

REDES DE COLABORACIÓN Y CONFIANZA PARA LA PERDURABILIDAD DE LOS NEGOCIOS FRENTE AL COVID-19

NETWORKS OF COLLABORATION AND TRUST FOR THE LASTING OF BUSINESS
IN THE FACE OF COVID-19

Ibáñez, Neyda Mercedes¹ Pérez, Jesús² Castillo Oropeza, Rubén Argenis³
RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo determinar los elementos para la constitución de redes de colaboración como una de las dimensiones del capital social, a fin de contar con herramientas que le permitan ser competitivas y perdurables. La investigación se ubica en el paradigma positivista con métodos cuantitativos. Entre los elementos que se destacan para la constitución de redes son: la fijación de objetivos de la red, establecer cuáles serán los valores compartidos, la selección adecuada de sus miembros, el fomento y apertura de nuevos canales de comunicación tecnológica, la exención de cargas tributarias y el flujo de caja.

Palabras clave: redes de colaboración, confianza, capital social, perdurabilidad, competitividad.

ABSTRACT

The objective of the research is to determine the elements for the constitution of collaboration networks as one of the dimensions of social capital, in order to have tools that allow it to be competitive and durable. The research is located in the positivist paradigm with quantitative methods. Among the elements that stand out for the constitution of networks are setting the objectives of the network, establishing what the shared values will be, the appropriate selection of its members, the promotion and opening of new channels of technological communication, the exemption of tax burdens and cash flow.

Keywords: collaboration networks, trust, social capital, durability, competitiveness.

JEL: O330, L140

Recibido: 20 de febrero de 2022 **Aceptado:** 20 de marzo de 2022

¹ Profesora Titular de la Universidad de Carabobo, Venezuela. Coordinadora general del Centro de investigación y desarrollo de la pequeña y mediana empresa y la microempresa del Estado Carabobo (CIDPyMESMicro) de FACES-UC. Doctora en Ciencias Gerenciales. Investigadora Senior del CIDPyMESMicro y acreditada PEII-ONCTI. <https://orcid.org/0000-0003-4954-0676>, Correo electrónico: nibanez@uc.edu.ve.

² Doctorando del programa de ingeniería industrial de la Universidad de Carabobo, Venezuela. Ingeniero. Formador de líderes en gestión comercial, activista de prácticas organizacionales positivas, Universidad de Oriente Anzoátegui-Venezuela. <https://orcid.org/0000-0002-3692-2993>, Correo electrónico: jesusrperez@gmail.com.

³ Investigador del Centro de investigación y desarrollo de la pequeña y mediana empresa y la microempresa del Estado Carabobo (CIDPyMESMicro) de FACES-UC. Investigador Senior del CIDPyMESMicro y acreditado PEII-ONCTI. Doctor en Ciencias Gerenciales. Director METALCON, C.A., Venezuela. <https://orcid.org/0000-0003-1545-5211>, Correo electrónico: ruben.castillo70@gmail.com.

INTRODUCCIÓN

Los decretos de cuarentena de mediados de marzo de 2020, que emitieron la gran mayoría de los gobiernos del mundo, debido a la pandemia del Covid-19, implicó el confinamiento de gran parte de la población laboral mundial en sus hogares, potenciando el desbalance preexistente de las economías, principalmente las de los países emergentes.

La consecuencia inmediata de esta cuarentena fue el surgimiento de una crisis mundial demostrado en el informe de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL (2020) con mayor intensidad en los sectores industriales potencialmente de mayor dinamismo, con mayor capacidad de empleo y tecnológico, en el que se ha evidenciado según los informes de la Banco Mundial (2020); BID (2020); CEPAL (2020) rupturas en la cadena de suministro por la lejanía de los proveedores, influido por la pérdida de confianza de la continuidad en la cadena de suministro, lo cual puede desfavorecer en tener una posición de dominio en el mercado y contar con una estructura de empresa sólida que le permitirá permanecer en el largo plazo.

Venezuela, no escapa a esta problemática, y por ello la confianza y redes de colaboración entre negocios, los cuales toman relevancia según los estudios del Banco Mundial (2020) al reconocer cómo el capital social permite a los ciudadanos movilizar recursos y lograr metas comunes: “sirve de mecanismo de seguro para los pobres que no tienen acceso a las alternativas del mercado. Por tanto, es importante facilitar la formación de nuevas redes cuando las antiguas se están desintegrando” (p.5)

Para Putnam (1993) el capital social está definido como: los aspectos de la organización social, referentes a la confianza, las normas y las redes de cooperación o de colaboración entre empresas, los cuales permiten mejorar la eficiencia de una sociedad, pues se hacen presentes las acciones coordinadas y la cooperación en beneficio del colectivo.

