

REDES INTER-ORGANIZATIVAS Y SU IMPORTANCIA PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD EN PYMES DE BASE TECNOLÓGICA

María, Pión

Universidad Nacional del Litoral. Facultad de Ciencias Económicas

Área: Ciencias Sociales

Sub-Área: Administración y Contabilidad

Palabras clave: redes inter-organizativas, empresas de base tecnológica, clusters.

INTRODUCCION

Actualmente existe un mayor interés en los estudios que abordan la temática de internacionalización en las empresas pequeñas y medianas- pymes. El motivo radica en que un gran número de estas han extendido sus actividades económicas hacia los mercados internacionales, sumado a la existencia de una competencia global, rápidos desarrollos tecnológicos, ciclos de vida del producto cada vez más cortos, consumidores cada día más exigentes y cambios en las estructuras organizativas de las empresas. En este contexto, las economías avanzadas están convirtiéndose en las llamadas economías del conocimiento (Capó-Vicedo, Expósito-Langa y Masiá-Buades, 2007). Las empresas en general, y las pymes en particular, están tomando conciencia de la importancia de conceptos tales como conocimiento, habilidades o competencias, para asegurar su competitividad en este entorno.

En Latinoamérica, existen cada vez más empresas cuyos activos, más que ser financieros o de infraestructura (como maquinaria u otros bienes de uso, por ejemplo), son fundamentalmente de conocimiento. Las mismas nacen frecuentemente unidas a un proceso de reformulación de las relaciones entre universidades o instituciones de Investigación y Desarrollo (I+D) y empresas; por lo tanto, es posible afirmar que están vinculadas a un nuevo marco de transferencia de conocimientos de la comunidad académica hacia la industria (Maculan, Hernández y Domínguez, 2015).

Características más importantes de las empresas en Base Tecnológicas. Influencia de las redes inter-organizativas.

Caracterizamos estas empresas como tecnológicas (ET's) o de base tecnológica (EBT's) en virtud de que son sus capacidades tecnológicas las que les permiten reunir capital, flexibilizar sus modelos de negocio o negociar alianzas para comercializar sus productos o tecnologías en mercados internacionales. Diferenciamos las ET's de las empresas tradicionales en función de que éstas últimas dependen menos del conocimiento y más de procesos de producción comunes y conocidos, por lo que sus diferenciadores centrales son la disponibilidad de capital y de infraestructura con los que cuentan para apoyar el proyecto empresarial. Las empresas tradicionales tienden a repetir modelos de negocio probados, mientras que las ET's cuentan con mayor flexibilidad para innovar en sus modelos de negocio y con mayores incentivos para hacerlo (Vargas, Andrés y Agramunt, 2015).

Otro elemento esencial que hace posible diferenciar una EBT's de una empresa tradicional, es el proceso innovador al que tienen acceso las EBT's. La innovación en Proyecto: Proceso de Internacionalización de Pymes en Base Tecnológica.

Director: Luis Felipe Agramunt

Co-directora: María Fernanda Andrés

los negocios se consigue de diferentes maneras. Pueden ser desarrolladas por modificaciones realizadas en la práctica del trabajo, por intercambios y combinaciones de experiencia profesional y de muchas otras formas. Sin embargo es imprescindible a la hora de hablar de un proceso innovador de la existencia de ciertos factores críticos: un conocimiento nuevo; que dicho conocimiento sea accesible o esté disponible para las distintas empresas; que pueda ser convertido en una oportunidad de negocio que sirva al crecimiento y desarrollo de la sociedad (Ibidem).

Por otra parte, es importante considerar el acceso al conocimiento novedoso como otro elemento clave. La perspectiva de la inteligencia de negocios se sustenta en la organización que aprende no solo del valor de las habilidades y conocimientos particulares de los individuos (capital humano), sino también de las estructuras organizacionales y condiciones de mercado (capital estructural) y de los procesos de formación de estrategias de vinculación, alianzas y colaboraciones (Ahumada Tello y Perusquia Velasco, 2013).

