

La alianza empresarial un modelo de negocio exitoso

La Industria del calzado mexicano es una actividad que se ha desarrollado desde hace mucho tiempo que renombre a nuestro país, ya que ocupamos el 8vo lugar como productor mundial de este producto.

La gran calidad, diseño y moda que actualmente tiene el calzado que fabricamos en México nos ha permitido realizar alianzas estratégicas con fabricantes de otros países, lo que ha permitido generar mejores negocios impulsando así el desarrollo de nuestro sector productivo.

Una muestra de ello es que en Guanajuato, Jalisco y en otros estados de México nuestros fabricantes han hecho alianzas con empresas de marcas como Zappos, Dockers, Crocs, Jeep, Steve Maden, Zara, Pikolinos, Aldo, Skechers, Buffalo, Nike, entre otras más.

Estas empresas han visto en nuestro país una gran oportunidad ante las ventajas competitivas que tenemos, por la mano de obra especializada la cual tiene la capacidad de fabricar todo tipo de calzado, la ubicación geográfica de nuestro país, los tratados comerciales con diversos países con cero arancel. Tan sólo en Guanajuato contamos con un clúster de proveedores-fabricantes donde en un radio de 30 kilómetros tenemos 3,394 unidades de calzado, 300 empresas de proveeduría y más de 600 tenerías (Datos Censo INEGI 2011).

Sin embargo para participar en estas alianzas estratégicas debe de establecerse una asociación mutuamente beneficiosa, lo que aumentará en gran medida las posibilidades de crear una exitosa relación a largo plazo.

¿Qué nos permite una alianza estratégica? compartir información, experiencia, clientes, llegar a otro mercado, reducir los costos, aumentar las ventas, crear barreras de entrada y dar solución a necesidades de los clientes. Fundamentalmente nos permite expandirnos, sin perder independencia y flexibilidad. Así al trabajar en cooperación con otra empresa es probable que alcancemos nuestros objetivos más rápido que si lo hubiéramos hecho por separado.

Pero no todo es tan simple y sencillo como parece. Al tomar la decisión de formar una alianza debemos analizar si realmente es necesaria y si es el momento adecuado para llevarla a cabo. Además tenemos que considerar cuáles son nuestros objetivos y los de nuestro aliado, ¿son compatibles?, qué necesitamos y que podemos ofrecerle. Sobre todo si ese aliado es un complemento a nuestro negocio.

Las principales ventajas de las alianzas estratégicas como una fuente de desarrollo empresarial es que se crean sinergias comerciales y tecnológicas. Permite también compartir información de tendencias y moda, experiencias, y clientes; facilita la reducción de costos, impulsa las ventas, y atendemos más puntualmente las necesidades de los consumidores.

Así al trabajar en cooperación con otra empresa es más probable que alcancemos nuestros objetivos más rápido que si lo hubiéramos hecho por separado.

Pero no todo es tan simple y sencillo como parece. Al tomar la decisión de formar una alianza debemos analizar si realmente es conveniente y necesaria, y también valorar si es el momento adecuado para llevarla a cabo. Además tenemos que considerar cuáles son nuestros objetivos y los de nuestro aliado, ¿son

compatibles?, ¿qué necesitamos? y ¿qué podemos ofrecerle?, sobre todo si ese aliado es un complemento a nuestro negocio.

Por tal motivo amigas y amigos, este modelo de negocios es una gran oportunidad para nuestra industria, que además traería como beneficio que en lugar que los empleos se generen en el extranjero, se desarrollen en nuestro país, ya que las importaciones serían sobre productos complementarios a los que se fabrican en México.

La calidad, la mano de obra y la productividad la tenemos, así que aprovechemos las oportunidades en beneficio de nuestra industria del calzado ante la búsqueda de algunos fabricantes para cambiar su producción de China a otro país, incluso esto debería de ser un esquema de empresas que importan calzado de otros países y que pueden encontrar la oportunidad de negocio trabajando con fábricas mexicanas de calzado. A esto hay que sumarle los encuentros de negocios que estaremos fomentando con el desarrollo en León del 5to. Congreso Mundial del Calzado el 24 y 25 de noviembre, donde sin duda existirán grandes oportunidades para fortalecer el posicionamiento de nuestro sector productivo a nivel mundial y con ello su desarrollo. Estemos preparados por que lo mejor para la industria está por venir.

Ing. Ysmael López García
presidencia@ciceg.org