



Revista Venezolana de Gerencia



Cómo citar: Narváez-Castro, M., González Testa, N., Senior-Naveda, A., y Romero Fonseca, M. (2023). Interacciones organizacionales en el contexto de las empresas públicas venezolanas. *Revista Venezolana de Gerencia*, 28(104), 1504-1518. <https://doi.org/10.52080/rvgluz.28.104.8>

Universidad del Zulia (LUZ)
Revista Venezolana de Gerencia (RVG)
Año 28 No. 104, 2023, 1504-1518
octubre-diciembre
ISSN 1315-9984 / e-ISSN 2477-9423



Interacciones organizacionales en el contexto de las empresas públicas venezolanas

Narváez-Castro, Mercy*
González Testa, Nirda**
Senior-Naveda, Alexa***
Romero Fonseca, Mónica****

Resumen

La competitividad empresarial se enmarca en el modelo organizativo de la sociedad en forma conjunta y en indicadores de relevancia competitiva en todos los niveles del sistema que la rodea, además, de la interacción entre dichos niveles, lo cual impacta en la capacidad para producir bienes y servicios en forma eficiente. Sobre la base de esta premisa, este artículo pretende analizar las interacciones que se producen entre las Empresas Públicas del estado Falcón – Venezuela con diferentes organizaciones y por medio de la conjugación de distintos niveles. La investigación se encuadra en la metodología descriptiva con un diseño de campo haciendo uso de una muestra intencional conformada por cuatro (4) empresas adscritas a la Gobernación del estado. Los resultados evidencian la existencia de relaciones de interacción y cooperación con un significativo conjunto de actores con los cuales las Empresas Públicas mantienen conexiones, tanto recíprocas como en un solo sentido, con presencia de vínculos fuertes en muchos casos. Se concluye en la necesidad de la construcción de un tejido robusto con la participación de diferentes instituciones para superar las diferencias que existen con el sector gubernamental y abocarse a la solución conjunta de los problemas de la sociedad.

Palabras clave: Interacciones organizacionales; empresas públicas; redes empresariales; competitividad empresarial.

Recibido: 27.05.23

Aceptado: 19.06.23

* Doctora y Postdoctora en Ciencias Gerenciales. Magister en Gerencia de Empresas. Licenciada en Administración. Profesora e Investigadora. Directora del Programa de Investigación y Postgrado del Núcleo LUZ-Punto Fijo. Universidad del Zulia, (Falcón, Venezuela). E-mail: mercyarvaez@gmail.com ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4708-1859>

** Doctora en Ciencias Gerenciales. Profesora Invitada del Programa de Investigación y Posgrado del Núcleo Punto Fijo. Universidad del Zulia, (Falcón, Venezuela). ORCID: <https://orcid.org/0009-0007-1057-1033>

*** Doctora y Postdoctora en Ciencias Gerenciales. Magister en Microbiología. Licenciada en Educación. Profesora tiempo completo e Investigadora de la Universidad de la Costa (CUC), (Barranquilla, Colombia). E-mail: asenior@cuc.edu.co. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9972-0272>

**** Especialista en Informática Educativa, Licenciada en Computación. Personal Administrativo de la Universidad del Zulia, (Maracaibo, Venezuela). E-mail: monicafabiola@gmail.com. ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7822-9014>

Organizational Interactions in the context of Venezuelan Public Companies

Abstract

Business competitiveness is framed in the organizational model of the society as a whole and in indicators of competitive relevance at all levels of the system that surrounds it, in addition to the interaction between such levels, which impacts the ability to produce goods and services in an efficient way. Based on this premise, this article intends to analyze the interactions that occur between the Public Companies of the Falcón state - Venezuela with different organizations and through the combination of different levels. The research is framed on the descriptive methodology with a field design using an intentional sample made up of four (4) companies attached to the State Government. The results show the existence of interaction and cooperation relationships with a significant group of actors with whom Public Companies maintain connections, both reciprocal and in one direction, with the presence of strong ties in many cases. It concludes on the need to build a robust tissue with the participation of different institutions to overcome the differences that exist with the government sector and focus on the joint solution of society's problems.

Keywords: Organizational interactions; public companies; business networks; business competitiveness.

1. Introducción

Las Empresas Públicas (EP) son instituciones con personalidad jurídica controladas por el Estado, que tienen una importancia notable en la sociedad, lo que es aún mayor en los países latinoamericanos, en los cuales son proveedoras de productos y servicios básicos al ciudadano, y su peso económico es muy relevante en términos de finanzas gubernamentales. En ese sentido, Valdez (2019) plantea, que el paradigma administrativo predominante en el sector público en América Latina ha sido el burocrático con compromiso social, involucrando crecientemente

la participación de los gobiernos en la economía y en la prestación de servicios públicos.

Sin embargo, el modelo administrativo que soporta la gestión de las empresas del sector público de la región latinoamericana, y específicamente en el caso venezolano, las ha conducido a soportar una serie de situaciones deficitarias de orden político, financiero, regulatorio y de gestión que les restan eficiencia, pues han dejado de considerar la racionalidad económica de las mismas, prestando poca atención a la calidad en los servicios y productos que ofrecen, es decir, el principio que sustenta la gestión de estas empresas se

soporta en el bienestar social por encima de criterios de eficiencia, competitividad y calidad (Valdez, 2019).

