

Perspectiva de las competencias emprendedoras y la cooperación interempresarial en empresas del sector lácteo

Perspective of the entrepreneurial competencies and inter-firm cooperation in companies in the dairy sector

Perspectiva das competências empreendedoras e de cooperação interempresarial em empresas do sector lácteo

Lic. Mitzi Vania Vázquez Castellanos*

Dra. María de los Ángeles Silva Olvera**

Dra. Ma. del Carmen Liquidano Rodríguez***

RESUMEN

La internacionalización de los mercados ha exigido nuevas modalidades de producción a las empresas para asegurar su permanencia en el entorno empresarial. El establecimiento de redes cooperativas es una estrategia corporativa para mejorar su productividad y competitividad en el mercado, mientras que las competencias emprendedoras que el empresario presente pueden ser el detonante para la adopción de dichas estrategias. El objetivo de esta investigación es analizar la relación entre las competencias emprendedoras y la cooperación interempresarial en empresas del sector agroindustrial lácteo del Estado de Aguascalientes. Los resultados arrojan que existe una relación significativa entre ambas variables, por lo que las competencias emprendedoras de quienes desarrollan y aplican las tácticas en beneficio de la organización han sido parte fundamental para la utilización de acuerdos cooperativos como estrategia de crecimiento y desarrollo económico.

Palabras clave: competencias emprendedoras, cooperación interempresarial, agroindustria láctea.

ABSTRACT

The globalization of markets has required new forms of production companies to ensure their permanence in the business environment. The establishment of cooperative networks is a corporate strategy to improve productivity and competitiveness in the market, while the entrepreneurial skills that the entrepreneur possess can be the trigger for the adoption of such strategies. The objective of this research is to analyze the relationship between entrepreneurial skills and interfirm cooperation

* Mexicana, estudiante de la Maestría en Ciencias en Administración, Instituto Tecnológico de Aguascalientes, Aguascalientes, México. Correspondencia con la autora: mitzi_vania@hotmail.com.

** Mexicana, Maestra en Ciencias en Administración, Doctora en Desarrollo Regional, Instituto Tecnológico de Aguascalientes, Aguascalientes, México. Correspondencia con la autora: msilvaomx@yahoo.com.mx.

*** Mexicana, Maestra en Ciencias en Administración, Doctora en Administración, Instituto Tecnológico de Aguascalientes, Aguascalientes, México. Correspondencia con la autora: maricarmen_inv@yahoo.es.

in companies of dairy agroindustry sector in the state of Aguascalientes. The results show that there is a significant relationship between the two variables, so the entrepreneurial skills of those who develop and implement strategies for the benefit of the organization have been instrumental in the use of cooperative agreements as a strategy for economic and development growth.

Keywords: entrepreneurial competencies, interfirm cooperation, dairy agroindustry.

RESUMO

A internacionalização dos mercados tem exigido novas formas de produção às empresas para garantir sua permanência no ambiente empresarial. O estabelecimento de redes de cooperação é uma estratégia corporativa para melhorar sua produtividade e competitividade no mercado, enquanto as competências empreendedoras que o empresário presente pode ser o detonante para a adoção de tais estratégias. O objetivo desta pesquisa é analisar a relação entre as competências empreendedoras e a cooperação interempresarial nas empresas do setor agroindustrial lácteo do Estado de Aguascalientes. Os resultados mostram que existe uma relação significativa entre as duas variáveis; de modo que as competências empreendedoras dos que desenvolvem e aplicam as táticas para o benefício da organização têm sido parte fundamental para a utilização de acordos de cooperação como estratégia de crescimento e desenvolvimento econômico.

Palavras-chave: competências empresariais, cooperação interempresarial, agroindústria láctea.

1. Introducción

La internacionalización de los mercados y la transformación experimentada por el entorno económico derivada en los últimos años, ha complejizado tanto el mercado como las modalidades de producción de las organizaciones (Dini, 2010), así mismo el crecimiento actual de dichos mercados, el incremento de competencia en los mismos y la rapidez con la que se producen cambios tecnológicos, hacen que las empresas se direccionen hacia una actitud estratégica en el desarrollo y potenciación de las relaciones entre organizaciones, con el objetivo de mejorar su competitividad y conseguir una mayor adaptación a las nuevas necesidades de los mercados (Sanfiel, 2003:25).

Aprender a establecer redes y trabajar de manera cooperativa se ha convertido en una estrategia corporativa para satisfacer las necesidades de la demanda y lograr permanecer en el mercado.

Actualmente las empresas buscan la integración, vinculación, cooperación y coordinación con otras empresas, para que entre ellas mismas logren eficiencia colectiva, resuelvan problemas en común y conquisten mercados difíciles de penetrar de manera individual. (Valdez, Silva, Carlos y Araiza, 2014:1259). Por su parte, Araya (2006:44) afirma que la cooperación empresarial se presenta como una posible alternativa de una empresa para afrontar la evolución del entorno y la globalización.

Dado este contexto económico y circunstancial para las empresas, el espíritu emprendedor de sus directivos es un mecanismo mediante el cual las ineficiencias de la economía se descubren y se mitigan a través del proceso de la innovación en productos, servicios y procesos (Jain, 2011:127). Las competencias emprendedoras que un dirigente presente pueden ser claves en el proceso de diferenciación e identificación de una ventaja competitiva.

