

# LA COOPERACIÓN INTEREMPRESARIAL EN MICROEMPRESAS DE AGUASCALIENTES

Teresa Valdez Silva, Instituto Tecnológico de Aguascalientes  
María de los Angeles Silva Olvera, Instituto Tecnológico de Aguascalientes  
Carmen Estela Carlos Ornelas, Instituto Tecnológico de Aguascalientes  
Zóchitl Araiza Garza, Universidad Autónoma de Coahuila

## RESUMEN

*La cooperación en el entorno actual, se ha convertido en un imperativo para todas las empresas, sean pequeñas, medianas o grandes y su difusión ha promovido su realización (Gómez, 2005 en Araiza, Velarde y Zarate, 2008). El estudio realizado tuvo como objetivo el identificar y analizar la cooperación interempresarial de las microempresas del estado de Aguascalientes, bajo la siguiente pregunta de investigación: ¿Cuáles son los tipos de cooperación inter-empresarial que se presentan en las micro empresas del estado de Aguascalientes? Fue del tipo cuantitativo, descriptivo, transversal y no experimental. El tipo de muestra fue no probabilística y las unidades de análisis fueron las microempresas que recibieron apoyo de la secretaria de economía, ubicadas en el estado de Aguascalientes y que participaron en el Foro Pyme 2012. Se utilizó el instrumento diseñado por Araiza et al. (2010) para medir los tipos de cooperación interempresarial y el diseñado por Silva en (2010) y modificado por Parga en (2012) para medir el perfil del emprendedor. La confiabilidad del instrumento según el coeficiente de alpha de cronbach, fue de 0.925. Los resultados de la estadística descriptiva muestran que sólo el 33% de las empresas realizan cooperación, el 40% lo hace de tipo formal y 60% informal. Respecto al perfil del emprendedor, predomina aquellos que ocupan puestos de gerente general, cuya edad sobrepasa los 46 años, con una escolaridad de licenciatura y siendo en su mayoría del género masculino y casados. En cuanto a la cooperación (para el mercado, innovar, producir y administrar) es evidente que la que mayormente se aplica es la de administrar y en menor medida la de innovación.*

**PALABRAS CLAVE:** Cooperación Interempresarial, Microempresas

## THE INTERMANAGERIAL COOPERATION IN AGUASCALIENTES'S MICRO BUSINESS

### ABSTRACT

*Cooperation in the current environment, has become an imperative for all companies, whether small, medium or large and dissemination has promoted its implementation (Gómez, 2005 in Araiza, Velarde and Zarate, 2008). This study identifies and analyzes inter-firm cooperation of micro enterprise in the state of Aguascalientes, under the following research question: What are the types of inter-company cooperation presented in the micro-businesses in Aguascalientes state. The sample was not probabilistic and the units of analysis were the micro enterprises that received support from the secretary of economy, located in the state of Aguascalientes and participated in the SME Forum 2012. The instrument used was designed by Araiza (2010) to measure the types of inter-firm cooperation and designed by Silva in (2010) and modified by Parga (2012) to measure the profile of an entrepreneur. The reliability of the instrument according to the Cronbach's alpha coefficient was 0.925. We used descriptive statistics. The results show that companies located in Aguascalientes state capital include 30% which made cooperation, 40 % do and 60 % formal type casual. The results of the descriptive statistics show that 44.4 % of the companies realize cooperation, 40 % does it formally and 60% does it of an informal type. With regard to the profile of the entrepreneur, those that occupy positions of general manager, are*

*those whose age exceeds 46 years, with an education of master and being in the main of the kind masculine and married. As for cooperation, the mostly applied is to administer and to a lesser extent innovate.*

**JEL:** M10

**KEYWORDS:** Firm Cooperation, Micro

## INTRODUCCIÓN

En la década de los 90's, la cooperación entre empresas, fue observada como un proceso de desverticalización de las actividades productivas, dando pie con ello un importante desarrollo de la cooperación al interior de la propia organización. Coriat (1993 en Yougel, 1996). En la actualidad la mayoría de las empresas muestran una gran preocupación por permanecer en los diferentes mercados locales, regionales, nacionales, internacionales y mundiales, debido a los cambios globales que viven día tras día las empresa se obligan a elaborar y ofertar un bien o servicio de mejor calidad posible, para satisfacer las necesidades presentes y futuras de los clientes actuales y potenciales.

Es por ello, que las redes empresariales buscan la manera de que las empresas se integren, vinculen, cooperen y coordinen, para que entre las mismas logren eficiencia colectiva, resuelvan problemas comunes y conquisten mercados a los que no podrían acceder de forma individual. Un estudio realizado en España en 2003, concluyó como las Pymes desconocen los beneficios que la cooperación empresarial conlleva; resaltando que en países como Italia existe mayor cultura para trabajar bajo el esquema de cooperación, es decir, se asocian horizontalmente entre sí dentro del territorio nacional para mejorar su competitividad. En los tiempos actuales en que ha estado presente el fenómeno de la globalización, las organizaciones han dirigido sus esfuerzos a encontrar la manera de enfrentar sus consecuencias y retos, con el fin de obtener y mantener una ventaja competitiva, para lo cual se requiere estar en una constante innovación y cambio tecnológico. Hoy por hoy, la innovación y la competitividad entre las empresas se consideran multiplicadores económicos clave, tanto en los países desarrollados, como en los que se encuentran en la etapa de desarrollo (Montalvo, 2007).

La investigación realizada por Ojeda en 2009, en las pymes mexicanas en el sector ambiental, da evidencia que el 56% de éstas establece la cooperación como una forma estratégica mientras que el 44% lo hace de forma casual; y que el 40% lo hace con empresas mexicanas, en tanto que el grueso de ellas entabla la cooperación con otras empresas de países como Alemania, España, Canadá, E.U., Perú, Japón y Singapur y otro número menor de empresas lo hacen con Pymes mexicanas. Con ello, es palpable que la cooperación interempresarial aún no considerada por los empresarios como un medio para tener una ventaja competitiva, ni como estrategia de crecimiento. La cooperación interempresarial (CI) ha sido estudiada como un tipo de redes entre empresas, que se presenta como una posibilidad de desarrollo y crecimiento con innumerables ventajas para el sector de pequeñas empresas, ya que estas generan mecanismos de promoción de capacidades productivas, desarrollo local y la generación de empleo e ingresos dentro del exigente mundo globalizado en el que vivimos; sin embargo, *“los estudios de cooperación entre empresas presenta deficiencias en cuanto a la diversidad de términos utilizados, y en lo referente a la definición del concepto, por lo que se precisa una integración y una delimitación del mismo”* Sanfiel, (2012:27). En su gran mayoría, estas investigaciones se centran en estudiar las negociaciones conflictivas entre estos agentes, así como la necesidad que se tiene de solventar las dificultades para entablar las relaciones, y dirigir las hacia un comportamiento tendente hacia la cooperación entre el fabricante y el distribuidor. Sanfiel, (2012).

