

ALIANZAS ESTRATÉGICAS EN LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL SECTOR DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN DE LA VIVIENDA AFILIADAS A LA CÁMARA MEXICANA DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN CON SEDE EN MONCLOVA COAHUILA

Mayra Yazmin Ortiz Ozuna, Universidad Autónoma de Coahuila

RESUMEN

Las pequeñas y medianas empresas de la industria de la construcción son de vital importancia para el desarrollo social y económico de un país, al proporcionar vivienda e infraestructuras a sus habitantes. La problemática actual deriva principalmente en la falta de clientes. La implementación de alianzas estratégicas permite solucionar los problemas a los que se enfrentan dicho sector. Se propuso como objetivos; el estudio de las alianzas estratégicas aplicadas a las pequeñas y medianas empresas en la industria de la construcción a partir de la revisión bibliográfica, así como el análisis de la estructura actual de las empresas afiliadas a cámara mexicana de la industria de la construcción con sede en Monclova específicamente en el sector de la vivienda. La metodología aplicada consiste en la búsqueda de información sobre el tema; así como la determinación de una población por conveniencia de 5 PyMEs y una aplicación de 5 encuestas formando así un censo. La estructura de la base de datos fue proporcionada por la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción y se realizaron análisis descriptivos. Los resultados se analizan y concluyen en 2 dimensiones; tipos de alianzas estratégicas utilizadas en el sector de la construcción de la vivienda y beneficios que se obtienen de la implementación de las alianzas estratégicas en el sector; donde los resultados más sobresalientes son: el 80% de las empresas estudiadas han llevado acabo al menos una vez alianzas estratégicas y estas han sido de tipo: alianza de producción, alianza de mercado, alianza de innovación y alianza de administración y los beneficios obtenidos están relacionados a la cooperación por producir, innovar, administrar y de mercado.

PALABRAS CLAVE: Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs), Industria de la Construcción, Vivienda, Alianza Estratégica

STRATEGIC ALLIANCES FOR SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES OF THE CONSTRUCTION INDUSTRY IN CMIC OF MONCLOVA COAHUILA

ABSTRACT

Small and medium companies (SMEs) in the construction industry are of vital importance to the social and economic development of a country. They provide the population dwelling and infrastructure. The current problem in this industry is a lack of customers. The implementation of strategic alliances is a solution to solve the problems this industry faces. The proposed objectives are to study strategic alliances applied to SMEs in the construction industry. The methodology consists of researching information on

the subject, as well as determining a convenience sample of 5 SMEs and then applying 5 surveys. The database structure was provided by the Mexican Camera of Industry and Construction of Monclova Coahuila. Descriptive analyses were performed. The outcomes are analyzed in two dimensions. The type of strategic alliances used in the construction sector of dwelling and the benefits regarding the implementation of strategic alliances in the sector are analyzed. Some 80% of the companies made at least once strategic alliance. The types of these alliances are: production alliance, market alliance, innovation alliance and administration alliance and the related benefits are cooperation for production, innovation, administration and market.

JEL: L14

KEYWORDS: Small and Medium Sized Enterprises (SMEs), Construction Industry, Dwelling, Strategic Alliance

INTRODUCCION

En la actualidad las empresas en el mundo son el eje fundamental del desarrollo económico de su país mismas que se encuentran en un escenario de alta competencia derivado de los cambios acelerados de la globalización e internacionalización, esto como producto de la metamorfosis de los sistemas económicos, la evolución de la información convertida en tecnología y conocimiento, que han tenido lugar en muchas áreas: política, ciencia, tecnología y comunicaciones (Rubio, 2012). En este sentido, las empresas de la industria de la construcción tienen una vital importancia para el desarrollo social y económico de un país ya que proporciona vivienda e infraestructuras a sus habitantes. Martínez (2011) reafirma que la industria considerada más grande a nivel mundial en la actualidad es la de la construcción, la cual es una industria en la que surgen diariamente nuevos proyectos para satisfacer las necesidades de la sociedad. La Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (2013) señala que en México, “la industria de la construcción es la cuarta actividad económica con mayor generación de empleo, y la sexta actividad económica que mayor valor agregado genera a la producción nacional” (p.16). Robles y Velázquez (2013) señalan que el desarrollo económico de México ha sido insuficiente en las últimas décadas, uno de los sectores más relevantes de la economía nacional es el de la construcción, debido a su capacidad de generación de empleo y su relación con la formación de la infraestructura productiva. De ahí la importancia de conocer tanto sus características técnico-productivas y su desempeño, así como su estructura empresarial y las características más destacadas de las empresas y grupos económicos dominantes.