En la actualidad, los desafíos de internacionalización enfrentados por estos sistemas productivos han obligado a muchas empresas a redefinir sus sistemas de relaciones. En los casos más efectivos de acuerdo a la investigación de Dini (2010), la formalización de las relaciones y la estructuración de redes productivas ha sido un factor clave para superar dichos retos que la economía globalizada presenta.

Por otra parte, derivado de la investigación realizada por Camargo (2011) se encuentra que la realización de alianzas por parte de una empresa influye de manera significativa en el desempeño productivo de la misma, por lo que la realización de acuerdos cooperativos es una estrategia para mejorar la productividad de las organizaciones.

Tal como plantea la investigación de Guardia y Piña (2008) y los resultados derivados de esta, existe un efecto significativo del desarrollo emprendedor en respuesta al grado de integración de iniciativas productivas en un ambiente similar, conglomerados, *clusters* o redes de trabajo; por lo que el desarrollo emprendedor del empresario se convierte en un factor determinante en la promoción de nuevas iniciativas empresariales.

El objetivo de esta investigación derivado de las investigaciones anteriores es analizar la relación entre las competencias emprendedoras y la cooperación interempresarial misma que se realiza con una muestra de empresas del sector agroindustrial lácteo dedicadas a la actividad primaria del Estado de Aguascalientes; esto con la finalidad de determinar qué tan concluyente es que el dirigente de una organización posea y desarrolle competencias emprendedoras en la elección de una estrategia cooperativa que mejore la competitividad de la empresa en un entorno productor lechero del Estado.

El sector lácteo en Aguascalientes ha cobrado una mayor importancia a partir del crecimiento de grandes industrias del ramo en el Estado; lo que posiciona a Aguascalientes como una de las grandes cuencas lecheras del país. Asimismo la implementación de mejoras tecnológicas y el apoyo por parte del gobierno, ha permitido considerar a los ganaderos empresariales de Aguascalientes como parte de los ganaderos lecheros más eficientes del país; mismo que los sitúa en condiciones estratégicas para realizar prácticas de cooperación y disponer de directivos capaces de innovar y poseer espíritu emprendedor.

2. Marco teórico

Competencias emprendedoras

La mayoría de las personas no se convierten en empresarios en circunstancias similares, lo que sugiere que las características individuales de la personalidad, atributos psicológicos y factores situacionales son necesarios para el éxito de las iniciativas empresariales (Cromie y Johns, 1983; Greenberg y Sexton, 1988; Herron y Robinson, 1993, en Jain, 2011:128).

Las competencias emprendedoras se definen en términos generales, como aquellas que permiten a los sujetos desarrollar un proyecto emprendedor con el que pueden generar crecimiento económico y cohesión social (Martínez, 2011:305); vistas desde una perspectiva amplia e integradora que permita a los ciudadanos ser competentes en todos los órdenes de la vida (Martínez, 2008:9). Bajo esta misma perspectiva, las competencias emprendedoras además de ayudar a los sujetos a desarrollar con éxito una iniciativa empresarial, también contribuyen a cultivar valores y prácticas sociales (Martínez, 2011:308).

Lévy (2003:43) afirma que las aptitudes y rasgos de personalidad se definen como diferencias entre los individuos, mientras que las competencias están mayormente ligadas a actividades profesionales y, más concretamente, a las misiones que forman parte de un puesto; sin embargo, las competencias apuntan a comportamientos que se llevan a cabo cuando se ponen en práctica los conocimientos, aptitudes y rasgos de personalidad.

Centrándose en la recopilación de González (2004), se han considerado 28 competencias emprendedoras para este estudio, clasificadas en tres grupos de acuerdo a su naturaleza, mismas que se presentan en la tabla 1.

Tabla 1. Clasificación de las competencias emprendedoras de acuerdo a su naturaleza.

Grupo 1: Capacidades personales	Grupo 2: Capacidades comerciales	Grupo 3: Capacidades organizativas
1. Ambición.	16. Facilidad para las relaciones sociales.	23. Selección de personal.
2. Visión y proyecto de futuro.	17. Habilidad de conversación.	24. Liderazgo.
3. Planificación.	18. Negociación.	25. Organización y delegación.
4. Tenacidad.	19. Venta.	26. Dirección de reuniones.
5. Esfuerzo.	20. Código ético.	27. Motivación de los empleados.
6. Orientación al mercado.	21. Corporativismo.	28. Ecologismo.
7. Toma de decisiones.	22. Simpatía.	
8. Iniciativa. Actitud proactiva.		
9. Gestión del riesgo.		
10. Creatividad.		
11. Gestión del tiempo.		
12. Dominio del estrés.		
13. Actitud mental positiva.		
14. Capacidad para sobreponerse al fracaso.		
15. Cultura emprendedora.		

Fuente: elaboración propia basada en González (2004).

Cooperación interempresarial

Taboada (2006), basado en Penrose (1959), explica que el crecimiento de la empresa depende de los recursos con los que cuenta; mismo que supone que el enfoque de recursos y capacidades parte de la existencia de diferencias sistemáticas entre las empresas en la medida que controlan los recursos para implementar sus estrategias; hecho que da lugar a que la base conceptual de este planteamiento teórico sean los recursos productivos de la empresa.

Dada esta perspectiva, la agrupación de recursos valiosos a través de la identificación del potencial de la empresa para establecer ventajas competitivas mediante la identificación y valoración de recursos y habilidades que posee o a los que puede acceder, genera maximización del valor de la organización (Barney, 1991:109).

