



Ciencia Latina
Internacional

Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar, Ciudad de México, México.
ISSN 2707-2207 / ISSN 2707-2215 (en línea), noviembre-diciembre 2024,
Volumen 8, Número 6.

https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v8i6

**BENEFICIOS DE LA IMPLEMENTACION DE
ALIANZAS ESTRATÉGICAS EN MPYMES DEL
SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN
MONCLOVA COAHUILA MÉXICO**

**BENEFITS OF IMPLEMENTING STRATEGIC ALLIANCES
IN MICRO, SMALL, AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES
(MSMES) IN THE CONSTRUCTION SECTOR IN
MONCLOVA, COAHUILA, MEXICO**

Mayra Yazmin Ortiz Ozuna

Universidad Autonoma de Coahuila, Mexico

Sandra Patricia de la Garza Cienfuegos

Universidad Autonoma de Coahuila, Mexico

Nathalia Zamarrón Oztuca

Universidad Autonoma de Coahuila, Mexico

Ana María Aguilar Sánchez

Universidad Autonoma de Coahuila, Mexico

DOI: https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v8i6.15043

Beneficios de la Implementación de Alianzas Estratégicas en MPyMEs del Sector de la Construcción en Monclova Coahuila México

Mayra Yazmin Ortiz Ozuna¹

mayraortiz@uadec.edu.mx

<https://orcid.org/0009-0003-0432-5507>

Universidad Autonoma de Coahuila
Mexico

Sandra Patricia de la Garza Cienfuegos

Sandra.garza.cienfuegos@uadec.edu.mx

<https://orcid.org/0000-0002-7018-1252>

Universidad Autonoma de Coahuila
Mexico

Nathalia Zamarrón Oztuca

Nathalia.zamarron@uadec.edu.mx

<https://orcid.org/0000-0002-9593-7722>

Universidad Autonoma de Coahuila
Mexico

Ana María Aguilar Sánchez

ana.aguilar@uadec.edu.mx

<https://orcid.org/0000-0002-2374-813X>

Universidad Autonoma de Coahuila
Mexico

RESUMEN

Dentro de las actividades económicas más importantes se encuentra la industria de la construcción, la cual juega un papel crucial en el desarrollo social y económico de un país al proporcionar viviendas e infraestructuras a sus habitantes. El sector enfrenta desafíos en áreas como producción, innovación, administración y mercado; sin embargo, una de las soluciones para afrontar estos desafíos es la implementación de alianzas estratégicas. Las alianzas estratégicas ofrecen numerosos beneficios, los cuales pueden ser traducidos en la reducción de costos, el acceso a nuevos mercados, incremento de ventas, compartir información, experiencia y la más importante, satisfacer las necesidades de los clientes. Por lo anterior, el objetivo de la presente investigación es explicar la relación entre los tipos de alianzas estratégicas y los beneficios obtenidos en las MPyMEs afiliadas a la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción con sede en Monclova Coahuila. Fundamentalmente, las alianzas estratégicas permiten la expansión manteniendo independencia y flexibilidad. Al colaborar con otra empresa, es probable que una empresa de construcción logre sus objetivos más rápido que trabajando de manera independiente.

Palabras clave: alianza estrategica, contruccion, beneficios

¹ Autor principal

Correspondencia: mayraortiz@uadec.edu.mx

Benefits of Implementing Strategic Alliances in Micro, Small, and Medium-Sized Enterprises (MSMEs) in the Construction Sector in Monclova, Coahuila, Mexico

ABSTRACT

Among the most important economic activities is the construction industry, which plays a crucial role in the social and economic development of a country by providing housing and infrastructure to its inhabitants. The sector faces challenges in areas such as production, innovation, management, and market; however, one of the solutions to these challenges is the implementation of strategic alliances. Strategic alliances offer numerous benefits, which can translate into cost reduction, access to new markets, increased sales, information sharing, experience, and most importantly, meeting customer needs. Therefore, the aim of this research is to explain the relationship between the types of strategic alliances and the benefits obtained in MSMEs affiliated with the Mexican Chamber of the Construction Industry, based in Monclova, Coahuila. Fundamentally, strategic alliances allow for expansion while maintaining independence and flexibility. By collaborating with another company, a construction company is likely to achieve its objectives faster than working independently.

