

EJEMPLO ACTIVIDAD PRÁCTICA RESUELTA

Lee el siguiente ejemplo de una actividad práctica resuelta.

Caso: Textiles del Valle - Estrategia de expansión hacia Centroamérica

Textiles del Valle es una PYME mexicana con sede en Aguascalientes dedicada a la confección de uniformes industriales y escolares. Con una operación sólida en el mercado nacional, la empresa desea expandirse a Guatemala y El Salvador, motivada por tratados comerciales vigentes, proximidad geográfica y similitud cultural.

Para evaluar la viabilidad de este proyecto, la empresa realiza un análisis estratégico preliminar considerando los siguientes elementos:

1. Entorno político y legal: Ambos países centroamericanos cuentan con acuerdos comerciales con México y políticas abiertas a la inversión extranjera. Sin embargo, existen riesgos asociados a la burocracia y los cambios legales frecuentes en normativas fiscales.
2. Demanda potencial: Identifican una alta demanda de uniformes escolares en El Salvador debido a la reciente política educativa de estandarización de vestimenta, además de un crecimiento del sector industrial en Guatemala.
3. Capacidades internas: Textiles del Valle cuenta con experiencia en producción en volumen, una línea de productos adaptables y un equipo de logística experimentado.
4. Elección del modo de entrada: La empresa descarta la filial propia por costos. Considera un modelo de distribución mediante alianzas estratégicas con distribuidores locales.
5. Análisis cultural: Aunque existe afinidad lingüística y valores compartidos, detectan diferencias en hábitos de compra y canales preferidos (uso extensivo de WhatsApp Business en El Salvador y mayor formalidad comercial en Guatemala).

¿Cuál herramienta se usó para analizar el entorno político y legal?

- **PESTEL**, esta herramienta permite analizar factores políticos y legales del entorno externo.

¿Qué modo de entrada considera más viable la empresa?

- **Alianza estratégica**, asociándose con distribuidores locales.

¿Qué ventaja interna fortalece su expansión?

- La **capacidad para adaptar productos y logística eficiente** es un recurso interno clave para competir regionalmente.

¿Qué diferencia cultural debe considerar la empresa?

- **Las preferencias tecnológicas en la comunicación comercial**. Identificar el canal de contacto preferido del consumidor es parte esencial del análisis cultural.

¿Qué estrategia de Bartlett y Ghoshal podría adoptar Textiles del Valle?

- La estrategia **Multidoméstica** adapta productos y procesos a las condiciones locales sin buscar estandarización global total.

Referencia:

Nahuat, J. J. (2025) Material inédito para actividades académicas. Educación a Distancia. México.

Universidad Autónoma de Coahuila.