

2009-12-01

El poder en redes de intercambio, dinámica y naturaleza

Carlos Valencia

Pontificia Universidad Javeriana, revistagestion@sociedad@lasalle.edu.co

Jorge Luis Juliao Rossi

Universidad de La Salle, Bogotá, jjuliao@unisalle.edu.co

Follow this and additional works at: <https://ciencia.lasalle.edu.co/gs>

Citación recomendada

Valencia, Carlos and Juliao Rossi, Jorge Luis (2009) "El poder en redes de intercambio, dinámica y naturaleza," *Gestión y Sociedad*: No. 2 , Article 7.

Disponible en:

This Artículo de investigación is brought to you for free and open access by Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in *Gestión y Sociedad* by an authorized editor of Ciencia Unisalle. For more information, please contact ciencia@lasalle.edu.co.

El poder en redes de intercambio, dinámica y naturaleza

Carlos Valencia*
Jorge Luis Juliao Rossi**

Recibido: 13 de abril de 2009 – **Aprobado:** 6 de agosto de 2009

Resumen

Este documento responde a la siguiente pregunta: ¿De qué manera las relaciones de poder en las redes de intercambio están determinadas por la naturaleza de los recursos y la posición de los actores en la red? En primer lugar, se expone la relación que existe entre dependencia y poder; al mismo tiempo, se establecen las diferentes formas que asume el poder de acuerdo con las diversas posiciones que adoptan los actores en una red. En segundo término, se analiza la relación entre la naturaleza de los recursos y las diferentes formas del poder. En efecto, se llega a la conclusión que tanto la posición de una organización en una red de intercambio, como la naturaleza de los recursos que se transan y poseen son determinantes para las diferentes formas de poder y al mismo tiempo para las distintas maneras de su ejercicio. En esta misma dirección, estos dos elementos sirven como factores de clasificación de

* Docente de la Facultad de Administración de Empresas de la Pontificia Universidad Javeriana de Bogotá. Estudiante de segundo semestre del Doctorado en Administración de Empresas de la Universidad de los Andes. Especialista en Gestión Humana de la Pontificia Universidad Javeriana. Sociólogo de la Universidad Nacional de Colombia.

** Docente de la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Universidad de La Salle. Estudiante de segundo semestre del Doctorado en Administración de Empresas de la Universidad de los Andes. Magíster Ingeniería Industrial de la Universidad de los Andes. Ingeniero Industrial de la Universidad del Norte de Barranquilla.

las redes de intercambio al establecer tipos particulares de conexiones entre los diversos actores. Así se puede constatar que el ejercicio del poder, en las redes de intercambio, es dinámico y, en este sentido, éstas se caracterizan por contar con mecanismos de equilibrio del poder.

Palabras clave

Redes de intercambio, poder, teoría de la dependencia de recursos, teoría del intercambio.

Abstract

This paper answers the question: How could power relations in exchange networks be determined by resource nature and actors' positions in a network? First of all, the power-dependence relation is explained; at the same time different power ways are established according to several positions assumed by actors in a network. Secondly, a relation between resource nature and different power kinds is scrutinized. Indeed, we concluded both organization positions levels in exchange networks and their compromised-and-owned resource nature, are determining different power ways jointly with different ways to use it. In the same direction, as classification factors of exchange networks those elements help by establishing particular connection types among diverse actors. Thus it is possible to verify that power use in the exchange networks is dynamic, and those networks are featuring power balance mechanisms.

Keywords

Exchange networks, power, resource dependency theory, exchange theory.