Keywords: strategic alliances, construction, benefits

Artículo recibido 02 octubre 2024

Aceptado para publicación: 10 noviembre 2024



INTRODUCCIÓN

La industria de la construcción es de vital importancia a nivel mundial y nacional ya que impacta directamente al ámbito social en donde se destaca la integración y comunicación de las poblaciones mediante infraestructura terrestre, aérea, marítima o de telecomunicaciones, así como la edificación del hábitat de las poblaciones y dota de servicios necesarios como hospitales, escuelas, agua potable y equipamiento urbano; por otro lado en el ámbito ambiental contribuye en la creación de infraestructura para protección del medio ambiente, participa en el cambio tecnológico y ahorro energético, así como su destacada contribución al ordenamiento urbano y regional (Contreras Soto, 2007)

En México, la Cámara Mexicana de la industria de la construcción (2017) afirma que el 93% de las empresas pertenecientes al sector de la construcción son MPyMES y resalta la importancia que tiene para el país su contribución a la economía nacional, ya que es la tercer actividad económica que genera mayor número de empleos y la tercer actividad económica que contribuye a la producción nacional.

De acuerdo a un estudio realizado por González et al., (2010) señala que las micro pequeñas y medianas empresas de la industria de la construcción en México, dedican un gran esfuerzo al estimado de los costos de construcción, es decir elaboración de presupuestos, poniendo poca atención en los aspectos de la planeación; esto ocasiona que la principal experiencia de los constructores se desarrolle en la presupuestación y se minimize la importancia de los aspectos administrativos y técnicos que conlleva la construcción de un proyecto.

Es importante considerar que la globalización en un entorno económico y tecnológico sumamente dinámico; en este contexto, se considera crucial, involucrar el uso de herramientas administrativas dentro de las Micro, pequeñas y medianas empresas y una de las herramientas efectivas son las alianzas estratégicas cuya finalidad es competir de manera eficiente y efectiva (Lynch, 1993).

Renart (2008) reafirma lo anterior, señalando que las empresas están conscientes que el talento humano, los recursos financieros y la tecnología son limitados y que es más seguro prosperar al desarrollar esquemas complementarios de colaboración. Con base en esta idea, las alianzas estratégicas se consideran exitosas si las empresas pueden mantener la independencia en sus órganos directivos y tomar decisiones ejecutadas de manera independiente.

La Alianza estratégica es un acuerdo entre dos o más empresas independientes, que se comprometen a colaborar en determinadas actividades persiguiendo intereses comunes a ambas. Los miembros unen o comparten parte de sus capacidades y/o recursos, sin llegar a fusionarse (Araiza Garza, Velarde López y Chávez Rangel, 2014).

Los tipos de alianzas estratégicas son múltiples, sin embargo se pueden agrupar en las señaladas por Araiza Garza, et al., (2010) las cuales están enfocadas a Micro, pequeñas y medianas empresas; la tipología se clasifica de la siguiente forma:

1. Alianza estratégica para producir: la finalidad es establecer vínculos de colaboración que se establecen para la obtención de economías de escala, disminuir costos y mejorar la calidad y productividad de las MPyMES.
2. Alianza estratégica para Innovar: establecen vínculos de colaboración entre las MPyMES para disminuir riesgos, costos y tiempo principalmente asociados a propiciar y desarrollar su potencial innovador.
3. Alianza estratégica para el mercado: se establecen entre las MPyMES 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.
4. Alianza estratégica para administrar: creación de vínculos de colaboración 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.

Aguilar Valdés, et al., (2013) menciona que los objetivos o finalidades que impulsan a una empresa a cooperar a través de una alianza estratégica son múltiples, sin embargo, pueden englobarse en dos objetivos generales que guían la actuación de la empresa:

- 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.
- Objetivo ofensivo. La empresa desea alcanzar una ventaja competitiva a través de la alianza. La finalidad consiste en el aumento de la eficacia.