Cabe resaltar los trabajos realizados por Torello y Snoeck (1998); Martínez (2001); Araiza y Velarde (2007); Sánchez de Pablo (2009); Ojeda, (2009); Dini (2010); Toledano y Sánchez (2010); Araiza y Velarde (2012); Sanfiel, (2012) y Araiza, Velarde y Chávez (2014), entre otros, cuyas aportaciones han

servido para esclarecer por una parte el término de “cooperación y por otra fortalecer el conocimiento con estudios empíricos. El presente estudio pretende contribuir a generar conocimiento sobre la situación que guarda la cooperación inter-empresarial (CI) en las microempresas, en este caso del estado de Aguascalientes; dada la poca importancia que le dan los empresarios a trabajar de manera conjunta con otras empresas. Así mismo, con este trabajo se pretende contrastar información con otros resultados de estudios similares. Dicho lo anterior, la investigación está organizada de la siguiente manera: en el apartado de la revisión de literatura se presentan aportaciones de diversos autores en torno al concepto red empresarial y a la cooperación interempresarial; posteriormente se muestran estadísticas en torno a lo que es lo concerniente a la variable cooperación interempresarial. Posteriormente se describe la metodología utilizada en el estudio y se presenta la operacionalización de las variables, para finalmente exhibir los hallazgos de la investigación así como las conclusiones.

## REVISIÓN LITERARIA

El presente estudio pretende contribuir a generar conocimiento sobre la cooperación inter-empresarial (CI) en las microempresas del estado de Aguascalientes. Dicho estudio se respalda en los enfoques de la teoría de costos y transacciones y la teoría de recursos y capacidades. La teoría de costos y transacciones supone que la cooperación empresarial es una forma intermedia entre el mercado y la empresa, ello según Coase, (1937) y Williamson, (1985 en Sánchez de Pablo, (2009). Respecto a la teoría de recursos y capacidades Barney, (1991 citado por Aguilera, 2012: 71 en Araiza y Velarde, 2012) “*ubica los recursos propios de la empresa como factores mediante los que se puede hacer frente a los cambios y oportunidades en el medio ambiente empresarial*”. Bajo estos enfoques se presenta a continuación la revisión de literatura

### Redes Empresariales

La red es un mecanismo para la acción y la producción de alternativas válidas para enfrentar problemas o atender oportunidades de los agentes participantes de esta, quienes pueden ser del mismo tipo o completamente heterogéneos (Becerra, 2008). De acuerdo a González (2006), las redes de actores son un instrumento que fomenta la interrelación entre la dinámica económica, social y competitiva de un grupo o sector establecido en la cual se observa la influencia de un número de factores que determinan en gran medida el éxito del desarrollo local, regional e internacional. El desarrollo de redes es una construcción de los emprendedores que puede variar su incidencia en el proceso de creación de una empresa —en un contexto determinado—, en función de los esfuerzos y de las competencias de los propios emprendedores para «tejer relaciones». Ello no significa desconocer que, en realidad, la propensión y la competencia de los emprendedores para tejer redes pueden verse afectadas por su formación o por el microclima sociocultural en el que operan (Kantis, Angelelli, Moori Koenig, 2004).

Según López (2003), los objetivos de una red empresarial pueden ser los siguientes: Elevar la competitividad y la rentabilidad de las empresas de la red; Inducir la especialización de las empresas en algunas de las diferentes etapas del proceso productivo; Consolidar la presencia en el mercado de las empresas que integran la red y Facilitar el acceso de las empresas a servicios que les resultan inaccesibles de manera individual. Según Schmitz (2004, citado por Baldwin, 2008), la experiencia internacional muestra que los intentos de promover la competitividad de las empresas a través de políticas generales de estabilidad macroeconómica, tienen reducidas posibilidades de éxito. El desarrollo exitoso surge no solo mediante el accionar de la mano invisible del mercado. Por ello es insuficiente estabilizar macroeconómicamente a un país y observar el comportamiento de las empresas en el nivel micro. La diferencia sustancial es la acción colectiva que añade valor a la sociedad.

Se puede decir pues, que el proceso de globalización obliga a todos a ser más competitivos; y la forma más adecuada de hacerlo parece estar relacionada con la capacidad de tomar las decisiones más acertadas

sobre el terreno, explotando las ventajas de la región para insertarse en los mercados dinámicos (Baldwin, 2008). Sobre cada territorio se requiere de actores especializados, que desarrollen instrumentos de promoción, dentro de unas estrategias específicas para cada uno de los espacios. Asimismo es preciso el impulso de mecanismos de confianza, tanto informal como formal. La promoción de las capacidades productivas significa un gran paso para la descentralización económica, el desarrollo local y la generación de empleo e ingresos dentro del exigente mundo globalizado en que vivimos (Baldwin, 2008).

### Cooperación Interempesarial

En los últimos años han reaparecido los acuerdos de CI, estos cobran gran protagonismo desde la década de los setenta y con mayor intensidad en la de los ochenta, pues son consideradas como una forma más eficiente de adquirir determinadas habilidades para penetrar en mercados desconocidos y/o en nuevos negocios, proporcionar mayor eficiencia, fluidez y flexibilidad a las nuevas estructuras y aumentar la capacidad innovadora (Hamel, Doz y Pahalad, 1989). Para Pérez (2008), la cooperación es una vía para disminuir los costos de transacción derivados de la incertidumbre, la especificidad de los activos intercambiados y la frecuencia de las transacciones, que implican una mayor incertidumbre y costo para la empresa o el mercado. En el entorno actual, según Gómez (2005 citado por Araiza *et al.* (2008) la cooperación se ha convertido en un imperativo para todas las empresas, sean pequeñas, medianas o grandes y su difusión ha promovido su realización; las alianzas estratégicas son formas de cooperación que implican, entre otras cosas, la conjunción de conocimientos y habilidades para superar obstáculos que son más difíciles de lograr si se actúa de manera aislada.