Mientras que la gran mayoría de las industrias se caracteriza por: productos de alta calidad, entrega oportuna, costos razonables de servicio y bajos índices de falla, la industria de la construcción se caracteriza por todo lo contrario. Prácticamente todas las industrias tienen planta fija y producto móvil, mientras que la industria de la construcción se caracteriza por tener producto fijo y planta móvil. Lo anterior se debe principalmente a tres factores principales: 1) la naturaleza de los proyectos, 2) las características de la industria y 3) los retos que afronta (Contreras, 2007). Datos del INEGI (2008) señalan que el sector de la construcción en México tiene una gran interacción con otras industrias, requiere de una gran cantidad de especialistas y genera empleo para mucha gente. El sector de la construcción utiliza además insumos provenientes de otras industrias como el acero, hierro, cemento, arena, cal, madera, aluminio, etc., por este motivo es uno de los principales motores de la economía del país ya que beneficia a 66 ramas de actividad a nivel nacional.

En México, el 93% de las firmas de la industria de la construcción de acuerdo con datos oficiales de la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción están clasificadas como PyMEs (González, Meza y Miranda, 2012). Coahuila aporta al PIB el 3.3% a nivel nacional del cual un 2.3% del total es aportado

por el sector de la construcción; si bien no es la más importante en relación a su contribución, es en promedio una de las ramas con aportación significativa (PROMEXICO, 2014).

Al igual que otras industrias, la de la construcción no es ajena a problemas, un 85.74% tienen problemáticas en la actividad relacionadas a: falta de clientes, falta de crédito, bajas ganancias, competencia excesiva, conflictos con los clientes y problemas con las autoridades. La Falta de Clientes representa un 62%, por lo que es necesario que las empresas cubran las necesidades de los clientes y sobre todo satisfacerlas lo mejor posible (Contreras, 2007). Por otro lado, considerando el tamaño de las empresas, en la mayoría de las PyMEs existe temor al cambio derivado de que en la mayoría de los casos dichas empresas cuentan con una administración tradicionalista que les impide la utilización de nuevas estrategias para competir en el mercado. Lozano (2010) señala que las características estructurales de las PyMEs, como su tamaño, su estructura de inversión y de capital, entre otras, hacen que cada vez sea más difícil llevar a cabo la incorporación de tecnologías, la penetración a nuevos mercados y la innovación en sus productos y servicios que garanticen su permanencia y estabilidad dentro del mercado.

Atendiendo esta preocupación, el presente estudio pretende demostrar que una estrategia que puede ser utilizada por las PyMEs de la industria de la construcción para hacer frente a dichos problemas es la cooperación a través de alianzas estratégicas ya que como menciona Lozano (2010), “la asociatividad entre empresas permite aprovechar y potencializar las fortalezas de cada una de ellas, desarrollar proyectos más eficientes y minimizar los riesgos individuales” (pp. 175-178). El resto de esta investigación se encuentra organizada conforme a lo siguiente: en el apartado de la revisión literaria se presenta la literatura relevante sobre el tema, en el de la metodología, se detalla el diseño metodológico empleado en el estudio para finalmente, presentar los resultados y las conclusiones del mismo.

REVISIÓN DE LA LITERATURA

La administración se lleva a cabo mediante un proceso y dentro de este proceso se ubica en primera instancia la “planeación”; la planeación consiste en determinar los objetivos y formular políticas, procedimientos y métodos para lograrlos (Chiavenato, 2006). Es sabido que la planeación se aplica en diversos campos del saber, uno de ellos y de suma importancia es la planeación estratégica. La planeación estratégica es la punta de lanza para el tema a desarrollar: “alianzas estratégicas”. El término de alianza estratégica se remonta desde la época de los fenicios donde se establecían alianzas para compartir riesgos de navegación y las ciudades se aliaban para distribuir costos; por tanto la esencia de las alianzas ha sido y sigue siendo reducir las posibilidades de fracaso y adquirir conocimientos; la aparición de las alianzas estratégicas está relacionada estrechamente con la globalización, por tal motivo existe una necesidad de innovación constante en todos los sectores de la actividad empresarial como elemento crucial de la competitividad (Yáñez, 2013). Thompson (2008), citado por Yáñez (2013), definen a alianza estratégica como un acuerdo de colaboración entre dos o más empresas, las cuales unen sus fuerzas para obtener resultados estratégicos mutuamente benéficos. Las alianzas estratégicas son importantes en todo el mundo y en diferentes etapas de la cadena de valor; ya sea para atender un nuevo mercado o para innovar y/o diversificarse, son una fuente de recursos y de aprendizaje (Van Gils y Zwart, 2009) y por consiguiente una ventaja competitiva (Ahlström-Söderling, 2003).

Son varios los objetivos que persiguen las alianzas estratégicas, sin embargo según Aguilar, Cabral, Alvarado, Alvarado y de León (2013), los objetivos o finalidades que impulsan a una empresa a cooperar por medio de alianzas estratégicas con otra u otras pueden englobarse en dos: i) Objetivo de defensa o supervivencia: a través de la alianza se persigue conseguir la supervivencia de la empresa; se trata de un objetivo dirigido a impedir la pérdida de eficacia y ii) Objetivo ofensivo: la empresa desea alcanzar una ventaja competitiva a través de la alianza. La finalidad consiste en el aumento de la eficacia. Por otro lado y complementando lo anterior Martínez (2001), citado por Núñez (2013), señalan que los resultados que

se derivan de la cooperación por medio de alianzas estratégicas son de naturaleza muy diversa. A partir de la realización de alianzas estratégicas se pueden alcanzar beneficios como son; economías externas, efecto de aprendizaje, mejora en la utilización de equipamientos, puesta en marcha de técnicas de gestión más modernas, economías de escala, reducción del riesgo, transferencia de know-how, mejora de la competitividad de los socios reduciendo la probabilidad de fracaso en cooperaciones posteriores, disposición de los recursos, mejora de la posición estratégica de las empresas en los mercados competitivos y evitar la duplicidad de esfuerzos en la consecución de un proyecto.