De acuerdo a lo comentado por Canel y Mitchell (2013) una de las razones por las que las MPyMEs implementan alianzas estratégicas es porque esperan obtener beneficios en 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.

En concordancia con lo anterior, Ahlström-Söderling (2003) sugiere que las figuras de asociación como es la alianza estratégica, les ayudan a las MPyMES a mejorar la competitividad y superar las debilidades inherentes a su tamaño. En tal sentido, la agrupación entre pymes les permite aprovechar la flexibilidad del tamaño y responder rápidamente a las condiciones cambiantes de los mercados domésticos y globales.

Complementando la lista de beneficios esperados en la implementación de alianzas estratégicas, de acuerdo a estudio de Ariño (2007) una alianza estratégica puede ser útil para alcanzar los objetivos y beneficios siguientes:

1. Reducir costos y obtener economías de escala: en sectores donde los costos fijos son altos, es necesario tener un volumen suficiente que permita a la empresa ser competitiva; el caso de la construcción podría ser un ejemplo.
2. Ganar acceso a nuevos mercados: cuando la empresa quiere entrar en un nuevo mercado, carece del conocimiento básico acerca de los clientes y de las relaciones e infraestructura necesarias para lograr una buena distribución de su producto.
3. Ganar acceso a nuevas tecnologías: cuando la empresa tiene que hacer frente a un desfase tecnológico importante, no se puede permitir dedicar el tiempo necesario para cubrirlo por sí misma y muchas veces tampoco tiene los recursos económicos necesarios.
4. Bloquear a la competencia: en ocasiones, una alianza estratégica con determinado socio impide que el competidor se fortalezca aliándose con ese socio.
5. Desarrollar capacidades nuevas: hacer frente a los retos competitivos puede exigir determinadas capacidades de las que la empresa carece y que puede llegar a aprender de su socio.

6. Reducir riesgos: algunos proyectos exigen inversiones que, por su envergadura y riesgo, pueden hacer peligrar la salud económica y financiera de la empresa.
7. Cumplir con requisitos gubernamentales: continúa siendo de importancia en algunos casos particulares, aunque ha perdido relevancia en relación a otros objetivos.

Las alianzas estratégicas han probado su efectividad en la dinámica de negocios actuales, los cuales se caracterizan cada vez más por la velocidad del cambio, el poder de los consumidores y la utilización de la tecnología en actividades cotidianas.

METODOLOGÍA

La presente investigación es de tipo No experimental ya que se realiza sin manipular deliberadamente las variables independientes, es decir por medio de la observación y análisis de los fenómenos tal y como se dan en el contexto actual; no hay condiciones que expongan a los sujetos de estudio; así mismo es una investigación de tipo transeccional ya que se recolectan datos en un solo momento o tiempo único, con el propósito de escribir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.

El enfoque es mixto es decir cualitativa y cuantitativa; ya que por una parte se recolecta información teórica existente y se compara con la información recabada por medio de un instrumento de recolección de datos, en este caso encuesta.

El objeto de la investigación son las micro, 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).

Se aplicaron 53 encuestas vía internet por medio de programa e-encuestas pretendiendo realizar un censo, sin embargo, solo se obtuvo respuesta de 34 empresas, el cual se encuentra dentro de criterios aceptables; por lo que se consideró como muestra final 34.

Las hipótesis a comprobar son las siguientes:

H1: Existe una relación significativa entre el tipo de alianzas estratégicas que realizan las MPyMEs del sector de la construcción afiliados a la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción de Monclova Coahuila y el tipo de beneficios que obtienen.

Ho1: No existe una relación significativa entre el tipo de alianzas estratégicas que realizan las MPyMEs del sector de la construcción afiliados a la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción de Monclova Coahuila y el tipo de beneficios que obtienen

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

De acuerdo a la Tabla 1, las MPyMEs sujetas a estudio han implementado alianzas estratégicas de producción, innovación, mercado y administración asignándole en promedio un nivel de importancia de 4.0443.