La cooperación interempesarial es definida por Araiza *et al.* (2008) como la interacción de las Pymes independientes con un propósito específico, que les permiten intercambiar recursos que mutuamente las benefician. La cooperación sugiere que una buena parte de la ventaja competitiva esta fuera del ambiente interno de las empresas. Esto significa cambios gerenciales, las exigencias son mayores, teniendo en cuenta que, nuevos paradigmas son creados. La cooperación crea nuevos papeles para el gobierno, para las instituciones de apoyo y por eso sus influencias son decisivas y necesarias, principalmente en nivel microeconómico (Fernández, 2005). Por su parte Domínguez (2003) considera que la consolidación de las nuevas Tecnologías de producción y organización del trabajo conceden un papel definitivo a la innovación y al carácter crecientemente participativo de los procesos de intercambio, en este sentido nos dice que la primera forma de cooperación se da principalmente en donde los participantes obtienen beneficios al coordinar esfuerzos, por su parte identifica las relaciones de subcontratación como un factor detonante en la posibilidad de desarrollo empresarial, lo cual traerá consigo una estructura más equilibrada que permita combinar las economías de escala resultantes de la producción en grandes empresas con las ventajas de flexibilidad que imperan en las PyMES.

Según Fernández (2005) en la nueva economía global, es necesaria la creación de una red de relación y de cooperación interempesarial entre pequeñas empresas; sin embargo, según Araiza, Velarde y Zarate (2010), la cooperación es un proceso difícil de lograr, ya que en las PyMES se percibe una baja inclinación a la asociación y cooperación. Desde hace años en países como México, la creación, consolidación y fortalecimiento de las PyMES es fundamental para dinamizar el crecimiento económico, generar empleos permanentes y conservar los ya existentes (Simón y Rueda, 1998). Dada lo heterogeneidad que existe en la literatura sobre el concepto de cooperación, Casani (1996 en Sanfiel, 2012:44) aporta las principales características que deben cumplir los acuerdos para que exista fidedignamente la cooperación entre las empresas, estas son: “acuerdos de cooperación, concertados a largo plazo, que afecten a todas o algunas de sus actividades, entre empresas que conserven su identidad jurídica independiente, supongan compartir los riesgos de alguna manera entre las empresas participantes, permiten desarrollar las aptitudes o habilidades de todos los participantes y que no tenga por objeto exclusivo la reducción de la competencia”. En cuanto a las tipologías de cooperación se retomaron 3

autores, sin embargo para efectos de éste trabajo se hará uso de la propuesta por Araiza *et al.* (2010:19) y que a continuación se presenta.

Tabla 1: Tipología de la Cooperación Interempresarial

Tipo de cooperación	Definición
<i>Cooperación para producir</i>	Vínculos de colaboración que se establecen para la obtención de economías de escala, disminuir costos y mejorar la calidad y productividad de las Pymes.
<i>Cooperación para innovar</i>	Vínculos de colaboración que se establecen entre las Pymes para disminuir riesgos, costos y tiempo principalmente asociados a propiciar y desarrollar su potencial innovador.
<i>Cooperación para mercado</i>	Vínculos de colaboración que se establecen entre las Pymes para la búsqueda y acceso a mercados; difusión; promoción y distribución de sus productos; obtención de economías de escala para acceder a mercados y reducción de costos.
<i>Cooperación para administrar</i>	Vínculos de colaboración que se establecen entre las Pymes para desarrollar la capacidad empresarial y tener conocimientos prácticos de gestión y acceso a información sobre instrumentos de crédito y financiamiento e incentivos fiscales así como efectuar el entrenamiento de trabajadores.

*En ésta tabla se definen las diferentes dimensiones de la cooperación interempresarial utilizadas en el presente estudio y que son aportación de Araiza et al. (2010:19).*

### Contexto

Según los censo económico realizado en México por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) en el año 2009, las empresas micro representan el 95.7 % de un total de 5,144,056 empresas, dando empleo al 40.4% del personal ocupado total y generando el 6.9% de la producción bruta total, mientras que las empresas grandes representan solo el 2% del total de las unidades económicas, ocupando el 35.2% del sector trabajador, produciendo el 73.9%. El sector manufacturero es el más importante en producción bruta total al generar 44.3% del total nacional. Las empresas micro representan el 92.5% de las unidades económicas del total del sector, 23.2% del personal ocupado total y generaron el 2.4% de la producción bruta total. Las empresas del sector comercial representa el 49.9% de las empresas, ocupando a 30.5% de las personas trabajadoras, sin embargo su aportación a la producción bruta total es de solo el 9.8%. En cuanto a las empresas micro dedicadas a este sector representan el 97.1% de las empresas del sector, ocupando al 65.1% de las personas trabajadoras en área comercial. Sus activos fijos son del 39.3%. Por su parte el sector servicios representa el 36.7% del total nacional, el personal ocupado representa el 36.5%, la producción bruta total representa el 21.7 por ciento. Las microempresas del sector representan el 94.4%, el personal ocupado en el área es el 43.7% y los activos fijos son del 25.5%. Censos económicos (2009). En el estado de Aguascalientes según los censos económicos (2009) existen 54,186 unidades económicas, representando tan sólo el 1.1% del total nacional. En el municipio de Aguascalientes se concentra el 93.8% de las empresas según el INEGI (2010). En dicho estado se ubican seis sectores principales que son: alimentos, textil, manufactura, comercio y servicios, metalmecánica y mueblero. Aguilera, Adame y Hernández (2012 en Araiza, 2012).