Lo anterior puede ser englobado en la clasificación de beneficios de la cooperación que señala Araiza, Velarde y Zarate (2008) al afirmar que los beneficios que se obtienen de cooperar entre empresas son: *Beneficio de cooperar para producir* en donde se engloba mayor producción, incremento en la calidad de los productos, disminución de costos de producción y complementación de procesos de producción; *Beneficio de cooperar para mercado* en el cual se incluye mayor difusión, promoción y publicidad de sus productos, incremento en la cantidad de ventas, acceso a nuevos mercados, conservar clientes y disminución de los costos relacionados con la venta de sus productos; *Beneficio de cooperar para innovar*, en el que interviene mejora de productos y desarrollo de nuevos productos y procesos, incorporación de nuevas tecnologías, disminución de costos y tiempo en el desarrollo e innovación tecnológica y disminución del riesgo sobre la inversión en el desarrollo e innovación tecnológica y finalmente *Beneficio de cooperar para administrar*, donde se maneja el incremento en el rendimiento sobre la inversión, incremento en el flujo de efectivo, mejora en trámites de financiamiento, mejora en sistemas de administración, acceso a apoyos gubernamentales y a estímulos fiscales, mejora en la capacitación de sus trabajadores y desarrollo de "know-how" colaborativo.

Sin embargo como la mayoría de las herramientas administrativas existen una serie de desventajas, en el caso de las alianzas estratégicas PROMEXICO (2010) comenta que las desventajas más sobresalientes son: la *competencia*, en general se establece que las empresas involucradas no podrán competir directamente con la alianza, aunque en la práctica esta posición estratégica puede modificarse en el futuro; *riesgos insuperables*, el éxito de algunas alianzas dependen de factores que pueden no concretarse, como es el caso del desarrollo tecnológico, que si no se logra, no hay alianza; *los giros estratégicos*, donde existen alianzas que se crean cuando 2 compañías reconocen que tienen sus debilidades y habrán de complementarse con las fortalezas de la otra; una vez superadas las debilidades el apuntalamiento de la alianza se desvanece y puede diluirse para terminar la alianza; finalmente la *efectividad en las operaciones*, donde una vez diseñadas las estrategias, su éxito depende de la efectividad de los administradores encargados de la operación práctica; si se selecciona a un mal administrador, la alianza fracasará ya que el principal problema operacional es que los altos ejecutivos no tienen una idea clara de lo sofisticado que puede ser el proceso operacional.

Las alianzas estratégicas pueden ser aplicadas tanto en grandes como en pequeñas empresas, esto depende de las necesidades de cada una. De acuerdo a lo comentado por Canel y Mitchell (2013), una de las razones por las que las PyMEs implementan alianzas estratégicas es porque esperan ampliar sus recursos técnicos y operativos. De este modo, su objetivo es aumentar la productividad y se centran en la innovación tecnológica y actividades del negocio principal; así mismo también señala que la finalidad que se persigue es ampliar el alcance geográfico, reducir costos, mejorar la fabricación y buscar nuevos sistemas de redes. De acuerdo a lo comentado anteriormente, las necesidades que impulsan a una PyMEs para cooperar por medio de alianzas estratégicas son muy variadas, ya que depende del caso particular de cada empresa, sin embargo de acuerdo a estudio realizado por Araiza, Velarde, y Zarate (2010) los tipos de cooperación que pueden realizar las PyMEs son: *cooperación para producir*, en donde hay vínculos de colaboración que se establecen para la obtención de economías de escala, disminuir costos y mejorar la calidad y productividad de las PyMEs; *cooperación para innovar*, los vínculos de colaboración que se establecen entre las PyMEs para disminuir riesgos, costos y tiempo principalmente asociados a propiciar y desarrollar su potencial innovador; *cooperación para mercado*; 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 y *cooperación para administrar donde los* 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 incentivo fiscales así como efectuar el entrenamiento de trabajadores. Específicamente en el sector de la construcción; Love, Irani, Cheng y Li (2002) propusieron un modelo de negocios basado en alianzas en dicho sector que incluye el aprendizaje, conjunto de procesos y estructuras, desarrollo de los procesos de relación y sistemas de pensamiento.

Así mismo dichos autores, comentan que hay algunas organizaciones de construcción que empezaron a hacer alianzas a corto plazo con sus clientes y proveedores como parte de una estrategia de gestión de la cadena de suministro; aunado a lo anterior en el año 2012 en España, surge un modelo a aplicar en la industria de la construcción, basado en la cadena de suministro con la participación de las alianzas entre compañías y en la gestión con el cliente; el modelo fue llamado Modelo de Organización global sugerido por Carbonell (2012). En México no se ha documentado la implementación de alianzas estratégicas en la construcción.