Al respecto de lo anterior, hay importantes evidencias que indican que las EP en Venezuela, carecen o poco consideran para su gestión, los instrumentos de organización y control interno, tales como: manuales de normas y procedimientos, estatutos, manuales descriptivos, reglamentos internos, entre otros. A nivel externo, se indica que existe poca coordinación con diferentes organismos gubernamentales y de carácter privado para el logro de los fines para las cuales fueron creadas (Informe de Gestión de Contraloría General de la República Bolivariana de Venezuela [CGRBV], 2019).

Así pues, la intención de la presente investigación se centra en el interés de analizar las EP en Venezuela, particularmente aquellas ubicadas en el estado Falcón, sobre la base de las interacciones que se producen entre estas y las distintas instituciones u organizaciones que conforman el sistema social en el cual se encuentran. En el entendido de que las conexiones que se generan entre las organizaciones que conforman el aparato del Estado, las diversas instituciones de la sociedad civil y el sector privado, desvanecen los límites entre el Estado y la sociedad por medio de redes que vinculan lo público y privado, permitiendo el intercambio de ideas y recursos, y negociando posibles soluciones a problemas públicos (Zurbriggen, 2011; Grueso, 2015).

Al lograr difuminar los límites del Estado – sector privado y sociedad civil, el intercambio de bienes y servicios para la satisfacción de las necesidades de las personas pudiera resultar mucho más beneficioso, además, se provocarían novedosas relaciones con distintos

actores, aumentando de esta manera las transacciones y los acuerdos, que inevitablemente modificarían la situación de los problemas de carácter público.

Por consiguiente, este artículo pretende analizar las interacciones que se producen entre las Empresas Públicas del estado Falcón – Venezuela con diferentes organizaciones y por medio de la conjugación de distintos niveles. Desde el punto de vista metodológico, el estudio se enmarca en el enfoque descriptivo, en el cual se observaron cuatro (4) empresas públicas adscritas a la Gobernación del estado Falcón – Venezuela, representadas por la alta plana gerencial (Presidentes y Gerentes Generales) de las mismas y de las cuales se extraen los resultados de la investigación. Por otra parte, los postulados teóricos del estudio se circunscriben a las teorías de las Redes de Interacciones Organizacionales y los Sistemas Interorganizacionales.

2. Interacciones Organizacionales

Vila (1995) señala que los sistemas interorganizacionales, configuran un tipo particular de relaciones que se establecen entre instituciones independientes que poseen diferentes misiones, recursos y órganos de dirección, pero que trabajan en un proyecto conjunto. Por su parte, Vázquez (2005) los define, como el sistema de relaciones y contactos que vinculan a empresas y actores entre sí, cuyo contenido puede referirse a bienes materiales, información o tecnología. Se trata de redes de relaciones entre empresas o empresarios, que permiten el intercambio de bienes y servicios, o de aquellas informaciones que incorporan conocimientos (Barón, 2018).

Al hablar de las interacciones

organizacionales en forma de red de empresas, se puede asumir la postura de González (2010), quien plantea que una red empresarial es una agrupación coordinada de un número determinado de organizaciones independientes, con flujos de recursos, información y conocimientos, que se agrupan por vínculos de relaciones de confianza para alcanzar objetivos comunes, logrando mayores niveles de eficiencia y competitividad que son inalcanzables individualmente.

Ahora bien, para el caso que compete en este estudio el cual se enmarca en las empresas de la administración pública, Galaso, Goinheix y Rodríguez (2017), indican que las interacciones de las organizaciones en red, pueden generar una serie de ventajas, entre las que destacan: acceso a bienes, compartición de riesgos, mejoras en la eficiencia motivadas por el mejor uso de recursos o el logro de economías de escala, mejoras en la calidad y coordinación de los servicios, apoyo y soporte mutuo, aprendizaje y construcción de capacidades, creación de oportunidades para la innovación, generación de una responsabilidad compartida, aumento de la flexibilidad en respuesta a problemas e imprevistos, y generación de un espacio para pensar y actuar más allá de los límites de la organización.

Por otro lado, los precitados autores señalan que la participación en redes políticas también implica una serie de dificultades para las organizaciones que las integran, entre las que destacan: falta de consenso y compromiso para el logro de objetivos; diferencias en aspectos culturales o en la lógica institucional que, a su vez, puedan dificultar los acuerdos; pérdida de autonomía; elevados costes de coordinación;

dificultad para desarrollar y mantener relaciones de confianza; falta de claridad en relación con la responsabilidad compartida; elevada complejidad de gestión; desequilibrios en la influencia y poder entre organizaciones o problemas de liderazgo; falta de capacidad organizacional para trabajar de forma colaborativa; además de dificultades para mantener la colaboración debido a cambios en el contexto (Pérez, 2016).

Ahora bien, las redes interorganizacionales que se conforman en el sector público tratan de relaciones horizontales en el gobierno, entre organizaciones que se apoyan mutuamente, sin que ninguna de ellas pueda obligar a las otras a cumplir acciones comunes. Tales redes pueden involucrar tanto las relaciones del gobierno central con los gobiernos regionales y locales, como el trabajo de unidades del sector público con entes del sector privado o de organizaciones sociales sin fines de lucro, entre las que se establecen pautas complejas de relaciones, todas importantes para la implementación de un significativo número de políticas públicas (Sulbrandt, Lira e Ibarra, 2001; Torrealba, 2022).