### **METODOLOGÍA**

El estudio realizado tuvo como objetivo el identificar y analizar la cooperación interempresarial de las microempresas del estado de Aguascalientes, bajo la siguiente pregunta de investigación: ¿Cuáles son los tipos de cooperación inter-empresarial que se presentan en las micro empresas del estado de Aguascalientes? El tipo de investigación fue de cohorte cuantitativa, descriptiva, transversal y no experimental. El tipo de muestra fue no probabilística y las unidades de análisis fueron las microempresas que recibieron apoyo de la secretaria de economía, ubicadas en el estado de Aguascalientes y participaron en el Foro Pyme y Foro Hispano 2012. Se adaptó el instrumento diseñado por Araiza *et al.* (2010) para medir los tipos de cooperación interempresarial realizada por las empresas con base en el nivel de importancia otorgado por el empresario, en una escala de liker de 1 a 6, donde “1” es no aplica, “2” poco importante y “5” representa a totalmente importante y el diseñado por Silva en (2010) y modificado por

Parga en (2012) para medir el perfil del emprendedor. Dicho instrumento se aplicó a 18 empresas, las cuales fueron encuestadas en el semestre agosto-diciembre 2012. A continuación, en la tabla 2 se presenta la matriz de operacionalización de la variable cooperación interempresarial.

Tabla 2: Operacionalización de la Variable Cooperación Interempresarial

Variable	Dimensión	Reactivos	Pregunta-reactivo
Cooperación interempresarial	<i>Cooperación para producir:</i>	Compartir maquinaria	107
		Subcontratar pedidos	108
		Apoyarse para obtener certificaciones	110
		Compartir capacidades de diseño	111
		Compartir compras de maquinaria	112
	Realizar la compra de materia prima en forma conjunta	113	
	<i>Cooperación para innovar:</i>	Aportar capital para nuevos proyectos	121
		Compartir proyectos de innovación relacionados con productos	122
		Compartir proyectos de innovación relacionados con los procesos productivos	123
		Compartir proyectos de innovación relacionados con la gestión de su empresa	124
		Apoyarse para la incorporación de nuevas tecnologías	125
		Intercambiar información técnica	126
	<i>Cooperación para mercado:</i>	Obtener acceso a mercados internacionales	127
		Realizar investigación de mercados en forma conjunta	132
		Realizar venta conjunta de productos	133
		Publicitar sus productos de manera conjunta	135
		Compartir información para exportar	137
		Proporcionar el servicio (asesoría) a clientes de manera conjunta	139
		Compartir asesoría de negocios	147
		Acceder a créditos de forma conjunta	148
Compartir la capacitación de su personal		149	
Acceder a apoyos gubernamentales en conjunto		150	
Realizar eventos (ferias, exposiciones, seminarios, etc..) conjuntos		151	
Compartir asesoría técnica		152	
Compartir el uso de sistemas administrativos		153	
Acceder a incentivos fiscales en forma conjunta	154		

Esta tabla muestra ítems correspondientes a las cuatro dimensión de la variable cooperación interempresarial, así como el número de reactivo en el instrumento.

## RESULTADOS

Se analizaron los 18 casos recolectados en el estado de Aguascalientes, con los cuales se presentan el análisis de confiabilidad y la validez del instrumento. Después se complementa los resultados de los datos descriptivos del perfil del emprendedor y de la empresa; y posteriormente se presentan los resultados correspondientes a la cooperación interempresarial, en donde se consideran sólo los casos de empresas que cooperan (33%).

### Confiabilidad

La confiabilidad del instrumento Alpha de Cronbach es considerada aceptable, conforme a Kline citado por Tejada (2004 en Araiza y Velarde, 2010), quien indica la siguiente interpretación de los índices de confiabilidad “coeficientes de confiabilidad de alrededor de 0.90 se consideran excelentes, valores alrededor de 0.80 muy buenos, valores alrededor de 0.70, como adecuados, aquellos menores de 0.50 indican que al menos la mitad de la varianza observada puede ser debida a error al azar, y medidas tan poco confiables deberían de ser evitadas.

Tabla 3: Resultados de Alfa de Cronbach

Variable	Reactivos Utilizados	Reactivos Analizados	Primer Análisis de Alpha de Cronbach
Cooperación para producir	6	107,108,110,111,112,113	0.932
Cooperación para innovar	6	121,122,123,124,125,126	0.747
Cooperación para el mercado	6	127,132,133,135,137,139	0.887
Cooperación para administrar	8	147,148,149,150,151,152,153,154	0.947

La tabla 1 muestra los resultados del coeficiente de Alfa de Cronbach, cuyo valor global fue de: 0.925, por lo que se considera elevada la confiabilidad, según lo expuesto anteriormente por Kline citado por Tejada (2004 en Araiza y Velarde, 2010). Cabe señalar que no se eliminaron reactivos ya que el análisis es aceptado tal y como se muestra en la tabla anterior.

A continuación se detallan los análisis realizados:

### Descriptivos de los Datos Demográficos

Los resultados del perfil del empresario muestran una tendencia clara del puesto, el respondiente tiende a desempeñarse como gerente general, en la escolaridad tiende a tener licenciatura, por su parte el sexo masculino es el que predomina en su mayoría, con un estado civil de casados, de igual forma la edad que se presenta con mayor frecuencia es la de mayor de 46 años. A continuación se presentan detalladamente los descriptivos del perfil del empresario. Dentro del perfil de escolaridad podemos observar que el 50% de los encuestados cuentan con licenciatura, consecutivamente el 17% poseen estudios de secundaria y bachillerato, mientras que el grado ingeniería lo tiene solo el 6% y finalmente podemos observar que el 5% representa primaria y carrera técnica.

En cuanto al género predomina principalmente el masculino, representando el 72% de los encuestados, por su parte el género femenino lo representan el 28%. Dentro del estado civil, predominan las personas casadas con un 72%, por su parte de las personas encuestadas se identifico un 22% de solteros y finalmente el 6% lo integran las personas divorciadas. La edad más frecuente es la de mayor de 46 años representada por un 45%, posteriormente le sigue el 33% constituido por personas de 25 a 35 años y finalmente un 22% de personas tienen entre 36 y 45 años. Respecto a la experiencia en el emprendimiento podemos observar que el 39% tiene un empleo como asalariado, mientras que el 28% lo representan otro negocio propio y otros, sin embargo un 5% es aprendiz sin pago.