METODOLOGÍA

La metodología aplicada consiste en la búsqueda de información sobre el tema; así como la determinación de una población por conveniencia de 5 para aplicar un instrumento a 5 PyMEs de la industria de la construcción de la vivienda de Monclova Coahuila dando como resultado un censo. La estructura de la base de datos fue proporcionada por la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción y se realizaron análisis descriptivos. De acuerdo a estudios de la UNAM (2013) la vivienda en México y en el mundo es uno de los principales problemas económicos y sociales de los países, sus regiones y ciudades. En México el 75% del uso del suelo corresponde al uso de vivienda, de ahí su importancia. Además, la vivienda es uno de los principales activos que forman el patrimonio de las familias, en lo general se considera como incluso un ahorro e inversión para preservar sus recursos. En México dicha importancia está plasmada en la constitución política de los estados unidos mexicanos; al señalar en su artículo 4to constitucional: “toda familia tiene derecho a disfrutar de vivienda digna y decorosa”; partiendo de lo anterior la cámara de la industria de la construcción tiene especial interés en buscar nuevas estrategias para ser implementadas dentro de sus afiliados, las cuales les permitirán fomentar la productividad y crecimiento con la finalidad de satisfacer las necesidades de sus clientes; sin embargo se requiere contar con una base de datos actualizada para gestionar proyectos y mejoras y una vez logrado lo anterior, continuar con las demás áreas de la construcción.

El propósito de la cámara de la industria de la construcción es reunir a los mejores empresarios, dedicados a representar sus legítimos intereses, fomentar su productividad, impulsar su crecimiento, incrementar su competitividad y promover el desarrollo profesional y humano. La actividad primordial de dicha cámara implica la participación directa de los empresarios en los planteamientos de desarrollo nacionales y locales, así como la atención a la problemática y soluciones con los sectores más importantes que generan trabajo; pone especial atención a la sectorización. De esta forma busca que las empresas constructoras afiliadas, fortalezcan su relación con quienes ejecutan proyectos de obra pública y obra privada. Para la definición de la muestra el tamaño de la empresa se ha definido en función del número de empleados generándose dos grupos: empresas pequeñas (de 11 a 50 trabajadores) y empresas medianas (de 51 a 250 trabajadores); esto fundamentado en la publicación del Diario Oficial de la Federación a partir de junio de 2009. Derivada de la revisión bibliográfica efectuada en el presente, se plantean las siguientes hipótesis:

H1 Las PyMEs de la industria de la construcción de vivienda afiliada a la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción con sede en Monclova Coahuila realizan alianzas estratégicas de producción, innovación, mercado y administración.

H2: Las PyMEs de la industria de la construcción de vivienda afiliadas a la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción con sede en Monclova Coahuila que realizan alianzas estratégicas obtienen beneficios de cooperación por producción, cooperación por innovación, cooperación de mercado y cooperación de administración.

Para la comprobación de las mismas, la estrategia metodológica se basó en la aplicación de un cuestionario altamente estructurado (ver tabla 1) el cual se aplicó en el mes de Marzo de 2016; entrevistando cara a cara a los empresarios de las 5 empresas que conformaron la población en estudio, resultando un censo. Los datos cuantitativos obtenidos, se procesaron a través del programa SPSS mediante análisis estadístico de medias.

Tabla 1: Operacionalización de Variables

Dimensiones	Subdimensiones	Indicadores	Reactivo	
Tipología de Cooperación por medio de Alianzas Estratégicas	Alianzas Estratégicas de Producción	Comparten maquinaria	4.1	
		Subcontratan pedidos	4.2	
		Complementan procesos	4.3	
		Se apoyan para obtener certificaciones.	4.4	
		Comparten capacidades de diseño	4.5	
		Comparten asesoría técnica	4.6	
		Realizan la compra de materia prima en forma conjunta	4.7	
		Aportan Capital para nuevos proyectos.	4.8	
		Comparten proyectos de innovación	4.9	
		relacionados con productos.		
		Comparten proyectos de innovación relacionados con los procesos productivos	4.1	
		Comparte proyectos de innovación relacionados con la gestión de su empresa.	4.11	
		Se apoyan para la incorporación de nuevas tecnologías	4.12	
		Comparten compras de maquinaria	4.13	
	Intercambian información técnica.	4.14		
	Alianzas Estratégicas de Mercado	Realizan venta conjunta de productos	4.15	
		Realizan investigación de mercados en forma conjunta	4.16	
		Publicitan sus productos de manera conjunta.	4.17	
		Comparten el transporte para la distribución de sus productos.	4.18	
		Comparten información para exportar	4.19	
		Acceden a mercados de exportación de forma conjunta	4.2	
		Proporcionan el servicio (asesoría) a clientes de manera conjunta.	4.21	
	Alianzas Estratégicas de Administración	Comparten asesoría de negocios	4.22	
		Acceden a créditos de forma conjunta	4.23	
		Comparten la capacitación de su personal.	4.24	
		Acceden a apoyos gubernamentales en conjunto	4.25	
		Realizan eventos (ferias, exposiciones, seminarios, etc;) conjuntos	4.26	
		Comparten el uso de sistemas administrativos.	4.27	
Acceden a incentivos fiscales en forma conjunta.		4.28		
Beneficios de cooperación por medio de alianzas estratégicas		Beneficios de alianzas de producción	Mayor producción	5.1
			Incremento en la calidad de sus productos	5.2
			Disminución de costos de producción.	5.3
	Beneficios de alianzas de innovación	Desarrollo de nuevos productos	5.4	
		Desarrollo de nuevos procesos	5.5	
		Mejoras en los productos	5.6	
		Mejoras en los procesos	5.7	
		Disminución de los costos de desarrollo e innovación tecnológica.	5.8	
		Disminución en el riesgo sobre la inversión en el desarrollo e innovación tecnológica	5.9	
	Beneficios de alianzas de mercado	Incremento en las ventas.	5.1	
		Obtuvo acceso a nuevos mercados nacionales.	5.11	
		Obtuvo acceso a mercados internacionales.	5.12	
	Mejora en los sistemas de distribución de sus productos.	5.13		

