

Estrategia para Mercados Emergentes.

En la industria de bienes y servicios de consumo, los mercados emergentes representan una parte sustancial de la generación de ingresos de la empresa y muestran tasas de crecimiento más altas que los mercados industrializados maduros. Dado que las grandes multinacionales de alimentos y bebidas, productos de consumo y empresas minoristas se basan en mercados maduros, deben adaptar sus productos / servicios y estrategias comerciales a las especificidades de los mercados emergentes. Por ejemplo, los precios locales harán que los productos sean más asequibles y, por lo tanto, aumenten las ventas. Emplear empleados locales que tengan un mejor conocimiento del mercado nacional también puede ayudar a desarrollar estrategias locales más enfocadas y al mismo tiempo reducir los costos laborales. Si bien la adaptación es necesaria, las empresas deben permanecer enfocadas en sus competencias empresariales básicas y encontrar formas innovadoras de maximizar los beneficios socioeconómicos generados a través de sus actividades comerciales. Nuestras preguntas se centran en una serie de problemas que aumentan la probabilidad de éxito de las empresas.

Exposición y estrategia de mercados emergentes

Indique el porcentaje de los ingresos de su empresa de clientes basados en mercados emergentes en comparación con los ingresos corporativos totales (exposición directa de ingresos a mercados emergentes, es decir, no ingresos de clientes con sede en mercados no emergentes y ventas en mercados emergentes). Indique también su objetivo de ingresos a largo plazo en mercados emergentes (objetivo de 3-5 años).

Somos una empresa de mercados no emergentes con ingresos de mercados emergentes:

Año	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Por favor, indique el objetivo y el año objetivo
% de los ingresos de Mercados Emergentes (como% de los ingresos totales)					Compartir objetivo: por año objetivo:

Somos una empresa de mercados no emergentes, pero no vemos a los mercados emergentes como parte de nuestra estrategia de crecimiento. Por favor explique por qué:

Si usted no es una empresa de mercados emergentes, ¿qué porcentaje de sus actividades de manufactura se ubican en mercados emergentes? Por favor, indique esto como un porcentaje del volumen de producción y O bien como un porcentaje de los ingresos o de COGS. Indique también el gasto de capital gastado en estos mercados, así como el porcentaje de personal en comparación con su fuerza laboral total.

Actividad de manufactura / Capex / Workforce	% en Mercados Emergentes
% del volumen total de producción	
% del total de COGS	
% de los ingresos totales	
Porcentaje de gasto de capital gastado en ampliar la presencia de sus mercados emergentes en el último año fiscal:	
A nivel de grupo, ¿cuál es el porcentaje de personal ubicado en mercados emergentes en comparación con la fuerza laboral total?	

No aplica. Somos una empresa con sede en mercados emergentes, por lo que este criterio no nos es aplicable. Sírvanse proporcionar explicaciones en el espacio de comentarios a continuación.

No nos aplica dentro de Kimberly Clark de México. Somos una empresa con sede en mercados emergentes, por lo que este criterio no nos es aplicable.

It does not apply to us within Kimberly Clark of Mexico. We are a company based in emerging markets, so this criterion is not applicable to us.

No conocida

Comentarios adicionales

Use el campo de texto a continuación solo en los siguientes casos: (i) para describir cambios significativos en la metodología de datos o de cálculo en comparación con el envío del año pasado, (ii) para explicar por qué una pregunta no es aplicable al modelo de negocios de su empresa, (iii) para explicar si sus datos se desvían de la unidad o formato solicitado, o (iv) para proporcionar notas de apoyo en las traducciones de referencias que no están en inglés.

Adaptación de productos para mercados emergentes (B2C)

¿Su empresa desarrolla y produce productos específicos para mercados emergentes que están adaptados para satisfacer las necesidades básicas locales? Por favor, proporcione ejemplos en el cuadro de comentarios.

Si, solicitado

Porcentaje de líneas de productos en comparación con las líneas de productos totales que se venden en mercados emergentes, proporcione ejemplos:

Sí, implementado sobre una base ad hoc pero sin cifras disponibles, por favor proporcione ejemplos:

Todavía no, pero planeado por año.

No, no tenemos tales productos.

No aplica. Sírvanse proporcionar explicaciones en el espacio de comentarios a continuación.

No conocida

Comentarios adicionales

Use el campo de texto a continuación solo en los siguientes casos: (i) para describir cambios significativos en la metodología de datos o de cálculo en comparación con el envío del año pasado, (ii) para explicar por qué una pregunta no es aplicable al modelo de negocios de su empresa, (iii) para explicar si sus datos se desvían de la unidad o formato solicitado, o (iv) para proporcionar notas de apoyo en las traducciones de referencias que no están en inglés.

La totalidad de nuestros productos es para mercados emergentes. Aunque existen diferentes categorías de productos enfocados a distintos nichos de mercados.

All of our products are for emerging markets. Although there are different categories of products focused on different market niches.