En consecuencia, el capital social permite a las personas ampliar sus oportunidades y capacidades (Sen, 2000) y disminuir la vulnerabilidad, pero no opera solo como único

capital. Para Bordieu (1986), la cantidad de capital social que posee una empresa, va a depender de la capacidad en las conexiones, relaciones, obligaciones y redes de cooperación, con la posibilidad de expansión y crecimiento, que tenga con otros, a corto o largo plazo, para alcanzar beneficios, así como mayores y mejores oportunidades en la reproducción del capital económico y cultural; dependiendo de la confianza, las normas sociales cooperativas, las estrategias de vinculación empleadas, y el acceso a la información.

En este sentido, el activo capital social no reemplaza a los activos económicos, laborales, ni el papel de las políticas públicas y del mercado. Se requieren capital natural, físico, humano, institucional, tecnológico y financiero para salir adelante.

Ante esto, se precisan estudios en nichos de oportunidades: mercado, oportunidades de empleo, baja segregación social y baja discriminación, pero nada de esto, según Escalante (2020) será suficiente si no se toma en cuenta la importancia del capital social como herramienta necesaria para seguir sobreviviendo a esta pandemia.

Las redes de cooperación ofrecen ventajas al permitir según los estudios de Medina (2017) ajustar su oferta a las condiciones del mercado ya que al poseer menores costos fijos y encontrarse más cercanas al consumidor, pueden posicionarse frente a los cambios de la demanda. Es decir su flexibilidad y adaptabilidad representan una ventaja competitiva, ya que pueden con mayor facilidad identificar y apropiarse de nichos de mercados.

Sin embargo, es preocupante, dado el contexto que viven en la actualidad las organizaciones y dada la importancia o los beneficios que trae consigo las redes de colaboración, no se está considerando una herramienta, que puede ser de mucha utilidad para fortalecer objetivos de estas empresas, y como se manifestó anteriormente, puede desfavorecer en tener una posición de dominio en el mercado y contar con una estructura de empresa sólida que le permitirá permanecer en el largo plazo.

De hecho, una medición del Índice de Confianza Industrial (ICI), elaborada por

CONINDUSTRIA (2020), calcula las percepciones que tienen los industriales en cuanto al comportamiento de las ventas, producción e inventarios en sus empresas, relacionándolo con un disminuido capital social, indicando así las pocas probabilidades existentes, en caso de que decidan aumentar o no su inversión en recursos productivos en el corto plazo.

Con un entorno poco estimulante para las empresas, la desconfianza se mantiene entronizada entre los industriales, lo cual permea en las intenciones particulares para la inversión y el endeudamiento. Para el primer trimestre 2020 CONINDUSTRIA resalta en su medición, que Venezuela presenta un ICI de -26,3% comparado con Brasil, vecino cuya medición arroja 63,5%.

Mediciones como la anterior, evidencian bajas expectativas y poca confianza en la recuperación de las condiciones del sector industrial, en lo que respecta a la producción, la inversión y todo el sistema económico nacional cargado de incertidumbre, como expresó Escalante (2020) éstos son aspectos ligados a un deficiente capital social.

Por ello, esta crisis de desconfianza por parte de los empresarios, que dificulta la creación de redes de colaboración constituye el objetivo principal de la presente investigación, el cual busca determinar los elementos para la constitución de redes de colaboración como una de las dimensiones del capital social, a fin de contar con herramientas que le permitan ser competitivas y perdurables.

La conformación de redes de colaboración ofrecen múltiples beneficios, y éstas están integradas por un grupo de personas y/o instituciones que se conjugan para lograr un objetivo común, son varias las personas que intervienen para generar las ideas, aprovechar sinergias, adquirir poder de negociación frente a los compradores y proveedores, aprovechar economías de escalas, entre otros.

HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

En la investigación abordada se formuló la hipótesis general y a su vez las específicas

de cada evento de estudio. A continuación, se presentan en el Cuadro 1 cada una de ellas, asociadas a las redes de colaboración y confianza para la perdurabilidad de los negocios frente al covid-19.

Cuadro 1 Hipótesis de la investigación

Hipótesis General
H1: Es más probable que quienes participan en redes ricas en capital social actúen sobre la base de los intereses compartidos entre los miembros de la red, que en beneficio de personas extrañas a ésta

Hipótesis Específicas
H1.1: Las empresas confían en quienes participan como miembros de la red, generando capital social sobre la base de los intereses compartidos
H1.2: Las empresas confían en quienes no participan como miembros de la red, sin intereses compartidos.

Fuente: Elaboración propia (2021).