En correspondencia con los anteriores planteamientos, se puede indicar que a partir de la configuración de redes de relaciones interorganizacionales, las empresas o instituciones integrantes, sean estas de carácter público o privado, alcanzarían objetivos que de forma individual o de manera aislada no conseguirían, considerando si el contexto de actuación de las mismas es de amplio alcance como es el caso de las EP. Sin embargo, la complejidad del sistema de relaciones en red, en muchos casos, puede limitar el funcionamiento satisfactorio de dicho sistema, por lo que resulta indispensable

el establecimiento de políticas claras de relación y un entorno económico, político y social propicio a los fines de la red.

2.1. Objetivos de los Sistemas Interorganizacionales

De acuerdo con Zimmermann (2004) los sistemas entre organizaciones, responden a la necesidad de alcanzar cuatro metas fundamentales, a saber:

a) Economía de escala: Basada en la búsqueda del equilibrio entre el tamaño y la complejidad de un organismo (integración) y la necesidad de centrarse en unas actividades determinadas (concentración), para reducir la complejidad y los costos de las operaciones. Las ganancias de la economía de escala se obtienen por la optimización de los recursos que ingresan a la organización, de los procesos internos y del acceso de los productos a los mercados.

b) Reducción de los costos de transacción: Los costos de transacción se derivan de la racionalidad limitada de los agentes sociales, el flujo de información asimétrico e incompleto, el oportunismo, la falta de contacto y control en los procesos de intercambio, los esfuerzos por hacer cumplir los contratos y el monitoreo de los mismos. Al integrarse en redes organizacionales, los actores desarrollan vínculos de cooperación y confianza, que contribuyen con la reducción de este tipo de costos.

c) Complementariedad entre los sectores público y privado: Buscando la forma de integrar los servicios del Estado con el sector privado; de manera que, el gobierno nacional y regional, se concentre en la creación de condiciones económicas ventajosas y de un ambiente favorable para los negocios en todos los niveles, dejando el desarrollo económico al sector privado.

d) Ventaja competitiva: Conjunto de características que la empresa puede y debe desarrollar para obtener y/o reforzar una posición de superioridad ante sus competidores. La dinámica de las redes organizacionales, basada en la cooperación y el intercambio de información, conocimientos, bienes y servicios, contribuye con el desarrollo de estas características, lo que se traduce en el eslabonamiento de las empresas a nivel local, nacional e internacional.

Los objetivos que se logran por medio de los Sistemas de Interacciones Organizacionales, evidencian el impacto que los mismos tienen para alcanzar procesos de desarrollo económico y social en los entornos en los cuales estos sistemas se ubican, pues generan un gran número de externalidades. Además, a nivel micro las empresas centran la atención en aspectos claves (reducción de costos, optimización en el uso de recursos, intercambio de conocimientos e información, compartición de riesgos, adaptación al entorno) para hacerlas más competitivas, considerando además la satisfacción equilibrada de otras partes interesadas.

2.2. Tipos de Interacciones Organizacionales

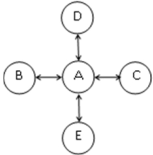
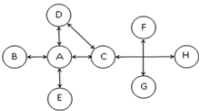
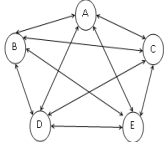
Las interacciones organizacionales en forma de red se representan gráficamente a través de nodos e interconexiones, a los fines de facilitar la visualización y el análisis de las relaciones de cooperación entre las organizaciones (Toca, 2014). En el marco de las ciencias organizacionales, los nodos se conciben como agentes o actores sociales, dada su naturaleza de realizar alguna acción determinada dentro de la red (Vega, 2005; Gutiérrez, 2017); mientras que, las interconexiones, que también reciben

el nombre de vínculos, conexiones, uniones, arcos o aristas, representan las relaciones sociales, de intercambio o de cooperación que se establecen entre los actores, señalando cuáles son los diferentes caminos que puede tomar el flujo de información, bienes o servicios a través de la red (Marín y Pérez, 2021).

Sobre la base de la información

precedente, autores como González (2007) y Gutiérrez y Narváez (2017) presentan tres tipos de estructura para las Redes Interorganizacionales (Estrella, Mixta y Malla), aclarando que, por tratarse de sistemas dinámicos y abiertos, las mismas cambian constantemente, pudiendo pasar de una tipología a otra (Cuadro 1).

Cuadro 1 Tipos de Redes Interorganizacionales

Tipos de Redes Interorganizacionales	Definición
<p>Estrella</p> 	<p>Diferentes organizaciones establecen vínculos de cooperación simples simultáneos, con una organización central que asume el liderazgo. Cuanto más pequeña sea una red y más débiles los vínculos de cooperación, mayor será su tendencia a tomar la forma de estrella.</p>
<p>Mixta</p> 	<p>Conformada por organizaciones que establecen entre sí vínculos simples y múltiples de manera simultánea.</p>
<p>Malla</p> 	<p>Caracterizada por la inexistencia de liderazgo, o su rotación entre los distintos proyectos. Los roles de los actores son intercambiables, la jerarquía es nula, la flexibilidad es máxima y el riesgo de interrupción de los vínculos es mínimo. Este tipo de red es una estructura "ideal", representativa de un mercado donde no existen vínculos competitivos, y los actores mantienen relaciones de cooperación estrecha, permanente, bajo un clima de confianza absoluta.</p>

Fuente: Elaboración propia a partir de González, (2007); Gutiérrez y Narváez (2017).