	Disminución de los costos relacionados con las ventas de sus productos.	5.14
Beneficios de alianzas de administración	Conservar clientes	5.15
	Incremento en el flujo de efectivo	5.16
	Mejora en trámites de financiamiento	5.17
	Acceso a apoyos gubernamentales.	5.18
	Mejora en la capacitación de su personal	5.19
	Incremento en las utilidades	5.2
	Desarrollo de la experiencia en alianzas Estratégicas	5.21

En esta tabla se presenta la operacionalización de las variables en estudio que incluye los tipos de cooperación por medio de alianzas estratégicas que son: de producción, de innovación, de mercado y de administración; así como los beneficios que se obtienen al implementar dichas alianzas y que corresponden a cada tipo de cooperación. Fuente: elaboración propia, basado en Araiza (2009)

Los sujetos a investigación son pequeñas y medianas empresas del sector de la industria de la construcción ubicadas en la ciudad de Monclova Coahuila las cuales se encuentran afiliadas a La Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC). La Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción cuenta con 53 afiliados, de los cuales 40 pertenecen al municipio de Monclova. De los 40 afiliados en Monclova, 5 son de la subdivisión de vivienda. Para esta investigación, se realizó un censo de la población total para la subdivisión de vivienda (ver tabla 2).

Tabla 2: Clasificación de PYMES Constructoras Afiliadas a la CMIC Con Sede en Monclova Coahuila

Servicio Profesional	No.	Ingeniería Civil	No.	Edificaciones	No.
Estudios Técnicos	5	Tipo de Obra		Tipo de Obra	
Estudios Ambientales	1	Vías Terrestres	5	Limpieza y	
		Obras Hidráulicas	1	Mantenimiento a	3
				Edificios	
Estudios Estratégicos	1	Estructuras	9		
Ingeniería Civil	30	Urbanización	2	Escuelas	2
Ingeniería Industrial	5	Edificaciones	10		
Instalaciones Electromecánicas	6	Proyectos Integrales	1	Vivienda	5
Especialidades Diversas	5	Arquitectónicos	2		
Total	53	Total	30	Total	10

Esta tabla muestra la distribución de los afiliados de la CMIC por tipo de obra en el cual se observa el rubro de Ingeniería civil con 30 empresas, que a su vez contempla el apartado de edificaciones con 10 empresas, que se subdivide en vivienda determinando así una población en estudio de 5 empresas. Fuente: Elaboración propia

RESULTADOS

En la actualizad no existe documento que soporte estudio de alianzas estratégicas para el sector de la vivienda afiliadas a la CMIC específicamente en el municipio de Monclova; sin embargo derivado de la aplicación del censo sobre alianzas estratégicas a la población sujeta estudio, los resultados obtenidos son los siguientes: Se comprueba que el 80% de los encuestados ha llevado a cabo al menos una vez alianzas estratégicas y el 20% restante no lo ha hecho.

Tipos de Alianzas Estratégicas Implementadas en la Industria de la Construcción de la Vivienda

De acuerdo a la tabla 3, los cuatro tipos de alianzas estratégicas en estudio han sido desarrolladas por el 80% de la población sujeta a estudio, predominando las alianzas estratégicas de administración y de mercado ya que el 100% las ha llevado acabo al menos una vez; esto coincide con la teoría ya que de acuerdo a Carbonell (2012) las más utilizadas hace algunos años por la industria de la construcción eran las relacionadas a la cadena de suministro, es decir, una combinación de los cuatro tipo de alianzas implementadas en la construcción.

Alianza de producción: de las cuatro empresas que realizan alianzas, tres de ellas realizan al menos una actividad de alianza para mercado y le asignan en promedio un nivel de importancia de 4.28; las actividades de cooperación más sobresalientes son las de compartir maquinaria y apoyo para obtener certificaciones.