Un vínculo de cooperación empresarial se puede definir como la relación individual establecida por una empresa con otra, interactuando en un acuerdo para el trabajo común con la finalidad de generar sinergias y comprometiéndose a la realización de un proceso de generación de valor, mismo que se comparte (Ojeda, 2009:44).

Dado este contexto, las formas de asociación y cooperación de las empresas pueden tener diferentes esquemas, lo cual ha sido motivo de diversos estudios donde la unidad de análisis es la aglomeración de empresas en un mismo lugar geográfico (Araiza, Velarde

y Zárate, 2010:92), no obstante, los esquemas desde los cuales puede ser estudiada la cooperación interempresarial están orientados hacia el enfoque de la creación de acuerdos o asociaciones entre organizaciones, considerándolas un tipo de asociación intermedia entre la empresa y el mercado (Torello y Snoeck, 1998:9).

Beneficios de la cooperación

Las empresas se asocian para lograr un objetivo común, según Araya (2006:46) lo ideal es buscar socios que posean valores en común y habilidades complementarias, de modo que todos tengan algo para colaborar y todos tengan algo que llevarse del grupo.

Araiza (2008:71) afirma que la cooperación entre firmas debe lograr satisfacción individual de las empresas cooperantes; dada esta perspectiva, un acuerdo de cooperación debe ser visualizado a través de los beneficios que se obtienen en las asociaciones efectuadas; por lo que factores como recursos y capacidades de los socios, experiencia previa del socio en alianzas, capital social del socio, orientación al aprendizaje de los socios, gestión de la alianza, orientación al aprendizaje de la alianza y redes sociales de la alianza son cruciales para determinar el grado de beneficio esperado (Camargo, 2011:111).

Tipología de la cooperación

Las empresas pueden interrelacionarse con otras empresas a través de una amplia gama de diferentes tipos de redes. Estas incluyen relaciones con los proveedores, flujos de recursos, membresías de asociaciones comerciales, consejeros comunes, entre los empleados individuales, y alianzas estratégicas (Gulati, 1998:297).

Por su parte, Araiza et al. (2010:93) elaboraron y confirmaron empíricamente una tipología de la cooperación interempresarial la cual está basada en esquemas clasificatorios de los tipos de cooperación empresarial de López y Lugones (1998), Escribá, Sánchez y Sánchez (2003) y Madero y Quijano (2006).

Dicha tipología se clasifica conforme a la finalidad de los acuerdos cooperativos para las organizaciones, misma que se presenta en la tabla siguiente y la cual fue considerada para la realización del estudio.

Tabla 2. Tipología de la cooperación interempresarial.

Tipo de cooperación	Definición
Cooperación para producir	Vínculos de colaboración establecidos entre las empresas para la obtención de economías de escala, disminución de costos y mejora de la calidad y productividad de las empresas.
Cooperación para innovar	Vínculos de colaboración establecidos entre empresas para la disminución de riesgos, costos y tiempo, asociados a propiciar y desarrollar su potencial innovador.
Cooperación para mercado	Vínculos de colaboración establecidos entre las empresas para la búsqueda y acceso a mercados; difusión, promoción y distribución de productos; obtención de economías de escala para acceso a mercados y reducción de costos.
Cooperación para administrar	Vínculos de colaboración establecidos entre las empresas para desarrollar su capacidad, obtener conocimientos prácticos de gestión y acceso a información sobre instrumentos de crédito y financiamiento e incentivos fiscales, así como efectuar el entrenamiento de trabajadores.

Fuente: elaboración propia basada en Araiza et al. (2010:93).

Necesidades de la cooperación

En los últimos años, la cooperación empresarial ha estado teniendo cada vez más una mayor relevancia, debido a que la mayoría de las empresas pretenden aumentar la eficacia de sus actividades. Ante esta competencia y la globalización de los mercados, las empresas plantean la posibilidad de orientar su estrategia para sobrevivir a esta universalización (Martínez, 2011:26).

Faulkner y De Rond (2000, en Araiza et al., 2010) indican que dentro de las razones internas por las que las organizaciones efectúan acuerdos de cooperación, es la necesidad de hacerse de activos específicos o capacidades no poseídas y minimizar sus costos.

Araiza y Velarde (2011:193), en base a la tipología propuesta en Araiza et al. (2010:93), construyeron una tabla simple de las necesidades de las empresas que impulsan a la cooperación y el tipo de cooperación que genera, en la que se especifica que a cada tipo de cooperación corresponde una necesidad de la misma índole como se muestra en la tabla 3.

Tabla 3. Correspondencia de necesidades de la cooperación a la tipología.

Tipología de la cooperación	Necesidad que lleva a realizar cooperación
Cooperación para producir	Necesidad de producción
Cooperación para innovar	Necesidad de innovación
Cooperación para el mercado	Necesidad de mercado
Cooperación para administrar	Necesidad de administración

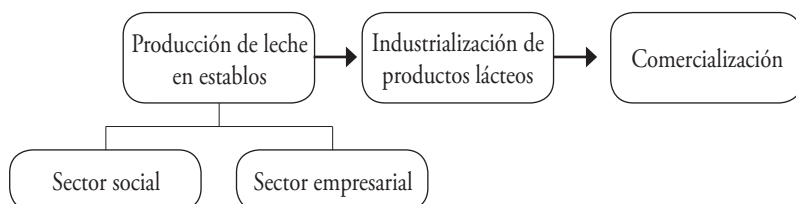
Fuente: elaboración propia, basada en Araiza y Velarde (2011:193).