Introducción

El estudio de la industria biotecnológica muestra cómo el surgimiento de las redes organizacionales, en el contexto de los negocios, se ha convertido en uno de los elementos esenciales para el desarrollo de algunos sectores económicos. Diferentes estudios muestran cómo la evolución de la tecnología en este campo llevó a varias organizaciones a constituir diferentes ti-

pos de alianzas cuya consecuencia fue impulsar la innovación tecnológica en el sector (Barley, Freeman, y Hybels, 1992; Powell y Grodal, 2005). Barley, Freeman y Hyles (1992) apuntan cómo en la década del ochenta surgen pequeñas empresas de biotecnología que, mediante alianzas con empresas del sector farmacéutico, entre otros, logran un crecimiento acelerado. Por su lado, Powell y Grodal (2005) señalan cómo el Proyecto Genoma Humano (PGH) proporciona impor-

tantes resultados científicos y tecnológicos en el marco de la competencia surgida entre dos redes organizacionales que “rivalizaban entre sí, pero colaboraban intensamente entre los grupos que las conformaban” (p.57).

Por otro lado, “los múltiples estudios efectuados sobre distritos industriales, los *clusters* y los sistemas productivos locales han registrado varios tipos de relaciones inter-empresariales, ya sean verticales, donde las pymes colaboran formal e informalmente con las grandes empresas, ya sean relaciones de cooperación horizontales entre pymes para adquisiciones, ventas e información” (Casalet, 2000). La literatura en este sentido tiende a mostrar cómo las formas cooperativas de trabajo entre las empresas son elementos recurrentes en el contexto económico global y cómo se perciben efectos positivos en aspectos como la innovación, la transferencia de conocimiento y el desarrollo de capacidades organizacionales. Sin embargo, los estudios mencionados no hacen alusión a la dinámica de funcionamiento de dichas redes empresariales.

El objetivo de este documento consiste en hacer una aproximación a esta dinámica teniendo en cuenta variables como el poder, los recursos y la posición. Esencialmente busca responder al interrogante: ¿Cómo las relaciones de poder en las redes de intercambio se determinan por la naturaleza de los recursos y la posición de los actores en la red? Para efectos de este material, las redes de intercambio están conformadas por “un conjunto de tres o más actores y cada uno provee oportunidades para la realización de transacciones por lo menos con uno de los actores involucrados en la red” (Cook, 1977). Para responder a tal interrogante se hizo una revisión de la literatura correspondiente al poder en redes de intercambio. En primer lugar se expone, de manera general, la relación entre dependencia

y poder, al mismo tiempo se establecerán las diferentes formas que asume el poder de acuerdo con las diferentes posiciones que asumen los actores en una red. En segundo término, se analizará la relación entre la naturaleza de los recursos y las diferentes formas que asume el poder, para luego terminar con las conclusiones referentes al interrogante guía de este ensayo.

Poder y dependencia en las redes de intercambio

Resulta necesario comenzar por afirmar que la actuación organizacional en el marco de las redes de intercambio está determinada por relaciones de dependencia. “Las interdependencias existen en las relaciones de negocios en la medida en que los actores interactúan con otros para intercambiar recursos valiosos y llevar a cabo actividades que los involucran mutuamente” (Eng, 2005). En efecto, una organización, cuando se concibe como un sistema abierto, es dependiente del entorno en la medida en que requiere recursos específicos de éste para poder funcionar y sobrevivir. El flujo de recursos se produce en el marco del intercambio, entendido como un conjunto de transacciones voluntarias en las cuales se transfieren recursos de una organización a otra a cambio de determinado nivel de recompensa.

Las redes de intercambio definen el entorno específico de disponibilidad de estos recursos para determinado conjunto de organizaciones. Al mismo tiempo, las redes de intercambio constituyen el ambiente donde se gestan relaciones de poder particulares, que determinan tanto su funcionamiento como la capacidad de los actores¹ para adquirir los recursos necesarios.

¹ Se entiende por actores tanto agentes individuales como organizaciones involucradas en las relaciones de intercambio.

En este sentido, el poder se origina en una estructura de relaciones que conecta los actores para formar una red (Schaefer, 2007). Asimismo, el poder es una función de las relaciones entre los actores que determina la disponibilidad de recursos valiosos, mientras que el *uso del poder* es el ejercicio de este potencial durante el intercambio (Molm, 2001).