Alianza de innovación: de las cuatro empresas que realizan alianzas, dos de ellas realizan al menos una actividad de alianza para la innovación y le asignan en promedio un nivel de importancia de 4.75; la actividad de cooperación más sobresaliente es aportar capital para nuevos proyectos.

Alianza de mercado: de las cuatro empresas que se realizan alianzas, las cuatro realizan al menos una actividad de alianza de mercado y le asignan en promedio un nivel de importancia de 5.00; la actividad más sobresaliente es publicidad de manera conjunta.

Alianza de administración: de las cuatro empresas que se realizan alianzas, las cuatro realizan al menos una actividad de alianza de administración y le asignan en promedio un nivel de importancia de 5.00; la actividad más sobresaliente es la realización de eventos.

Tabla 3: Tipos de Alianzas Estratégicas En PYMES Constructoras de Vivienda Afiliadas a la CMIC Con Sede En Monclova Coahuila

Tipología de Alianza Estratégica	Actividad que realizan	Estadísticos Descriptivos		
		N	Media	Desviación Estándar
Alianza de Producción	Comparten maquinaria	2	5.00	0.00
	Subcontratan pedidos	1	4.00	0.00
	Se apoyan para obtener certificaciones	2	5.00	0.00
	Comparten capacidades de diseño	2	3.00	2.83
	Comparten asesoría técnica	1	5.00	0.00
Total Alianza de Producción	Realizan compra de materia prima en forma conjunta	1	5.00	0.00
Alianza de Innovación	Aportan capital para nuevos proyectos	3	4.28	
	Se apoyan para incorporar nuevas tecnologías	2	4.50	.71
	Comparten compras de maquinaria	1	5.00	0.00
	Intercambian información técnica	1	4.00	0.00
Total Alianza de Innovación		2	4.75	
Alianza de Mercado	Publicitan sus productos de manera conjunta	2	5.00	0.00
	Comparten transporte para distribución de sus productos	1	5.00	0.00
Total Alianza de Mercado	Proporcionan el servicio a clientes de forma conjunta	1	5.00	0.00
		4	5.00	
Alianza de Administración	Comparten asesoría de negocios	1	5.00	0.00
	Acceden a créditos de forma conjunta	1	5.00	0.00
	Comporten capacitación de personal	1	5.00	0.00
	Realizan ferias y /o exposiciones	4	5.00	0.00
	Comparten uso de sistema administrativos	1	5.00	0.00
Total Alianza de Administración		4	5.00	

En esta tabla se muestra los tipos de alianzas estratégicas realizadas por las PyMEs de la industria de la construcción dedicadas a la vivienda afiliadas a la CMIC con sede en Monclova, Coahuila, clasificándolas de acuerdo a la actividad de cooperación realizada: de producción, de innovación, de mercado y de administración. Fuente: Elaboración propia con base a los resultados de la encuesta.

Complementando lo anterior, Love, Irani, Cheng y Li (2002) señala que la industria de la construcción está muy fragmentada y esto da origen a los críticos y pobres resultados que se obtienen, así como en la baja innovación de los procesos, por lo que los autores sugirieron que para mejorar los resultados las organizaciones necesitan considerar la formación de alianzas con sus principales proveedores es decir efectuar alianzas estratégicas de cooperación de producción. Esto puede ser derivado de las nuevas necesidades del mundo actual y del tipo de construcción. Los hallazgos mostrados permiten aceptar la *HI Las PyMEs de la industria de la construcción de vivienda afiliada a la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC) con sede en Monclova Coahuila realizan alianzas estratégicas de producción, innovación, mercado y administración.*

Beneficios

Las empresas que han implementado alianzas estratégicas han obtenido múltiples beneficios los cuales se engloban en la tabla 4:

Tabla 4: Beneficios de la Implementación de Alianzas Estratégicas en PyMEs Constructoras de Vivienda Afiliadas a la CMIC Con Sede en Monclova Coahuila

Tipología de Alianza Estratégica	Actividad que realizan	Estadísticos Descriptivos		
		N	Media	Desviación estándar
Tipología de Alianza Estratégica	Comparten maquinaria	2	5.00	0.00
	Subcontratan pedidos	1	4.00	0.00
	Se apoyan para obtener certificaciones	2	5.00	0.00
Alianza de Producción	Comparten capacidades de diseño	2	3.00	2.83
	Comparten asesoría técnica	1	5.00	0.00
	Realizan compra de materia prima en forma conjunta	1	5.00	0.00
Total Alianza de Producción		3	4.28	
Alianza de Innovación	Aportan capital para nuevos proyectos	2	4.50	0.71
	Se apoyan para incorporar nuevas tecnologías	1	5.00	0.00
	Comparten compras de maquinaria	1	5.00	0.00
Total Alianza de Innovación	Intercambian información técnica	1	4.00	0.00
		2	4.75	
Alianza de mercado	Publicitan sus productos de manera conjunta	2	5.00	0.00
	Comparten transporte para distribución de sus productos	1	5.00	0.00
	Proporcionan el servicio a clientes de forma conjunta	1	5.00	0.00
Total Alianza de mercado		2	5.00	
Alianza de Administración	Comparten asesoría d negocios	1	5.00	0.00
	Acceden a créditos de forma conjunta	1	5.00	0.00
	Comporten capacitación de personal	1	5.00	0.00
	Realizan eventos	4	5.00	0.00
Total Alianza de administración	Comparten uso de sistema administrativos	1	5.00	0.00
		4	5.00	