Por otra parte, para definir la estructura de las redes se hará uso de la clasificación de los vínculos, los cuales pueden ser simples o múltiples, tomando en cuenta que ambos pueden presentarse de manera simultánea. Un vínculo simple se crea cuando una organización A establece un objetivo común con una organización B. Ahora bien, si la organización A establece

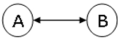
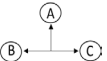
un vínculo con la organización B y otro con la organización C, se tienen dos vínculos simples simultáneos entre tres empresas, con dos objetivos comunes; en tanto que, si la organización A establece dos vínculos simples simultáneos con las organizaciones B y C, y estas a su vez establecen entre ellas un vínculo simple, excluyendo del mismo a la organización

A, se trata de tres vínculos simples simultáneos (tres organizaciones, con tres objetivos comunes) (Hernández, 2016).

Por otro lado, cuando se establece

un solo acuerdo de cooperación entre tres o más organizaciones, que han logrado determinar un objetivo común, se establece un vínculo múltiple (Cuadro 2).

Cuadro 2
Estructura de las redes según la clasificación de vínculos

Tipo de Vínculo	Definición
Simple 	Una organización establece un objetivo común con otra organización.
Múltiple 	Acuerdo de cooperación entre tres o más organizaciones, que han logrado determinar un objetivo común.

Fuente: Elaboración propia a partir de González (2007), Gutiérrez y Narváez (2017).

2.3. Direccionalidad y fortaleza de las Interacciones Organizacionales

Las relaciones entre los actores de una red se fundamentan en vínculos, cuya *direccionalidad* y *fuerza* otorgan a las mismas cualidades específicas. Con respecto a la *direccionalidad*, esta se refiere a las conexiones recíprocas o en un solo sentido que pueden tener lugar entre los actores (Hernández, 2016). De allí que, se puede afirmar la existencia de una conexión recíproca entre dos actores (A y B), cuando el bien o servicio que el actor A le otorga al actor B, es devuelto por este último en la especie y cantidad equivalentes. También se consideran recíprocas las relaciones de intercambio, que se producen cuando los recursos que fluyen desde A hacia B y desde B hacia A son diferentes (por ejemplo: A le otorga un servicio a B, y este le retorna dinero). Por otro lado, las relaciones en un solo sentido se

presentan cuando la información, bienes o servicios fluyen desde un actor (A) a otro actor (B), sin ser retornados por este último (Gutiérrez y Narváez, 2017).

Por otra parte, la fuerza de los vínculos es determinada por la multiplicidad de contenido transferido entre las conexiones o, en caso de relaciones con un solo contenido, por la cantidad de tiempo dedicado y los servicios recíprocos que caracterizan la relación entre los actores (Granovetter, 2000; Fernández, 2018). También se utilizan como medidas de la fortaleza de los vínculos, la intimidad (reflejada en la proximidad o intensidad emocional del contacto) y la frecuencia de los contactos, referida por Brown y Conrad (2001:4) como el “número de veces que un actor ha tenido contacto con otro”.

En concordancia con lo expuesto, los vínculos entre los actores de la red, pueden ser catalogados como fuertes o débiles, lo cual depende de la superficialidad o intensidad de la relación

de los mismos; es decir, las conexiones responden a un conjunto de condiciones que a continuación se especifican:

Vínculos fuertes: producen, y a la vez, son sustentados por la confianza relacional, la reciprocidad y las normas de mutua ganancia. Estas cualidades crecen con el tiempo, proporcionando a las organizaciones en la red algunos beneficios, como el intercambio de información de alta calidad, la disponibilidad de habilidades complementarias, el conocimiento tácito y la regulación del comportamiento de los socios en los acuerdos interorganizacionales (Fernández, 2018).

Vínculos débiles: son indicativos de relaciones superficiales entre los actores de la red (Borge, 2005). Ofrecen la ventaja de ampliación en el espectro de la red, tornándola más abierta a ideas y oportunidades que se presentan en el ambiente exterior; permitiendo, además, la inserción estructural y el acceso a información de la misma por parte de agentes externos, más fácilmente que cuando los actores se encuentran densamente conectados (Fernández, 2018).

3. Consideraciones metodológicas de la investigación

Desde el punto de vista metodológico, la investigación se

sustenta en un estudio de tipo *descriptivo*, el cual según Padrón (2003) centra su interés básico en organizar los datos observacionales bajo los cuales se presenta un determinado hecho. En cuanto al diseño de investigación, este se corresponde con un estudio de campo haciendo uso de la aplicación de un instrumento de recolección de datos diseñado a los fines específicos que se persiguen en este trabajo (Hernández, 2018). No obstante, previo a la fase de campo, se realizó una indagación de las bases teóricas plasmadas en textos, artículos científicos, entre otras fuentes documentales relacionadas con la variable del estudio; todo ello basado en la premisa de que la teoría es indispensable para el conocimiento profundo de cualquier fenómeno social (Alveiro, 2013).

