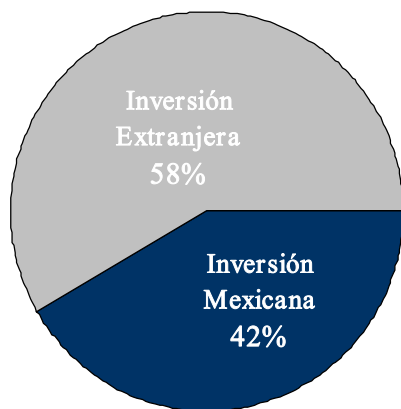


ESTUDIO KPMG / AMECE

Percepción de los Negocios por parte de la Alta Dirección

Origen del Capital



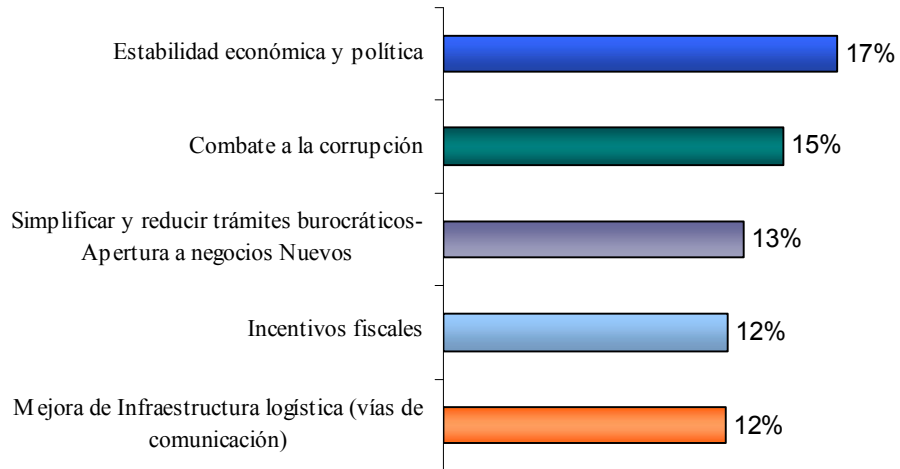
- Este análisis se realizó en los primeros meses de 2007. Considera aportaciones de 220 ejecutivos de la alta dirección.
- Las áreas funcionales que participaron en la encuesta fueron Consejo de Administración, Dirección General, Administración y Finanzas, Operaciones, Comercial, Tecnologías de Información, Legal y Recursos Humanos.
- Se consideró una mezcla de empresas por tamaño, industria, número de empleados, ubicación geográfica y origen del capital.
- 27% de las empresas participantes tienen ventas mayores a 5,000 millones de pesos, 29% de 500 a 5000 mdp, 21% entre 200 y 500 mdp y 22% menos de 200 mdp.

Sector al que pertenece	#	%
Servicios Financieros	31	14%
Consumo/Retail	30	13%
Manufactura/Industrial	30	13%
Alimentos y Bebidas	28	13%
Electrónicos/Telecomunicaciones/ Software	20	9%
Química/Farmacéutica/Salud	17	8%
Servicios	17	8%
Automotriz	14	6%
Otro	10	4%
Construcción/Infraestructura/Inmobiliarias	9	4%
Hotelería y Turismo	6	3%
Energía y Recursos Naturales	5	2%
Comunicaciones/Medios de Comunicación	4	2%
Gobierno	2	1%
Total	223	100%

Resultados.

1.- ¿Cuáles considera son las 5 variables que México requiere para incrementar su competitividad?

Las 5 Variables principales que México Requiere para incrementar la competitividad

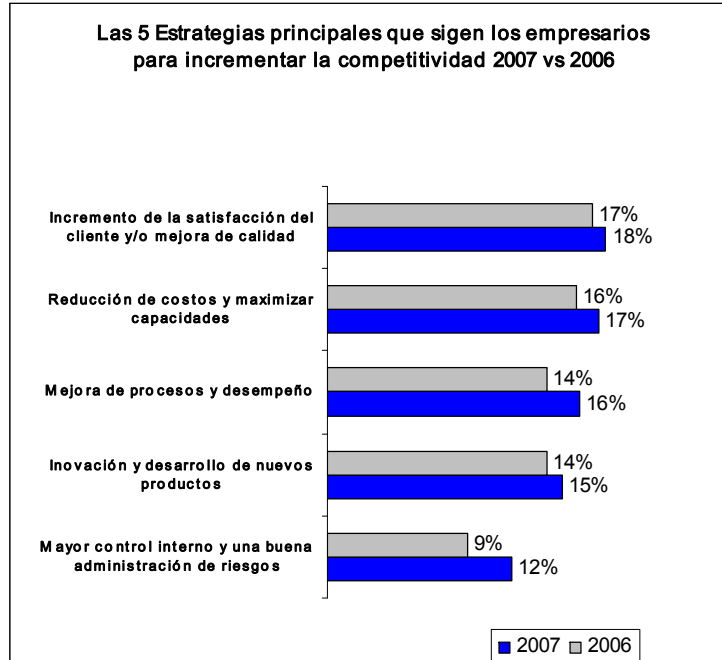


Otras 21%: Acceso a fuentes de financiamiento, Regulaciones a sindicatos, Fomento al Comercio Exterior, Incrementar los apoyos a PYMES, Concretar Reformas Estructurales, Seguridad, Fomento a educación y capacitación