Marco contextual de la investigación

En Aguascalientes, la globalización ha acelerado una serie de cambios notables en el sector lechero mediante la estructuración de la industria en organizaciones de carácter industrial, internacional y transnacional (Álvarez y Montaña, 2001:648).

De acuerdo a la literatura revisada, el sector agroindustrial lácteo en Aguascalientes se conforma por tres sistemas productivos: producción o recopilación de leche, industrialización y comercialización; misma estructura que se presenta en el siguiente diagrama.

Figura 1. Estructura de la actividad agroindustrial láctea en Aguascalientes.



Fuente: elaboración propia basada en Álvarez y Montaña (2001).

Para efectos de la investigación el sector de la producción primaria fue el elegido para ser analizado, ya que considerando el trabajo investigativo de Álvarez y Montaña (2001:651), en Aguascalientes se distingue un conglomerado productivo primario donde las formas de coordinación cooperativa desempeñan un papel relevante generando una organización productiva, social y espacial que responde a las potencialidades de la entidad. En la producción primaria se distinguen dos esquemas de producción: el sector social compuesto por productores que poseen de 1 a 40 animales dedicados a la producción de leche; y el sector empresarial compuesto por productores que poseen más de 40 animales destinados a esta producción.

Son considerados como sujetos de estudio los productores del sector empresarial ya que debido al tamaño de las empresas y al alto nivel de producción individual se infiere que realizan mayores prácticas cooperativas y organizacionales.

Relacionando lo anterior, hasta este momento no se ha encontrado estudio que refiera una posible relación entre las competencias emprendedoras de los directivos de una organización y la adopción de una estrategia de cooperación con otras organizaciones; sin embargo, Guardia y Piña (2008) realizaron un estudio sobre el nivel de emprendimiento en la agroindustria rural, donde afirman que el escenario propicio para el emprendimiento debe sustentarse en el establecimiento de redes de trabajo.

Sin embargo, es posible observar cómo la literatura confirma la existencia de una relación significativa entre el desarrollo de alianzas y redes cooperativas con el desempeño de una organización; y el desarrollo emprendedor con la eficacia de las iniciativas empresariales.

Tal como afirma Dini (2010), una parte importante de la competitividad de las empresas se genera al exterior de las mismas en las relaciones que éstas logran establecer con su entorno y, en particular, con otras firmas.

No es una idea tan fácil de asimilar y mucho menos de ponerla en práctica, sin embargo de acuerdo a investigaciones previas, un gran número de empresarios ha descubierto que en el escenario competitivo actual, el establecimiento de acuerdos y redes cooperativas cada vez más propicia el desarrollo de la competitividad de sus empresas (Araiza, 2008; Gulati, 1998; Camargo, 2011; Guardia y Piña, 2008).

3. Metodología

El tipo de estudio fue de corte cuantitativo, no experimental, transversal y de alcance correlacional. De acuerdo a lo anterior la hipótesis alternativa afirma que existe una relación estadísticamente significativa entre las competencias emprendedoras y la cooperación interempresarial en el sector agroindustrial lácteo primario del Estado de Aguascalientes.

Para este estudio y como fue presentado anteriormente, la población está conformada por productores primarios del sector agroindustrial lácteo del tipo empresarial, es decir ganaderos que cuentan con más de 40 animales destinados a la producción de leche. Dicha población en Aguascalientes, de acuerdo al Registro Nacional de Productores de Leche (2013), es de alrededor de 76 empresas, misma considerada hasta el mes de enero de dicho año.

La muestra fue de tipo probabilístico con una confianza del 90% y un error del 10%, lo cual equivale a 32 encuestas, las cuales fueron aplicadas por conveniencia, analizando dos variables: las competencias emprendedoras y la cooperación interempresarial, ambas consideradas con sus tres respectivas dimensiones.

El instrumento de medición fue adaptado para fines de este estudio y está basado en dos modelos. El primero es un modelo propuesto por Mejía (2014), retomado de Mar-

tínez (2008), Martínez y Carmona (2009) basado en González (2004), para medir las competencias emprendedoras; mientras que el segundo está retomado de Araiza et al. (2010), el cual es utilizado para medir la cooperación interempresarial. Se realizó una prueba piloto para determinar la confiabilidad del instrumento utilizando el coeficiente Alpha de Cronbach, mismo que finalizó con 83 reactivos válidos: 7 pertenecientes a datos demográficos, 26 a competencias emprendedoras y 50 a cooperación interempresarial.

Para el análisis se utilizó estadística descriptiva para datos generales tales como demográficos y descriptivos de cada variable, así como análisis correlacional para la prueba de hipótesis.

4. Análisis de resultados

En cuanto a la variable de competencias emprendedoras, los resultados descriptivos muestran que la competencia mayormente desarrollada de las capacidades personales en los empresarios de este sector es esfuerzo, mientras que la menos desarrollada es ambición. Dicha condición se repite en los resultados generales.

Si se analiza, a la vez, la antigüedad promedio del puesto que es de 14,6 años, siendo 2 el mínimo y 45 el máximo, se puede inferir que el esfuerzo ha sido clave para la permanencia de la empresa y de los encuestados en su puesto.

Tabla 4. Desarrollo de competencias emprendedoras de la dimensión de capacidades personales en los empresarios encuestados.