El universo poblacional de esta investigación, está constituido por un total de seis (6) EP activas adscritas a la Gobernación del estado Falcón, representadas por el alta plana gerencial de las mismas. Sin embargo, la muestra de tipo intencional¹ estuvo conformada por cuatro (4) EP y los sujetos informantes fueron seis (6) personas²: cuatro (4) Presidentes, y además, dos (2) Gerentes Generales. De allí que las pautas de selección para determinar la muestra fueron los siguientes: similitud en los procesos administrativos de las organizaciones, forma de gestión y marco jurídico que las rige.

1 Según lo planteado por Arias (2012), la muestra tipo intencional es aquella en la cual los elementos muestrales son escogidos con base en criterios o juicios preestablecidos por el investigador.

2 Aun cuando la muestra intencional estuvo conformada por cuatro (4) empresas, se aplicó en Instrumento de Recolección de datos a cuatro (4) Presidentes y dos (2) Gerentes Generales de las EP en estudio, lo cual representa seis (6) sujetos informantes. Es importante destacar que solamente dos (2) EP contaban con el cargo de Gerente General al momento de realizar la investigación.

4. Red de relaciones con los distintos actores organizacionales y los diferentes niveles que la componen: Resultados

Para efectos de esta investigación se consideró la variable de estudio: "Interacciones Organizacionales" y los indicadores para el análisis son: Tipo de Interacción, Direccionalidad de las Interacciones y Fortaleza de las Relaciones. Finalmente, en esta sección se propone el concepto de "Redes de Interacción Organizacional", y se presenta de forma gráfica la red

de relaciones con los distintos actores organizacionales y los diferentes niveles que la componen.

4.1. Tipo de Interacción

En atención a los datos contenidos en la tabla 1, se pueden identificar las organizaciones con las cuales las Empresas Públicas objeto de este estudio, mantienen algún tipo de relaciones (cooperación o intercambio), a saber: Otras Empresas Públicas (100%), Empresas Privadas (83,3%), Organizaciones Sindicales (83,3%), Instituciones Financieras (100%) y Sociedad Civil (100%).

Tabla 1
Tipo de Interacción

1. ¿Cuál de las siguientes organizaciones mantiene su empresa alguna forma de relación (cooperación o intercambio)?	Presencia		Ausencia		NA	
	Fr	%	Fr	%	Fr	%
1.1. Empresas Públicas	6	100	0	0	0	0
1.2. Empresas Privadas	5	83,3	1	16,7	0	0
1.3. Cámaras Empresariales	0	0	6	100	0	0
1.4. Organizaciones Sindicales	5	83,3	1	16,7	0	0
1.5. Instituciones de Educación Universitaria (IEU)	1	16,7	5	83,3	0	0
1.6. Instituciones de Investigación	1	16,7	5	83,3	0	0
1.7. Instituciones Financieras	6	100	0	0	0	0
1.8. Sociedad Civil	6	100	0	0	0	0

Fuente: Elaboración propia

Se evidencia también de los datos reflejados en la referida Tabla, las instituciones u organismos con los cuales hay escasas o nulas relaciones de cooperación o intercambio: Cámaras Empresariales (100%), Instituciones de Investigación (83,3%), Instituciones de Educación Universitaria (IEU) (83,3%).

4.2. Direccionalidad de las Interacciones

Autores como Gutiérrez y Narváez (2017) indican que la direccionalidad está referida a las conexiones recíprocas o en un solo sentido que pueden tener lugar entre los actores que conforman redes

de relaciones interorganizacionales. De allí que, en atención a la información suministrada por los encuestados, las conexiones recíprocas (cuando información, bienes o servicios fluyen de un actor (A) a un actor (B) y esto

es devuelto en especie o en dinero) se generan entre las Empresas Públicas con: Otras Empresas Públicas (100%), Empresas Privadas (66,7%) y Sociedad Civil (100%) (Tabla 2).

Tabla 2
Direccionalidad de las Relaciones

2. ¿Qué tipo conexiones tiene su empresa con las siguientes organizaciones)?	Conexiones Recíprocas (cuando información, bienes o servicios fluyen de un actor (A) a un actor (B) esto es devuelto en especie o en dinero)		En un solo sentido (cuando información, bienes o servicios fluyen desde un actor (A) a otro actor (B), sin estos ser retornados)		NA	
	Fr	%	Fr	%	Fr	%
2.1. Empresas Públicas	6	100	0	0	0	0
2.2. Empresas Privadas	4	66,7	2	33,3	0	0
2.3 Cámaras Empresariales	0	0	0	0	6	100
2.4. Organizaciones Sindicales	2	33,3	4	66,7	0	0
2.5. Instituciones de Educación Universitaria (IEU)	2	33,3	4	66,7	0	0
2.6. Instituciones de Investigación	0	0	1	16,7	5	83,3
2.7. Instituciones Financieras	0	0	6	100	0	0
2.8. Sociedad Civil	6	100	0	0	0	0

Fuente: Elaboración propia

Por otra parte, en un solo sentido (cuando información, bienes o servicios fluyen desde un actor (A) a otro actor (B), sin estos ser retornados) las conexiones se dan principalmente entre las EP con las Instituciones Financieras (100%) y las Organizaciones Sindicales (66,7%). Se destaca de los datos presentados en la Tabla 2 la inexistencia de conexiones con las Cámaras Empresariales (100%).