Variables para incrementar la competitividad:

- Estabilidad económica y política
- Combate a la corrupción
- Reducción de tramites burocráticos
- Incentivos fiscales
- Mejora de infraestructura logística

2.- Seleccione las cinco estrategias principales en las que su empresa dirigirá esfuerzos para mejorar su competitividad en los próximos 3 años

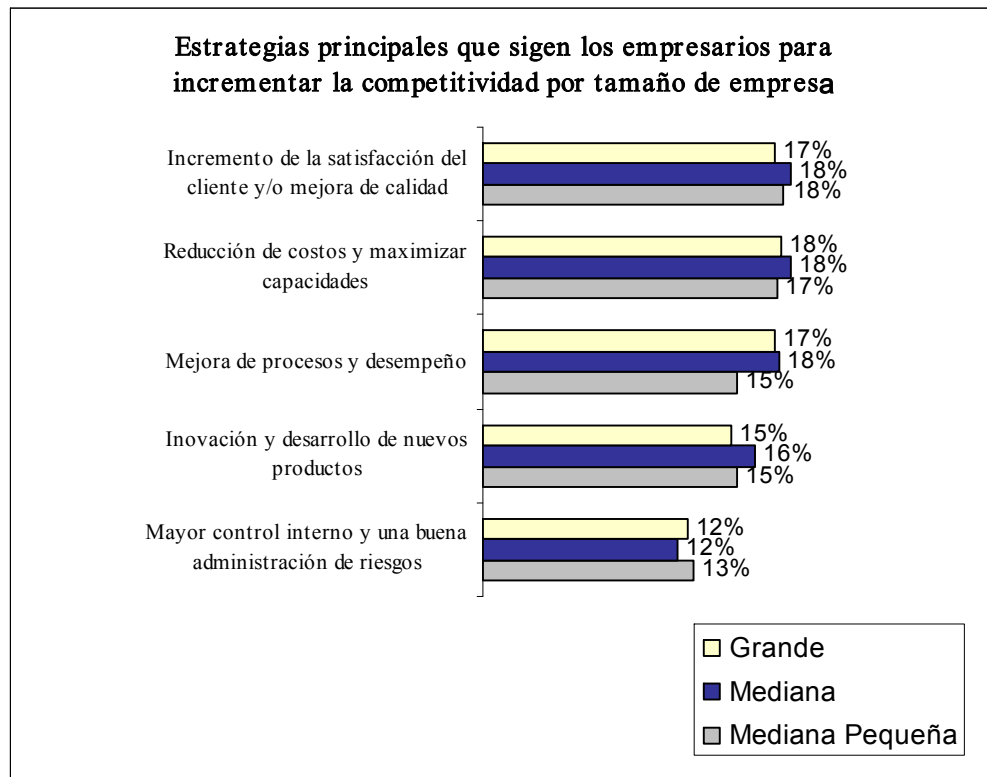


En comparación con el año pasado las 3 tendencias principales tienen un comportamiento similar

- Incremento de la satisfacción al cliente
- Reducción de costos
- Mejora de Procesos y desempeño
-

Cobro más fuerza este año la estrategia de Tener Mayor Control Interno y Buena Administración de Riesgos al igual que el interés en la Innovación y Desarrollo de Nuevos Productos

Por tamaño de empresa:



Empresa Pequeña

- Incremento en la satisfacción de cliente
- Reducción de costos
- Mejora de Procesos de Desempeño