BASES TEÓRICAS

El intercambio en los mercados de empresa a empresa, en lo sucesivo B2B por sus siglas en inglés, se caracteriza por las relaciones entre organizaciones, sin llegar a un consumidor final, en el sector industrial según Sánchez (2020), como parte de los objetivos de los oferentes en este tipo de mercado se busca lograr la fidelización de los compradores, un creciente cuerpo de literatura enfatiza la influencia de las relaciones sociales entre ellas la confianza, en los términos y el nivel de las transacciones económicas Robison, Malone, Oliver, Bali, & Winder (2020).

Utilizando datos primarios sobre los motivos de intercambio económico, representados en investigaciones de Uhlaner (1989); Gui and Sugden (2005); Becchetti, Pelloni y Rossetti (2008); y Bruni y Stanca (2008), Robison y Ritchie (2010) Oliver y Robison (2017) este estudio apoya la noción de que las transacciones económicas a menudo dependen de motivos relacionados con las relaciones sociales, que frecuentemente se pasan por alto en el análisis económico tradicional.

En relación con lo antes planteado, el intercambio con síntesis de la relaciones se muestran en la Tabla 1, la cual describe la esencia de la propuesta social. Los cuatro cuadrantes de la Tabla 1: (I), (II), (III), y (IV) se trazan cuatro tipos de intercambios

incluidos en la síntesis.

Los tipos de objetos intercambiados en columnas etiquetadas intercambios de mercancías e intercambios de bienes relacionales. Se representan relaciones alternativas que puede existir entre personas que intercambian mercancías y relaciones bienes en filas etiquetadas como relaciones sociales ricas y relaciones de plena competencia como existiría entre extraños (Mastroeni 2017).

Tratar los intercambios en los cuadrantes I, II y IV como si ocurrieran en cuadrante II llevaría a inferir que los agentes se están comportando de manera predecible irracional. Se enfatiza que al reconocer la naturaleza distintiva de los intercambios en los cuadrantes I, III y IV, se puede explicar el comportamiento observado que difiere de intercambios previstos en el cuadrante II.

Tabla 1 Caracterización de las relaciones que influyen en los términos y el nivel de intercambio y la naturaleza de los bienes intercambiados

	Intercambios de productos básicos	Intercambios de bienes relacionales
Relaciones sociales ricas	(I) Intercambio de personas ricas en relaciones sociales. Los términos de comercio en productos básicos y bienes relacionales se alteran en comparación con los términos de intercambio entre extraños	(II) Intercambios de bienes relacionales dentro de redes ricas en capital social
Relaciones a distancia entre extraños	(III) Intercambios de productos básicos entre desconocidos en términos de intercambio determinado por las impersonales las fuerzas del mercado	(IV) Intercambios entre extraños cuando el comprador o el vendedor (o ambos) ven el objeto de su intercambio con valor de apego

Fuente: Elaboración propia a partir de Robison et.al (2020)

Cómo las relaciones influyen en los términos y el nivel de intercambio y la naturaleza de los bienes intercambiados, se ejemplifica en la tabla 1, la cual captura la esencia de los intercambios que incluyen ambos productos básicos y bienes relacionales entre personas en redes ricas en relaciones y extraños.

Otra representación, se muestra en la figura 2, el eje vertical mide los valores de las

mercancías incluidas en el intercambio, mientras que el eje horizontal mide los bienes relacionales incluidos en el intercambio.

La representación incluida en la Figura 2 para compradores y vendedores representa combinaciones de mercancías y bienes relacionales valorados por igual. Si no se incluyen bienes relacionales en el intercambio, no hay términos de intercambio, para productos aceptables tanto para el comprador como para el vendedor porque el mínimo precio de venta es mayor que el precio de oferta máximo del comprador.

Sin embargo, cuando relacional los bienes mayores que OE y menores que OG se incluyen en el intercambio, luego hay precios de los productos básicos representados por la línea vertical entre los dos isoutilidad líneas que serían aceptables tanto para compradores como para vendedores.

Además, si es suficiente cantidad de bienes relacionales incluidos en el intercambio, mayor que OG, entonces el vendedor está dispuesto a ofrecer el bien al comprador como regalo. Si uno intentara describir los términos y el nivel de intercambio informando únicamente los productos intercambiados.