4.3. Fortaleza de las Relaciones

En una red la relación entre los actores puede ser fuerte, débil o ausente (inexistente). La fuerza de una relación

entre dos actores viene dada por la multiplicidad de contenidos de la misma o, en relaciones de un únicamente contenido, por la combinación de la cantidad de recursos y los servicios recíprocos que caracterizan a la relación (Granovetter, 2000; Garrido, 2001; Pulido, Guerrero y Celis, 2019).

En lo referente a la fortaleza de los vínculos que presentan las Empresas Públicas, de acuerdo a lo expresado por sus gerentes en la Tabla 3, estos se dan con las siguientes organizaciones: Otras Empresas Públicas (100%), Empresas Privadas (66,7%), Instituciones Financieras (83,3%) y Sociedad Civil (66,7%).

Tabla 3
Fortaleza de las Relaciones

3. ¿Qué tipo vínculos tiene su empresa con las siguientes organizaciones?	Vínculos Fuertes (sustentados por la confianza relacional, reciprocidad y normas de mutua ganancia)		Vínculos Débiles (relaciones superficiales)		NA	
	Fr	%	Fr	%	Fr	%
3.1. Empresas Públicas	6	100	0	0	0	0
3.2. Empresas Privadas	4	66,7	2	33,3	0	0
3.3. Cámaras Empresariales	0	0	0	0	6	100
3.4. Organizaciones Sindicales	0	0	6	100	0	0
3.5. Instituciones de Educación Universitaria (IEU)	2	33,3	4	66,7	0	0
3.6. Instituciones de Investigación	0	0	6	100	0	0
3.7. Instituciones Financieras	5	83,3	1	16,7	0	0
3.8. Sociedad Civil	4	66,7	2	33,3	0	0

Fuente: Elaboración propia

Los vínculos débiles se dan con las Organizaciones Sindicales, Instituciones de Investigación y las Instituciones de Educación Universitaria (IEU) (66,7%). Por otra parte, con las Cámaras Empresariales los vínculos son inexistentes (100%) (Tabla 3).

4.4. Forma de las Relaciones Interorganizacionales

De forma gráfica se presenta la red de Relaciones Interorganizacionales que se deriva del estudio (Diagrama I). La misma está constituida por tres niveles, a saber:

- El centro de la red interorganizacional está representado por las Empresas Públicas (EP) de la Gobernación del estado Falcón, como miembros o actores que deben liderar o gestionar la red. Las EP objeto de este estudio, conforman el nivel de análisis de “organización”, en el cual según González (2010) de forma individual estas instituciones dentro

de la red empresarial se constituyen en el eje del análisis.

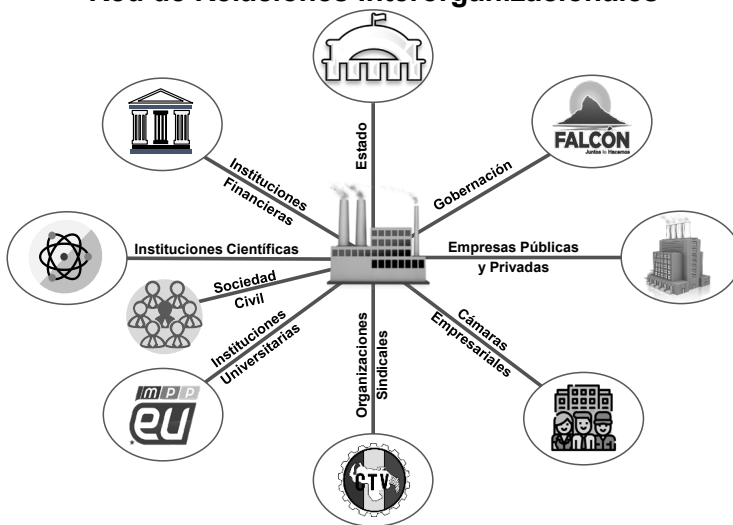
- Como segundo nivel están los actores que conforman las llamadas “estructuras sociales”, las cuales surgen como consecuencia de las relaciones que se dan o son necesarias entre los diferentes actores para promover procesos de cooperación, colaboración e integración. La Sociedad Civil de forma organizada se constituye en un actor protagónico de este nivel.
- El macro nivel está referido a la estructura institucional de apoyo a la competitividad de las empresas (públicas y privadas), y tiene que ver con el desarrollo de la infraestructura, la educación, la tecnología, las relaciones laborales, el medio ambiente y el gobierno regional y local (Benavides, Muñoz y Parada, 2004; Rivas, Carrillo y Robinson, 2022).

En este nivel macro el Estado como un actor relevante, a través de

los entes del poder ejecutivo, debe servir como facilitador de las exigentes funciones en la economía y la sociedad; mientras que el resto de los actores (cámaras empresariales, organizaciones gremiales, instituciones financieras, sectores empresariales) serán como clientes, los principales beneficiarios de la calidad en los bienes y servicios

que ofrecen estas instituciones públicas (Miranda, 2021). Igualmente, en este nivel, están las instituciones universitarias y de investigación (las cuales deben ser apalancadoras de la red) a través de la generación de conocimiento, innovaciones, adaptaciones, y contribuyendo a articular el funcionamiento de la misma.