Competencia	Media
Ambición	3,56
Visión y proyecto de futuro	4,31
Tenacidad	4,28
Esfuerzo	4,56
Orientación al mercado	4,03
Toma de decisiones	4,25
Iniciativa	4,38
Gestión del riesgo	3,88
Creatividad	3,84
Gestión del tiempo	4,06
Dominio del estrés	3,97
Actitud mental positiva	4,41
Capacidad para sobreponerse al fracaso	4,22
Cultura emprendedora	4,00

Fuente: elaboración propia.

Asimismo, en la dimensión de capacidades comerciales, la competencia mayormente desarrollada por los empresarios encuestados fue código ético y la menos, simpatía, como se muestra en la tabla 5.

Tabla 5. Desarrollo de competencias emprendedoras de la dimensión de capacidades comerciales en los empresarios encuestados.

Competencia	Media
Facilidad en las relaciones sociales	4,09
Habilidad de conversación	4,13
Negociación	4,00
Venta	4,13
Código ético	4,50
Simpatía	3,94

Fuente: elaboración propia.

En cuanto a la dimensión de capacidades organizativas, la competencia mayormente desarrollada por los empresarios encuestados fue ecologismo, mientras que la menos, dirección de reuniones, como se aprecia en la tabla 6.

Tabla 6. Desarrollo de competencias emprendedoras de la dimensión de capacidades organizativas en los empresarios encuestados.

Competencia	Media
Selección de personal	4,16
Liderazgo	4,16
Organización y delegación	4,22
Dirección de reuniones	3,97
Motivación de los empleados	4,16
Ecologismo	4,25

Fuente: elaboración propia.

De acuerdo a los resultados descriptivos obtenidos de la variable competencias emprendedoras en las dos últimas dimensiones, se puede observar como las competencias mayormente ligadas al compromiso social y contribución al bienestar del entorno son las más desarrolladas; y a la vez, considerando la antigüedad en el puesto promedio de los encuestados, se infiere que dichas competencias han permitido generar estabilidad en el puesto y en la organización.

En cuanto a la variable cooperación interempresarial, tal como se observa en los datos descriptivos, el 90,6% de las empresas encuestadas afirmaron haber realizado en algún momento de su trayectoria un acuerdo de cooperación con otra organización para obtener algún beneficio, lo que indica que en este sector la cooperación interempresarial es una estrategia comúnmente utilizada para satisfacer alguna necesidad presente de las organizaciones. Sin embargo, no se presentó algún caso de alianza estratégica o *joint venture*, por lo que dicha estrategia no ha sido totalmente estructurada y ha sido realizada en la informalidad o por eventos particulares.

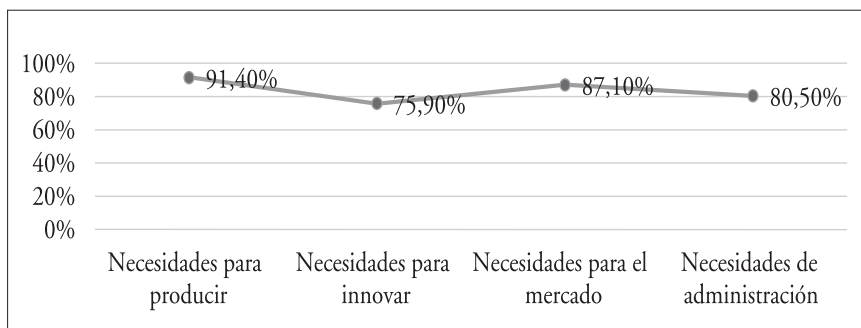
De acuerdo a los resultados obtenidos, la cooperación mayormente realizada por este sector es de carácter productivo, lo cual se infiere debido a que el sector en cuestión es del ámbito primario, por lo que los acuerdos que en su mayoría realizan se enfocan en áreas de producción, distribución, capacitación y conservación de clientes.

La cooperación menormente realizada es para innovar; sin embargo, es relevante mencionar que aun siendo la tipología que obtuvo menor número de menciones, la mayoría de las empresas que afirmaron haber realizado cooperación interempresarial ha realizado algún acuerdo de innovación relacionado con el intercambio de información técnica, el apoyo con capital para nuevos proyectos y la incorporación de nuevas tecnologías y equipos.

Considerando la dimensión de las necesidades de las empresas encuestadas que derivan en un acuerdo cooperativo, en la mayoría de los casos son necesidades de producción, como muestra la gráfica 1.

Las necesidades que el 100% de las empresas afirmaron haber derivado en algún tipo de cooperación fueron disminuir costos de producción, reducir costos de distribución y acceder a mercados en forma conjunta.

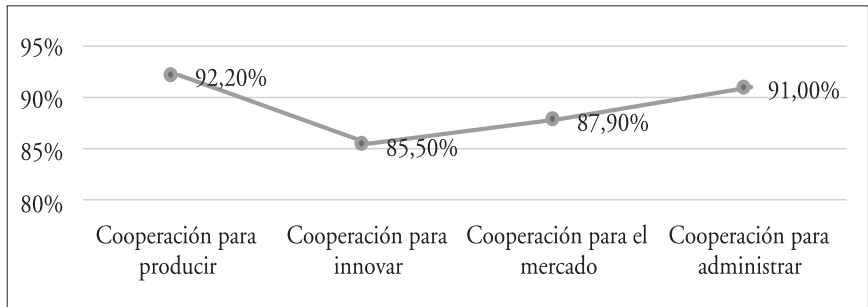
Gráfica 1. Resultados generales de la cooperación utilizada de acuerdo a las necesidades de las empresas encuestadas.