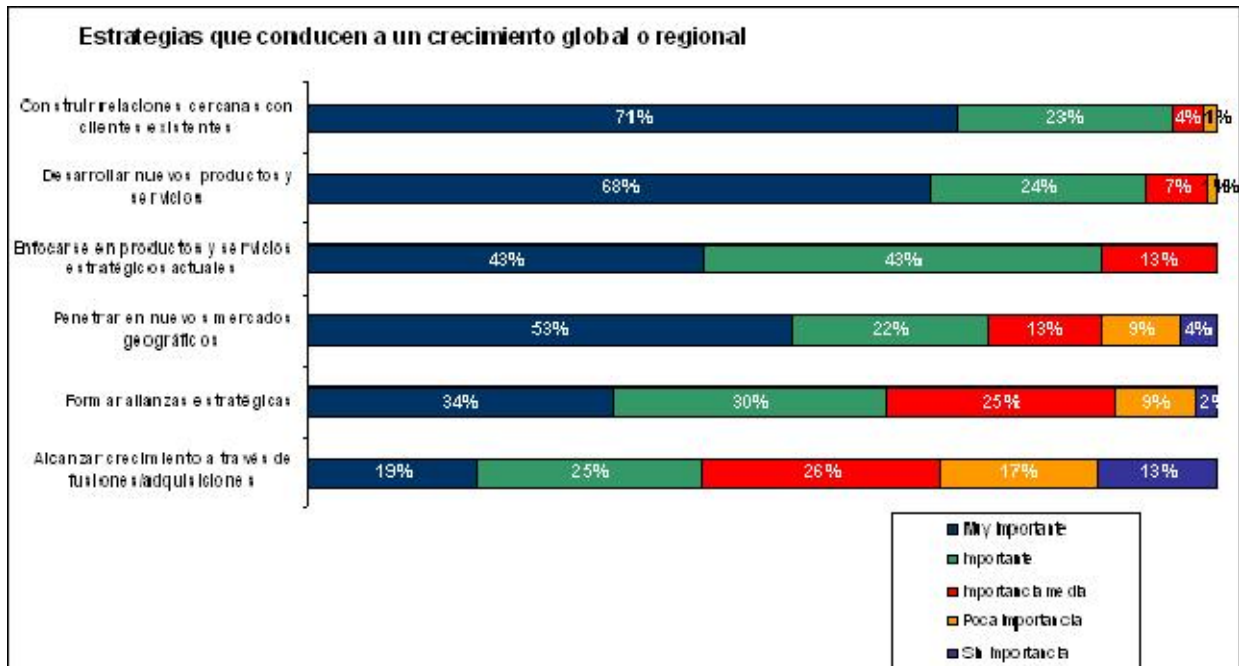
Empresa Mediana con el mismo porcentaje

- Incremento en la satisfacción de cliente
- Reducción de costos
- Mejora de Procesos de Desempeño

Empresa Grande

- Reducción de costos
- Mejora de Procesos de Desempeño
- Incremento en la satisfacción de cliente

3. ¿Qué tan importante son las siguientes estrategias para conducir a su compañía hacia un crecimiento global o regional durante los siguientes tres años?



Las estrategias consideradas *Muy Importantes* para conducir a un crecimiento global o regional son:

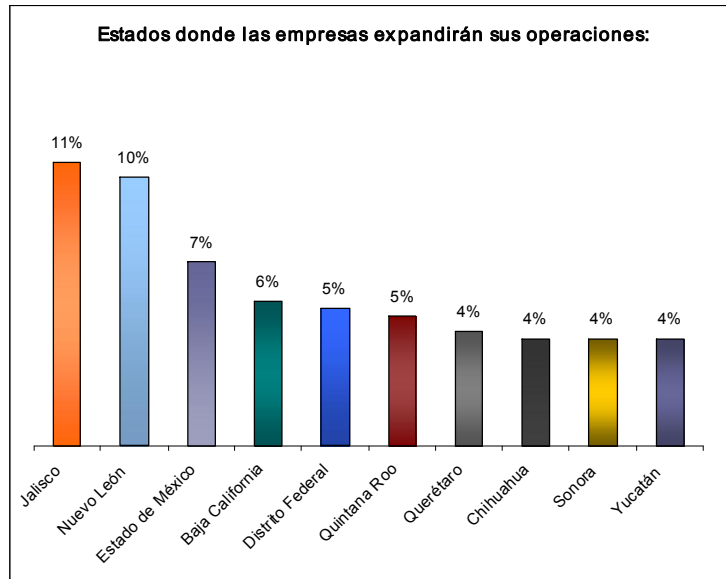
- Construir relaciones cercanas con clientes existentes
- Desarrollar nuevos productos y servicios
- Penetración en nuevos mercados geográficos

4. ¿Planea su empresa expandir sus operaciones en algún estado de la República en los próximos 3 años?



4.1 (Conteste sólo en caso de que su respuesta a la pregunta 4 haya sido sí,

¿En qué estados de la república planea su empresa invertir?



Otros Estados 40% (Aguascalientes, Tamaulipas, Guanajuato, San Luis Potosí, Durango, Puebla, Coahuila, Michoacán, Veracruz, Tabasco, Chiapas, Campeche, Sinaloa, Zacatecas, Baja California Sur, Guerrero, Hidalgo, Morelos, Oaxaca, Colima, Nayarit, Tlaxcala).