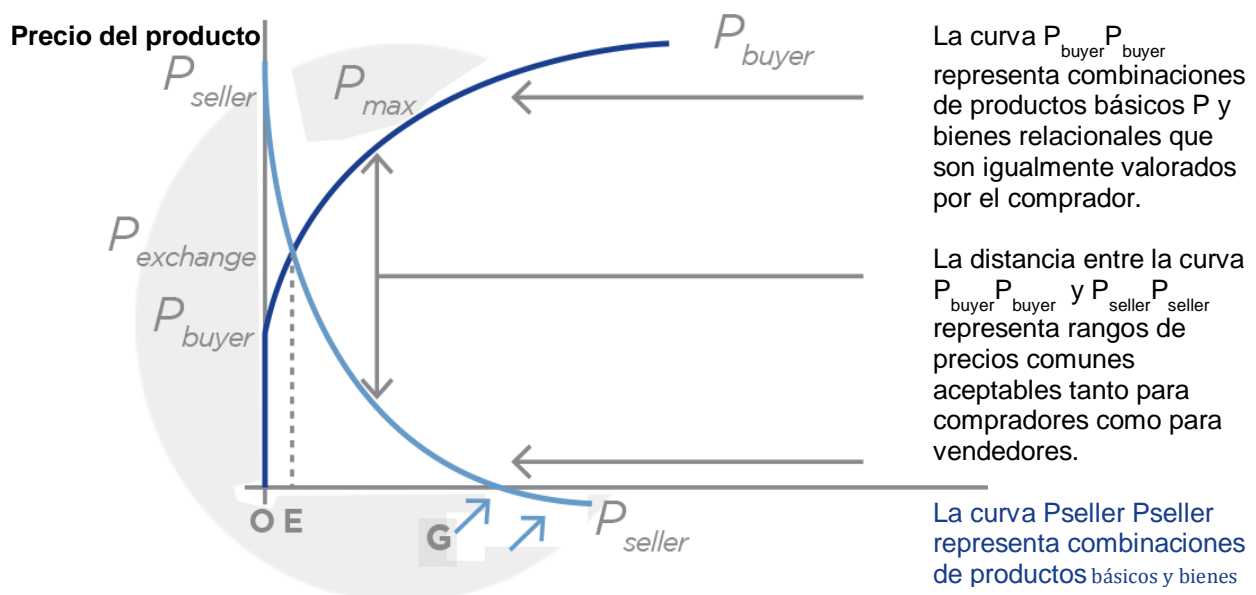


Figura 2 Isocuantas y anomalías del intercambio económico

Fuente: Elaboración propia basada en Robison et al (2020)

Se debe considerar intercambios en los que los bienes relacionales entre compradores y vendedores no son simétricos.

Por ejemplo, suponiendo que el vendedor recibió bienes relacionales OG, mientras que el comprador recibió solo bienes en el intercambio, en este caso, el precio de oferta máximo del comprador medido en el eje vertical sería igual a P_{buyer} , mientras que el precio de venta mínimo del vendedor sería cero, un regalo.

Desde $P_{\text{buyer}} > 0$, un precio P mutuamente aceptable tal que existe $0 < P < P_{\text{comprador}}$ y se produce el intercambio.

METODOLOGÍA

Para confirmar la relación entre las redes de colaboración y confianza para la perdurabilidad de los negocios frente al covid-19 se utilizó el método de la comprensión holística en el tipo confirmatorio, pues se sustenta en la formulación de hipótesis y la verificación entre la relación de los eventos de estudios formulados.

El objetivo de esta investigación fue determinar los elementos para la constitución de redes de colaboración como una de las dimensiones del capital social, a fin de contar con herramientas que le permitan ser competitivas y perdurables.

En tal sentido, este trabajo posee un enfoque epistemológico mixto, el cual de acuerdo con Ochoa, Nava & Fusil (2020), alude a un tipo de investigación que acopla métodos cuantitativos y cualitativos, con el fin de disponer de las ventajas de ambos, minimizar los inconvenientes, y conseguir un estudio más completo o detallado sobre un fenómeno determinado, propio de las ciencias empíricas (naturales), así como las asociadas al comportamiento del hombre en la sociedad (sociales).

En relación con lo anterior, a continuación se especifican las fases ejecutadas en este estudio:

En una primera fase se aplicó el enfoque Positivista, el cual según Hernández y Mendoza (2018), se caracteriza por buscar los hechos o causas de los fenómenos, con

independencia de los estados subjetivos de las personas que se encuentran cercanas, permitiendo obtener una visión de la realidad, como un espacio estable y estructurado, donde se relacionan los factores causales que afectan una determinada situación.

Se agrega que el enfoque Positivista, está asociado a la investigación cuantitativa, que según Villamar (2015), hace uso de la medición de lo observado, por la vía de la estadística y la matemática, valiéndose de la relación que existe entre los planteamientos, para obtener resultados que pueden ser considerados como generalizaciones relacionadas con la teoría.