Fuente: elaboración propia.

En la dimensión de tipología de la cooperación, los acuerdos cooperativos mayormente realizados son, a la vez, de carácter productivo como se puede apreciar en la gráfica 2. De manera similar a la dimensión anterior, la totalidad de empresas encuestadas que afirmaron haber realizado algún acuerdo cooperativo, mencionaron haberlo hecho para apoyarse en la obtención de certificaciones, realizar venta conjunta y distribuir productos en conjunto.

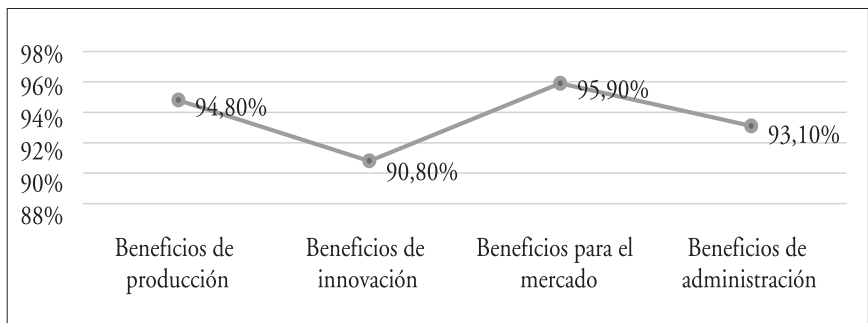
Gráfica 2. Resultados generales de la cooperación utilizada de acuerdo a la tipología de la cooperación en las empresas encuestadas.



Fuente: elaboración propia.

En la dimensión de beneficios obtenidos de los acuerdos cooperativos, los beneficios obtenidos mayormente mencionados por los encuestados fueron para el mercado y para la producción. A su vez, la totalidad de dichas empresas que afirmaron haber realizado algún acuerdo cooperativo, mencionan haber obtenido beneficios como reducción de costos de producción, desarrollo de mejoras en procesos productivos, mejora en la distribución de productos, conservación de clientes y disminución de los costos de la venta de productos.

Gráfica 3. Resultados generales de los beneficios obtenidos considerando los tipos de cooperación en las empresas encuestadas.



Fuente: elaboración propia.

Es importante observar cómo la totalidad de empresas que mencionaron haber realizado algún acuerdo de cooperación, afirmaron haberlo hecho derivado de tres necesidades básicas: disminuir los costos de producción, reducir los costos de distribución y acceder a mercados en forma conjunta; mismas necesidades que de forma coherente llevan a la tipología de la cooperación utilizada por el 100% de las empresas que cooperan: acuerdos para apoyarse en la obtención de certificaciones, acuerdos para realizar la venta conjunta de sus productos y, a su vez, la distribución de sus productos en forma conjunta.

Asimismo, es importante analizar que el total de empresas encuestadas que afirmaron haber realizado actividades de cooperación, mencionan haber obtenido beneficios como reducción de los costos de producción, desarrollo de mejoras en procesos productivos, mejora de la distribución de productos, conservación de clientes y disminución de los costos de venta, beneficios que de manera similar responden coherentemente ante los tipos de acuerdo realizados.

Se realizó, a la vez, una valoración entre los encuestados sobre cuáles necesidades, tipologías y beneficios consideraban de mayor relevancia para su organización; siendo que de manera general la necesidad que consideraron más importante para cooperar es acceder a mercados en forma conjunta. Dicha necesidad se explica ante la situación en la que se encuentran en la cadena estructural de la actividad agroindustrial láctea en Aguascalientes: el sector de industrialización de leche en que se ubicarían como los compradores del sector encuestado, está compuesto por muy pocos integrantes tales como Gilsa, Parmalat, Liconsa, Nestlé, D'Lisa y otros, por lo que al ser un mercado tan reducido para los productores de leche de vaca, acceder en forma conjunta al mercado y conservar a los clientes se convierte en su más grande necesidad y objetivo común.

Derivado de esto, se encuentra el tipo de acuerdo cooperativo que consideraron como más importante: la venta conjunta del producto. Asimismo, apoyarse para la obtención de certificaciones en forma conjunta es considerado como muy importante, puesto que la exigencia de sus compradores para la certificación de sus procesos y productos es relevante e igualitaria para todos, por lo que cooperar es un acto de sentido común y aprovechamiento de oportunidades.

En cuanto al beneficio obtenido considerado como más trascendental para el sector, que de igual manera responde ante lo explicado anteriormente, es mejorar en la distribución de productos y reducción de costos de producción.

Por otra parte, la hipótesis alternativa de la investigación señala la existencia de una correlación significativa entre las competencias emprendedoras y la cooperación interempresarial, lo cual se confirma con los datos presentados en la tabla 7, que muestra la correlación de ambas variables utilizando el coeficiente Rho de Spearman.

Tabla 7. Correlaciones entre ambas variables y sus respectivas dimensiones.

