

## **El papel de las Instituciones de Educación Superior en el fomento a la asociación empresarial**

Tania Nadiezhda Plascencia Cuevas & Alma Rosa Malacara Castillo

A. Plascencia & T. Malacara

Universidad Autónoma de Nayarit

A. Guzmán, J. Castellón, (eds.). La Universidad Pública: Problemas Estructurales y Mecanismos de Solución. Proceedings-©ECORFAN-México, Nayarit, 2016.

## Resumen

La dinámica empresarial actual está inmersa en entornos competitivos globales que plantean escenarios inciertos para las empresas con menos recursos y capacidades. Una de las estrategias para enfrentar los retos de competitividad en las regiones y en el sector productivo es el fomento a la articulación productiva en diversas modalidades de asociación empresarial. Para lograr este tipo de asociaciones entre empresas-gobierno, empresas-instancias de apoyo y empresas-empresas, se requiere de empresarios con habilidades para la toma de decisiones y riesgos en la formalización de procesos. Las Instituciones de Educación Superior (IES) forman estudiantes con diversas habilidades y perfiles que en congruencia con su visión personal hará, generarán egresados interesados en la docencia e investigación, en la colaboración en empresas en su área profesional y muchos de ellos, por personalidad emprendedora, serán empresarios que se enfrentarán a los escenarios descritos anteriormente y con la opción de formar articulaciones productivas. Por lo tanto, ¿Las IES están formando emprendedores con capacidades de cooperación y recursos cognitivos para crear asociación empresarial? ¿Cuál es el estado actual de los mecanismos de vinculación respecto al tema en cuestión?

La hipótesis central del artículo es que los estudiantes y egresados del nivel superior de las IES de la región de Bahía de Banderas, Nayarit; son formados con visión empresarial pero sin tomar en cuenta las nuevas estrategias de articulación productiva y los procesos de vinculación no son suficientes para la articulación con instancias y políticas públicas. Los resultados de la presente muestran un diagnóstico de las capacidades de cooperación de los empresarios en formación y propuestas para la mejora de dichos resultados relacionados principalmente en el tema de vinculación universitaria.

## 13 Introducción

La dinámica empresarial actual está inmersa en entornos competitivos globales que plantean escenarios inciertos para las empresas con menos recursos y capacidades. Una de las estrategias para enfrentar los retos de competitividad en las regiones y en el sector productivo es el fomento a la articulación productiva en diversas modalidades de asociación empresarial. Para lograr este tipo de asociaciones entre empresas-gobierno, empresas-instancias de apoyo y empresas-empresas, se requiere de empresarios con habilidades para la toma de decisiones y riesgos en la formalización de dichos procesos.

Las Instituciones de Educación Superior (IES) forman estudiantes con diversas habilidades y perfiles que en combinación con la visión personal de los mismos, se logrará que haya egresados interesados en la docencia e investigación, en la colaboración en empresas en su área profesional y muchos de ellos, serán empresarios que se enfrentarán a los escenarios muchas veces adversos, pero con la opción de formar articulaciones productivas que les permitan aprovechar las ventajas comparativas y competitivas de las empresas de la zona.

Por lo tanto, esta investigación tiene como objetivo general, presentar un análisis de la formación de emprendedores preparados para incursionar en estrategias de articulación empresarial en las IES de la región de Bahía de Banderas, a partir de la percepción de estudiantes, docentes y líderes empresariales.

La revisión de la literatura presentada en las siguientes secciones, está enfocada a los procesos de formación de emprendedores y a las habilidades consideradas como necesarias para formar asociaciones empresariales exitosas, en donde se argumenta que se hace indispensable tener características específicas.

Tales como liderazgo, trabajo en equipo, gestión empresarial y de riesgos, entre otras; mismas que pueden ser potenciadas en los diversos programas que ofrecen las IES. Posteriormente se presenta el análisis de las habilidades necesarias para la asociación, obtenido de los hallazgos, resultado de la aplicación del instrumento a estudiantes, docentes y empresarios que realizan su quehacer cotidiano en el municipio.