El 56% de los encuestados planea expandir operaciones en el país

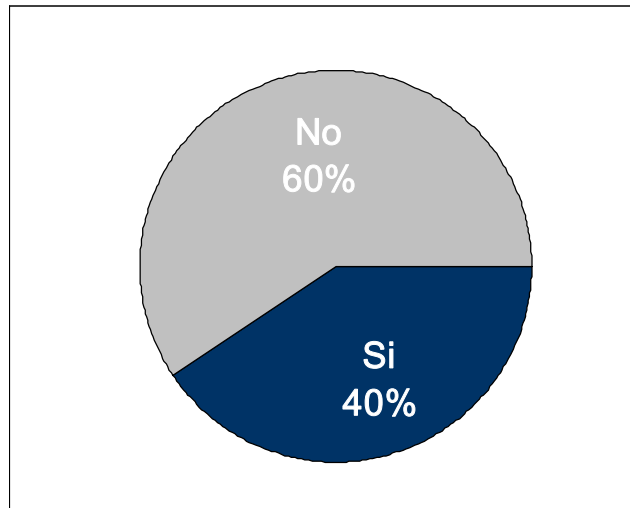
Los tres estados considerados principales para expandir operaciones son

- Jalisco
- Nuevo León
- Estado de México

Los estados con mayor expansión de operaciones sin considerar el DF y su área metropolitana, Jalisco y Nuevo León los cuales representan Baja California

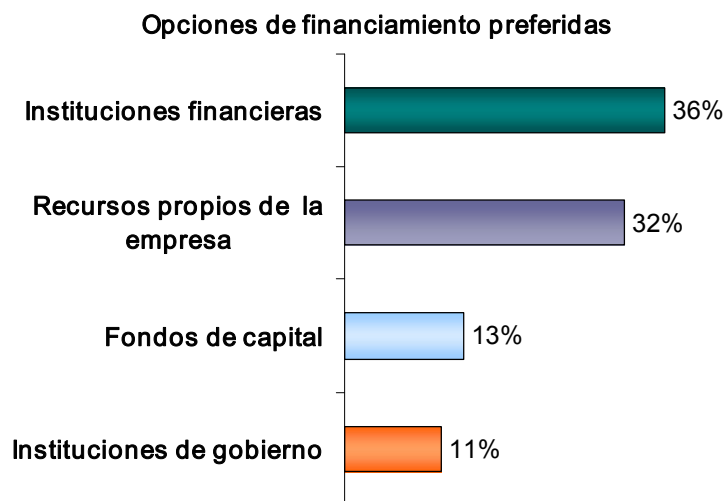
- *Baja California*
- *Quintana Roo*
- *Querétaro*

5. ¿Está considerando conseguir algún tipo de financiamiento para consolidar su crecimiento?



5.1 (Conteste sólo en caso de que su respuesta a la pregunta 5 haya sido sí, En caso contrario pase a la pregunta 6.)

¿A qué tipo de financiamiento prefiere recurrir? (Seleccione los que considere necesarios hasta un máximo de 3)



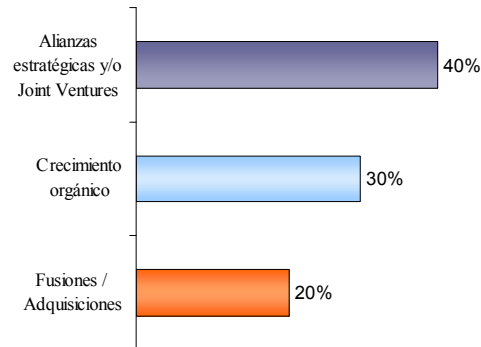
Otros 8%: Instituciones de gobierno, Inversión del Corporativo, Emisión de acciones y bonos, recursos de familiares

El 40% de los ejecutivos consideran algún tipo de financiamiento para el crecimiento de su empresa

Los medios preferidos para obtener dicho financiamiento son

- Instituciones financieras
- Recursos propios de la empresa

6. ¿Cuáles de los siguientes modelos de inversión desarrollará para incrementar su participación de mercado durante los siguientes 3 años? (Seleccione 3)

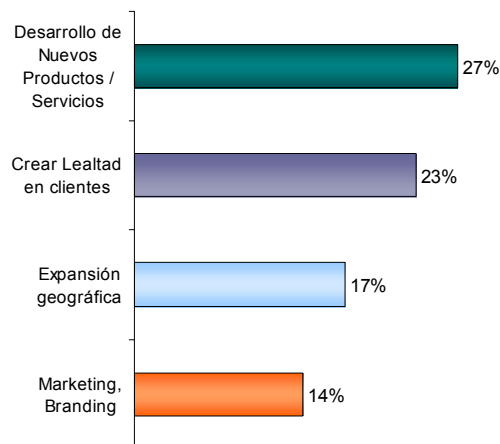


Otros 10%: Franquicias, Innovación, Inversión, Expansión, Nuevos Productos

Los modelos de inversión que desarrollarán las empresas para incrementar la participación de mercado son:

- Alianzas estratégicas
- El crecimiento orgánico
- Fusiones y adquisiciones

7. ¿Cuáles de los siguientes factores serán los mas importantes para incrementar ingresos? (Seleccione 3)