	Capacidades personales	Capacidades comerciales	Capacidades organizativas
Necesidades producir	,719**	,581**	,687**
Necesidades innovar	,615**	,352*	,413'
Necesidades mercado	,681**	,593**	,574**
Necesidades administrar	,811**	,622**	,643**
Tipología producir	,735**	,609**	,713**
Tipología innovar	,784**	,700**	,651**
Tipología mercado	,798**	,503**	,556**
Tipología administrar	,685**	,547**	,682**
Beneficios producir	,711**	,611**	,784**
Beneficios innovar	,661**	,660**	,685**
Beneficios mercado	,651**	,652**	,651**
Beneficios administrar	,694**	,598**	,745**

* La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: elaboración propia.

De acuerdo al análisis correlacional entre las dimensiones de ambas variables, es posible observar que éste oscila entre 0,352 y 0,811; sin embargo, en cuanto al nivel de significancia, sólo dos correlaciones son significativas al nivel 0,05, es decir al 95%, y las restantes son significativas al nivel 0,01, es decir al 99%, por lo que la correlación en general es positiva y altamente significativa.

En la dimensión de necesidades de cooperación de la variable cooperación interempresarial, se presenta una correlación mayor con la dimensión de capacidades personales de competencias emprendedoras en las cuatro subdimensiones correspondientes; por lo que para el empresario las capacidades propias del individuo como iniciativa, tenacidad y cultura emprendedora son las que detectan las necesidades que las organizaciones presentan y les llevan a la aplicación de estrategias de cooperación; tal como lo menciona Lévy (2003:43), las competencias y la aplicación de estrategias apuntan a los comportamientos que se llevan a cabo cuando se ponen en práctica los conocimientos, aptitudes y rasgos de personalidad, es decir, propios del individuo.

De igual manera, en las cuatro subdimensiones de la tipología de la cooperación de la variable cooperación interempresarial, las correlaciones mayormente significativas se presentan en las capacidades personales de la variable competencias emprendedoras; lo

que sugiere que las características personales y psicológicas tales como esfuerzo, actitud mental positiva y toma de decisiones del empresario son esenciales para el éxito y la puesta en marcha de la estrategia cooperativa.

En cuanto a los beneficios de la cooperación de la variable cooperación interempresarial, en tres de las cuatro subdimensiones se presentó una correlación mayormente significativa en las capacidades organizativas de la variable competencias emprendedoras, lo cual resulta coherente con que los beneficios derivados de acuerdos cooperativos sean mayormente relacionados con las competencias ligadas a la dirección y administración de empresas, tales como liderazgo, dirección de reuniones, selección de personal y organización y delegación; ya que dichos beneficios son percibidos desde el ámbito interno y en beneficio del propio corporativo.

Las capacidades comerciales presentaron una correlación altamente significativa en la mayoría de las subdimensiones de la cooperación interempresarial, por lo que se afirma que los tres tipos de competencias emprendedoras están ligados a la aplicación y desarrollo de actividades cooperativas en las empresas como estrategia para asegurar su permanencia en el mercado. Tal como mencionan Martínez y Carmona (2009:86), los rasgos individuales forman parte muy importante de las competencias emprendedoras, pero la experiencia personal y social en diferentes contextos es un elemento fundamental para que las competencias puedan desarrollarse.

5. Conclusiones

El entorno económico actual cambiante ha contribuido a que las empresas adopten nuevas estrategias corporativas que satisfagan mayormente a la demanda y que les permitan permanecer en el mercado y generar una mayor productividad.

La estrategia de realizar cooperación entre empresas ha sido estudiada por múltiples investigadores analizando y determinando sus principales aportaciones al campo empresarial; no obstante la identificación de las competencias de las personas que aplican dicha estrategia, permite conocer una de las áreas en las que una empresa requiere desarrollar a su personal para mejorar su participación y competitividad en el mercado.

De acuerdo a los resultados obtenidos, la hipótesis nula de esta investigación se rechaza, y se afirma que existe una relación altamente significativa entre las competencias emprendedoras y la cooperación interempresarial en el sector agroindustrial lácteo primario del Estado de Aguascalientes.

Los objetivos planteados en la investigación fueron cumplidos de manera satisfactoria puesto que se encontró relación significativa entre ambas variables y fue posible describir

las competencias emprendedoras existentes en los empresarios del sector y los tipos de acuerdos cooperativos mayormente realizados por las empresas.

Considerando la literatura revisada y los estudios similares realizados anteriormente, se confirma uno de los supuestos de Guardia y Piña (2008), donde afirman que el escenario propicio para el emprendimiento en la agroindustria debe sustentarse en el establecimiento de redes cooperativas de trabajo, mismo supuesto que el sector agroindustrial de esta investigación, basado en las competencias emprendedoras, ha aplicado de manera eficaz a través del establecimiento de acuerdos cooperativos.

Esta investigación da pie a cuestionarse ¿qué tanto ha desarrollado cada individuo y de manera particular cada empresario sus competencias? y ¿qué tanto han influido en su toma de decisiones y la elección de estrategias para el desarrollo de su organización e inclusive su vida cotidiana? No obstante, es preciso reflexionar sobre la relación existente entre las competencias emprendedoras y la cooperación interempresarial obtenida en esta investigación, con la finalidad de que las organizaciones analicen la alternativa de incluir, dentro de la gestión de los recursos humanos, el desarrollo de las competencias emprendedoras, mismas que los lleven a buscar soluciones que les permitan la incorporación y aplicación de estrategias que mejoren la competitividad de las empresas y su permanencia en el entorno globalizado.

