

HUMANAS E SOCIAIS

V.9 • N.3 • 2022 • Fluxo Contínuo

ISSN Digital: 2316-3801

ISSN Impresso: 2316-3348

DOI: 10.17564/2316-3801.2022v9n3p553-566



ESTRUTURA DE REDES DE NEGÓCIOS PARA COOPERAÇÃO INTERNACIONAL: ANÁLISE DE REDES SOCIAIS

STRUCTURE OF BUSINESS NETWORKS FOR INTERNATIONAL
COOPERATION: ANALYSIS OF SOCIAL NETWORKS

ESTRUCTURA DE LAS REDES EMPRESARIALES PARA LA
COOPERACIÓN INTERNACIONAL: ANÁLISIS DE REDES SOCIALES

Marina Guarrochena de Arjol¹
Florencia Lía Marturet²
Eduardo Sebastián Barrete³

RESUMO

O estudo analisa os fluxos das relações e estruturas sociais das redes estratégicas empresariais locais como dinamizadores dos processos de internacionalização na sub-região do Mercosul e catalisadores das boas práticas de cooperação internacional. As redes sociais, como sistemas complexos, modelam as relações ou interações existentes entre um conjunto de pessoas, grupos ou organizações. Análise de Redes Sociais é o método aplicado com foco na descoberta de padrões de interação entre atores sociais (empresas) e seu comportamento em redes estratégicas de negócios. Nesse quadro, o estudo implica uma perspectiva relacional e de rede de 23 empresas industriais exportadoras, especialmente com o Brasil, que compõem as Associações Empresariais do cluster madeireiro local. A posição na rede e as relações estratégicas são utilizadas para explorar comportamentos ao nível individual das empresas e da rede como um todo, o que permite identificar padrões e papéis semelhantes dos atores nas relações e fluxos da atividade empresarial em cooperação. As associações atuam como uma ponte para consolidar melhores vínculos e relacionamentos mais fluidos. Embora as grandes empresas estejam em melhor posição para absorver vantagens relacionais, sem a presença de um tomador de decisão central em uma rede densa e heterogênea, isso significaria que a tomada de decisão e gestão de toda a rede, especialmente as pequenas e médias empresas, poderia levar a ações coletivas de articulação regional.

PALAVRAS-CHAVE

Análise de Rede Social. Redes de Negócios. Padrões de Comportamento. Cooperação Internacional.

ABSTRACT

The study analyzes the flows of social relations and structures of local business strategic networks as dynamizers of internationalization processes in the Mercosur subregion, and catalysts of good practices in international cooperation. Social networks as complex systems model the relationships or interactions existing between a set of people, groups or organizations. Social Network Analysis is the applied method focused on the discovery of interaction patterns between social actors (companies) and their behavior in strategic business networks. In this framework, the study implies a relational and network perspective of 23 exporting industrial companies, especially with Brazil, that make up the Business Associations of the local wood cluster. The network position and strategic relationships are used to explore behaviors at the individual level of companies and the network as a whole, which allow identifying similar patterns and roles of actors in relationships and flows of business activity in cooperation international. Associations act as a bridge to consolidate better links and more fluid relationships. Although large companies are in a better position to absorb relational advantages, without the presence of a central decision-maker in a dense and heterogeneous network, it would mean that decision-making and management of the network as a whole, especially small and medium-sized companies, could lead to collective actions in regional articulation.

KEYWORDS

Social network analysis. Business networks. Behavior patterns. International cooperation.

RESUMEN

El estudio analiza los flujos de relaciones sociales y estructuras de redes estratégicas empresariales locales como dinamizadoras de procesos de internacionalización en la región, y catalizadores de buenas prácticas en el proceso de cooperación productiva con la Subregión del Mercosur. Las redes sociales como sistemas complejos modelan las relaciones o interacciones existentes entre un conjunto de personas, grupos u organizaciones. El Análisis de Redes Sociales es el método aplicado centrado en el descubrimiento de patrones de interacción entre actores sociales (empresas) y su comportamiento en redes estratégicas empresariales. En este marco, el estudio implica una perspectiva relacional y reticular de 23 empresas industriales exportadoras, especialmente con Brasil, que integran las Asociaciones empresariales del clúster local sectorial de la madera. La posición de red y las relaciones estratégicas, se utilizan para explorar los comportamientos a nivel individual de empresas y a la red en su conjunto, que permiten identificar los patrones similares y roles de los actores en las relaciones y flujos de la actividad empresarial en la cooperación internacional. Las Asociaciones

empresariales actúan como puente para consolidar mejores vínculos y relaciones más fluidas. Si bien las grandes empresas están en mejores condiciones de absorber las ventajas relacionales, sin la presencia de un decisor central en una red densa y heterogénea, supondría que la toma de decisiones y la gestión de toda la red, en especial las pequeñas y medianas empresas, podrían derivar en acciones colectivas en la articulación regional.