Tabla 1. Tipos de Alianzas Estratégicas realizadas en MPYMES del sector de la construcción afiliadas a la CMIC con sede en Monclova Coahuila

Tipología de alianzas estratégicas		n	Mín.	Máx.	Media	Desviación estándar
Alianza de producción	Comparten maquinaria	6	3.00	5.00	4.5000	.83666
	Subcontratan pedidos	5	3.00	5.00	4.2000	.83666
	Complementan procesos	9	3.00	5.00	4.3333	.70711
	Se apoyan para obtener certificaciones	2	5.00	5.00	5.0000	
	Comparten capacidades de diseño	2	1.00	5.00	3.0000	2.82843
	Comparten asesoría técnica	6	3.00	5.00	4.0000	.89443
	Compra de materia prima en forma conjunta	1	5.00	5.00	5.0000	
Total alianza de producción		12	3.00	5.00	4.0694	.74691
Alianza de innovación	Aportan capital para nuevos proyectos	3	4.00	5.00	4.6667	.57735
	Se apoyan para incorporar nuevas tecnologías	2	5.00	5.00	5.0000	
	Comparten compras de maquinaria	1	5.00	5.00	5.0000	
	Intercambian información técnica	8	3.00	5.00	4.0000	.75593
Total alianza de innovación		9	3.00	5.00	4.1667	.79057
Alianza de mercado	Realizan venta conjunta	5	3.00	5.00	4.0000	.70711
	Realizan investigación de mercados en forma conjunta	1	5.00	5.00	5.0000	
	Publicitan sus productos de manera conjunta	4	3.00	5.00	4.5000	1.00000
	Comparten transporte para distribución de sus productos	5	2.00	5.00	3.6000	1.34164
	Proporcionan el servicio a clientes de forma conjunta	3	5.00	5.00	5.0000	
Total alianza de mercado		9	3.00	5.00	4.0370	.96385
Alianza de administración	Comparten asesoría de negocios	2	5.00	5.00	5.0000	
	Acceden a créditos de forma conjunta	1	5.00	5.00	5.0000	
	Comporten capacitación de personal	11	2.00	5.00	3.9091	.94388
	Realizan eventos conjuntos	6	1.00	5.00	4.3333	1.63299
	Comparten uso de sistema administrativos	4	3.00	5.00	4.2500	.95743
Total, alianza de administración		15	2.00	5.00	4.1556	1.01471
Total		16	2.75	5	4.0443	.76701

Fuente: Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

Dentro de los resultados mas importantes se concluye lo siguiente:

1. Alianza de producción: de las 16 empresas que realizan alianzas, doce de ellas realizan alianzas de producción y le asignan en promedio un nivel de importancia de 4.0694 siendo las actividades más importante la obtención de certificaciones y la compra de materia prima en forma conjunta, destacando también que el mayor número de empresas realiza la actividad de cooperación de complementar sus procesos productivos (9), seguido de compartir maquinaria y asesoría técnica con seis menciones cada una.
2. Alianza de innovación: de las 16 empresas que realizan alianzas, nueve han implementado alianzas de innovación, y le asignan en promedio un nivel de importancia de 4.1667, siendo la actividad más sobresaliente el que se apoyan para la incorporación de nuevas tecnologías y la compra compartida de maquinaria, destacando también que la mayor frecuencia con nueve menciones se relaciona con el intercambio de información técnica que realizan.
3. Alianza de mercado: de las 16 empresas que se realizan alianzas, nueve han llevado a cabo alianzas de mercado y le asignan en promedio un nivel de importancia de 4.037, siendo las actividades principales la investigación de mercado en forma conjunta y proporcionar el servicio a clientes en forma conjunta. En relación a la actividad de cooperación que con mayor frecuencia realizan se encuentra la venta conjunta y compartir el transporte para la distribución de sus productos con cinco menciones cada una.
4. Alianza de administración: de las 16 empresas que se realizan alianzas, quince ha implementado alianzas de administración, y le asignan en promedio un nivel de importancia de 4.1556 donde la actividad más sobresaliente es compartir asesoría de negocios y acceder a créditos de forma conjunta. Respecto a las actividades de cooperación que más empresas realizan destaca el que comparte la capacitación del personal y realizan eventos conjuntos con 11 y seis menciones respectivamente.