Dentro de los resultados más relevantes se encuentra que la mayoría de los estudiantes manifiesta que la carrera que estudian si les brinda el conocimiento y las herramientas necesarias para considerar el desempeñarse como empresarios, sin embargo, no todos conocen las estrategias basadas en la articulación productiva. Y los profesores aunque si promueven la formación emprendedora, no lo hacen en colaboración con otras empresas. Por lo tanto, efectivamente se forman profesionistas con visión empresarial pero sin adecuar la enseñanza a las nuevas formas de desarrollo empresarial; tampoco se observan acciones de vinculación por parte de las IES, salvo la modalidad de incubación en esfuerzos individuales no colectivos.

### **Habilidades para la formación de asociaciones empresariales**

Una de las estrategias planteadas y que mayor impacto e influencia está teniendo en el desarrollo económico local y regional es asociarse para formar sistemas productivos locales, los cuales permitan producir aprovechando las ventajas comparativas y competitivas [...] Para Gómez (2012), la articulación productiva es un acuerdo de colaboración y cooperación entre agentes económicos, con el fin de generar beneficios competitivos. [...] la cooperación con otras empresas de su mismo tamaño o superior, representa una alternativa estratégica que les permite aprovechar las ventajas competitivas de las empresas con las que se asocian (Plascencia & Malacara, 2015), esto con el fin último de disminuir los estragos ocasionados por el establecimiento de grandes empresas y de ser participe activamente en un escenario altamente competitivo.

La asociación empresarial es una forma de producción articulada basada en la colaboración que surge como una opción de desarrollo para los negocios y emprendedores. Hay diversas modalidades de asociación, entre ellas, las cadenas productivas, cluster y polos o distritos industriales. La razón de ser de todas estas modalidades, es la cooperación entre empresas formando grupos relacionados a su vez con gobierno e instancias de apoyo que permiten formalizar alianzas para el fortalecimiento de sus procesos producción o de gestión en diversos niveles de compromiso y acción.

En la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2013) se habla del gran reto que los gobiernos tienen en la promoción de asociación empresarial, el encontrar la forma de transitar de las etapas de menos calificación y más baja integración productiva hacia segmentos más intensivos en conocimiento y que promuevan una mayor integración con cadenas productivas internas.

Según (CEPAL, 2010) los elementos indispensables que justifican las propuestas y el desarrollo de instrumentos e iniciativas de articulación productiva son:

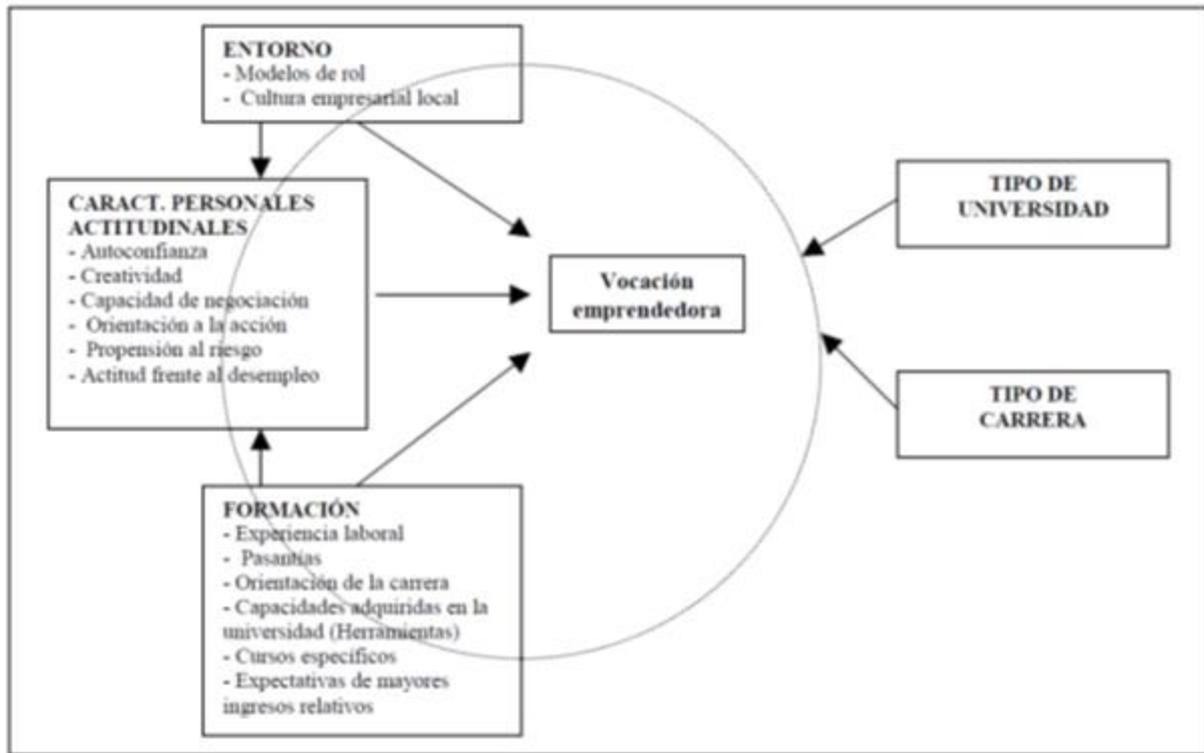
- Los empresarios llegan a acuerdos con otras instancias con la finalidad de obtener resultados que no puedan lograr de manera independiente.
- Las cualidades y la mecánica de interacción de los agentes facilita la eficiencia colectiva en los procesos simultáneos de innovación, aprendizaje y desarrollo de ventajas competitivas.
- El apoyo a la formación y consolidación de aglomerados productivos es importante para que con la interacción se genere una fuerza competitiva.

- El desarrollo y la apropiación de las ventajas demanda que los empresarios asuman un rol más activo o que participen directamente en la construcción de nuevas capacidades.
- Para Meyer-Stamer y Harnes-Liedtke (2005) algunas de las acciones de promoción e implementación para asociación empresarial relacionadas estrechamente con las habilidades de los actores o agentes involucrados son, entre otras:
  - Cuando se da inicio a uno de estos proyectos, la mayor preocupación debe concentrarse en la gente y las relaciones, el eje principal de la tarea debe ser la generación de credibilidad, relaciones y confianza. Esto incluye la identificación y participación de los principales líderes locales. Será necesario además, comprender los intereses, problemas y aspiraciones de dichos agentes locales para desarrollar con prontitud, pequeñas actividades prácticas que den lugar a logros rápidos y precisos.
  - Al comenzar un proyecto de cluster, debe asumirse que surgirán obstáculos, por lo que los empresarios deben tener habilidades para encarar los problemas inmediatos de las empresas; no intervenir en lo que las empresas consideran como sus actividades básicas y dejar poco o ningún espacio a comportamientos predatorios.
  - En la gestión de asociaciones se definen roles de comunicador, facilitador o moderador; si se trabaja con el gobierno, el reto es la generación de una relación constructiva y duradera.
  - Las habilidades financieras y el conocimiento de políticas públicas serán necesarios para los agentes de colaboración ya que el financiamiento inicial es importante para el éxito de la asociación.

Por lo tanto, la creación y desarrollo de proyectos de colaboración y asociación empresarial, requiere de empresarios con un bagaje fuerte y sólido de habilidades, relativas a la gestión de riesgos, toma de decisiones, estrategia competitiva, comunicación, entre otras; Mismas que les permitan atender los dos obstáculos básicos para la articulación: la cooperación formalmente establecida y definida y la generación de confianza.