PALABRA CLAVES

Análisis de redes sociales. Redes empresariales. Patrones de comportamiento. Cooperación internacional.

1 INTRODUCCIÓN

Las redes empresariales coordinan esfuerzos individuales independientes y se agrupan por vínculos de relaciones de confianza y estructuras con flujos de recursos, información y conocimientos para alcanzar objetivos comunes y mayores niveles de competitividad (GONZÁLEZ CAMPO, 2010). Sin embargo, en las relaciones inter organizacionales, influyen las necesidades e intereses empresariales que orientan los comportamientos organizacionales que “tienden a estar mucho más enfocadas en los resultados finales, interesadas en responder a los objetivos de interés propio de las partes interesadas” (PROVAN; FISH; SYDOW, 2007, p. 509).

Las redes estratégicas regionales son “acuerdos con un propósito a largo plazo entre empresas que cooperan y compiten en un contexto regional que les permite ganar o mantener una ventaja competitiva” (BORTOLASO; VERSCHOORE; DAGNINO, 2019, p. 338). Establecen formas asociativas de clústers, alianzas estratégicas o Asociaciones empresariales (AE) como entorno de colaboración e influencia en la actividad económica.

Sin embargo, en organizaciones interinstitucionales, como los clústers, las empresas se relacionan a través de las AE, y establecen escasas redes externas para emprender acciones en la subregión del Mercosur (GUARROCHENA DE ARJOL; MARTURET, 2018).

Al respecto, la cooperación y la competencia entre empresas requieren diferentes dinámicas de relación, aún la cooperación es “difícil captar las contribuciones competitivas y cooperativas de las tensiones y dinámicas de cooperación” (BENGTSSON; ERIKSSON; WINCENT, 2010, p. 210).

Las redes sociales son estructuras compuestas por un conjunto finito de empresas (actores) que directa o indirectamente se conectan entre sí, y con otros (AE, proveedores, instituciones) mediante diversas relaciones sociales (interconexión, relación comercial, cooperación, afiliación, alianza estratégica) y cuyo patrón estructural limitarán o facilitarán los comportamientos de los actores a través de varios mecanismos (flujo de información, intercambio de conocimientos, recursos complementarios).

En este marco, el Análisis de Redes Sociales (ARS) es el método de evaluación de las redes sociales para predecir el comportamiento de los grupos y actores de la red; y permite visualizar y cuanti-

ficar la presencia de relaciones, producto de la interacción entre elementos sociales, comerciales y organizacionales, entre otros. A partir de las regularidades en el patrón de relaciones establecidas entre los actores que lo conforman, se da forma a las estructuras, que derivan en indicadores estructurales de la red social (ÁVILA TOSCANO, 2012; AGUILAR GALLEGO *et al.*, 2017). Estos “vínculos describen una dimensión diferente a la observada cuando se analizan las condiciones económicas o jerárquicas de un grupo social” (TEJA GUTIERREZ *et al.*, 2014, p.14).

En este sentido, las estrategias relacionales pueden considerarse estructuras que podrían explicar los comportamientos y desempeño de las empresas frente a determinadas situaciones, como la adopción de prácticas que limiten o favorezcan la cooperación en contextos internacionales; ya que otorgan dirección y significado a las acciones individuales y las estrategias que se encuentran inmersas o incrustadas en las estructuras de las relaciones sociales.

El presente trabajo pretende indagar el comportamiento de las redes empresariales para la identificación de patrones y roles asignados, producto del intercambio e interacción de flujos de información y actividades con otros actores y redes estratégicas regionales. El potencial percibido por las empresas para constituir vínculos y la visión relacional estratégica permitirían articular en la cooperación subregional del Mercosur.

2 MÉTODO

El ARS, al considerar un conjunto más amplio de posibles conexiones formales e informales entre organizaciones, permite un mayor análisis de las relaciones dentro de las organizaciones y del entorno externo, y una comprensión más amplia del desempeño. Asimismo, el análisis centrado en la red ofrece un enfoque dinámico de la interfaz con el entorno y analiza las relaciones desarrolladas por un número limitado de organizaciones identificables (actores) involucradas en “relaciones (vínculos) generalmente continuas en el tiempo, en lugar de estar compuestas por transacciones discretas” del mercado (HAKANSSON; SNEHOTA, 2006, p. 260).