En esta tabla se muestran los beneficios obtenidos por las PyMEs de la industria de la construcción dedicadas a la vivienda afiliadas a la CMIC con sede en Monclova, Coahuila, al implementar las alianzas estratégicas según el tipo de cooperación que realizan: de producción, de innovación, de mercado y de administración. Fuente: Elaboración propia con base a los resultados de la encuesta.

Beneficio de alianza de producción: de las tres empresas que se realizan alianzas de producción, los beneficios más representativos son compartir maquinaria y obtención de certificaciones, asignando en promedio un nivel de importancia de 4.28.

Beneficio de alianza de innovación: de las dos empresas que se realizan alianzas de producción, el beneficio más representativo es aportar capital a nuevos proyectos, asignando en promedio un nivel de importancia de 4.75.

Beneficio de alianza de mercado: de las cuatro empresas que se realizan alianzas de producción, el beneficio más representativo es publicitar sus productos de manera conjunta, asignando en promedio un nivel de importancia de 5.00.

Beneficio de alianza de administración: de las cuatro empresas que se realizan alianzas de administración, el beneficio más representativo es realizar eventos como ferias y exposiciones, asignando en promedio un nivel de importancia de 5.00.

Los beneficios obtenidos de la implementación de las alianzas estratégicas en el sector de la construcción de la vivienda están estrechamente relacionados con el tipo de alianza implementada.

Los resultados obtenidos permiten aceptar la H2: Las PyMEs de la industria de la construcción de vivienda afiliadas a la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC) con sede en Monclova Coahuila que realizan alianzas estratégicas obtienen beneficios de cooperación por producción, cooperación por innovación, cooperación de mercado y cooperación de administración.

CONCLUSIONES

El presente trabajo de investigación se enfoca en pequeñas y medianas empresas de la industria de la construcción de viviendas afiliadas a la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC) con sede en Monclova Coahuila, por tanto los resultados encontrados se limitan a las empresas antes mencionadas. Los resultados de la investigación arrojan evidencia empírica que permite afirmar que las PyMEs de la industria de la construcción de vivienda afiliadas a la CMIC con sede en Monclova Coahuila realizan alianzas estratégicas de producción, innovación, mercado y administración; siendo estas últimas dos las más representativas. Así mismo se demuestra que los beneficios obtenidos derivados de la implementación de dichas alianzas esta relacionados al tipo de alianza, siendo el más sobresaliente, la realización de eventos como ferias y exposiciones y la publicidad de sus productos de manera conjunta.

Derivado de lo anterior, la principal contribución a este trabajo de investigación es en cuanto a afirmar que las empresas de la industria de la construcción específicamente del sector de la vivienda afiliadas a la CMIC con sede en Monclova Coahuila que realizan alianzas estratégicas obtienen beneficios relacionados a producción, innovación, administración y mercado. Con base a los resultados encontrados se recomienda que los empresarios de estas pequeñas y medianas empresas conozcan las múltiples ventajas que resultan de la implementación de alianzas estratégicas en el sector, así mismo se sugiere a la CMIC realizar el mismo estudio analizando los demás sectores en los cuales se desenvuelven sus afiliados.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguilar Valdés, A., Cabral Martell, A., Alvarado Martínez, F., Alvarado Martínez, T.E., y de León Contreras, G. (2013). Alianzas Estratégicas y su aplicación a los Agronegocios. *Revista Mexicana de Agronegocios*, 17(33), 633-648. Recuperado de: <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/155136/2/20.%20De%20Leon%20Contreras%20JOINT.pdf>
- Ahlström-Söderling, R. (2003). SME Strategic Business Networks Seen as Learning Organizations. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 10(4), 444-454. Recuperated in: <http://www.emeraldinsight.com/doi/abs/10.1108/14626000310504756>
- Araiza Garza, Z., Velarde Lopez, E., y Zarate Vásquez, A. (2008). Modelo conceptual para el estudio del proceso dinámico de la cooperación interempresarial en las PyMEs. *Administración contemporánea. Revista de investigación colpamex*, 8, 1-30. Recuperado de: <http://www.colpamex.org/Revista/Art8/39.pdf>
- Araiza Garza, Z., Velarde López, E., y Zarate Vásquez, A. (2010). Tipología de la cooperación interempresarial: caso de la industria metalmeccánica de Coahuila. *Revista Internacional Administración & Finanzas*, 3(3), 91-104.
- Canel, C., y Mitchell, S. (2013). Evaluating Strategic Alliances in Small and Medium-Sized Enterprises. *Advances In Management*, 6 (4), 2-8. Recuperated in: <https://ideas.repec.org/a/mgn/journal/v6y2013i4a1.html>

Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción. (2013). *Análisis y Estadísticas Económicas*. Recuperado de <http://www.cmic.org/cmhc/economiaestadistica/2013/Retos.pdf>

Carbonell Ureña, J. F. (2012). Propuesta de un modelo de integración para la gestión de la cadena de suministro en el sector de la construcción. (Tesis doctorado, Universidad Politécnica de Valencia). Recuperado de: <https://riunet.upv.es/handle/10251/14719>

Chiavenato, I., (2006). *Introducción a la teoría general de la Administración*. (7ª ed.). México: Mc Graw Hill.