Por otro lado, se puede afirmar que el intercambio es posible en la medida en que los recursos sean heterogéneos. Los actores en el marco de una red estarían vinculados cuando los recursos fuente de intercambio son "difusos" y diferentes. Eng afirma que, en la medida en que haya interacción entre diversos actores y los recursos sean heterogéneos, se genera una coevolución estructural en los participantes de la red (Eng, 2005). Afirma que los recursos son heterogéneos se alude a que, en general, las organizaciones tienden a especializarse en la producción de ciertos bienes o en la prestación de determinados servicios y que el valor de estos está determinado por la escasez relativa a dicha producción. Dada la escasez de recursos y la especialización funcional, las organizaciones tienden a construir entornos negociados (redes) para reducir la incertidumbre (Cook, 1977; Emerson, 1976).

El poder reside implícitamente en el grado de dependencia que exista entre dos agentes. Cuanto mayor sea la dependencia de B con relación a A, mayor será el poder de A con relación a B. En esencia, el poder es una característica fundamental de las relaciones de dependencia. A partir de esta idea, los estudiosos de las redes organizacionales han afirmado que la dependencia de recursos es un factor importante para la definición de las relaciones de poder, en este tipo de estructura organizacional (Emerson, 1976; Cook, 1977). Así, si se piensa en términos

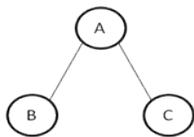
de una red relacional la existencia de diferentes alternativas de provisión incrementa la autonomía de una organización a medida que reduzca su dependencia con relación a una organización específica.

Para Emerson (1976) y Cook (1977), en cualquier relación de intercambio, tener poder significa usarlo. Asimismo, para éstos, si en una relación de intercambio el actor A tiene una ventaja asociada al poder sobre B, intentará ejercerla en un continuo de tiempo, es decir, tratará de mantener relaciones estables con B de tal manera que pueda obtener mayores ventajas (precio, por ejemplo) para la adquisición de los recursos en disponibilidad de B. Paradójicamente, esta relación estable a largo plazo tenderá a reducir la autonomía de A con relación a B, haciéndolo más dependiente de este último. Este desbalance de poder sólo podrá ser compensado en la medida en que en el entorno de intercambio exista otro actor C que posea los mismos recursos que B está en disponibilidad de proveer a A. En este caso, el poder de A sobre B y C se incrementará. Si B y C desean cambiar la estructura de poder en la red, deben unirse o formar una coalición. Así, habría dos mecanismos de equilibrio de poder. Por un lado, el incremento en el número de alternativas para A, pero, por otro lado, la formación de coaliciones entre B y C que reduce igualmente el número de alternativas de A, haciendo que retorne a una posición de dependencia.

Este razonamiento lleva a plantear que el poder en las redes de intercambio tiene dos determinantes fundamentales. En primera instancia, la posición de un actor en la red. Para el caso anterior, A asume lo que se podría denominar centralidad de la red. El segundo determinante del poder de un actor en la red de intercambio, está determinado por la capacidad que tiene de

afectar el flujo de recursos. Esto quiere decir que el poder en la red, no necesariamente es función de su centralidad, sino que está asociado a su capacidad para tomar decisiones con relación al flujo de recursos. Ambos determinantes son complementarios. Para aclarar mejor este punto recuérdese que el poder emerge en el contexto de relaciones de intercambio y que, de esta manera, la naturaleza de estas conexiones determina la naturaleza del poder.

Figura 1. Estructura de una red.



Fuente: Elaboración de los autores.

La figura 1 muestra la estructura de una red B-A-C. Las conexiones entre los diferentes actores son de distinta naturaleza. Como resalta Schaefer (2007), las redes pueden denominarse como negativa o positivamente conectadas. En las redes negativamente conectadas, las relaciones entre A y B impiden la existencia de relaciones entre B y C. Supóngase que B y C poseen un mismo recurso que le interesa a A. Este último presionará a los primeros de tal manera que la competencia entre ambos le posibilite la obtención de un beneficio. Por ejemplo, un fabricante de automóviles tiene dos proveedores de pastillas para frenos con especificaciones estándar. Cualquiera de los dos proveedores le es indiferente. Si se supone que el comprador es el único cliente en el entorno, los dos proveedores se verán en la obligación de ofrecer al comprador beneficios adicionales para poder realizar la transacción. Al mismo tiempo, si el comprador decide realizar el negocio con cualquiera de los dos proveedores necesariamente excluirá a uno de los dos de la transacción. El poder en este

sentido se denomina poder por competencia y exclusión (Schaefer, 2007).