En este aspecto, el estudio emplea un enfoque exploratorio y descriptivo-interpretativo, cuali-cuantitativo, desde una perspectiva multidimensional y sistémica, a partir de rasgos del propio contexto regional. La red empresarial en estudio está formada por un conjunto de 23 empresas industriales relacionadas por el vínculo específico de naturaleza sectorial de la madera, con experiencia en las operaciones al mercado internacional, en especial el destino de Brasil. Pertenecen al colectivo de las AE integrantes del Aglomerado Productivo Forestal de Misiones y Corrientes, como: Asociación Madereros y Afines del Alto Paraná (AMAYADAP), Asociación de Productores Industriales y Comerciales Forestales de Misiones y Norte de Corrientes (APICOFOM), y Asociación Forestal Argentina (AFOA).

Las empresas son las unidades observacionales de la población en estudio, relevadas mediante entrevistas a propietarios o gerentes de las compañías, durante el año 2018-2019. En una combinación de técnicas de fuentes secundarias a través de la web de Internet y redes sociales, sujetas a revisión de expertos.

La descripción de la red se basa en datos relacionales de las empresas para evaluar el flujo de información entre los actores y los grupos que la componen, el nivel de influencia y la posición de los actores en la red. Ello permite comprender la dinámica de la estructura y poder en las que se dan flujos de información e intercambio, y los mecanismos de apoyo alineados a redes estratégicas de visión internacional.

En ese sentido se configuran las tres dimensiones analíticas que proporcionan las técnicas aplicadas del ARS:

1. Relaciones y vínculos inter organizacionales de los actores en la red considerando la descripción de la red, el posicionamiento frente a los vínculos establecidos entre sí y con otro tipo de actores empresariales o institucionales, que influyen y/o impactan en el flujo de intercambio de información y conocimiento de la red.;

2. Estrategias relacionales internacionales alineadas al flujo de información en los aspectos de cooperación y vinculación entre los actores que la conforman la red, que permiten dinamizar los acuerdos y actividades inter organizacionales a nivel regional;

3. En este marco, se interpretaron los patrones de comportamientos similares de las posiciones, y roles del conjunto de actores de la red, de acuerdo al modelo de Eckenhofer (2011) basado en los aspectos teóricos de Rowley (1997), que “clasifica la influencia de los grupos de interés en las empresas focales según la densidad de la red y la centralidad de la firma focal”, en cuatro tipos de áreas de roles asignados a la organización focal (ECKENHOFER, 2011, p. 25, 83).

3 ANÁLISIS DE DATOS

Los datos en estudio describen a nivel de cada empresa la filiación a las AE y las experiencias y capacidades de los recursos tangibles (caracterización de las empresas; prácticas relacionadas a las actividades tecnologías e innovaciones de las empresas; las relaciones con otras instituciones de promoción y apoyo); y recursos intangibles (percepción y valoración de la influencia de la cooperación con otros actores y las estrategias relacionales que orientan las formas, mecanismos e instrumentos de visión colaborativa en el mercado internacional, especialmente con Brasil).

Se construye una matriz uni modal como el conjunto único de empresas y las relaciones e interacciones entre ellos en su afiliación con las AE del clúster, y los atributos como información adicional a la relación, que generaron redes asimétricas donde no todos los actores establecen vínculos recíprocos, y vínculos dirigidos que pueden ser de entrada y/o salida (HANNEMAN; RIDDLE, 2005).

En la estructura de interacción de las empresas, subyacen como propiedades de la red, los atributos o variables categóricas de los vínculos específicos entre ellos, de: a) característica de las empresas en el tamaño de la industria, la experiencia en la actividad exportadora y la capacidad Tecnológica para el mercado externo; y b) percepciones empresariales frente a determinados elementos de los recursos y actividades de los flujos de información, que orientan las oportunidades o limitaciones en la visión de la relación estratégica internacional.

Con la aplicación de las herramientas gráficas, a través de formulaciones matemáticas, se mapea la posición o centralización de los actores de la red. La visualización de los grafos contribuye con un conjunto de medidas o métricas, que permiten cuantificar y describir las variables estructurales de los patrones que caracterizan la red bajo estudio. Los actores (nodos) están etiquetados por siglas aleatorias para preservar la confidencialidad de la información.

El ARS se puede entender cómo un método cuantitativo por medio del cual se obtiene la estructura social, a partir de las regularidades en el patrón de relaciones establecidas entre los actores que lo conforman; estos patrones dan forma a lo que se conocen como estructuras, que derivan en indicadores estructurales de la red social (ÁVILA TOSCANO, 2012; AGUILAR GALLEGO *et al.*, 2017).