Diagrama 1 Red de Relaciones Interorganizacionales



Fuente: Elaboración propia

En el marco del análisis precedente que está relacionado con: Tipo de Interacción, Direccionalidad de las Interacciones, Fortaleza de las Relaciones y la Forma de Relaciones Interorganizacionales (que de manera específica, indica los niveles de interacción entre las EP con los diferentes actores o instituciones que soportan el sistema relacional), se plantea el concepto de “Redes de Interacción Organizacional”, las cuales se definen en este artículo como:

Forma organizacional estratégica de carácter complejo, influida por las condiciones del entorno, en la cual los actores (instituciones, empresas públicas y privadas, sociedad civil, gobierno local y regional, Estado, entre otras) participantes de la misma que interactúan en distintos niveles mediante conexiones (recíprocas y en un solo sentido) y conformando vínculos (fuertes o débiles) que permiten la coordinación de esfuerzos y el intercambio de recursos, para promover procesos asociativos

(asociatividad) y de competitividad sobre la base de la cooperación, la colaboración y la integración de acciones colectivas (capital social) que finalmente, posibiliten la satisfacción de las necesidades de la ciudadanía en general.

5. Conclusiones

Las interacciones organizacionales soportadas en redes de cooperación e intercambio, se constituyen en una herramienta valiosa para alcanzar los objetivos que tienen las Empresas Públicas, en el marco de la función social que deben cumplir al proveer productos y servicios básicos al ciudadano, a través del establecimiento de acuerdos y acciones sinérgicas entre los diferentes actores, para que, por medio del esfuerzo coordinado y conjunto, se promuevan procesos de desarrollo en el entorno en el que se encuentran ubicadas.

Por otra parte, en referencia al análisis del sistema de relaciones y contactos que reúnen a las EP del estado Falcón - Venezuela y el resto de los actores de la sociedad (Interacciones Organizacionales) se evidencia la existencia de relaciones de interacción y cooperación con un significativo conjunto de actores con los cuales se mantienen, en algunos casos, conexiones recíprocas, y en otros, en un solo sentido; además, con la presencia de vínculos fuertes en muchos casos.

Ahora bien, en virtud de la significación social que tienen las EP, resulta imprescindible la construcción de un tejido institucional robusto con la participación del mayor número posible de actores, en el cual las diferentes instituciones (cámaras empresariales y organizaciones sindicales, por ejemplo) puedan superar las diferencias que han existido con el sector gubernamental, y

abocarse a la solución conjunta de los problemas prioritarios de la sociedad, a través de negociaciones para alcanzar el equilibrio de la red e interdependencias adecuadas.

Se propone como aporte de este trabajo el concepto de “Redes de Interacción Organizacional”, como forma organizacional estratégica de carácter complejo, influida por el entorno, en la cual, los actores participantes de la misma, interactúan en diferentes niveles mediante conexiones y conforman vínculos que permiten la coordinación de esfuerzos, para promover procesos asociativos y de competitividad sobre la base de la cooperación, la colaboración y la integración de acciones colectivas, que finalmente, posibiliten, la satisfacción de las necesidades de la sociedad en general.

Referencias bibliográficas

- Alveiro, D. (2013). La Teoría Fundamentada como metodología para la integración del análisis procesual y estructural en la investigación de las representaciones sociales. *CES Psicología*, 6(1), 122-133.
- Arias, F. (2012). *El Proyecto de Investigación: Introducción a la Metodología Científica*. Editorial Episteme.
- Barón, L. (2018). Las redes interorganizacionales y los procesos de internacionalización de las International New Ventures. *Revista Científica Compendium*, 21(40). <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=88055200015>
- Benavides, S., Muñoz, J. y Parada, A. (2004). El enfoque de competitividad sistémica como estrategia para el mejoramiento del entorno empresarial. *Economía y Sociedad*, 9(24), 119 – 137. <https://>

- www.revistas.una.ac.cr/index.php/economia/article/view/1097/1021
- Borge, D. (2005). La fuerza de los vínculos débiles en la inserción laboral de los migrantes nicaragüenses. *Población y Salud en Mesoamérica*, 3(1). <https://www.redalyc.org/pdf/446/44630102.pdf>
- Brown, D. and Conrad, A. (2001). Granovetter was Right. The Importance of Weak Ties to a Contemporary Job Research. *Group Organization Management*, 26(4), 434 – 462. <https://doi.org/10.1177/1059601101264003>
- Contraloría General de la República Bolivariana de Venezuela (2019). *Informe de Gestión 2019*. Gestión Interna. http://www.cgr.gob.ve/site_informes_management.php?Cod=026
- Fernández, J. (2018). Redes y vinculaciones organizacionales con los grupos de interés para el desarrollo del comportamiento empresarial socialmente responsable. *Revista Científica Compendium*, 21(40). <https://www.redalyc.org/journal/880/88055200018/html/>
- Galaso, P., Goinheix, S. y Rodríguez, A. (2017). Redes inter-organizacionales para implementación de políticas sociales: un estudio aplicado a cuatro barrios en Uruguay. *Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociales*, 28(2), 1-30. <https://raco.cat/index.php/Redes/article/view/329399>
- Garrido, F. (2001). *El Análisis de Redes en el Desarrollo Local*. Universidad Complutense de Madrid. https://www.redcimas.org/wordpress/wp-content/uploads/2014/02/m_JGarrido_ANALISISdeREDES.pdf
- Granovetter, M. (2000). La fuerza de los vínculos débiles. *Política y Sociedad*, 33, 41-56. <https://revistas.ucm.es/index.php/POSO/article/view/POSO0000130041A/24597>
- González, T. (2007). Redes de cooperación empresarial internacionales vs. redes locales. *Revista Venezolana de Gerencia*, 12(37), 9-26. <https://doi.org/10.37960/revista.v12i37.10448>
- González, C. (2010). Interacción teórica para la caracterización de redes empresariales. *Revista Innovar*, 20(37), 117-132. <https://www.redalyc.org/pdf/818/81818989010.pdf>
- Grueso, M. (2015). Efectividad en redes interorganizacionales: un estudio exploratorio. *Suma de Negocios*, 6(13), 2-7. <http://dx.doi.org/10.1016/j.sumneg.2015.04.001>
- Gutiérrez, L. (2017). Sistema teórico explicativo sobre la dinámica de las redes interorganizacionales. *Revista Venezolana de Gerencia*, 22(77), 97-120. <https://doi.org/10.37960/revista.v22i77.22500>
- Gutiérrez, M. y Narváez, M. (2017). Aproximación Teórica a las Redes de Cooperación en el marco de la Actividad Turística. *Innova Research Journal*, 2(9), 86-97. <https://doi.org/10.33890/innova.v2.n9.2017.279>
- Hernández, A. (2016). *Redes y vinculaciones organizacionales: estado del arte en el contexto de la posmodernidad*. (1ª ed.). Fondo Editorial de la UCLA. <https://core.ac.uk/download/pdf/75760133.pdf>
- Hernández, R. (2018). *Fundamentos de Investigación*. Editorial McGrawHill.
- Marín, F. y Pérez, J. (2021). Gestión por procesos en redes de cooperación intersectoriales en la Península de Paraguaná, Venezuela. *Revista de Ciencias Sociales*, 28(1), 162-179. <https://www.redalyc.org/journal/280/28065533013/html/>