Los procesos de creación de conocimientos elaborados dentro de la misma organización suelen ser costosos y demandan no solamente recursos económicos sino también humanos, por lo que resulta inaccesible para las pymes BT. Sin embargo, el nuevo conocimiento (obtenido por las interacciones con otras empresas en el mercado, dentro de las relaciones productor–usuario, o con fuentes institucionales de investigación, laboratorios especializados, empresas que proporcionan equipos o insumos, compradores, consultores, agencias de gobierno, etc.) permite a las empresas innovadoras que no cuentan con los recursos para la creación de conocimiento, contar con una oportunidad para explotar el mismo como negocio.

Es de especial importancia que se establezcan los mecanismos necesarios para adquirir competencias y conocimientos que no se poseen, a través de fuentes externas. Estas fuentes incluyen desde la búsqueda de personal hasta la interacción con otros agentes como asesores o consultores, clientes y proveedores, otras empresas, universidades o centros de investigación, centros de formación, entidades bancarias o la propia administración.

Por lo tanto, para aprovechar los conocimientos de fuentes externas es necesario establecer interacciones permanentes y regulares con otras organizaciones y disponer de habilidades internas para asimilar esos conocimientos e incorporarlos como soluciones a necesidades específicas de cada empresa. En este tipo de aprendizaje es evidente la dimensión estratégica de las interacciones (Maculan, Hernández y Domínguez, 2015).

Las relaciones mencionadas en los párrafos precedentes, son las denominadas redes inter-organizativas y tienen un valor indispensable para el proceso innovador.

Concentraciones geográficas de industrias inter-relacionadas. Los clusters.

Porter (1998) define a los clusters como *“concentraciones geográficas de empresas interconectadas, proveedores especializados, proveedores de servicios, empresas en sectores próximos, e instituciones asociadas en ámbitos particulares que compiten pero que también cooperan”*.

Un cluster es un sistema al que pertenecen empresas y ramas industriales que establecen vínculos de interdependencia funcional para el desarrollo de sus procesos productivos y para la obtención de determinados productos o, dicho de otro modo, un

cluster podría definirse como un conjunto o grupo de empresas pertenecientes a diversos sectores, ubicadas en una zona geográfica limitada, interrelacionadas mutuamente en los sentidos vertical, horizontal y colateral en torno a unos mercados, tecnologías y capitales productivos que constituyen núcleos dinámicos del sector industrial, formando un sistema interactivo en el que, con el apoyo decidido de la administración, pueden mejorar su competitividad (Perego, 2003).

Entonces, en base a las definiciones previamente mencionadas, es posible notar que los clusters facilitan la colaboración entre empresas, ya que la concentración geográfica y el contacto continuo ayudan a establecer unas relaciones de confianza mutua.

Múltiples son las razones que hacen que una empresa elija trabajar en red, entre ellas, reducir la incertidumbre, aprender unas de otras y asimilar las mejores prácticas, reducir los costes de transacción, conseguir mejoras en negociaciones con terceros, acordar, reconocer y mejorar estándares.

METODOLOGIA

La presente investigación se basó principalmente en la revisión bibliográfica de los principales autores que abordan las temáticas previamente desarrolladas. Además, se llevaron a cabo una serie de estudios de casos de pymes BT Argentina, realizados principalmente a través de entrevistas en profundidad a emprendedores y directivos de empresas tecnológicas. Se consideró conveniente la utilización de una metodología cualitativa.

Los casos estudiados corresponden solamente a 2 pymes BT de Argentina. Las respuestas fueron obtenidas en las entrevistas realizadas en el año 2016. Las mismas se continuarán realizando en los próximos meses.

RESULTADOS

Ha sido posible comprobar que las relaciones de colaboración o redes inter-organizativas son necesarias para resolver las incertidumbres tecnológicas y de mercado en el contexto internacional.