En el ARS se reconocen dos tipos fundamentales de niveles de análisis, que se detallan en el Cuadro 1: a) a nivel de redes completas describen las propiedades generales a través de los indicadores de cohesión e integración de toda la red; y b) a nivel de actores o nodos individuales indican la posición de un actor en la red en relación con otras, y los efectos de red en términos de las propiedades de otros con las que un actor está conectado; identificando las limitaciones estructurales y las oportunidades a las que se enfrenta cada actor, a través de indicadores de centralidad y poder o prestigio (AGUILAR GALLEGO *et al.*, 2017; VALENTE, 2010; HANNEMAN; RIDDLE, 2005).

Cuadro 1 – Medidas de Análisis de Variables estructurales de la red

Nivel de Análisis	Indicadores	
Cohesión- integración de toda la red	Grado medio (avg degree)	Lazos promedios de los actores de toda la red
	Densidad (density)	Proporción de las relaciones presentes sobre el máximo número de relaciones
	Índice K-núcleo (k-core)	Número de actores con lazos recíprocos
	Centralización de grado (deg centralization)	Probabilidad de que la red tenga un solo actor central
	Distancia promedio (avg distance)	Distancia promedio de un actor con otro
	Componentes (component)	Actores o grupos de actores aislados
	Fragmentación (fragmentation)	Número de actores cuya eliminación de la red la fragmentan en componentes
	Cierre (Clousure)	Redes densas y cerradas, generan confianza mutua y reciprocidad

Nivel de Análisis	Indicadores	
Centralidad actores (nodos individuales)	Centralidad de grado (degree centrality)	Grado del nodo o el número de enlaces o bordes incidentes en el nodo, indica la cantidad de actividad del actor
	Vector Eigen (eigenvector)	Calidad de la cercanía de un nodo con otros en relación a la cantidad de contactos que tengan éstos
	Grado de intermediación (betweenness)	Representa un papel de puente en una red donde el nodo con alta intermediación puede conectar otros nodos como mediador clave
	K-núcleo (k-coreness)	Lazos estrechos que tiene un actor en la red, conformando un núcleo o comunidad. Selecciona el top-K nodos con la mayor centralidad.
	Cercanía (closeness)	Capacidad de alcanzar a otros actores de la red por caminos más cortos

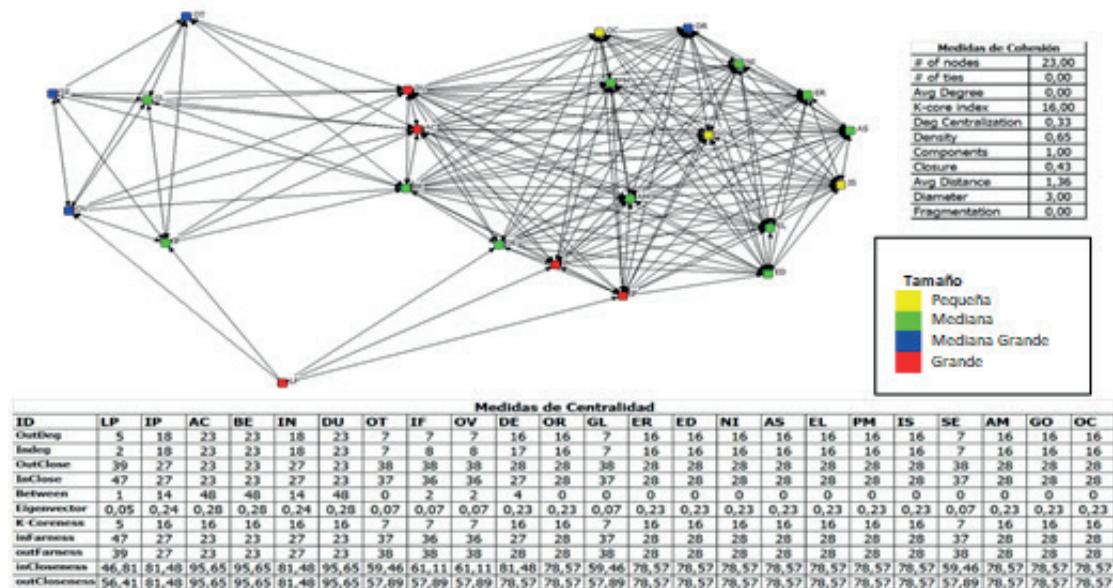
Fuente: En base Aguilar Gallego e outros autores (2017), Valente (2010), Hanneman e Riddle (2005)

En el análisis de los datos se utilizó el software Ucinet v6 (BORGATTI; EVERETT; JOHNSON, 2013) para la visualización de la red y la obtención de los indicadores de toda la red; y para el análisis de los niveles correlación de los indicadores del ARS, se utilizó el software estadístico InfoStat v2020e.