### **Procesos de formación de emprendedores**

Para Liseras et al. (2003), existen dos factores que determinan las características emprendedoras en los estudiantes universitarios, factores psicológicos y sociológicos, donde en el primero se argumenta que el ser emprendedor está acompañado del carácter y de la personalidad individual, es decir, se nace siendo emprendedor con los que las habilidades adquiridas sólo impactan en el conocimiento de un individuo; mientras que en el segundo factor se manifiesta que la vocación emprendedora se puede hacer, en otras palabras, depende de la educación, formal o informal, haciendo referencia al nivel y calidad de la instrucción que el estudiante adquiera en la IES donde realice sus estudios superiores. Anzola (2003) citado en Quevedo et al. (2010) señala que “un emprendedor es el que hace que las cosas sucedan”. Los factores relacionados con la vocación emprendedora en estudiantes de nivel superior se encuentran expuestos de forma desglosada en la figura 1.

**Figura 13** Factores relacionados a la vocación emprendedora en estudiantes universitarios

Las condiciones o virtudes que se pretende tenga un emprendedor son valores, habilidades y actitudes, entre las que señalan como preponderantes la honestidad, empatía, solidaridad, responsabilidad, excelencia, capacidad de liderazgo, objetivos claros, fe en sus proyectos, dedicación plena, tomar riesgos, energía, actualización continua de sus conocimientos, ética y conciencia ambiental, capacidad para hacer relaciones personales y poder de comunicación (Quevedo, Izar, & Romo, 2010). Según Portes, Haller y Guarnizo (2002) citado en Baltar y Brunet, (2013), los emprendedores generalmente tienen elevados niveles educativos y capacidad de gestión, obteniendo de sus actividades ingresos muy por encima de los ingresos que la mayoría podría obtener.

La formación de emprendedores es una tarea primaria en las IES, ya que estas deben ser capaces de detectar que los egresados optarán por distintas salidas laborales, siendo una de ellas la creación de nuevas unidades de negocio o el mantenimiento y/o crecimiento del negocio familiar. Para ello, los egresados deben tener conocimiento de gestión empresarial y herramientas que les faciliten la toma de decisiones, sin embargo, no todos cuentan con la visión emprendedora ni con la capacidad de liderazgo, por lo que las IES pudieran o debieran promover la correcta explotación de estas habilidades así como el fortalecimiento de la vinculación y extensión universitaria.

### 13.1 Metodología

El artículo está realizado a través del paradigma cualitativo, con datos obtenidos a través de entrevista estructurada realizada a estudiantes, profesores y empresarios de las IES de la región de Bahía de Banderas, compuesta para este fin por los Municipios de Puerto Vallarta, Jalisco y Bahía de Banderas, Nayarit.

Se utilizó un muestreo por conveniencia de 30 estudiantes de los últimos semestres, en este caso específico, estudiantes de quinto y séptimo semestre de los programas académicos de Administración, Psicología y Derecho de la Universidad Autónoma de Nayarit, campus Bahía de Banderas; Se excluyeron a los primeros semestres, considerando que las unidades de aprendizaje cursadas hasta cuarto semestre no son en su mayoría, disciplinares. Para las entrevistas a docentes se estableció una muestra de 30 por conveniencia y oportunidad, de las cuales solo hubo respuesta de cuatro entrevistas de tres IES, dos del Municipio de Bahía de Banderas y una de Puerto Vallarta. Del mismo modo, se entrevistaron a 2 líderes empresariales de la zona, el criterio de inclusión establecido fue que éstos no pertenecieran al mismo sector productivo; obteniendo datos relevantes desde una perspectiva práctica y diferenciada.

El análisis se presenta a partir del supuesto de que los estudiantes y egresados del nivel superior de las IES de la región de Bahía de Banderas, Nayarit; son formados con visión empresarial pero sin tomar en cuenta las nuevas estrategias de articulación productiva y que los procesos de vinculación universitaria tampoco han sido pertinentes a ello.