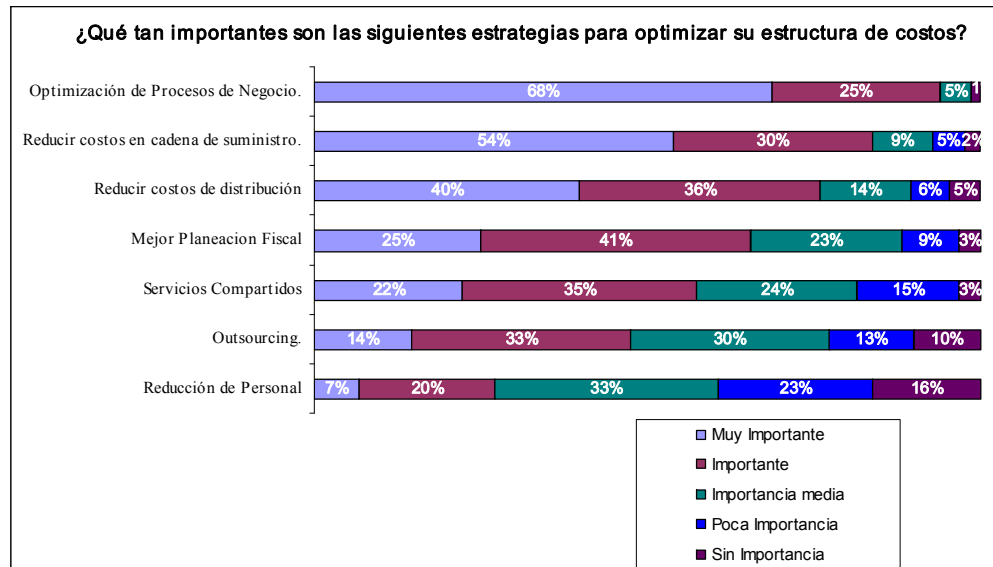


Otros 19 %: Canales Digitales, Precios Bajos, Colaboración con Proveedores

Los factores que influyen en el incremento de ingresos

- *Desarrollo de nuevos productos/Servicios*
- *Creación de lealtad en clientes*
- *Expansión geográfica*

**8. ¿Qué tan importante considera las siguientes estrategias para optimizar su estructura de costos?
(1-muy importante, 2-importante, 3-importancia media, 4-poca importancia, 5-sin importancia)**



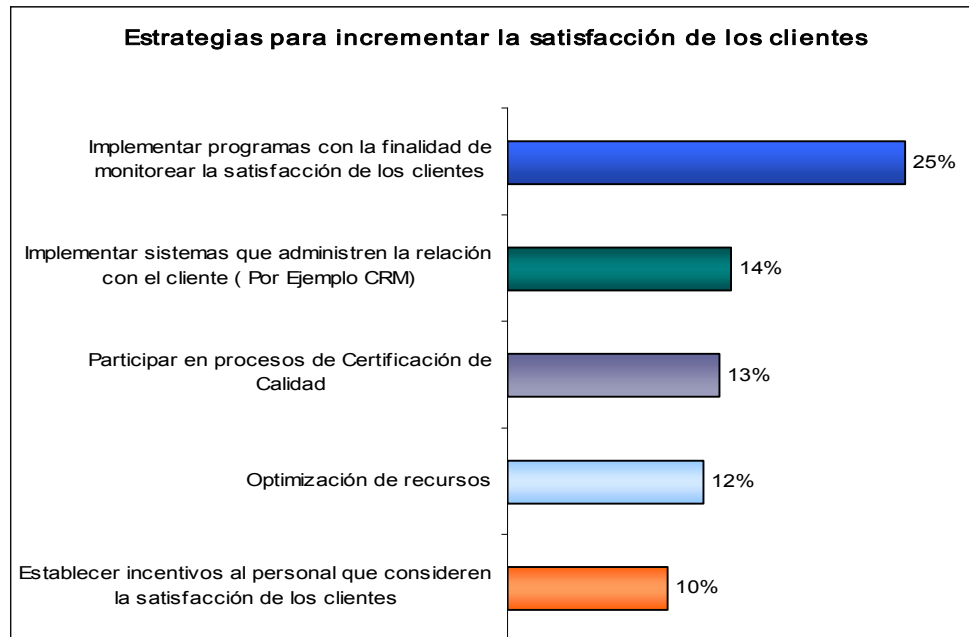
Las principales estrategias que seguirán las empresas para optimizar sus costos son:

- Optimización de procesos de negocio
- Reducción de costos en la cadena de suministro

Cabe mencionar que la reducción de personal ya no es vista como prioridad

La planeación fiscal también juega un papel importante ya que el 41% de los encuestados opina que es importante dicha estrategia.