4 RESULTADOS Y DISCUSIÓN

La Figura 1 representa la interacción de las 23 empresas (actores) con las AE; y muestra un grado de cohesión e integración moderada a alta en el conjunto de la red.

Figura 1 – Relaciones de las empresas en las Asociaciones Empresariales del clúster



Fuente: En base UCINETv6,

La fuerza de los vínculos entre actores se refleja en la alta densidad (density) de la red, se relacionan en casi los dos tercios; y establecen redes abiertas e intermedian ciertos nodos que facilitan las conexiones entre segmentos o comunidades aisladas entre sí. Al respecto, esta red muestra dos comunidades conectadas entre sí, a la derecha con mayor densidad y número de vínculos; por lo tanto, la información y los recursos que pudieran compartir sus actores se transmitirían de manera más rápida y eficiente que en la comunidad de la izquierda.

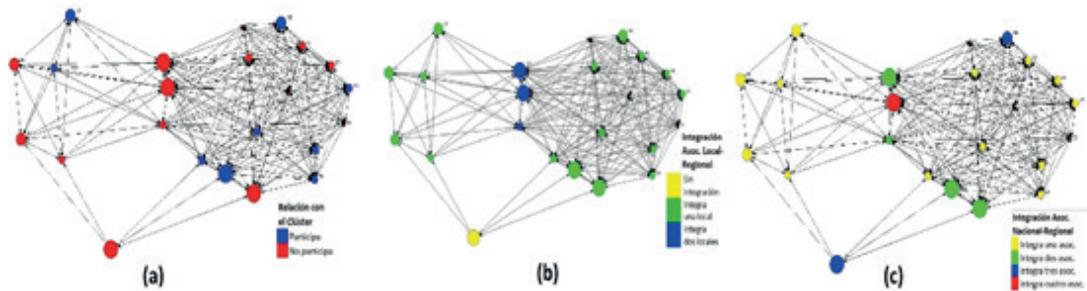
En este mismo sentido el grado de cierre de la red (closure) vinculado directamente con la medida de grado (avg degree) nos indica que el 43% de los actores (actores de la comunidad de la derecha) establecen fuertes vínculos de confianza que facilitan la circulación de información confiable y rápida entre ellos, por lo tanto, estas compañías obtienen beneficios directos tanto en la rapidez y veracidad del flujo de información como en los altos niveles de confianza establecidos entre ellas. Los nodos con alta intermediación (betweenness) entre ambas comunidades (DU, AC, BE, LP) sirven de puente como mediadores claves; o sea poseen capacidad para recibir información de numerosos nodos y propagar entre las comunidades (BURT, 2005).

Se destaca la empresa LP aislada considerablemente de la red; con menor número de vínculos, y pocas conexiones frente al resto de los actores (Eigen Vector). Mantiene lazos fuertes (recíprocos) con pocos actores de la red (k-core), pero es el intermediario más cercano a la comunidad de la izquierda. Su ausencia en la red, no la fragmentaría, pero sí quitaría la posibilidad de que la información entre ambos grupos fluya de manera más eficiente (HANNEMAN; RIDDLE, 2005).

Los atributos específicos tamaño, experiencia y capacidad tecnológica, se correlacionan en la distribución de datos en los diferentes niveles, a través de la prueba no paramétrica de Kruskal-Wallis. Así, los grafos de partición por tamaño muestran que en la comunidad de la derecha generan más vínculos las empresas más pequeñas y centrales, mientras que las medianas y grandes son periféricas. A través de intermediarias grandes, se relaciona la comunidad de la izquierda con empresas medianas a grandes.

La Figura 2 (a) muestra el atributo del posicionamiento de las empresas en sus relaciones en el clúster por la participación en programas, actividades y servicios de los actores. Se puede apreciar un 39% de participación, donde las empresas pequeñas y medianas son las que demuestran mayor interés y beneficios en las actividades del clúster. Mientras que las más grandes y más competitivas para el mercado externo no le resultan atractivas las actividades en el clúster como oportunidad de expansión de negocios.

Figura 2 – Relaciones con el cluster y las Asociaciones locales y nacionales



Fuente: En base UCINETv6.