### 13.2 Resultados

La entrevista estructurada realizada a los 30 estudiantes de la muestra estuvo representada por 21 mujeres y 9 hombres con una edad promedio de 23 años. De los cuáles, 2 piensan dedicarse a ser empleados al terminar su carrera, 7 a la docencia e investigación, 4 tienen considerado ser servidores públicos, 14 planean ser directivos y solo 3 tienen planes de ser empresarios. El 23% de los estudiantes consideran que en el programa académico que actualmente estudian no se adquieren habilidades necesarias para ser empresarios y el 77% si, es decir, la mayoría cree que se les está formando para tener las herramientas necesarias para iniciar su propia empresa. 5 estudiantes manifestaron que sus profesores (as) no impulsan el desarrollo de habilidades para ser empresarios, 2 señalan que solo algunos y 23 consideran que sí.

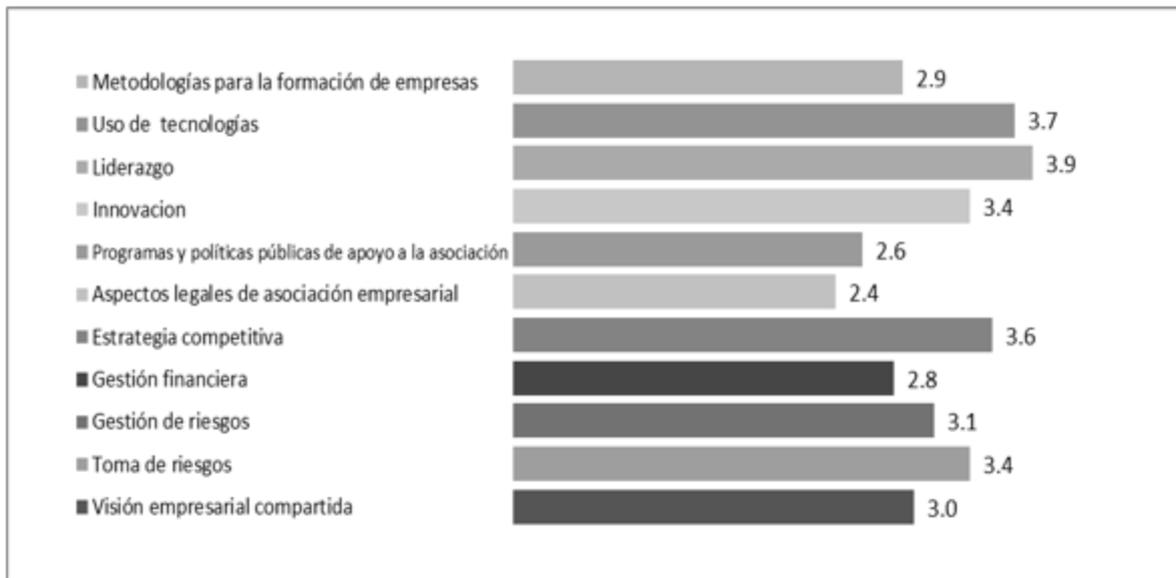
En relación a las modalidades de asociación empresarial conocidas por los estudiantes, 14 señalan que no conocen nada al respecto y 16 si conocen las modalidades de cluster y cadenas productivas, principalmente. Respecto a las habilidades que los estudiantes perciben que han adquirido a lo largo de su estudio y que tienen relación con la formación y desarrollo de asociación empresarial se tienen los siguientes resultados, siendo 5 la calificación más alta y 1 la más baja (véase figura 2).