En este sentido, el quehacer intelectual implicó la entrevista a través de plataformas tecnológicas de comunicación y ubicado como un observador directo, y con ello poder realizar una construcción objetiva de la realidad multidimensional, incierta y compleja, con respecto a cuatro unidades de estudio, y conformada por empresas que están ubicadas en el municipio San Diego del Estado Carabobo.

Sólo están registradas siete empresas de productos químicos básicos, según información suministrada por la Cámara de Pequeños-Medianos Industriales y Artesanos del Estado Carabobo (CAPEMIAC); se consideraron criterios expuestos por Hurtado (2012).

En cuanto al origen de los datos, la investigación se sitúa en un diseño de campo, pero es de hacer notar que éstas no serían todas, porque existe la posibilidad de que hayan empresas que no estén registradas en la Alcaldía del municipio, es decir no poseen patente de Industria y Comercio a pesar de que cuentan con un Registro de Comercio.

Dada las características de la investigación y el número señalado con anterioridad de las empresas en el municipio se considera aplicar la entrevista semiestructurada a cuatro (4) empresas (a los gerentes o propietarios) seleccionadas intencionalmente de las siete que aparecen registradas en los archivos de CAPEMIAC; es de hacer notar que se hará sólo una entrevista a cada gerente de las empresas en estudio.

Según la perspectiva de temporalidad, el estudio se encuentra en un diseño transeccional contemporáneo, Hurtado (2012) “el interés del investigador se centra en

estudiar el evento en un momento único en el tiempo” (p. 694).

En tal sentido, la investigación abordada se basó en un único momento del tiempo, en este caso en el presente y por esa razón es contemporáneo.

En cuanto a la amplitud del foco se basó en un diseño univariable, Hurtado (2012) explica que, “esos diseños se caracterizan porque la recolección de datos está focalizada en un único evento, ya sea para describirlo, compararlo, analizarlo, explicarlo...” (p, 695).

En este caso, tratándose de una investigación confirmatoria, se trabajó con una variable independiente; competencias gerenciales y una variable dependiente; la gestión de proyectos. Por consiguiente, el grado de intervención del investigador sobre los eventos de estudio, Hurtado (2012) manifiesta que, este criterio solo se aplica a las investigaciones de nivel integrativo, particularmente a las confirmatorias y evaluativas y pueden ser no experimental, cuasiexperimental y experimentales” (p, 696).

La presente investigación es de tipo confirmatoria, con diseño no experimental. Considerado como aquel en el cual el investigador, a pesar de querer verificar hipótesis, no tiene la posibilidad de manipular las variables (Hurtado, 2012).

RESULTADOS

Para la conformación de redes de cooperación, se comenzó con preguntas referentes al cuadro de mando integral, en unión a las 3p (personas, procesos y productos), el cual se puede sintetizar en las personas en conjunto al aprendizaje organizacional, en éstos el 85% de los encuestados manifiestan que para aumentar el grado de confianza es necesario tener el control de la selección de sus miembros integrantes de la red, y el 65% cree en los talleres de formación vinculando el intercambio de la red con las instituciones educativas para tal fin.

El 80% considera que se debe instrumentar mecanismos para el fortalecimiento de valores como un plan constante, que permita el compromiso en asumirlo por parte de sus integrantes, valores asociados con la confianza, el respeto, trato igualitario,

admisión de responsabilidades, mantener promesas, perseverancia, ética, justicia.

Es importante para el 90% de los encuestados, la definición de objetivos comunes para el funcionamiento de la red, estos objetivos deben estar definidos desde el principio, para disminuir el grado de desconfianza entre los miembros de la red, y como parte de la perspectiva de procesos, sobre cuáles serán los propósitos de la misma, definiendo en detalle el plan de acción para alcanzar estos objetivos considerando auditorías y supervisión de logros ajustados a la realidad actual

El 100% considera imprescindible la apertura de canales e instrumentos para los procesos de comunicación tecnológica con los clientes, asesorías y otros relacionados a la venta de los productos, y generación de confianza en los clientes.

Igualmente el 100% considera el fomento de los procesos de comunicación a los grupos más significativos de actores sociales, donde estarían incluidos el estado, sector privado, los círculos de investigación científica y otros.

En la perspectiva financiera, el 85% de éstas materializan gran parte de las transacciones económicas, mercantiles y financieras, sobre las exenciones a cargas tributarias, y por otro lado, sobre la base de pagos en dineros disponibles en el mismo momento de la transacción.