6. Bibliografía

- Álvarez, Adolfo y Montaña, Elizabeth (2001). "Organización agroindustrial y regional del sistema lechero de Aguascalientes". *Comercio Exterior, Bancomext*, 51, 7, pp. 643-651.
- Araya, Arnoldo (2006). "Cooperación empresarial en pymes". *TEC Empresarial*, 1, 1, pp. 44-48. Costa Rica.
- Araiza, Zóchitl (2008). *El proceso dinámico de la cooperación interempresarial: pymes de la industria metalmecánica de la región centro del Estado de Coahuila*, Tesis para obtener el grado de Doctor en Administración, Universidad Autónoma de San Luis Potosí.
- Araiza, Zóchitl y Velarde, Elvira (2011). ¿Cooperan las pequeñas empresas? Las necesidades que las impulsan a colaborar y los tipos de cooperación que realizan. En: Velarde, Elvira y Araiza, Zóchitl (2011). *Nuevos paradigmas en Ciencias Administrativas*, México, Universidad Autónoma de Coahuila.
- Araiza, Zóchitl; Velarde, Elvira y Zárate, Amalia (2010). "Tipología de la cooperación interempresarial: caso de la industria metalmecánica de Coahuila". *Revista Internacional Administración & Finanzas*, 3, 3, pp. 91-104/ Hawaii.

- Barney, Jay (1991). "Firms resources and sustainable competitive advantage". *Journal of Management*, 17, 1, pp. 99-120. Illinois.
- Camargo, Francisco (2011). "Factores de éxito de las alianzas estratégicas: el caso de las empresas integradoras mexicanas". *Estudios gerenciales*, 27, 120, pp. 105-126.
- Dini, Marco (2010). "Competitividad, redes de empresas y cooperación empresarial". *CEPAL - Serie Gestión Pública*, 72, pp. 7-83.
- González, Francisco José (2004). *Incidencia del Marco Institucional en la Capacidad Emprendedora de los Jóvenes Empresarios de Andalucía*, Tesis Doctoral, Sevilla, España.
- Guardia, Rossana y Piña, Henri (2008). "Nivel de emprendimiento en la agroindustria rural del Estado Falcón, Venezuela". *Agroalimentaria*, julio/diciembre, 27, pp. 83-94. Venezuela.
- Gulati, Ranjay (1998). "Alliances and networks". *Strategic Management Journal*, 19, pp. 293-317.
- Jain, Ravindra K. (2011). "Entrepreneurial competencias: a meta – analysis and comprehensive conceptualization for future research". *Vision, Sage publications*, 15, 2, pp. 127-152.
- Lévy Leboyer, Claude (2003). *Gestión de las competencias: cómo analizarlas, cómo evaluarlas, cómo desarrollarlas*, Barcelona, Gestión 2000.
- Martínez, Francisco Miguel (2008). *Análisis de competencias emprendedoras del alumnado de las Escuelas Taller y Casas de Oficios en Andalucía. Primera fase del diseño de programas educativos para el desarrollo de la cultura emprendedora entre los jóvenes*. Tesis doctoral, Universidad de Granada, España.
- Martínez, Francisco Miguel (2011). "Percepción del profesorado de las escuelas taller y casas de oficios en Andalucía acerca del nivel de competencias emprendedoras en su alumnado". *Revista de Educación*, septiembre, 356, pp. 303-326. España.
- Martínez, Francisco Miguel y Carmona, Gabriel (2009). "Aproximación al concepto de competencias emprendedoras: valor social e implicaciones educativas". *Revista Iberoamericana sobre Calidad, Eficacia y Cambio en Educación*, 7, 3, pp. 83-98. España.
- Mejía, Juan Alberto (2014). *La cultura emprendedora en jóvenes estudiantes del Instituto Tecnológico de Aguascalientes*, Tesis para obtener el grado de Maestría, Instituto Tecnológico de Aguascalientes, México.
- Ojeda, Julieta (2009). "La cooperación empresarial como estrategia de las pymes del sector ambiental". *Estudios gerenciales*, enero/marzo, 25 110, pp. 39-61. Colombia.

- Sanfiel, María Ángeles (2003). *Estrategias de cooperación como origen de ventajas competitivas en la relación fabricante distribuidor*, Tesis doctoral. Universidad de La Laguna, España.
- Taboada, Eunice Leticia (2006). ¿Qué hay detrás de la decisión de cooperar tecnológicamente? Propuesta teórica integradora para explicar la cooperación tecnológica interfirma. Tesis para obtener el grado de Doctor en Ciencias Económicas, Universidad Autónoma Metropolitana.
- Torello, Mariella y Snoeck, Michele (1998). *La cooperación interempresarial en la industria uruguaya*, Uruguay, CEPAL.
- Valdez, Teresa; Silva Olvera, María de los Ángeles; Carlos Ornelas, Carmen Estela y Araiza, Zóchitl (2014). “La cooperación interempresarial en microempresas de Aguascalientes”. *Global Conference on Business & Finance Proceedings*, 9, 1, pp. 1258-1263.

Cómo citar este artículo:

- Vázquez, M.; Silva, M. y Liquidano, M. (2015). “Perspectiva de las competencias emprendedoras y la cooperación interempresarial en empresas del sector lácteo”, *Oikos* N° 41, 69-87, Escuela de Administración y Economía, Universidad Católica Silva Henríquez (UCSH), Santiago de Chile.
[<http://ediciones.ucsh.cl/revistas.php>]