Ahora bien, una red positivamente conectada es cuando la magnitud del intercambio en una relación incrementa la magnitud del intercambio en otra relación (Emerson, 1976; Schaefer, 2007). En redes positivamente conectadas, la relación entre A y B amplía la magnitud de la relación entre A y C. Retómese el ejemplo del fabricante de automóviles. Supóngase que los recursos que los dos proveedores pueden suministrar al fabricante son de cierta manera complementarios; por ejemplo, pastillas de frenos y discos de frenos, es decir, el fabricante no podrá utilizar el uno sin el otro. En este sentido, al comprar un juego de pastillas de frenos debe igualmente comprar un juego de discos. En este caso se plantea que la realización de un negocio con uno de los proveedores no implica la exclusión del otro proveedor, pero sí implica que el comprador ejerce un poder de ordenación en las transacciones (no compra uno si no compra el otro). La posición del comprador A, si bien está asociada a su posición, depende del nivel de conexión que exista entre las diferentes transacciones. En el caso de las redes positivamente conectadas, se habla de un poder que se ejerce por la vía del ordenamiento de las transacciones y es inclusivo, mientras que en el caso de las redes negativamente conectadas se habla de un poder que se ejerce vía competencia y es exclusivo (Schaefer, 2007). En esencia, la naturaleza y el ejercicio del poder se explican por dos vías teóricas complementarias, la teoría del intercambio y la teoría de la dependencia de recursos.

Desde otra perspectiva teórica, la teoría contractualista, la posición del actor también determina su capacidad de ejercer poder. Para la perspectiva contractualista, el criterio de dependencia de recursos es parcialmente válido. Ménard (1996)

en su estudio de la industria avícola francesa permite aproximar a la posición de esta corriente sobre el poder en las organizaciones. En su estudio, a partir de la propuesta de Klein, Crawford y Alchian, el autor afirma que “el argumento usual para explicar la dependencia bilateral (de los agentes)² involucra la existencia de activos específicos que *anudan* a los agentes y simultáneamente generan la posibilidad de apropiarse de *quasi-rentas*” (Ménard, 1996). El problema en este contexto radica en quién se apropia de las *quasi-rentas*. Desde la perspectiva contractualista, son precisamente los acuerdos explícitos (bajo la forma de contratos) los que tienden a regular esta situación. Las formas híbridas³, como las denomina Ménard, son formas organizacionales que –mediante la implementación de diferentes tipos de contratos– garantizan la coordinación de las actividades de los participantes y la aceptación de la distribución de las rentas generadas en el marco contractual. Para los contractualistas, el poder en las relaciones inter-firmas estaría determinado también por los derechos de propiedad; aquel que tenga control sobre los derechos residuales sería entonces el que mayor poder tendría en la relación.

Ménard descubre que en la industria avícola francesa, estas explicaciones son problemáticas debido a que la evidencia sugiere la coexistencia de diferentes tipos de acuerdos contractuales los cuales dan lugar al establecimiento de diferentes formas híbridas. Estos acuerdos regulan las relaciones entre los diferentes eslabones de la cadena productiva. En la mediación de estas relaciones participan diferentes tipos de organizaciones (comités institucionales, proveedores de insumos, productores y comer-

² El comentario entre paréntesis es nuestro.

