Proceso de Selección de Socios en una Red Colaborativa

Beatriz Andres, Raul Poler y Francisco Ferriols
Universitat Politècnica de València

DOI: http://dx.doi.org/10.6036/7185

Durante los últimos años se ha venido desarrollando una nueva tendencia competitiva en el contexto industrial. La estructura y la fortaleza en las relaciones inter-empresariales van alcanzando cada vez un mayor interés en el entorno empresarial. Como consecuencia, el concepto de redes colaborativas de fabricación no-jerárquicas (*non-hierarchical networks*, NHN) va adquiriendo importancia. Al contrario que las redes de fabricación jerárquicas (*hierarchical networks*, HN), basadas en modelos centralizados donde la mayoría de las empresas involucradas deben adaptarse a las restricciones definidas por una minoría de empresas dominantes, en las redes no-jerárquicas (NHN) todos los socios participan en la gestión común de los procesos de una manera colaborativa y descentralizada; mejorando el compromiso de cada nodo sobre los objetivos generales de la red, ya que se tienen en cuenta los objetivos de todos los socios y considera a todos los miembros de la red por igual.

El estudio de NHN adquiere cada vez más protagonismo debido a los beneficios derivados de la colaboración. No obstante, la evolución desde una red tradicional (HN) hacia una red no-jerárquica (NHN) conlleva nuevos retos por parte de las PYMEs a causa de los riesgos asociados a la colaboración y a la falta de conocimiento sobre el interés que tienen los socios potenciales por colaborar.

La apropiada selección de socios colaborativos implica una mejora competitiva, para las empresas que desean formar parte de una red colaborativa, debido a que los socios colaborativos contribuyen en el logro de objetivos que están generalmente fuera alcance de una sola empresa.

Las soluciones propuestas en la literatura, para hacer frente al proceso de selección de socios, están diseñadas mayoritariamente, para su aplicación el contexto centralizado de HN. Por lo que se hace necesario abordarlo desde la perspectiva descentralizada (NHN). Considerando esto, este artículo propone una metodología de (i) análisis de las capacidades y recursos que poseen los socios colaborativos potenciales, y (ii) evaluación de la predisposición que tienen los socios potenciales hacia el establecimiento de procesos colaborativos. La metodología desarrollada permite identificar aquellos socios con mayor disposición para establecer relaciones colaborativas en una red de fabricación no-jerárquica; analizando el grado de preparación de un socio potencial para colaborar. De forma que, la metodología propuesta supone una guía para la selección de los socios potenciales más adecuados para formar parte en una NHN colaborativa, y así ayudar a las PYMEs en el proceso de transición hacia la colaboración. La metodología consiste en dos bloques:

Bloque 1. *Estado actual*, del socio potencial, *relativo a la colaboración*

Bloque 2. *Beneficio esperado*, que el socio potencial considera, derivado de su participación en una NHN colaborativa.

La aplicación de la metodología se basa en dos agentes: (i) los socios colaborativos potenciales y (ii) la empresa que desea iniciar la colaboración, sujeta a seleccionar los socios colaborativos más adecuados. Las cuestiones planteadas en ambos bloques deben responderse por los socios potenciales. Mientras que la empresa que desean iniciar la colaboración será la encargada de analizar las respuestas obtenidas de los socios potenciales. De forma que, para identificar la predisposición, de un socio potencial, a establecer procesos colaborativos en una NHN, deben utilizarse los resultados derivados del *Bloque 1. Estado Relativo a la Colaboración* y del *Bloque 2. Beneficio esperado*.

La metodología desarrollada permite a las PYMEs, que quieren iniciar la colaboración, (i) identificar en qué medida los socios potenciales cubren los requerimientos necesarios para la participación en una NHN colaborativa y (ii) reconocer cuales son los socios potenciales que tienen la posibilidad o son capaces de llevar a cabo un cambio de dirección hacia el establecimiento de relaciones colaborativas.

PARA SABER MÁS

ANDRES B, POLER R, FERRIOLS F. "EVALUACIÓN Y SELECCIÓN DE SOCIOS POTENCIALES PARA UNA RED DE FABRICACCIÓN COLABORATIVA NO-JERÁRQUICA" DYNA Management. ENERO 2014. Vol. 2-1 p.[No Consta]. DOI: http://dx.doi.org/10.6036/MN7111