**Figura 13.1** Habilidades adquiridas para la formación y desarrollo de asociación empresarial

Habilidades	Promedio de Evaluación
Toma de decisiones	3.8
Trabajo en equipo	4
Visión empresarial compartida	3
Toma de riesgos	3.4
Gestión de riesgos	3.1
Gestión financiera	2.8
Estrategia competitiva	3.6
Aspectos legales de asociación empresarial	2.4
Programas y políticas públicas de apoyo a la asociación	2.6
Innovación	3.4
Liderazgo	3.9
Uso de tecnologías	3.7
Metodologías para la formación de empresas	2.9

De los hallazgos encontrados, se destacan con el promedio de calificación más alta, las variables de trabajo en equipo, liderazgo y toma de decisiones, mientras que con las calificaciones más bajas están los aspectos legales de asociación empresarial, programas y políticas públicas de apoyo a la asociación y gestión financiera; esto último puede deberse a que si bien les brindan herramientas enfocadas a las habilidades emprendedoras, no se abordan las nuevas exigencias de articulación productiva. En la figura 3 se puede observar lo anterior con mayor precisión.

**Figura 13.2** Percepción de habilidades adquiridas para la formación y desarrollo de asociación empresarial por los estudiantes entrevistados



Si se considera que la articulación productiva requiere formalizarse, que además para que tengan éxito es vital el aprovechamiento de programas y políticas públicas relacionadas y que se requieren recursos financieros que la operen, los resultados muestran un escenario incierto para el desarrollo eficientemente de estas formas empresariales ya que los aspectos más débiles en la formación, son precisamente los relacionados con las finanzas, legales y de apoyos del sector público.

En relación a las opiniones de profesores (as), en cuanto a que en las universidades se forman emprendedores asociativos y que en su práctica docente la promueven; se destaca que todos de alguna manera promueven la creación de empresa y los motivan a ser empresarios; Sin embargo, en relación al tema de asociación empresarial no se observa una concepción del tema de acuerdo al enfoque planteado en éste artículo y por lo tanto los comentarios no evidencian promoción de estas formas empresariales en los estudiantes.

Cabe destacar que las habilidades o competencias que los profesores consideran que deben tener los egresados de nivel superior para impulsar la cooperación empresarial son de tipo directivo y sociales, trabajo colectivo, liderazgo, emprendedores, habilidad de negociación, toma de decisiones, facilidad de palabra, dominio de idiomas, buena actitud y en general, las que respondan a las necesidades internacionales, nacionales y regionales de acuerdo a los estudios de organismos de influencia como la Asociación Nacionales de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES).

Los empresarios de la zona manifiestan que sus empresas disponen de los recursos y capacidades para formar estructuras de asociación empresarial. Así mismo, consideran que las IES de la región no están preparando egresados con características emprendedoras, ya que señalan que muchas veces <<el egresado no entiende la realidad que los rodea>>. Es importante resaltar que la decisión de asociación depende de los puestos directivos y es una forma estratégica de atender los retos actuales del entorno actual.

### 13.3 Conclusiones

En la presente investigación, con base en la revisión de la literatura, se describen los procesos de formación de emprendedores y las habilidades necesarias para la formación de asociaciones empresariales, en donde es posible advertir que las principales responsables de motivar y promover la visión empresarial son las IES, ya que dentro de sus tareas formativas, debiera estar la identificación de las diferentes salidas elegidas por sus egresados, con el fin de poder potenciar destrezas específicamente detectadas.

En apoyo a la formación de la vocación emprendedora, los procesos de vinculación universitaria son clave ya que permitirían que el desarrollo de las habilidades en los estudiantes, se realice con base en las necesidades del entorno competitivo de la región, al día de hoy, carente de estrategias que faciliten la colaboración empresarial y que permitan a los empresarios obtener ventajas competitivas en asociación; Esto a pesar de que el sector productivo cuenta con capacidades y recursos para hacerlo, lo ausente es la acción.

La incorporación de la vinculación a los procesos formativos, además de brindarles pertinencia a los mismos y lograr que los egresados puedan ser capaces de gestionar los riesgos inherentes a la dinámica empresarial presentada, puede convertirse en el elemento promotor de la formalización de articulaciones a través de proyectos de extensión e intervención; Las IES pueden ser los organismos de apoyo que den confianza y certeza a la formalización de las alianzas.