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Entonces, la importancia de las redes de colaboración como capital social reside en la inmediatez de sus resultados, de lo perentorio o lo contundente y concluyente de sus transacciones para proveer sus soluciones, debido a la capacidad de intercambio, otorgando a las transacciones capacidad de pago y, por lo tanto, de compra de bienes y servicios, conformando finalmente, por esta vía, los mercados de contado, o mercado spot, en los cuales se adquieren miles de millones de bienes y se ejecutan miles de contratos de servicios alrededor del mundo a cambio del pago en dinero efectivo (flujos financieros).

Dicha capacidad de pago depende totalmente de la disponibilidad inmediata, y sin

restricciones, de los fondos financieros necesarios para honrar los compromisos transaccionales. Es por ello que los flujos financieros definen a los mercados de contado. Por lo tanto, en virtud de estos resultados, es válido plantearse la siguiente ecuación:

$$\textit{Perdurabilidad (redes de cooperación)} = \sum (f) [(\textit{bienes y servicios} + \textit{valor agregado}) - \textit{flujos financieros}] (i)$$

En los dos términos del miembro de la izquierda se verifica el intercambio de bienes y servicios a través del flujo del fondo debido a que sus valores económicos se encuentran homologados, por lo que, en teoría se tiene que:

$$[(\textit{Bienes y servicios}) - \textit{flujo de fondos}] = 0 (ii)$$

Y que al resolverse la ecuación (i) quedaría como resultado final la siguiente igualdad:

$$\textit{Perdurabilidad (redes de cooperación)} = (f) [\textit{valor agregado}] (iii)$$

En la vida real, en términos prácticos, la igualdad (iii) por lo general no se verifica y la razón es porque las necesidades sobrepasan a los recursos representados en los flujos de financieros, donde la relación *Bienes y servicios vs. flujo financieros* siempre estará en desbalance:

$$[(\textit{Bienes y servicios}) - \textit{flujo financieros}] < 0 (iv)$$

Esta desigualdad representa un déficit de fondos financieros o, dicho de otro modo, de recursos económicos para satisfacer las necesidades o la carencia de bienes y servicios de uno o todos los participantes del mercado.

Al momento de la aparición del Covid-19, esta desigualdad era muy pronunciada en Venezuela, y la pandemia logró potenciarla a niveles nunca antes conocidos y, por lo tanto, las herramientas o los medios que materializan la perdurabilidad de los negocios se redujeron drásticamente y abruptamente, luego de la declaración de pandemia y la obligación de reclusión en sus hogares de la masa laboral.

Sin embargo, queda para investigaciones futuras la evaluación en el plano longitudinal, y cambios en el tamaño y la estratificación de la muestra que sugiere una ampliación del estudio, a través de un tipo de investigación ex post-facto y de investigación acción. Seguidamente se presenta el Cuadro 2, relativo a las hipótesis aceptadas y rechazadas en este trabajo.

Cuadro 2 Hipótesis Aceptadas y Rechazadas

Hipótesis aceptadas
H1: Es más probable que quienes participan en redes ricas en capital social actúen sobre la base de los intereses compartidos entre los miembros de la red, que en beneficio de personas extrañas a ésta
H1.1: Las empresas confían en quienes participan en como miembros de la red, generando capital social sobre la base de los intereses compartidos
Hipótesis rechazadas
H1.2: Las empresas confían en quienes no participan como miembros de la red, sin intereses compartidos.

Fuente: Elaboración propia (2021).

En relación con, los datos encontrados en la investigación, se aceptan las hipótesis H1 y H1.1. Conviene recordar la observación del sociólogo Dennis Wrong sobre los lazos débiles: a menudo es el miembro heterogéneo de una red, o aquel con lazos débiles y afinidades rotas, el que sirve de conducto para las nuevas ideas e información en un grupo cerrado (Wrong, 1961).

Una sociedad con muchas redes sueltas y superpuestas puede ser económicamente más eficiente que otra con muchas redes estáticas y autorreferentes. Un lugar de trabajo férreamente unido como la empresa japonesa, con sus prácticas de empleo vitalicio y salarios por antigüedad, puede producir altos niveles de cooperación y eficiencia en una época determinada y bajo cierto conjunto de condiciones tecnológicas, pero se alza como un obstáculo insuperable a la reforma y el progreso económico en otra.

CONCLUSIONES

De la revisión teórica, la historia nos enseña que la humanidad se ha sobre puesto a

las pandemias, ya sea porque ha erradicado la enfermedad o porque ha aprendido a vivir con ella. Lo que nunca ha sucedido es que la población permanezca en sus casas por periodos prolongados sin realizar sus actividades económicas básicas: producir, consumir, distribuir y cambiar bienes y servicios.