Las Figuras 2 (b) y (c) indican que la integración de las empresas en las AE con jurisdicción tanto local como nacional-regional, es mayor en las empresas intermediarias. En las AE locales, todos los actores integran al menos una AE, menos LP que expande su filiación a nivel nacional. A diferencia del nivel nacional, se observa gran variabilidad en la filiación a AE. De los 23 actores, 15 integran una sola AE compuesta por empresas pequeñas y medianas. En la comunidad de la derecha, los actores periféricos integran más de una AE, siendo de mayor tamaño las que integran 2 ó más AE, habiendo un único actor intermediario (AC), que integra 4 asociaciones.

Por lo cual, los actores intermediarios podrían influir en el resto de los actores y liderar la transmisión del conocimiento, información, y la confianza para articular actividades o proyectos entre ambas comunidades, a pesar de la distancia y las características particulares entre ellas. Dado que, en las redes de cooperación no siempre las empresas asociadas alcanzan los mismos beneficios que los demás integrantes (GULATI; LAVIE; MADHAVAN, 2011).

En relación a otros atributos que incluyen el análisis de las relaciones empresariales e institucionales, se describen los resultados de los grafos no presentados. En cuanto al atributo que describe las relaciones con proveedores en la importación de máquinas, equipos, insumos y servicios de ase-

soñas, se observa que las empresas intermediarias tienen mayores vínculos de actividades con proveedores extranjeros, que podrían influir en las empresas pequeñas para aumentar las alianzas con proveedores. Respecto al atributo de los vínculos institucionales las empresas se relacionan en mayor intensidad con servicios de organismos gubernamentales locales y nacionales (56%) y en menor medida con instituciones de Formación y Entrenamiento (20%); Centros Tecnológicos y de Ciencia y Tecnología (13%) y Organismos Certificadores, de Consultoría u otros (11%).

Las empresas intermediarias tienen mayores relaciones dentro de la red. Los aspectos relacionales que facilitarían los flujos de información para coordinar y dinamizar acuerdos y actividades para la cooperación internacional, se describen en las siguientes conclusiones. Respecto del alcance institucional de los Acuerdos, las empresas valoran los acuerdos y espacios institucionales entre los Gobiernos y con el Mercosur. Las empresas de mayor tamaño manifiestan el marco de mayores acuerdos gubernamentales, siendo algunas de las centrales y periféricas quienes indican ambos.

En cuanto a la valoración de los actores, respecto a las áreas de aplicación en la cooperación – articulación de los acuerdos, se destacan de mayor interés las relativas a sistemas de información y al área comercial productiva y tecnológica, y en menor medida los actores visualizan los campos de la inversión y la ciencia y tecnología como como mecanismos de articulación y cooperación regional. Las empresas intermediarias se caracterizan por una vinculación en la mayoría de las áreas, el hecho de que empresas grandes e influyentes actúen como intermediarias a lo largo de la red, otorga un potencial beneficio de cooperación entre actores.

Se destaca en la modalidad de la Orientación articulación-integración asociativa en los acuerdos, que la integración sectorial horizontal es percibida como una forma de cooperación internacional por todas las empresas de la red. La integración sectorial y complementaria representa el 52%; las empresas intermediarias que tienen mayor orientación en cooperar, podrían dinamizar los vínculos de integración vertical de la producción sectorial.

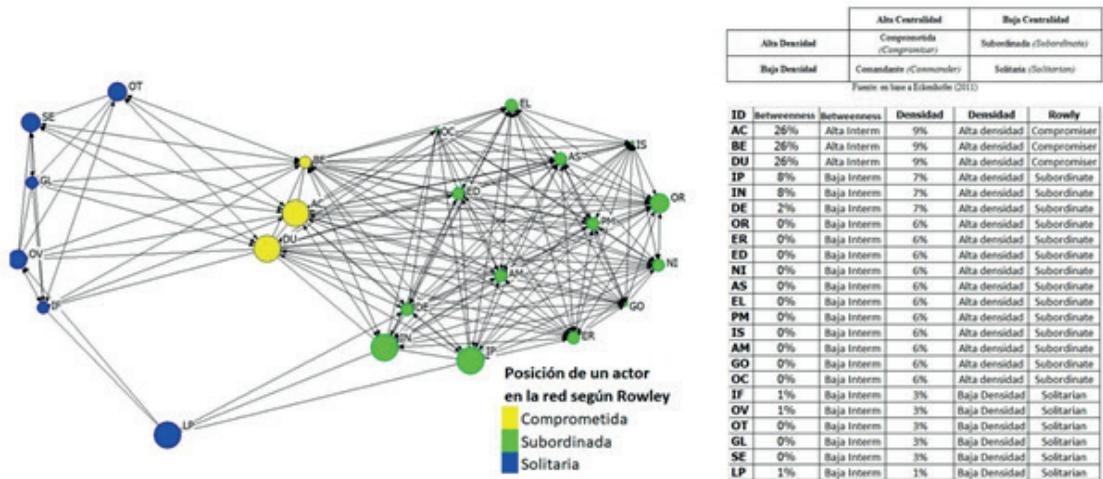
En cuanto a los mecanismos para la cooperación y articulación regional, se observa que emergen como relevantes los Sistemas productivos-tecnológicas-comercial; de información y tecnología, y promoción-vinculación. Ratificando nuevamente el papel de las empresas intermediarias que permiten conexiones más fuertes haciendo fluir entre ambas comunidades la cobertura en las referidas áreas. Respecto a los instrumentos de apoyo para la cooperación regional valorados por los actores son promoción, canales de comunicación, capacitación-entrenamiento y reuniones informativas. Las grandes empresas intermediarias logran mayor cobertura de prácticas de apoyo que consideran claves para el desarrollo productivo-tecnológico de sus procesos y de su capital humano. Esto permitiría influenciar al resto de los actores al adoptar buenas prácticas conjuntas.