- Miranda, J. (2021). Acciones competitivas y desempeño organizacional en la perspectiva dinámica competitiva. *Investigación Administrativa*, 50(127), 90-105. <https://doi.org/10.35426/iajv50n127.10>
- Padrón, J. (2003). Acerca de las Investigaciones Exploratorias. *Ciencias Sociales*, 1(1), 52-63.
- Pérez, H. (2016). Problemas, actores y decisiones en las políticas públicas. Marco de análisis para el estudio de los programas de crédito educativo en Colombia. *Universitas Humanística*, 83, 247-273. <http://dx.doi.org/10.11144/Javeriana.uh83.papd>
- Pulido, A., Guerrero, M. y Celis, Y. (2019). Impacto de las relaciones humanas en la competitividad de las asociaciones. *Revista UIS Ingenierías*, 18(1), 61-72. <https://doi.org/10.18273/revuin.v18n1-2019005>
- Rivas, C., Carrillo, B. y Robinson, G. (2022). Competitividad de empresas turísticas en el Perú. *Revista Venezolana de Gerencia*, 27(7), 203-219. <https://doi.org/10.52080/rvgluz.27.7.14>
- Sánchez, J. (2008). Los vínculos sociales como formas de regulación. Reflexiones sobre el poder de los vínculos en la sociedad colombiana. *Nósis. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, 17(34), 204-234. <https://www.redalyc.org/pdf/859/85913301008.pdf>
- Sulbrandt, J., Lira, R. y Ibarra, A. (2001). Redes interorganizacionales en la administración pública. *Revista del CLAD Reforma y Democracia*, 21, 19-142. <https://www.readcube.com/articles/10.2139%2Fssrn.1395965>
- Toca, C. (2014). Inteligencia colectiva: enfoque para el análisis de redes. *Estudios gerenciales*, 30, 259-266. <http://dx.doi.org/10.1016/j.estger.2014.01.014>
- Torrealba, V. (2022). Redes interorganizacionales y la gerencia pública para la participación ciudadana. *Revista CIEG*, 57, 259-270. <https://revista.grupocieg.org/wp-content/uploads/2022/08/Ed.57259-270-Torrealba-Victor.pdf>
- Valdez, A. (2019). Paradigmas emergentes en la gestión pública en América Latina. *Revista Venezolana de Gerencia*. 24(86), 325-339. <https://www.redalyc.org/journal/290/29059356003/html/5>
- Vázquez, A. (2005). *Las nuevas fuerzas económicas del desarrollo*. Antoni Bosch Editor. https://www.ucipfg.com/Repositorio/MGTS/MGTS14/MGTSV-05/semana5/complementarios/TDES_Vazquez_Barquero_Unidad_3_1_.pdf
- Vega, M. (2005). Las redes, su naturaleza y alcance en la definición de relaciones intersectoriales. *Revista Espacios*, 26(1). <http://www.revistaespacios.com/a05v26n01/05260121.html#inicio>
- Vila, R. (1995). Los sistemas interorganizacionales: estructuras, interacciones y formas de coordinación. *Revista Aportes de la Comunicación y la Cultura*, 1(3). <https://ojs.upsa.edu.bo/index.php/aportes/article/view/331>
- Zimmermann, A. (2004). *La gestión de redes. Caminos y herramientas*. (1ª ed.). Ediciones Abya-Yala. <https://www.metaaccion.com/images/descargas/gestion-redes-Vol-1.pdf>
- Zurbriggen, C. (2011). La utilidad del análisis de redes de políticas públicas. *Argumentos Estudios Críticos de la Sociedad*, 24(66), 181-209. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0187-57952011000200008&lng=es&tlnq=&e