### Datos Descriptivos de las Empresas

Los resultados descriptivos de las empresas muestran una tendencia clara del giro en la industria, 12 años de inicio de la actividad en forma familiar es la que predomino, así mismo el inicio del negocio se da conjuntamente entre el empresario y otra persona. De manera detallada, se presentan a continuación los descriptivos de las empresas. Dentro del giro podemos observar que el 72% de las empresas encuestadas pertenecen al giro industrial, mientras el 17% pertenece al sector servicios y el 11% lo representan empresas del giro comercial. Referente a los años de operación de la empresa, se obtuvo que el 28% tiene menos de 1 año de estar funcionando; el 39% tiene entre 1 y 5 años de operación; el 22% entre 6 y 15 años; el 11 % tienen operando de 16 a 30 años.

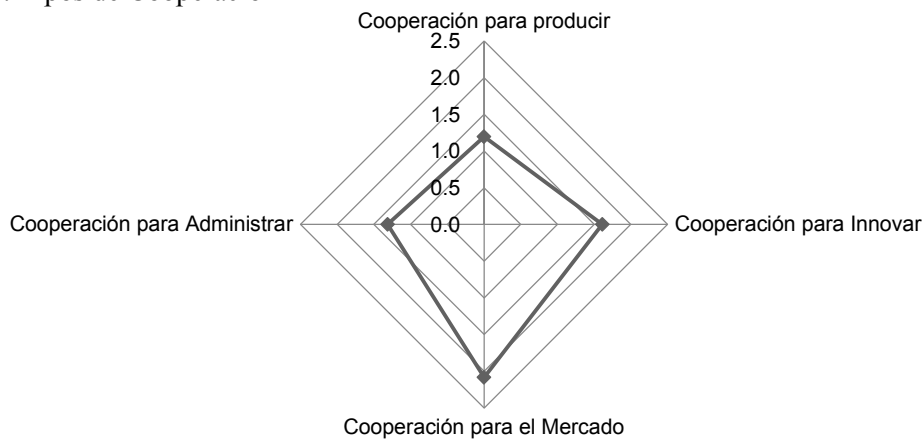
### Análisis la Cooperación Interempresarial

De los resultados obtenidos, cabe destacar que solo el 33% de las empresas realizan cooperación, el 67% no realiza, de éstas el 40% han sido actividades cooperativas formales y el 60% informales. Para contrastar estos resultados se retomaron datos de otros dos estudios realizados, en donde es claro que de

las empresas estudiadas, nunca se obtiene un 100% en la aplicación de la cooperación interempresarial, aún con el paso de los años no se ha logrado cimentar una buena cultura de cooperación. Torello y Snock (1998) reportan 58 empresas estudiadas de las cuales el 62% tiene cooperación y el 38% no lo tiene; Araiza (2010) estudio 50 empresas de las cuáles el 78% si tiene y el 11% no la tiene. Si bien la cooperación interempresarial ha ido tomado relevancia en la época actual, aún existen brechas que acotar.

La Figura 1, muestra los resultados, en donde la mayor cooperación que se aplica es para mercado (2.1), seguida de la cooperación para innovar (1.6), posteriormente la cooperación para administrar (1.3) y finalmente la cooperación para producir (1.2). Estos resultados difieren de los que reporta Araiza *et al.* (2010) en el contexto de Coahuila, donde estudiaron a las Pymes y cuyos resultados evidencian que mayormente éste tipo de empresas realiza la cooperación para el mercado y para innovar y en un nivel más bajo la cooperación para administrar y más precariamente la cooperación para producir.

Figura 1: Tipos de Cooperación



*Esta figura muestra la ponderación de la aplicación de los 4 tipos de cooperación, donde se evidencia que la innovación sigue siendo el lado débil en las organizaciones, en cuanto a la cooperación para producir es la más precaria en los casos de estudio.*

### Cooperación Para Producir

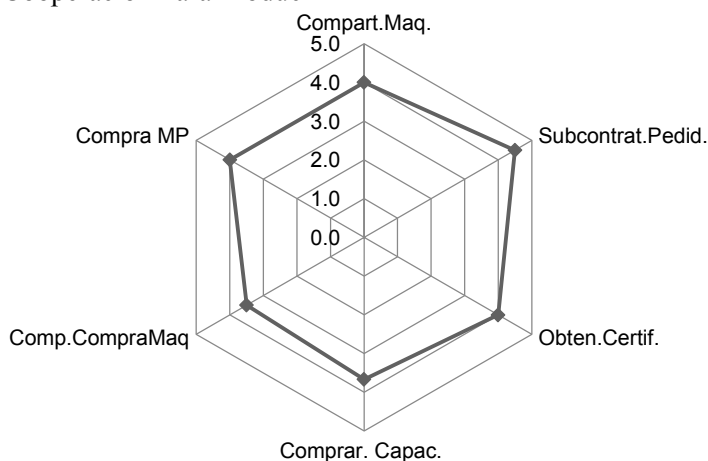
Como podemos observar en la figura 2, la cooperación para producir tiende a darse principalmente con el fin de subcontratar pedidos (4.5), igualmente con el objetivo de obtener certificaciones obtuvo un valor de 4, al igual que el compartir compra de materia prima; en tanto las dimensiones de menor valor fueron las que se refieren a compartir compra de maquinaria (3.5) y compartir capacidades de diseño (3.7).

### Cooperación Para el Mercado

Como se puede observar en la Figura 3, la cooperación para el mercado se lleva a cabo en mayor medida con el fin de realizar investigación de mercados en forma conjunta (5), compartir información para exportar y para tener una venta conjunta de productos; y en menor grado para proporcionar asesoría a los clientes (3), publicitar sus productos de manera conjunta (3) y muy poco para acceder a mercados internacionales (2.3).

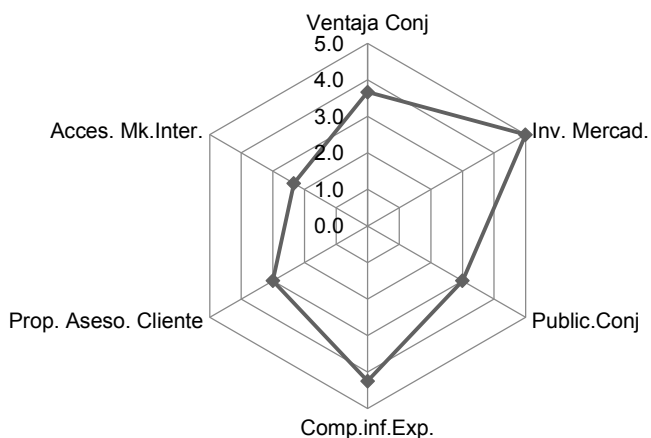


Figura 2: Cooperación Para Producir



Esta figura muestra los ítems de la cooperación para producir, donde es evidente que ninguna acción para este tipo de cooperación se lleva al 100%

Figura 3: Cooperación Para el Mercado



La figura que se presenta, muestra los ítems que miden la cooperación para el mercado, en donde es visible que la investigación de mercado es ampliamente aplicada y poco considerado el acceso a mercados internacionales demostrando que ésta se aplica.