En base a las entrevistas realizadas, se observó que es de gran importancia la participación en redes para las pymes BT. Así lo expresa el empresario de una importante industria de alimentos balanceados, entre otros productos, ubicada en la Provincia de Santa Fe, Argentina: “(...) *Yo formo parte de un cluster de empresas tecnológicas y creo fuertemente en la asociatividad empresarial, facilitando así la transferencia de conocimiento. Además hemos adquirido muchos beneficios que sin la ayuda de otros no hubiésemos podido alcanzar (...).*”

En el plano de la innovación tecnológica, la cooperación y los vínculos con otros agentes se hacen particularmente relevantes. Las redes formales e informales en las que participan las firmas pueden compensar, al menos parcialmente, las limitaciones en el espacio de búsqueda de cada una. La naturaleza interactiva de los procesos de cambio tecnológico parece reforzarse al avanzar hacia la llamada “economía basada en el conocimiento”, donde las firmas desarrollan vínculos para promover el aprendizaje interactivo y buscan socios y redes que les provean de activos complementarios (Rothweel, 1994). El gerente general y dueño de una industria láctea planteó lo siguiente: “(...) *Con gente de Rafaela hicimos una investigación en conjunto... ellos se encargan de la elaboración de leche en polvo, y nosotros nos*

encargamos del envasado. Una vez que los productos se encuentran listos para comercializarse son vendidos a todas partes del país y del mundo. De esta manera, la empresa de Rafaela elabora los productos lácteos y nosotros nos convertimos en grandes exportadores. Es un negocio que nos sirve a ambos y que nos permite crecer día a día (...)”.

Las redes y alianzas que construyen estas empresas suelen estar enfocadas hacia aspectos tecnológicos ya que los mismos son la esencia misma de su existencia y sobrevivencia. No obstante, el conjunto de relaciones de colaboración también les ayuda y favorece y pueden estar relacionadas a determinados mercados objetivo, nuevas formas de comercialización, la obtención de recursos financieros, teniendo como fin principal el incremento de su competitividad.

CONCLUSIONES

Entre las principales conclusiones obtenidas se recalca que gracias a la existencia de clusters, se pueden establecer verdaderas comunidades de conocimiento, en las que se genere e intercambie información, al mismo tiempo que se potencia la innovación.

Además, se ha podido comprobar cómo el establecimiento de estas relaciones interorganizativas en forma de organizaciones en red ha llevado a las empresas constituyentes del cluster estudiado a la creación de un nuevo conocimiento específico, a través del fomento de la confianza y la motivación, el establecimiento de alianzas, el espíritu de equipo y una mayor coordinación y comunicación entre las empresas implicadas. Esto conlleva a un mayor grado de innovación, una reducción de pérdidas, una mayor eficiencia en las transacciones y en la propia producción y, en definitiva, una mayor competitividad de las empresas implicadas.

BIBLIOGRAFIA

Ahumada Tello, E., Perusquia Velasco, J. M. A., 2013. Inteligencia de negocios: estrategia para el desarrollo de competitividad en empresas de base tecnológica. Volume 61, Issue 1, Pages 127–158.

Andrés, M. F., Agramunt, L. F., & Vargas, R.A., 2015. Gestión del Conocimiento en los Procesos de Internacionalización de Empresas Latinoamericanas de Base Tecnológica. XIX Congreso Internacional de Investigación en Ciencias Administrativas: Gestión de las Organizaciones rumbo al 3er milenio "de la Regionalización a la Globalización" ACACIA, At Durango, México.

Capó-Vicedo, J., Expósito-Langa, M., Masiá-Buades, E., 2007. La importancia de los clusters para la competitividad de las PYME en una economía global. Revista Eure (Vol. XXXIII, Nº 98), pp. 119-133, Santiago de Chile.

Maculan, A. M., Hernández, C. N., Dominguez, O. F., 2015. Aprendizaje en el proceso de incubación de empresas de base tecnológica. Revista Económicas CUC.

Perego, Luís H., 2003. Competitividad a partir de los Agrupamientos Industriales, Un Modelo Integrado y Replicable de Clusters Productivos. Universidad Nacional de La Plata, Argentina.

Porter, Michael E., 1998. Clusters and Competition: New Agendas for Companies, Governments, and Institutions. Harvard Business School Working Paper, No. 98-080.

Rothwell, R., 1994. Towards the Fifth-generation Innovation Process, International Marketing Review, Vol. 11 Iss: 1, pp.7 – 31.