acquisition and born global company's internationalization – based on case studies from China. *Asian Business Research*, 1(2), 19-29.

Notas de autor

- * Magister Scientiarum en Gerencia Financiera. Profesora Titular-Investigadora del Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Centrocidental Lisandro Alvarado (DCEE-UCLA). Cursante del Doctorado en Ciencias Administrativas y Gerenciales del DCEE-UCLA.