### Cooperación Para Innovar

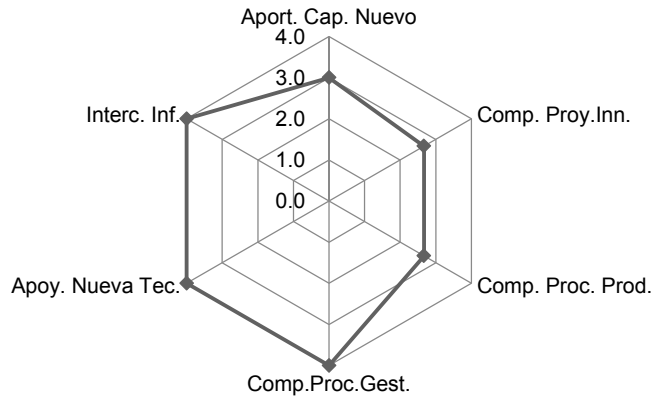
El principal objetivo por realizar cooperación para innovar como lo muestra la figura 4, es para compartir proyectos de innovación relacionados con la gestión de la empresa, apoyarse para la incorporación de nuevas tecnologías y para intercambiar información técnica (4). Los niveles más incipientes en éste tipo de cooperación son para compartir proyectos de innovación relacionados con productos y con los procesos (2.7).

### Cooperación Para Administrar

Como lo muestra la figura 1, la cooperación para administrar es la que más se genera en las empresas estudiadas de Aguascalientes; a diferencia de los resultados mostrados por Araiza *et al.* (2010), en donde la cooperación para producir y para el mercado son establecidas en mayor grado y precariamente se genera la de administrar. En éste sentido las empresas del presente estudio se vinculan con la cooperación para administrar para acceder a apoyos gubernamentales en conjunto, compartir el uso de sistemas

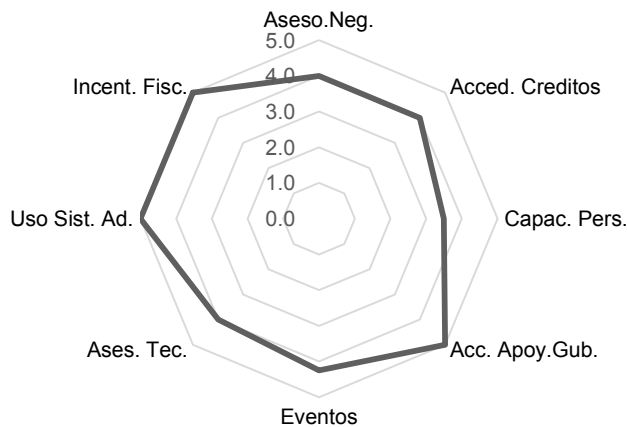
administrativos y acceder a incentivos fiscales en forma conjunta (5); en menor grado se aplica para compartir la capacitación de su personal (3.5).

Figura 4: Cooperación Innovar



Esta figura muestra que aunque en general esta cooperación no se lleva a cabo por las empresas (ver figura 1), lo poco que se aplica es para compartir proyectos de innovación relacionados con la gestión de la empresa, apoyarse para la incorporación de nuevas tecnologías y para intercambiar información técnica.

Figura 5: Cooperación Para Administrar



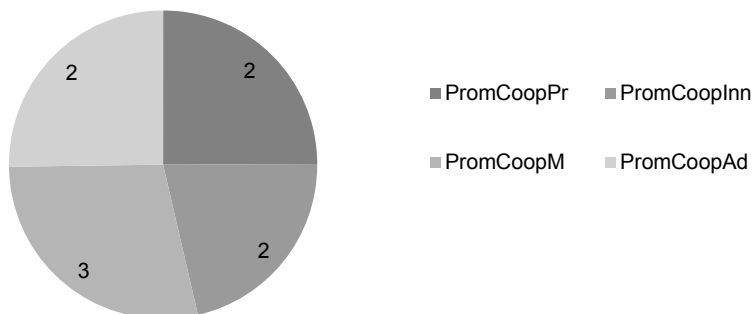
En esta f representan los 8 items que conforman la medición de la cooperación para administrar, que según los resultados que se evidencian en la figura 1, es la que más se genera en las empresas de estudio.

### La Cooperación Por Sector

Dentro del giro podemos observar que el 72% de las empresas encuestadas pertenecen al giro industrial, mientras el 17% pertenece al sector servicios y el 11% lo representan empresas del giro comercial. A diferencia de otros estudios como el de Araiza et al. (2010, 2014) que estuvo enfocado al sector metal mecanico en Coahuila, o el de Ojeda (2009) donde estudio el sector ambiental, o bien el de Sanfiel, (2012) en el sector agroalimentario en Canarias; el presente se enfocó en los 2 sectores según la clasificación que aporta el INEGI: industria, comercio y servicios.

*Sector Industrial:* Dentro del sector industrial la cooperación interempresarial ha sido principalmente la cooperación para el mercado (3) y en menor medida la cooperación para producir, así como la cooperación para innovar y la cooperación para administrar (2) Figura 6.

Figura 6: la Cooperación en el Sector Industrial

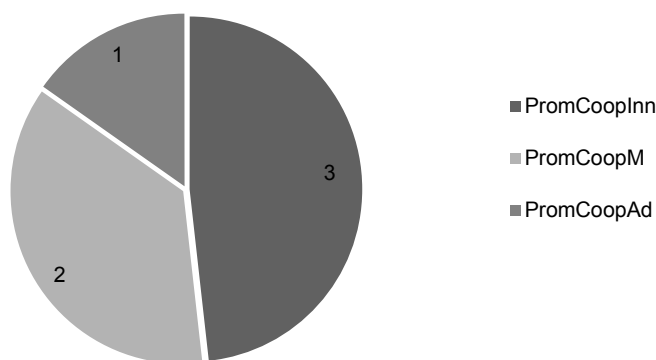


Esta figura muestra que en el sector industrial la cooperación que predomina es la de mercado.