Los desembolsos de las diferentes instituciones han acrecentado la deuda global, lo que vislumbra, en el corto plazo, una mayor tasa de inflación en la mayoría de los países a la que habrá que enfrentar, incluso durante el régimen de cuarentena prolongada por rebrotes de la pandemia del Covid-19, ahondando más aun la crisis de desconfianza por parte de los empresarios, que dificulta la creación de redes de colaboración.

Se revelan de esta forma varios elementos para la conformación de redes de colaboración formando este parte del capital social. Para la conformación de redes de cooperación, la humanidad debe establecer un balance entre pandemia y la adaptación a la nueva normalidad, con el objeto de fijar el crecimiento en términos económicos, se obtuvo la fijación de objetivos de la red, establecer cuáles serán los valores compartidos, la selección adecuada de sus miembros, el fomento y apertura de nuevos canales de comunicación tecnológica, la exención de cargas tributarias y el flujo de caja.

Por último, la perdurabilidad de las empresas, depende de las redes de colaboración como capital social, que en los términos de la sociedad occidental, están fundados en la sociedad de consumo, ya que es ésta la que genera los bienes y servicios necesarios para su sostenibilidad en el tiempo y, además, el suficiente dinero para mantener constante y en crecimiento el flujo financiero de las empresas consideradas, y generalizando el estudio para manifestar que se ha garantizado así el pago de las transacciones de una forma equitativa, fenómeno este que se determina en los flujos financiero de las organizaciones, evidenciando la relación directa entre flujo de caja y perdurabilidad.

REFERENCIAS

- Adrian, T. y Natalucci, F. (2020). Las condiciones financieras se han distendido, pero las insolvencias son un riesgo predominante. FMI. Tomado en Junio 26, 2020 de <https://blog-dialogoafondo.imf.org/?p=13663>
- Baker Institute. (Abril 21, 2020). April 20: WTI At -\$37, Brent At \$26! What Happened? What Comes Next? The Stories That Will Be Told... <https://www.forbes.com/sites/thebakersinstitute/2020/04/21/april-20-wti-at37-brent-at-26-what-happened-what-comes-next-the-stories-that-will-be-told/#2463c2ae4d4b>
- Banco Mundial (2020). Desempleo India. Recuperado el junio 26, 2020 de <https://datos.bancomundial.org/indicador/SL.UEM.TOTL.ZS?locations=IN>
- Banco Mundial (2020). Desempleo Venezuela. Recuperado el junio 26, 2020 de <https://datos.bancomundial.org/indicador/SL.UEM.TOTL.ZS?locations=IN-VE>
- Banco Mundial (2020) Exportaciones de China al cierre 2019. <https://datos.bancomundial.org/indicador/TX.VAL.MRCH.CD.WT?locations=CN>
- Banco Mundial (2020, marzo). La respuesta del Grupo Banco Mundial a la COVID-19 aumenta a USD 14 000 millones para ayudar a sostener las economías y proteger el empleo. Recuperado en Junio 26, 2020 de <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2020/03/17/world-bank-group-increases-covid-19-response-to-14-billion-to-help-sustain-economies-protect-jobs> <https://congresofacesuc2020.blogspot.com/>
- Banco Mundial (Abril 22, 2020). El Banco Mundial prevé la mayor caída de remesas de la historia reciente Comunicado de prensa. Tomado en Junio 14, 2020 de <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2020/04/22/world-bank-predicts-sharpest-decline-of-remittances-in-recent-history.print>
- Baudrillard, J. (2009). La Sociedad de consumo. Siglo XXI de España Editores, S.A. Madrid, España. ISBN 978 84 323 1376 9. Recuperado en Junio 26, 2020 de <http://www.kubernetica.com/campus/documentos/bibliografia/BAUDRILLARD-La-Sociedad-de-consumo.pdf>
- Blackman, A., et-al (2020) La política pública frente al COVID-19: Recomendaciones para América Latina y el Caribe. BID. Washington, USA.

Recuperado el 15 de septiembre 2020 de <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/igo/legalcode>

CNN (Feb.20, 2020). Cronología del coronavirus: así comenzó y se extendió el virus que tiene en alerta al mundo. CNN en español. <https://cnnespanol.cnn.com/2020/02/20/cronologia-del-coronavirus-asi-comenzo-y-se-extendio-el-virus-que-pone-en-alerta-al-mundo/>

FASB. (2016). Statement of Cash Flows (Topic 230). Classification of Certain Cash Receipts and Cash Payments P.C. No. ASU2016-15. Norwalk, USA.

Gregory, R. Lin, H. y Mühleisen, M. Los préstamos del FMI durante y después de la pandemia <https://blog-dialogoafondo.imf.org/?p=14142>

Hurtado, J. (2012). El proyecto de investigación. Séptima edición. Caracas: Quirón Ediciones.