Aunado a lo anterior, se puede apreciar que en base al número de empresas que realiza alianzas estratégicas; predomina las alianzas de producción y alianzas de administración siendo las más implementadas por el sector. Sin embargo, en base al nivel de importancia resulta ser significativo para el sector, las alianzas de innovación; sin dejar atrás el resto de las alianzas ya que los 4 tipos de alianzas

estratégicas que son implementadas por el MPyMEs presentan en promedio un valor por encima del 4.00 en relación a nivel de importancia; lo cual significa que todos los tipos de alianzas son relevantes para el desempeño y desarrollo de dicho sector.

En relación a los beneficios de Alianzas Estratégicas obtenidos en la Industria de la Construcción se puede afirmar que la ejecución de alianzas estratégicas genera beneficios, los cuales varían de acuerdo al tipo de alianza y al sector económico donde se implementen.

En esta tabla 2 se muestra los beneficios de alianzas estratégicas realizadas por las MPyMEs de la industria de la construcción afiliadas a la CMIC de Monclova, Coahuila, clasificándolas de acuerdo a la actividad de cooperación realizada: de producción, de innovación, de mercado y de administración.

Tabla 2. Beneficios de Alianzas Estratégicas obtenidos en MPyMEs del sector de la construcción afiliadas a la CMIC con sede en Monclova Coahuila

Beneficios de alianzas estratégicas		n	Mín.	Máx.	Media	Desv. estándar
Beneficio de producción	Mayor producción	10	3.00	5.00	4.6000	.69921
	Incremento en la calidad de sus productos	9	3.00	5.00	4.2222	.83333
	Disminución de costos de producción	10	3.00	5.00	4.4000	.69921
Total, beneficio producción		13	3.33	5.00	4.4794	.65915
Beneficio de innovación	Desarrollo de nuevos productos	1	5.00	5.00	5.0000	
	Desarrollo de nuevos procesos	1	5.00	5.00	5.0000	
	Mejoras en los productos	6	3.00	5.00	4.3333	.81650
	Mejoras en los procesos	6	4.00	5.00	4.6667	.51640
	Disminución de los costos de desarrollo e innovación tecnológica	1	5.00	5.00	5.0000	
	Disminución en el riesgo sobre la inversión en el desarrollo e innovación tecnológica	1	5.00	5.00	5.0000	
Total, beneficio innovación		7	3.00	5.00	4.4286	.78680
Beneficio de mercado	Incremento en ventas	7	2.00	5.00	4.5714	1.13389
	Acceso a nuevos mercados nacionales	1	5.00	5.00	5.0000	
	Mejora en los sistemas de distribución de sus productos	3	3.00	5.00	4.0000	1.00000
	Disminución de los costos relacionados con la venta de sus productos	3	5.00	5.00	5.0000	
	Conservar clientes	7	5.00	5.00	5.0000	
Total, beneficio mercado		10	2.00	5.00	4.4800	1.07166
Beneficio de administración	Incremento en el flujo de efectivo	5	5.00	5.00	5.0000	
	Mejoras en trámites de financiamiento	2	5.00	5.00	5.0000	
	Mejora en la capacitación de su personal	11	3.00	5.00	4.1818	.75076
	Incremento en las utilidades	9	5.00	5.00	5.0000	
	Desarrollo de la experiencia en alianzas estratégicas	3	5.00	5.00	5.0000	
Total, beneficio administración		12	4.00	5.00	4.5528	.46067
Total de beneficios de las alianzas		14	3.11	5.00	4.5226	.58029

Fuente: Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta



Los resultados principales se resumen a continuación:

1. Beneficios de producción: de las 16 empresas que realizan alianzas, trece de ellas obtienen beneficios relacionados a alianzas de producción y le asignan en promedio un nivel de importancia de 4.4794 siendo el beneficio más sobresaliente la mayor producción seguido por la disminución de costos, ambos con el mayor número de menciones por parte de las empresas.
2. Beneficio de innovación: de las 16 empresas que realizan alianzas, siete de ellas obtienen beneficios relacionados a innovación y le asignan en promedio un nivel de importancia de 4.4286 siendo los beneficios más relevantes el desarrollo de nuevos productos y procesos, así como disminución de costos en desarrollo y tecnología, la disminución de riesgos sobre la inversión y los costos de desarrollo e innovación tecnológica. Destacando con un mayor número de veces obtenidos los beneficios de mejoras en los procesos y en los productos.
3. Beneficio de mercado: de las 16 empresas que realizan alianzas, diez de ellas obtienen beneficios relacionados al mercado y le asignan en promedio un nivel de importancia de 4.48 siendo los beneficios más sobresalientes; el acceso a mercados nacionales, disminución del costo relacionado con la venta de sus productos y la conservación de clientes; éste último beneficio es también el que con mayor frecuencia reconocen las empresas así como el de incrementar sus ventas, ambos con 7 menciones.
4. Beneficio de administración: de las 16 empresas que realizan alianzas, doce de ellas obtienen beneficios relacionados a administración y le asignan en promedio un nivel de importancia de 4.5528 donde los beneficios más significativos son incremento de flujo de efectivo, mejoras en trámites de financiamiento, incremento en utilidades y desarrollo de la experiencia de las alianzas estratégicas. Destaca también por la mayor frecuencia en la obtención de beneficios la mejora en la capacitación del personal con 11 menciones.

Para comprobar la H_1 y la H_{01} , se calculó el coeficiente de correlación Rho Spearman, ya que según Hernández Sampieri (2006) este coeficiente se para variables en un nivel de medición ordinal; los individuos u objetos de la muestra pueden ordenarse por rangos; los resultados encontrados significativos se presentan en la tabla 3.



Tabla 3. Relación entre los tipos de alianzas estratégicas realizadas en MPyMEs del sector de la construcción afiliadas a la CMIC de Monclova Coahuila y los beneficios que obtienen de la alianza.

		Beneficios obtenidos de las alianzas estratégicas de producción	Beneficios obtenidos de las alianzas estratégicas de innovación
Alianzas estratégicas de producción	Coefficiente de correlación		0.814*
	Significancia		.026
	n		7
Alianzas estratégicas de innovación	Coefficiente de correlación		0.953**
	Significancia		.003
	n		6
Alianzas estratégicas de mercado	Coefficiente de correlación		0.876*
	Significancia		.022
	n		6
Alianzas estratégicas de administración	Coefficiente de correlación	0.619*	0.923**
	Significancia	.032	.003
	n	12	7

** . La correlación es significativa a un nivel de confianza del 99%

* . La correlación es significativa a un nivel de confianza del 95%

Fuente: Elaboración propia en base a los resultados de la encuesta.

De acuerdo a la tabla 3 y en base al análisis correlacional, se afirma que existe relación significativa entre la alianza de innovación y los beneficios derivados de la implementación de alianzas del mismo tipo; así mismo se confirma que existe una relación importante entre las alianzas administración, alianza de mercado y alianza de producción con los beneficios de innovación lo cual significa que derivado de la implementación de estos tipos de alianzas, se obtienen beneficios que generan innovaciones lo cual es importante ya que en la actualidad la innovación puede llegar a representar una ventaja competitiva para las MPyMEs del este sector.

Finalmente se encontró que existe relación significativa entre la alianza de administración y los beneficios de alianzas de producción lo que sugiere la posible existencia de sinergias positivas entre los diferentes tipos de alianzas estratégicas y los diferentes beneficios derivados de la realización de dichas alianzas lo cual deberá ser indagado a profundidad en futuras investigaciones.

Los hallazgos permiten aceptar parcialmente la H_1 . La aceptación parcial deriva de que solo se logró comprobar la relación que existe entre los beneficios obtenidos de las alianzas estrategias de innovación y las alianzas de innovación; sin embargo, se encontraron resultados interesantes los cuales arrojan evidencia empírica de la posible existencia de sinergias positivas ya que existe relación entre las necesidades de administración con alianzas de innovación y mercado; así como los beneficios de

innovación y los cuatro tipos de alianzas estratégicas y finalmente la existencia de relación entre la alianza estratégica de administración y los beneficios de administración.