En este sentido, las estrategias relacionales pueden considerarse estructuras que podrían explicar los comportamientos y desempeño de las empresas frente a determinadas situaciones, como la adopción de prácticas que limiten o favorezcan la cooperación en contextos internacionales; ya que otorgan dirección y significado a las acciones individuales y a las acciones o estrategias que se encuentran inmersas o incrustada en las estructuras de las relaciones sociales (AGUILAR GALLEGGO *et al.*, 2017; VALENTE, 2010).

Los patrones estratégicos de la red, base de su eficacia o resultado, vendrán determinados por las características únicas de la red en la que se encuentra inserta debido a la heterogeneidad entre las redes, dado que las organizaciones con estructuras de red equivalentes pueden variar con respecto tanto a los recursos de red disponibles para ellas como a sus habilidades para aprovechar esos recursos (GULATI; LAVIE; MADHAVAN, 2011) y a la posición concreta que la empresa tenga dentro de esa red.

En este marco, se interpretó el patrón relacional en términos de comportamientos similares en la red, en una exploración del impacto de la influencia de los grupos de interés (AE), según la densidad de la red y la centralidad de las empresas focales consideradas en el estudio, medida por el grado de intermediación (betweenness). En base al estudio empírico de Eckenhofer (2011), fundamentado por los aspectos teóricos de clasificación de grupos de interés de Rowley (1997), en comandante, comprometida, subordinada y solitaria. La Figura 3 muestra la caracterización en tres tipos de roles asignados a las 23 empresas focales en su red de partes interesadas bajo estudio, en: comprometida, subordinado y solitaria.

Figura 3 – Caracterización de las empresas en la red de AE



Fuente: En base Eckenhofer (2011) y UCINETv6,

Las empresas con alta centralidad cumplen la función de comprometidas en un 13% del conjunto de la red. Tienen potencialidad a la cooperación e intermedian y articulan con el 61 % de las empresas que cumplen la función de subordinadas; las cuáles a pesar de su menor poder de influencia, poseen una eficiente comunicación debido a la alta densidad. El resto son solidarias, sin posibilidades de influencia. Por ello, asociando los niveles altos de densidad de conectividad entre las partes interesadas de la red, se podría suponer que la toma de decisiones y la gestión de toda la red podría derivar en acciones colectivas, ya que no existe empresa comandante como un decisor central.

5 CONCLUSIÓN

El análisis de redes empresariales, a partir de la aplicación de ARS, permitió identificar los patrones de comportamientos empresariales para articular en la cooperación internacional, lo que permite conocer las estrategias relacionales para abordar las oportunidades y las debilidades en la cohesión de intereses individuales y grupales locales en el destino internacional.

Las AE representan un factor de cohesión, moderador y resolutivo, vinculados con la naturaleza de los lazos entre los actores de esta red. Involucran las relaciones de amistad, confianza, intereses compartidos y pertinencia en los objetivos y frecuencia en el contacto, que sirven como canales a través de los cuales fluyen información, conocimiento y recursos. Asimismo, establecen lazos muy importantes con otras redes a nivel regional y nacional, propiciando foros públicos-privados y programas nacionales e internacionales del sector.

La pertenencia a un entramado de relaciones cohesionadas, permitiría que las estrategias alineadas actúen como facilitadoras de relaciones en la visión de estrategias colectivas internacionales. Si bien las empresas mejor estructuradas y con capacidades tecnológicas están en mejores condiciones de absorber las ventajas relacionales, las pequeñas y medianas cumplen un rol importante en las relaciones e influyen en la red para favorecer su inserción en un modelo sostenible de integración regional.