9. ¿Qué está haciendo su empresa para mejorar la satisfacción de sus clientes? (Seleccione hasta 3 Aspectos)



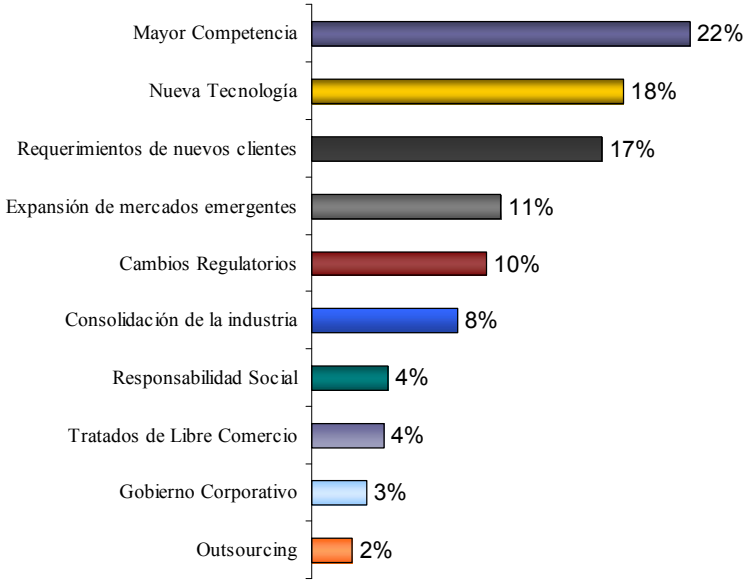
Otros 26%: Establecer programas de recompensa / lealtad, Desarrollo de proveedores/ Capacitación, Establecer Mecanismos para captar sugerencias y quejas.

El 25% de los encuestados describe que su principal estrategia que seguirán para incrementar la satisfacción del cliente será la de implementar programas con la finalidad de monitorear dicha satisfacción.

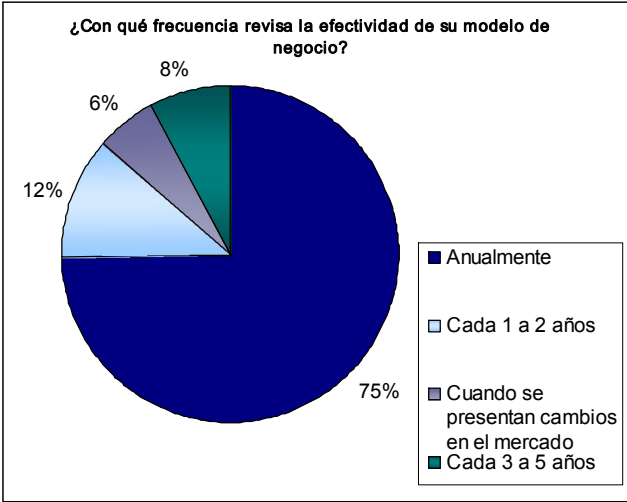
Otras estrategias mencionadas fueron

- Incremento de sistemas que administren la relación con el cliente
- Participación en procesos de certificación
- Optimización de recursos

10. ¿Cuáles de los siguientes asuntos harán que su compañía efectúe mas cambios en su modelo de negocios? (Seleccione hasta 3 aspectos)