*Sector Comercio:* En las empresas del sector comercio, no existe evidencia de la presencia de estrategias de cooperación.

*Sector Servicios:* Dentro del sector servicios la cooperación ha sido principalmente para innovar (3), seguida de la cooperación para el mercado (2) y por último la de innovar (1); quedando ausente la cooperación para producir como se muestra en la figura 7.

Figura 7: La Cooperación en el Sector Servicios



La figura 7 muestra claramente que la cooperación para producir no tiene cabida en el sector servicios, no así la cooperación para innovar que es la de mayor valor seguido de la cooperación para el mercado y finalmente la de innovación.

## CONCLUSIONES

El presente trabajo de investigación ha permitido un acercamiento a las determinantes que influyen en la cooperación interempresarial entre microempresas y los resultados aportan evidencia empírica sobre el tipo de cooperación que prevalece en las empresas micro del estado de Aguascalientes. En este sentido y respondiendo a la pregunta ¿Cuáles son los tipos de cooperación inter-empresarial que se presentan en las micro empresas del estado de Aguascalientes?, los resultados muestran que fue la cooperación para el mercado la que mayormente se genera entre éstas empresas, quedando rezagada la cooperación para producir; estos resultados difieren de los que reporta Araiza *et al.* (2010) en el contexto de Coahuila. Desde el punto de vista práctico, esta investigación ha permitido realizar una compilación de literatura que pretende abordar la problemática de la escasa cooperación entre empresas; así mismo se dio evidencia que es necesario que las empresas trabajen de manera conjunta, y se puedan palpar los resultados en todas las áreas de la organización que considera el estudio de la cooperación interempresarial.

Cabe resaltar que de acuerdo a Araiza *et al.* (2010) las pequeñas empresas utilizan la cooperación en términos de sobrevivencia más que en términos estratégicos, sin embargo, ésta cultura aún no permea a todas las empresas y mucho menos aquellas de menor tamaño. El estudio realizado por Ojeda (2009), a empresas de entidades como Monterrey, Guadalajara, Distrito Federal, Estado de México da evidencia que estas empresas tienen vínculos de cooperación como estrategia de supervivencia y futuro crecimiento; posicionamiento e internacionalización; sin embargo, las empresas ubicadas en el contexto objeto de ésta investigación (Aguascalientes) arrojan resultados contrarios, dado que la cooperación es escasa, puesto que simplemente tan sólo el 6% es empresa dominante; el 22% es fuerte; el 50% tiene un aposición sostenible en el mercado; el 11% débil y el 11% de éstas empresas apenas comienzan su trayectoria empresarial. Así mismo, el estudio tiene aplicaciones no solo para las micro empresas que realizan algún tipo de cooperación, sino también generalmente para las pequeñas y medianas empresas. El marco en el que se presentan los diferentes tipos de cooperación, ofrecen posibilidades de un análisis riguroso a los profesionales y empresarios de todo tipo de organizaciones, en un ámbito en el que se hace cada vez más necesaria la vinculación entre estas empresas.

Para futuras investigaciones sería pertinente replicar el estudio en otros contextos o entidades cuya competitividad sea elevada o bien baja, según el Instituto mexicano para la competitividad empresarial y poder hacer comparativos y visualizar la influencia sobre los beneficios de la cooperación. Ante este panorama es conveniente realizar otras investigaciones en torno a ¿que tanto el contexto influye en la presencia de la cooperación interempresarial?, y que puede está relacionado con los obstáculos a la cooperación que aporta Toledano y Sánchez (2010), como son la falta de cultura de cooperación y la insuficiencia de incentivos por parte de organismos públicos. Así mismo se puede considerar la posibilidad de aplicar a otras áreas de actividad económica como lo es el de sector turístico, por poner algún ejemplo, esto con el fin de conocer la existencia de estrategias de cooperación empresariales que se presentan en esta rama de la economía. Es pertinente que en el cuestionario se incluyan preguntas para realizar un análisis minucioso de la situación de la empresa antes de realizar algún tipo de cooperación, así como examinar las ventajas de estas al cooperar interempresarialmente. Es importante que en futuras investigaciones se amplíe la muestra para tener mayor certidumbre en los resultados obtenidos.

## BIBLIOGRAFÍA

Araiza, Z. y Velarde, E. (2007). La cooperación. Una estrategia competitiva para las Pymes, en Gaceta ide@s CONCYTEG, v. 19. Estado de Guanajuato, México.

Araiza, Z.; Velarde, E. y Zarate, A. (2008). Modelo Conceptual para el estudio del proceso dinámico de la cooperación interempresarial en las PYMES. Administración contemporánea, revista de investigación, Vol.1, Núm. 8, Pág.3

Araiza, Z.; Velarde, E. y Zarate, A. (2010). Tipología de la cooperación interempresarial: Caso de la industria Metalmecánica de Coahuila. Revista internacional administración y finanzas, Vol.3, Núm. 3, Pág.19, 92

Araiza, Z. y Velarde, E. (Coord.) (2012). Estrategias Administrativas en las PYMES. Universidad Autónoma de Coahuila e Instituto Tecnológico de Aguascalientes. Primera edición 2012.

Araiza, Z.; Velarde, E. y Chávez M. (2014). La cooperación interempresarial y su relación con el desarrollo de capacidades tecnológicas en las Pymes de la industria metalmecánica de la región centro de Coahuila en México. Revista Internacional Administración & Finanzas. Vol. 2, No. 2, 13-30.  
<http://www.theibfr.com/ARCHIVE/RIAF-V7N2-2014.pd>

Baldwin, F.; Otoy, A.; Chuquimango, M. y Siapo, W. (2008). Territorios y empresas en red. MINKA, AVINA. Págs 13-18.