³ Se supone que el concepto *híbrido* es afín con el concepto *redes organizacionales*.

cializadores). Cada una de las organizaciones, dependiendo del tipo de acuerdo contractual, tiene funciones específicas que son asignadas por los participantes. Por ejemplo, los comités institucionales tienen la función de regular y fiscalizar los estándares de calidad para la producción de aves de corral, dentro del alcance de la red. Otros agentes, como proveedores de insumos y productores, se encargan de hacer viables estos estándares en sus procesos productivos. En este sentido, se puede afirmar que la posición del actor en el entorno de la red le confiere mayor poder en la medida en que, como afirma Ménard, esto le confiere un estatus de “autoridad”. Cada uno de los actores puede ejercer influencia sobre los demás en la medida en que para algunos aspectos específicos se le haya delegado para que decida y hasta cierto punto arbitre las desavenencias sobre los temas que son de su incumbencia. De acuerdo con Ménard, entonces, el poder en el contexto de las formas híbridas no está solamente determinado por la especificidad de activos o por el control de los derechos residuales; asimismo, está determinado por la posición que los participantes ostenten en la red y por el tipo de recursos bajo su control. Esto de ninguna manera debe entenderse como si todos los participantes tuvieran el *mismo grado* de poder. Más bien se debe suponer que los tres factores antes mencionados se complementan y se convierten en fuentes de poder, menos o más importantes, dependiendo del contexto donde se gesten las redes organizacionales.

Naturaleza de los recursos y poder en redes de intercambio

El problema de la especificidad de activos planteado por la teoría contractualista pone

sobre el tapete un segundo aspecto que afecta las relaciones de poder en el marco de las redes de intercambio, los recursos. Éstos no se pueden concebir como tales sino en el contexto de las relaciones de intercambio. Cualquier habilidad que posea una persona A constituye un recurso únicamente en relaciones específicas con otras personas que le otorgan valor a ese atributo. En este sentido, se puede afirmar que los recursos no son atributos de las personas, más bien son atributos de las relaciones (Eng, 2005; Cook, 1977; Schaefer, 2007).

Para Schaefer (2007) las características de los recursos en el marco de las redes de intercambio son dos:

- La *duplicabilidad*, cuyo rasgo define que un recurso dado en un intercambio puede ser retenido por un proveedor para ser intercambiado con otro actor; es decir, determinado recurso puede ser fruto de múltiples intercambios.
- La *transferibilidad*, cuyo rasgo define que un recurso recibido en un intercambio puede ser usado por el receptor para ser intercambiado con otro actor en la red o fuera de ella.

Estas características pueden variar según el recurso, el cual puede ser analizado en esta parte del documento desde la perspectiva de Schaefer, 2007, así:

1. No transferible y no duplicable
2. Transferible y no duplicable
3. No transferible y duplicable
4. Transferible y duplicable

Para el autor, la variación de estas características es de suma importancia en la medida en que al igual que la posición pueden determinar los mecanismos de surgimiento y ejercicio del poder. En el primer caso, los actores están limitados a la realización de un solo intercambio, dado que el proveedor no puede realizar intercambios con otros actores y el receptor de igual manera no puede transferirlo. En este sentido el poder se ejerce por competencia-exclusión y pertenece a un tipo de red negativamente conectada (Cook & Emerson, 1978). En el segundo caso, se habla de recursos duplicables, pero no transferibles. Dada esta situación, las bases del poder tienden a diluirse pues el proveedor puede intercambiar el recurso cuantas veces quiera, pero igualmente una vez adquirido por el comprador, éste no puede transferirlo a otro (Schaefer, 2007). En el tercer caso, los recursos son transferibles pero no duplicables. Esto quiere decir que el proveedor pierde control del recurso y hasta cierto punto le permite al receptor establecer relaciones con más actores en la medida en que se convierte en intermediario de un recurso valioso. Para el autor esto implica que la manera de ejercer poder tienda estar enfocada en el ordenamiento de las transacciones entre dos o más actores de la red. Este tipo de recurso tendería a darles mayor poder a los actores periféricos pues pueden expandir su red relacional. Por último, los recursos transferibles y duplicables involucran a los actores en múltiples tipos de conexiones y, por ende, en múltiples formas de ejercicio del poder. La tabla 1 resume lo expuesto en este apartado.

Tabla 1. Naturaleza de los recursos y poder en redes de intercambio.