CONCLUSIONES

La industria de la construcción es muy importante a nivel mundial, nacional y regional; dicha importancia radica en que la industria de la construcción satisface una de las necesidades básicas del individuo como es la vivienda; esto justificado y soportado por la pirámide de necesidades de Abraham Maslow la cual surgió en el año de 1943 mediante la teoría de la motivación humana.

La cámara mexicana de la industria de la construcción, es un entidad que se preocupa por atender las necesidades del sector, además de representar, apoyar y fortalecer a las empresas constructoras del país, por medio de la gestión, asesoría, capacitación, formación profesional e integración de nuevas tecnologías.

Por lo anterior y en apoyo a documentar herramientas administrativas que conlleven beneficios a las MPyMES del sector de la construcción, se afirma que las alianzas estratégicas son un catalizador poderoso para el crecimiento y el éxito sostenible de dichas empresas.

Aunado a lo anterior, se confirma que las principales contribuciones de la presente investigación se centran en afirmar que hay evidencia empírica que las MPyMEs de la industria de la construcción afiliadas a la CMIC de Monclova Coahuila realizan alianzas estratégicas de cuatro tipos: de producción, de innovación, de mercado y de administración las cuales les producen múltiples beneficios significativos para el sector y considerando que las relaciones entre las empresas y sus clientes cada vez son más estrechas y generan una interacción permanente en donde la comunicación, la confianza y el valor agregado son indispensables para permanecer en los mercados, la implementación de alianzas estratégicas en las MPyME son una herramienta efectiva.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

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>.



- 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 Agro negocios. *Revista Mexicana de Agro negocios*, 17(33), 633-648. Recuperado de:
<http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/155136/2/20.%20De%20Leon%20Contreras%20JOINT.pdf>
- Araiza Garza, Z., Velarde López, E., y Zarate Vásquez, A. (2010). Tipología de la cooperación interempresarial: caso de la industria metalmecánica de Coahuila. *Revista Internacional Administración y Finanzas*, 3(3), 91-104. Recuperado de:
https://www.researchgate.net/profile/Blanca-Garcia-Rivera/publication/256010182_El_Financiamiento_Como_Factor_de_Competitividad_para_el_Productor_de_Trigo_del_Valle_de_Mexicali_Baja_California_Mexico_in_Spanish/links/54108a410cf2f2b29a410f85/El-Financiamiento-Como-Factor-de-Competitividad-para-el-Productor-de-Trigo-del-Valle-de-Mexicali-Baja-California-Mexico-in-Spanish.pdf#page=93
- Araiza Garza, Z., Velarde López, E., y Chávez Rangel, M. (2014). La Cooperación Interempresarial y su relación con el desarrollo de las capacidades tecnológicas en Las PYMES de la industria metalmecánica de la región centro de Coahuila. *Revista Internacional Administración y Finanzas*, 7(2), 13-29. Recuperado de:
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2327881.
- Cámara mexicana de la industria de la construcción. (2017). Recuperado de:
<http://www.cmic.org/quienes-somos/>
- Canel, C., y Mitchell, S. (2013). Evaluating Strategic Alliances in Small and Medium-Sized Enterprises. *Advances in Management*, 6 (4), 2-8. Recuperado de:
https://www.researchgate.net/profile/Stacy-Bourgeois/publication/236017156_Evaluating_Strategic_Alliances_in_Small_and_Medium_Size_Enterprises/links/00b7d51717721b8e07000000/Evaluating-Strategic-Alliances-in-Small-and-Medium-Size-Enterprises
- 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/



Lynch, R. P. (1993). *Business alliances guide: The hidden competitive weapon*. Nueva York: J. Wiley

Renart, L. (2008). *Cinco ópticas para analizar alianzas estratégicas*. Barcelona - Madrid: IESE Business

School - Universidad de Navarra. Recuperado de

<https://www.iese.edu/media/research/pdfs/OP-0157.pdf>