Los niveles altos de densidad en la conectividad entre las partes interesadas, supondrían que la toma de decisiones y la gestión de toda la red podría derivar en acciones colectivas, ya que no existe un decisor central. Los patrones de red identificados pueden guiar estrategias de divulgación y difusión de la información, y participar con otros actores altamente conectados para alentar y liderar la adopción de las mejores prácticas en la cooperación internacional.

REFERENCIAS

AGUILAR GALLEGOS, N. *et al.* La intervención en red para catalizar la innovación agrícola. **REDES Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociales**, v. 28., n. 1, p. 9-31, 2017.

ÁVILA TOSCANO, J. H. **Redes sociales y análisis de redes**. Aplicaciones en el contexto comunitario y virtual. Barranquilla: Corporación Universitaria Reformada, 2012.

BENGTSSON, M.; ERIKSSON, J.; WINCENT, J. Co-opetition dynamics – an outline for further inquiry. Competitiveness Review: **An International Business Journal**, v. 20, n. 2, p. 194-214, 2010.

BORGATTI, S. P.; EVERETT, M. G.; JOHNSON, J. C. **Analyzing Social Networks**. London: SAGE Publications Limited, 2013.

BORTOLASO, I. V.; VERSCHOORE, J. R.; DAGNINO G. B. Regional strategic networks in southern Brazil. **International Journal of Globalisation and Small Business**, v.10, n. 4, p. 338-358, 2019.

BURT, S. R. **Brokerage and closure**. Oxford University Press, 2005.

ECKENHOFER, E. M. **Strategic networking as a management tool**. Doctoral Thesis (Economics and Management) October 2011, Tomas Bata University in Zlín, Faculty of Management and Economics, p. 151, 2011.

GONZALEZ CAMPO, C. H. Interacción teórica para la caracterización de redes empresariales. **INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales**, v. 20, n. 37, p. 117-132, mayo/agosto, 2010.

GUARROCHENA DE ARJOL, M.; MARTURET, F. Los aglomerados productivos en el contexto de la integración productiva del Mercosur regional. *En*: Guarrochena de Arjol, M. (comp.) **Perspectivas de la Integración Regional. Red Universitaria de Cooperación**. Posadas: EdUNaM, 2018.

GULATI, R.; LAVIE, D.; MADHAVAN, R. How do networks matter? The performance effects of interorganizational networks. **Research in Organizational Behavior**, v. 31, p. 207-224, 2011.

HÅKANSSON, H; SNEHOTA, I. No business is an island: the network concept of business strategy. **Scandinavian Journal of Management**, v. 5, n 3, p. 187-200, 2006.

HANNEMAN, R. A.; RIDDLE, M. **Introduction to social network methods**. Riverside: University of California, 2005.

PROVAN, K. G.; FISH, A.; SYDOW, J. Interorganizational Networks at the Network Level: A Review of the Empirical Literature on Whole Networks. **Journal of Management**, v. 33, n. 3, p. 479-516, 2007.

TEJA GUTIÉRREZ, R. *et al.* Redes y Análisis organizacional: Roles, posiciones y poder de fragmentación de las relaciones sociales y comerciales. **Revista Global de Negocios**, v. 2, n. 1, p. 11-40, 2014.

VALENTE T. W. **Redes sociales y salud: modelos, métodos y aplicaciones**. Nueva York: Oxford University Press, 2010.

Recebido em: 21 de Setembro de 2022

Avaliado em: 4 de Outubro de 2022

Aceito em: 5 de Novembro de 2022



A autenticidade desse artigo pode ser conferida no site <https://periodicos.set.edu.br>

Copyright (c) 2022 Revista Interfaces Científicas - Humanas e Sociais



Este trabalho está licenciado sob uma licença Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License.

1 Magister en Integración Económica y Administración Estratégica de Negocios, Ingeniera; Profesora e Investigadora de la Universidad Nacional de Misiones (Posadas, Misiones, Argentina). E-mail: guarrochena@fce.unam.edu.ar

2 Magister Administración Estratégica de Negocios y Especialista en Educación Superior; Contadora; Profesora e Investigadora de la Universidad Nacional de Misiones (Posadas, Misiones, Argentina).
E-mail: marturet@fce.unam.edu.ar

3 Licenciado de Administración de Empresas; Profesor e investigador Adscripto de la Universidad Nacional de Misiones (Posadas, Misiones, Argentina).
E-mail: eduardo.barrete@fce.unam.edu.ar