	No duplicable	Duplicable
No transferible	Mecanismo de poder: competencia – exclusión Tipo de red: positivamente conectada	Mecanismo de poder: elimina las bases del poder Tipo de red: positiva o negativamente conectada
Transferible	Mecanismo de poder: ordenamiento – inclusión Tipo de red: positivamente conectada	Mecanismo de poder: exclusión u ordenamiento dependiendo de la frecuencia y volumen de los actores Tipo de red: positiva, negativamente conectada.

Fuente: Elaboración de los autores.

Conclusiones

A partir de la revisión de la literatura se puede constatar que tanto la posición de una organización en una red de intercambio, como la naturaleza de los recursos que se transan y se poseen, son determinantes de diferentes formas de poder y, al mismo tiempo, diferentes formas de su ejercicio. En esa dirección, estos dos elementos sirven como factores de clasificación de las redes de intercambio al establecer tipos particulares de conexiones entre los diferentes actores. Igualmente se considera que desde diferentes perspectivas teóricas estas conclusiones son válidas. En este sentido, es posible afirmar que en los estudios de redes de intercambio la inclusión de diferentes posturas teóricas enriquece el análisis y brinda la posibilidad de observar de manera comprensiva el fenómeno.

Asimismo, es posible constatar que el ejercicio del poder en las redes de intercambio es dinámico y, en este sentido, éstas se caracterizan por contar

Referencias

Barley, S., Freeman, J. & Hybels, R. (1992). Strategic Alliances In Comercial Biotechnology. En N. Nohria, y R. Eccles, *Networks and Organizations* (pp. 311-348). Boston: Harvard Business School Press.

con mecanismos de equilibrio del poder que están asociados, por un lado, al valor relativo de los recursos y, por otra parte, a la ampliación o reducción de las posibilidades de intercambio. Así,

las redes constantemente se están construyendo a partir de una perspectiva social, asimismo se reproducen y se alteran como resultado de las acciones de los actores. Si bien los analistas de las redes sostienen que en cualquier organización los patrones de relaciones se mantienen estables, también reconocen que se forman nuevos vínculos constantemente y que, con el tiempo, estos nuevos vínculos pueden transformar de manera notable los viejos patrones de la red (Nohria, 1992).

Agradecimientos

Los autores agradecen a los profesores doctorados Camilo Dávila Ladrón de Guevara y Clemente Forero, por las revisiones realizadas al presente documento.

Casalet, M. (2000). Redes empresariales y la construcción del entorno: nuevas instituciones y entidades. En E. D. Toledo, *Tratado Latinoamericano de sociología del trabajo* (pp. 312-341). México: Fondo de Cultura Económica.

- Cook, K. S. (1977). Exchange and Power in Networks of Interorganizational Relations. *The Sociological Quarterly*, Vol. 18, No. 1, Special Issue: *Organization Analysis: Critique and Innovation*, 62-82.
- Cook, K. y Emerson, R. (1978). Power, Equity and Commitment in Exchange Networks. *American Sociological Review*, 721-739.
- Emerson, R. (1976). Social Exchange Theory. *Annual Review of Sociology*, 335-362.
- Eng, T. Y. (2005). Conceptualization of Strategy in Business Networks: An Assessment. *Journal of Marketing Channels*, Vol. 13 (1) 2005, 79-92.
- Ménard, C. (1996). On Clusters, Hybrids and Other Strange Forms: The Case of the French Poultry Industry. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 1-30.
- Molm, L. D. (2001). The Value of Exchange. *Social Forces*, 159-185.
- Nohria, N. (1992). Introduction: Is a Network Perspective a Useful Way of Studying Organizations? In N. Nohria, y R. Eccles, *Networks and Organization* (pp. 1-23). Boston: Harvard Business School Press.
- Powell, W. & Grodal, S. (2005). Networks of innovators. In J. Fagerber, D. Mowery y R. Nelson, *The Oxford Handbook of Innovation* (pp. 56-86). Oxford: Oxford University Press.
- Schaefer, D. R. (2007). Votes, Favors, Toys, and Ideas: The Effect of Resource Characteristics on Power in exchange networks. *Sociological Focus*, 138-160.