

de los empresarios de la zona fronteriza planean expandir sus operaciones a otros estados de la República, como Querétaro (30%), Coahuila, Sonora y Nuevo León (los tres con 28%), y Jalisco (26%).

El 50% de la Alta Dirección del norte del país coincidió en que la rentabilidad de las empresas se ha incrementado en los últimos tres años; 41% indicó que se ha mantenido y el resto (9%) contestó que ha disminuido.

Pese a los cambios que el país experimenta, manifestaron optimismo, toda vez que seis de cada diez empresarios (62%) prevén que este año el crecimiento de su empresa será de por lo menos una cifra, según resultados de la encuesta, reiteró De Silva Gutiérrez.

El encargado de la Oficina Hermosillo de KPMG en México consideró que la comunidad de negocios debe enfrentar los diversos retos y tratar de convertirlos en oportunidades para impulsar su competitividad.

Con perspectivas de mediano y largo plazo, agregó, la Alta Dirección de la zona fronteriza considera que la actualización del T-MEC traerá un impacto positivo para sus empresas; sin embargo, la probabilidad aún latente de que Estados Unidos imponga aranceles a México podría generar cierta incertidumbre.

Cómo lograr competitividad

La comunidad empresarial en la frontera norte ha definido, de acuerdo con la encuesta, cinco estrategias para que sus organizaciones logren mayor competitividad: Centrarse en el cliente, atraer y desarrollar talento, mejorar los procesos y el desempeño, desarrollo de nuevos productos o líneas de negocio y reducción de costos.

El requerimiento de nuevos clientes es una alta oportunidad para las organizaciones y en la zona fronteriza existe una visión positiva frente a la situación económica actual, aseguró. Los empresarios son optimistas y deben aprovechar esta visión para no frenarse y buscar liderar sus sectores. La encuesta Perspectivas de la Alta Dirección en México mostró que –de acuerdo a su estrategia– para el 91% de los directivos en la frontera norte el requerimiento de nuevos clientes es una oportunidad, el 5% lo ve como una amenaza y para el 4% es un factor indiferente.

En cuanto al desarrollo sostenible, dijo, el 88% lo considera una oportunidad; ninguno siente que es una amenaza, pero se mantienen indiferentes el 12% de los directivos.

De igual forma, la tecnología como disruptor del modelo de negocio es una

oportunidad para el 88%; una amenaza para el 5% y es indiferente para el 7% de los directivos encuestados.

La consolidación de la industria es una oportunidad para el 73%; una amenaza para el 5% y es indiferente para el 22% de los directivos. Cifras muy similares para los tratados de libre comercio como otro factor de influencia para el crecimiento y competitividad de las empresas, ya que el 73% los considera una oportunidad, el 7% una amenaza y para el 20% son indiferentes.

Otros factores son: mayor competencia, 59% la considera oportunidad; 28% una amenaza y es indiferente para 13%. Y los cambios regulatorios, donde incrementa a 39% el porcentaje de quienes los ven como una amenaza; 42% una oportunidad y para 19% son indiferentes.

De Silva Gutiérrez reiteró que las perspectivas de la Alta Dirección en la zona fronteriza del país muestran a un empresariado positivo, con expectativas de crecimiento moderado en sus organizaciones.

El diferenciador que impulsará la competitividad de la región y permitirá convertir las posibles amenazas para los sectores más representativos en oportunidades, será focalizar el modelo de negocios en las cinco estrategias que han sido definidas: centrarse en el cliente, atraer y desarrollar talento, mejorar los procesos y el desempeño, desarrollo de nuevos productos o líneas de negocio, y reducción de costos, concluyó.