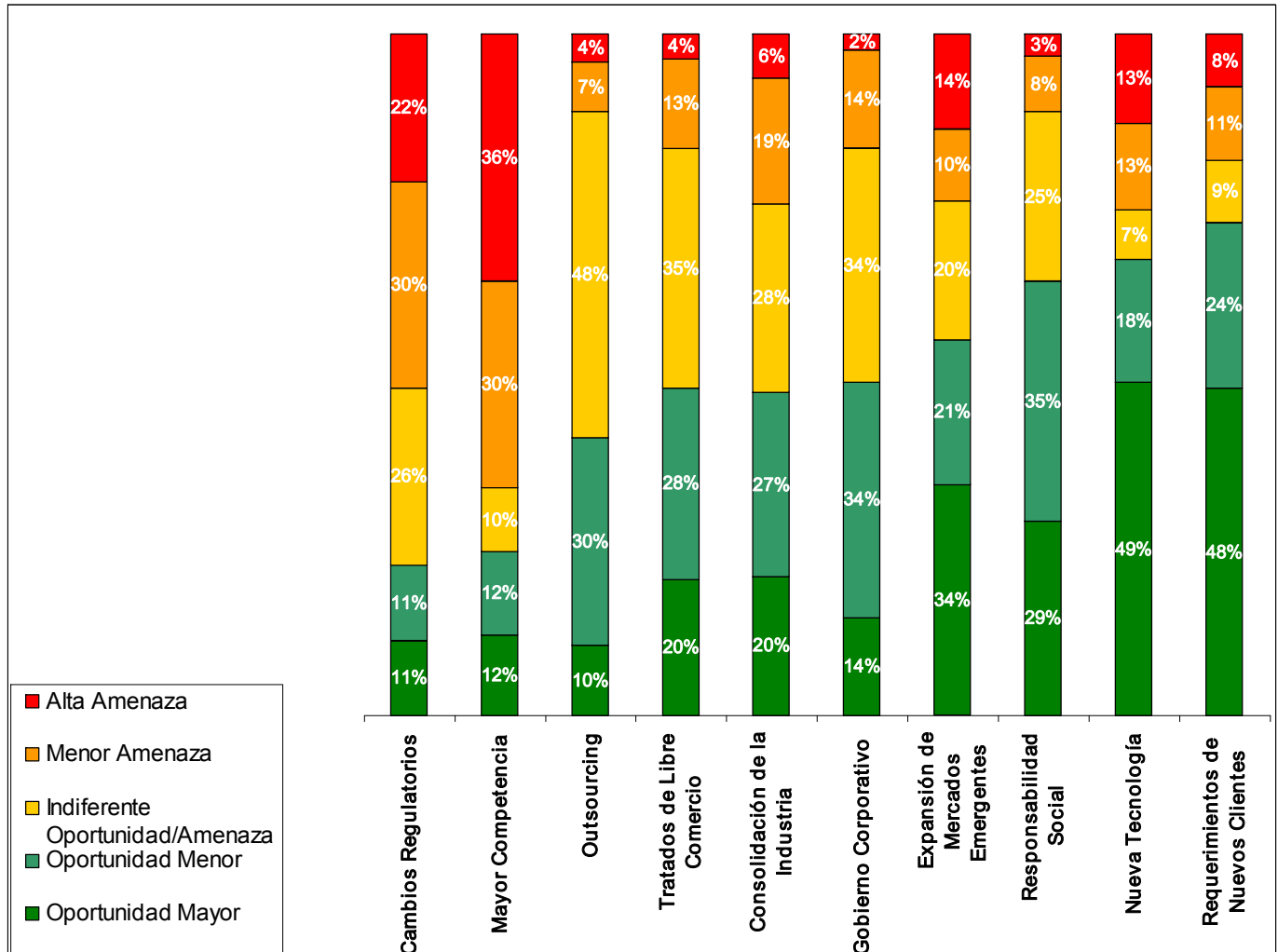


11. ¿Con qué frecuencia revisa la efectividad de su modelo de negocio?



El 75% de las empresas el modelo de negocio se revisa cada año
 La mayor competencia es el principal factor influenciará un cambio en el modelo de negocio, seguido por la nueva tecnología y los requerimientos de los clientes.
 Las exigencias de los clientes representarán un cambio importante en los negocios, inclusive mayor que el que los accionistas puedan representar.

12. ¿Los siguientes aspectos los percibe como oportunidad o amenaza para su empresa?
 (1-Alta Amenaza, 2- Menor Amenaza. 3-Indiferente, 4- Oportunidad Menor, 5- Oportunidad Mayor)



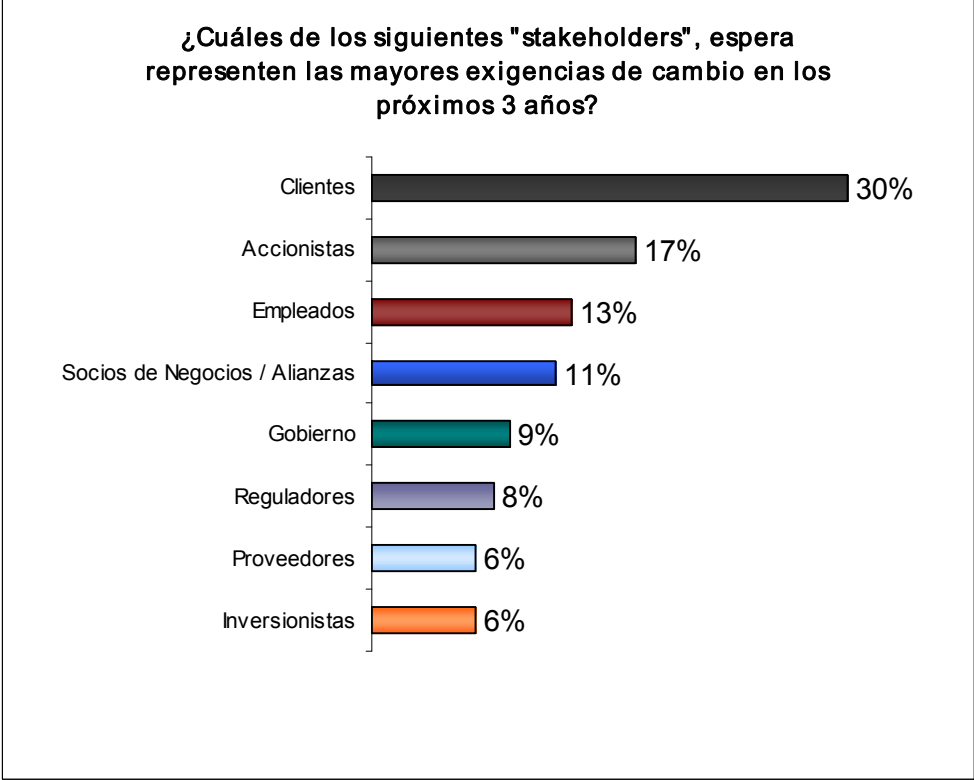
Principales Oportunidades

- Nueva tecnología
- Requerimientos de nuevos clientes
- Expansión de Mercados emergentes