Becerra, F. (2008). "Las redes empresariales y la dinámica de la empresa: aproximación teórica" INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales, Vol. 18, Núm. 32. Pág. 27-29

Censos Económicos (2009). Las Empresas en los Estados Unidos Mexicanos: Censos Económicos 2009. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. México. INEGI. 2012

Dini, M. (2010). Competitividad, redes de empresas y cooperación empresarial. CEPAL. [http://www.eclac.org/publicaciones/xml/5/42685/SGP\\_N72.pdf](http://www.eclac.org/publicaciones/xml/5/42685/SGP_N72.pdf)

Domínguez, M. (2003). Perspectivas de la Cooperación y Asociación para la Competitividad Empresarial en México, Revista de la Facultad de Economía, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Año 8, Núm.22. Pág. 65

Fernández da Silva, T. (2005). La cooperación Inter-empresarial: Nuevas Estrategias Empresariales para pequeñas empresas en el proceso de desarrollo local. Revista de Turismo y Patrimonio Cultural, Universidad La laguna, España, Vol. 3, Núm.001 Págs. 127-129. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=88130109>

Gonzales, E. T. (2006). Desarrollo endógeno articulado con la red de cooperación empresarial internacional el caso de México. Tesis no publicada del doctorado en la Facultad de ciencias económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid. Págs. 279-280.

Hamel, G., Doz, I., y Prahalad, C. (1989). Collaborate with your competitors- and win, en Harvard Business Review, Vol. 67, No 1, Págs. 133 -139.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2010). Comunicado No. 410/10. Recuperado el 07 de Noviembre de 2013, del sitio web del Inegi: <http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/boletines/Boletin/Comunicados/Especiales/2010/Diciembre/comunica9.pdf>

Kantis, H.; Angelelli, P.; Moori Koenig, V. (2004). Desarrollo emprendedor: América latina y la experiencia internacional. Banco Interamericano de Desarrollo Fundes Internacional. Pág. 27.

López, C. (2003). Redes empresariales. MINKA. Págs. 22-25.

Martínez, S. (2001). Aproximaciones teóricas a los acuerdos de cooperación empresarial. Documento de trabajo. Universidad de Cádiz. <http://biblioteca.uca.es/sbuca/bibcsoc/doctrab/ful01-1.pdf>

Montalvo, C., (2007). Costo ambiental del crecimiento industrial: Caso de estudio de la maquiladora electrónica en Tijuana, B.C., México City, Friedrich Ebert Foundation. Pág.28

Ojeda, J. (2009). La cooperación empresarial como estrategia de las Pymes del sector ambiental. Estudios Gerenciales Vol. 25, No. 110 (enero-marzo 2009), 39-61 [www.scielo.org.co/pdf/eg/v25n110/v25n110a03.pdf](http://www.scielo.org.co/pdf/eg/v25n110/v25n110a03.pdf)

Parga, N. (2012). Análisis de las prácticas de las microempresas incubadas en el estado de Aguascalientes. Tesis no Publicada para obtener el grado de Maestro en Ciencias en Administración. Instituto Tecnológico de Aguascalientes, México.

Pérez, M. (2008). La cooperación empresarial en comunidades rurales ¿mecanismo del desarrollo endógeno? Revista Venezolana de Gerencia. Maracaibo, Venezuela. Vol.13, Núm.4. Pág. 4.

Sánchez de Pablo, J.D. (2009). Análisis empírica de la cooperación empresarial en el sector agroalimentario Español. Tesis Doctoral Universidad de Castilla-La Mancha. De Castilla-La Mancha. <https://ruidera.uclm.es/xmlui/bitstream/handle/10578/996/263%20An%C3%A1lisis%20emp%C3%ADrico%20de%20la%20cooperaci%C3%B3n%20empresarial%20en%20el%20sector%20agroalimentario%20e spa%C3%B1ol.pdf?sequence=1>

Sanfiel, M. A. (2012). Estrategias de cooperación como origen de ventajas competitivas en la relación fabricante-distribuidor. Universidad de la Laguna. España. p 27, 44. <ftp://tesis.bbtk.ull.es/ccssyhum/cs152.pdf>

Silva, M. A. (2010). Empresas Incubadas y su Articulación con el Programa de Apoyo, Caso de una Incubadora en Tlaxcala. México: *Tesis de Grado Doctoral*. El Colegio de Tlaxcala, A.C.

Simón, N. y Rueda, I. (1998). Cooperación interempresarial frente a la globalización: Evaluación de las empresas integradoras en México. *Revistacontaduria y Administración*, Universidad Nacional Autónoma de México, No.189

Toledano, M. y Sánchez, A. (2010). Razones para la cooperación empresarial: tipos de cooperación. Memorias del congreso de artes gráficas. Santiago de Compostela. <http://www.congresonacionaldeartesgraficas.com/wpcontent/uploads/2010/PONENCIAS%20CONGRESO%20NACIONAL/Ponencia%20manuel%20toledano.pdf>

Torello, M, y Snoeck, M. (1998). La cooperación interempresarial en la industria uruguaya. CEPAL. <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/1/10851/LC-R169.pdf>

Youguel, G. (1996). Estrategias de cooperación empresarial de las Pymes Argentinas y Brasileñas a principios de los noventas. Documento de Trabajo No. 70. Buenos Aires, Argentina. Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL. [www.cepal.org/publicaciones/xml/9/4219/lcbuel153.pdf](http://www.cepal.org/publicaciones/xml/9/4219/lcbuel153.pdf)

## BIOGRAFÍA

Teresa Valdez Silva es alumna de la Maestría en Ciencias en Administración del Instituto Tecnológico de Aguascalientes. Correo Electrónico: tery\_vs2810@hotmail.com

María de los Ángeles Silva Olvera es docente-investigadora y puede ser contactada en el Instituto Tecnológico de Aguascalientes. Av. Tecnológico 1801. Fracc. Bona Gens. Aguascalientes, Ags. México. Correo Electrónico: msilvaomx@yahoo.com.mx

Carmen Estela Carlos Ornelas es docente-investigadora y puede ser contactada en el Instituto Tecnológico de Aguascalientes. Av. Tecnológico 1801. Fracc. Bona Gens. Aguascalientes, Ags. México. Correo electrónico: carmenestela@yahoo.com

Ma. Zóchitl Araiza Garza es docente-investigadora y puede ser contactada en la Universidad Autónoma de Coahuila carretera 57 km. 4.5, Monclova, Coah., México. Correo electrónico: [araizagarza@yahoo.com.mx](mailto:araizagarza@yahoo.com.mx)