En los resultados de la investigación de campo, se observa que los estudiantes tienen una vaga percepción de los conceptos principales de las diferentes modalidades de articulación productiva, a pesar de que casi el 50% dicen saber lo que es. Algo positivo es que la mayoría consideran que las carreras que eligieron les están brindando las bases necesarias para tener visión empresarial con habilidades para la creación y desarrollo de empresas en asociación y su percepción en cuanto a las habilidades adquiridas destacan: liderazgo, trabajo en equipo y toma de decisiones, elementos casi suficientes para promover la articulación en sus centros de trabajo, dejando la oportunidad a las IES de completar la tarea con la mejora en sus procesos tanto formativos como de vinculación para fortalecer los aspectos débiles señalados: aspectos legales, financieros y las políticas públicas enfocadas en asociación empresarial.

Del mismo modo, en el acercamiento con docentes y empresarios se valida el interés de los profesores entrevistados por promover la vocación emprendedora, sin embargo, se observan imprecisiones conceptuales en relación al asociacionismo empresarial, por lo que no se aporta evidencia empírica de su proceso de enseñanza al respecto, hecho que plantea posibles acciones para la promoción y difusión urgente de estos nuevos modelos de negocios. Por otro lado, los empresarios coinciden en que las IES tienen trabajo pendiente en el fortalecimiento de los perfiles directivos y posicionamiento de egresados, aspectos que también son insumo para el desarrollo de nuevos proyectos de vinculación en el camino hacia una educación pertinente.

El objetivo de la investigación se cumple en su mayoría, al presentar el papel de las IES en la formación empresarial y asociación empresarial, se presenta la opinión de docentes, aunque limitada, de empresarios y la evaluación de los estudiantes en relación al grado de destreza que han adquirido a lo largo de su carrera en competencias clave para la creación y desarrollo de articulación productiva. Se destaca en los resultados, la necesidad de aumento en suficiencia y pertinencia de los procesos de vinculación universitaria.

En ese sentido, las IES pueden hacer cambios en la visión de sus incubadoras de negocios e incorporar los temas de articulación; si desde los centros de desarrollo empresarial que tienen las IES de la región, se promueve la creación de vínculos empresariales, se pueden colocar estudiantes en prácticas o en vinculación directa en el desarrollo de algunas unidades de aprendizaje, de tal forma que observen los procesos de asociación y lo asuman como una posibilidad profesional.

Por otro lado, la vinculación con el sector público para la formación y entrenamiento en la identificación y operación de las políticas públicas relacionadas con la asociación es parte del discurso de los directivos tanto en las IES como del sector público pero pocas veces aterrizado en las aulas; es momento de que las IES de la región retomen su papel en la vocación emprendedora y profesionalicen su gestión para lograr la legitimización social de las instituciones.

#### **13.4 Referencias**

Baltar, F., & Brunet, I. (2013). Estructura de oportunidades y comportamiento emprendedor: Empresarios argentinos en Cataluña, España. *Migraciones Internacionales*, 7(2), 9-38.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2010). *Clusters y políticas de articulación productiva en América Latina*. Santiago de Chile: ONU.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2013). *Cadenas de Valor, Pymes y Políticas Públicas. Experiencias Internacionales y Lecciones para América Latina y el Caribe*. Venezuela: CEPAL-ONU.

Liseras, N., Gennero, A., & Graña, F. (2003). Factores asociados a la vocación emprendedora en alumnos universitarios. VIII Reunión Anual Red Pyme Mercosur. Rosario: Mercosur.

Meyer-Stamer, J., & Harmes-Liedtke, U. (2005). *Cómo promover cluster*. Mesopartner.

Plascencia, T., & Malacara, A. R. (Julio de 2015). Asociación empresarial mediante Cluster, el caso específico de Bahía de Banderas, Nayarit. *European Scientific Journal*, 11(19), 243-258.

Quevedo, L., Izar, J., & Romo, L. (2010). Factores endógenos y exógenos de mujeres y hombres emprendedores de España. *Investigación y Ciencia*, 18(46), 57-63.