Contreras Soto, R. (2007) *Una aproximación a los problemas de las microempresas en México. De acuerdo a los resultados INEGI (2006)*, Recuperado en www.eumed.net/libros/2007c/338/

González Franco, R. A., Meza Valdez, J. M., y Miranda López, R. (2012) Costos de nómina no identificados por fase en construcción de obra ejecutada no subcontratada con terceros. *Ra Ximhai*, 8(2), 201-216.

INEGI. (2008). *Construcción*. Recuperador de <http://cuentame.inegi.org.mx/economia/secundario/construccion/default.aspx?tema=E>

Love P. E. D., Zahir I., Cheng E., y Li, H. (2002) A model for supporting inter-organizational relations in the supply chain. *Engineering Construction and Architectural Management*, 9(1), 2–15. Recuperated in: https://www.researchgate.net/publication/229861680_A_model_for_supporting_inter-organizational_relations_in_the_supply_chain

Lozano, M. A. (2010). Modelos de asociatividad: estrategias efectivas para el desarrollo de las PyMEs. *Revista EAN*, (68), 175-178.

Martínez Choy, A. (2011). Modelos para gestión de proyectos para las MIPYMEs de construcción. (Tesis Maestría, Instituto Politécnico Nacional). Recuperado de http://www.repositoriodigital.ipn.mx/bitstream/handle/123456789/12137/Modelos%20de%20gesti%C3%B3n%20para%20las%20MIPYMEs%20de%20Construcci%C3%B3n_Alfredo%20Martinez%20Choy.pdf?sequence=1

Núñez Blanco, V.C. (2013). *El desarrollo de alianzas: Una opción estratégica para las MIPYMEs de Sincelejo*. (Tesis Maestría, Universidad Nacional de Colombia) Recuperado de: <http://www.bdigital.unal.edu.co/39519/1/verenadelcarmenu%C3%B1ezblanco.2013.pdf>

PROMEXICO (2010). Alianzas estratégicas, una herramienta de competitividad internacional. *Universidad Intercontinental*, 1(1), 1-64. Recuperado de: https://teopraxisg.files.wordpress.com/2010/12/alianzas_estrategicas3.pdf

Promexico (2014). *Coahuila de Zaragoza*. Recuperador de http://mim.promexico.gob.mx/Documentos/PDF/mim/FE_COAHUILA_vf.pdf

Robles Rodríguez, J., y Velázquez García, L. (2013). Estructura y desempeño del sector de la construcción en México. *El Cotidiano*, 182 (6), 105-116.

Rubio, C. P. (2012). *Gestión estratégica organizacional aplicada a las PyMEs constructoras en Colombia*. (Tesis Maestría, Universidad de Nebrija). Recuperado de <http://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/2845/RubioClaudia2012.pdf?sequence=3>

Universidad Autónoma de México. (Agosto, 2013). *Vivienda*. Recuperado en <http://www.economia.unam.mx/cedrus/investigacion/propuestas-politica/vivienda.html>

Van Gils, A., y Zwart P.S. (2009). Alliance Formation Motives in SMEs An Explorative Conjoint Analysis Study. *International Small Business Journal*, 27(1), 5-37. Recuperated in <http://isb.sagepub.com/content/27/1/5.short>

Yáñez Ruiz, A. (2013). *Alianza estratégica como ventaja competitiva en el sector del transporte*. (Tesis Maestría, Universidad Autónoma de Querétaro). Recuperado de <http://ri.uaq.mx/bitstream/123456789/1171/1/RI000623.pdf>

RECONOCIMIENTO

Las autoras agradecen el apoyo en el acceso a la información brindado por la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción con sede en Monclova Coahuila, en especial al Lic. Bonifacio Uribe Riojas Gerente General de CMIC Monclova así como al Lic. Ricardo Gutierrez Gonzalez Presidente de CMIC Monclova; los cuales mejoraron la calidad de esta investigación.

BIOGRAFÍAS

Mayra Yazmin Ortiz Ozuna, es Maestra en Planeación con especialidad en Finanzas por la Universidad Autónoma de Coahuila, en México, actualmente se desempeña como Contador Público en la empresa Altos Hornos de México SAB de CV; Estudiante de Doctorado en Administración y alta Dirección en la Universidad Autónoma de Coahuila; se le puede encontrar a través del correo electrónico aryam_06@hotmail.com