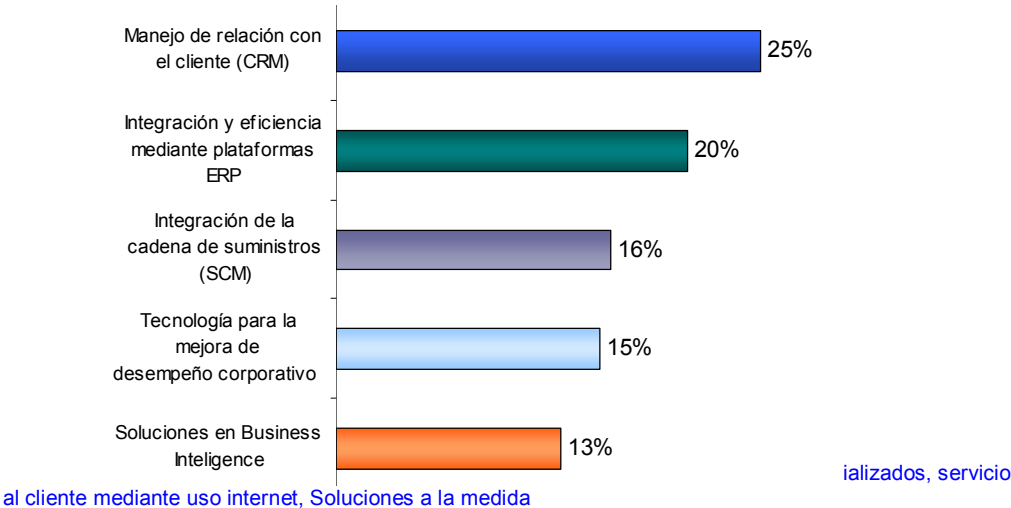
Principales Amenazas

- Mayor Competencia
- Cambios regulatorios
- Nueva tecnología

13. ¿Cuáles de los siguientes "stakeholders", espera representen las mayores exigencias de cambio en los próximos 3 años? (Seleccione hasta 3)



14. ¿Qué aplicaciones de tecnología son o serán importantes para el crecimiento de su compañía?

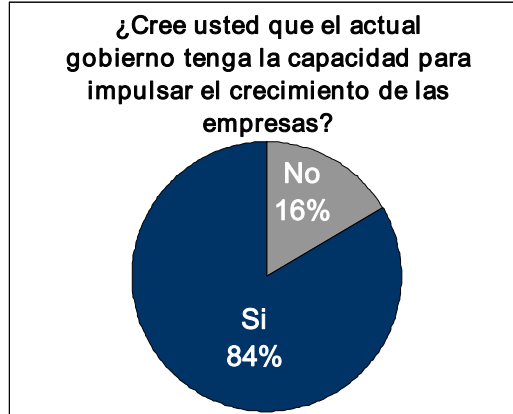


Aplicaciones tecnológicas que impulsan el crecimiento de la empresa:

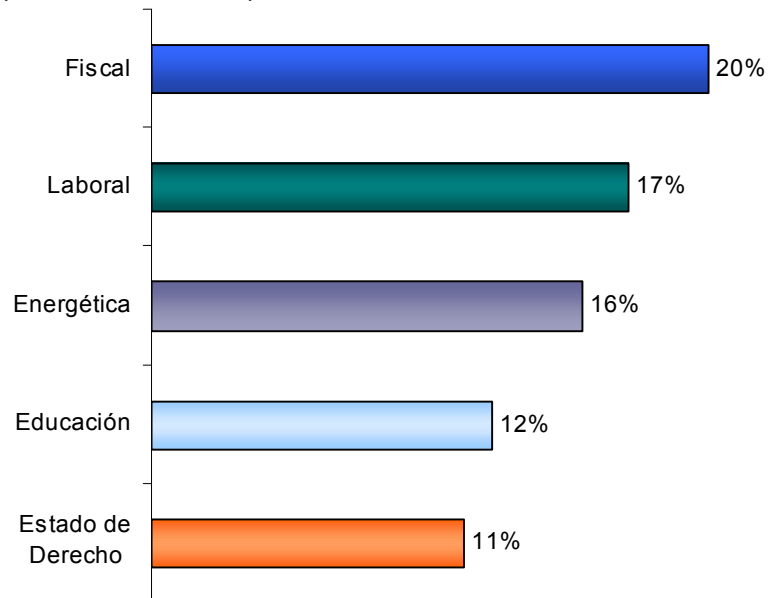
- CRM
- Integración y eficiencia mediante plataforma ERP

- Integración de la cadena de suministro (SCM)

15. ¿Cree usted que el actual gobierno tenga la capacidad para impulsar el crecimiento de las empresas?



16. ¿Cuáles considera son las Reformas Estructurales que México requiere? (Seleccione hasta 5)



Otros 24%: Ambiental, Ley de transparencia, Salud, Pensiones, Ley de Mercado de Valores, Código de Mejores Prácticas Corporativas, Tratados Comerciales

Las principales reformas que se debe realizar en nuestro país son:

- Fiscal
- Laboral
- Energética
- Educación