Hernández, R. y Mendoza, C. (2018). Metodología de la Investigación. Las Rutas Cuantitativa, Cualitativa y Mixta. Ciudad de México, México: Editorial Mc. Graw Hill.

IMF. (2020). External sector report (International Monetary Fund). Global Imbalances and the COVID-19 Crisis. IMF, Publications Services. Washington, DC, USA. ISBN 978-1-51355-035-0 (PDF). <https://www.imf.org/external/Pubs/FT/fandd/spa/2020/09/pdf/pandemia-deuda-reinhart-rogooff-bulow-trebesch.pdf>

Klammer, T. (2017) Statement of Cash Flows: Preparation, Presentation, and Use. AICPA. USA. ISBN 9781119 50 898 4. Tomado en Junio 15, 2020 de <https://books.google.co.ve/books?id=RMFNDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=cash+flow+statement&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiwkars44TqAhWuTTABHfoIBmwQ6AEIjAA#v=onepage&q=cash%20flow%20statement&f=false>

Mastroeni T (2017) What is an arm's length transaction? Fair and square real estate sales. <https://www.realtor.com/advice/buy/what-is-an-arms-length-transaction/>

Ochoa, R., Nava, N., & Fusil, D. (2020). Comprensión epistemológica del tesista sobre investigaciones cuantitativas, cualitativas y mixtas. Orbis: revista de Ciencias Humanas, 15(45), 13-22. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7407375>

Organización Mundial de la Salud (2020). Novel-Coronavirus. Disponible en: URL <https://www.who.int/csr/don/12-january-2020-novel-coronavirus-china/en/>

Priest, W., W. y McClelland, L., H. (2007). Free Cash Flow and Shareholder Yield: New Priorities for the Global Investor. Hoboken, USA. ISBN 978 0470 12833 6. Tomado en Junio 15, 2020 de <https://books.google.co.ve/books?id=wOWXIUK1eVEC&pg=PA20&dq=cash+flow&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjYsfaD5ITqAhWOTDABHWywDLwQ6AEIJjAA#v=onepage&q=cash%20flow&f=false>

RAE. Consumir. <https://dle.rae.es/consumir#AT2BY5W>

Robison, L. J., Malone, T., Oliver, J. R., Bali, V. and Winder, R. (2020). Social Capital, Relational Goods, and Terms and Level of Exchange. (Capital Social, Bienes Relacionales, Términos y Nivel de Intercambio). Modern Economy Journal. Vol. 11. Pp. 1288 - 1306. Doi: 10.4236/me.2020.117092. United States.

Robison, L. J. and Oliver, J. R. (2019). Racionalizar Opciones Irracionales Previsibles: Síntesis del Capital Social. Modern Economy Journal. United States.

Robison, L. J. y Ritchie, B. K. (2010). Relationship Economics. The Social Capital Paradigm and its Application to Business, Politics and Other Transactions. 1st. Edition. London, United Kingdom: Routledge.

Robison, L. J., Siles, M. and Schmid, A. (2002). Social Capital and Poverty Reduction: Toward a Mature Paradigm. Agricultural Economics Report. No. 614. July 2002. East Lansing, Michigan, United States: Department of Agricultural Economics. Michigan State University.

Robinson, L. J., Siles, M. E. and Songqing, J. (2000). Social Capital and the Distribution of Household Income in the United States: 1980, 1990, and 2000. Journal of Behavioral and Experimental Economics (formerly The Journal of Socio-Economics), 2011. Vol. 40. Issue 5. Pp. 538 – 547.

Sánchez, L. (Junio 26, 2020). 5 cosas a vigilar este viernes en los mercados europeos Economía. Tomado en Junio 26, 2020 de https://es.investing.com/news/economy/5-cosas-a-vigilar-este-viernes-en-los-mercados-europeos-013718?utm_source=responys&utm_medium=email&utm_campaign=Editorial_DailyDigest_Multilang_LIVE_26/06/2020&utm_content=cta_button

Segal, T. (Aug 23, 2020). Bank Stress Test. Updated Aug 23, 2020. https://www.investopedia.com/terms/b/bank-stress-test.asp?utm_source=news-to-use&utm_campaign=editorial-native&utm_term=&utm_medium=email

Small Business Administration (Agosto, 2020). Paycheck protection program.
<https://www.sba.gov/funding-programs/loans/coronavirus-relief-options/paycheck-protection-program>

United States Department of Labor. (August, 2020). Employment Situation Summary Table A. Household data, seasonally adjusted.
<https://www.bls.gov/news.release/empsit.a.htm>