



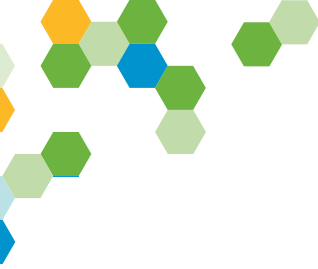
INFORME ESPECIAL

México y las elecciones estadounidenses en el otoño del descontento

Ciudad de México, octubre de 2016

d+i desarrollando
ideas

LLORENTE & CUENCA

- 
1. INTRODUCCIÓN
 2. EL SUEÑO AMERICANO Y LA CLASE MEDIA
 3. CANDIDATOS CUESTIONADOS
 4. LA IMPORTANCIA DE MÉXICO
 5. ASIMETRÍA EN LAS AGENDAS
 6. LA REALIDAD DE MÉXICO
 7. HILLARY Y TRUMP
- AUTORES

I INTRODUCCIÓN

¿Cómo llegamos hasta aquí? Esta es la pregunta del año. No sólo en Estados Unidos, sino en Colombia, el Reino Unido, España o muchos otros países donde parece existir una desconexión entre las élites políticas y el electorado, y un deseo por romper con el statu quo. Todo el mundo coincide en el análisis pero nadie está de acuerdo en cuál sería la mejor solución para restaurar la confianza en el sistema, si una reforma pactada o una ruptura total.

Al margen de lo anterior, muchos se preguntan cómo en Estados Unidos se ha podido llegar a esta situación. ¿Cómo uno de los países más innovadores y ejemplares del mundo, caracterizado por ser el líder del mundo libre, ha llegado a este punto? Las elecciones estadounidenses parecen ser caóticas con muchos altibajos que nadie hubiera esperado hace un año. Somos espectadores de los dos candidatos menos valorados en 50 años y con un electorado que en su mayoría no se siente identificado por ninguno de los dos.

En la primera sección de este documento revisaremos las claves que determinan la elección desde una perspectiva más doméstica. En la segunda parte, abordaremos las implicaciones para la economía mexicana.

"En años recientes, se ha observado que dicho sueño se ha vuelto cada vez más difícil de obtener"

2. EL SUEÑO AMERICANO Y LA CLASE MEDIA

Estados Unidos siempre ha sido etiquetado y percibido como "el país de las oportunidades". Es además una potencia en innovación y, donde diferentes culturas y creencias coexisten para lograr un impacto destacado en la sociedad. Casi no existe ningún ciudadano estadounidense que no haya asimilado aquel mensaje que indica que quien trabaja mucho, puede lograrlo y eso es exactamente lo que ejemplifica el sueño americano.

Después de la Segunda Guerra Mundial, el sueño americano se transformó en algo más que trabajo duro. Se tradujo en una casa con cercas blancas, una familia nuclear y un trabajo que le diera a la familia una economía estable capaz de crear una vida cómoda. Con el apoyo del desarrollo económico y programas gubernamentales como los del GI Bill¹, muchos americanos fueron capaces de acceder a este famoso sueño lleno de oportunidades.² De hecho, solo con el salario mínimo, los estadounidenses podían vivir de manera cómoda, tal

como se vio en 1968 cuando dicho salario alcanzó su máximo histórico. Hoy en día el salario mínimo ha perdido más del 8% de su poder de compra debido a la inflación.³

En años recientes, se ha observado que dicho sueño se ha vuelto cada vez más difícil de obtener. Años de crecimiento de la brecha de desigualdad en ingresos han eliminado, paulatinamente, la base de oportunidades y un claro ejemplo es la desaparición de la clase media.⁴ Esto, aunado a factores como la polarización política y el cambio en la demografía nacional (la mayoría de los estadounidenses serán su actual minoría población para 2060)⁵ que ha provocado cierta ansiedad entre la población blanca, además de factores como la globalización y la tecnología que han reemplazado sus trabajos en sectores como el manufacturero y así se cuestionan si aquel "sueño" sigue siendo viable.

Con todo lo antes mencionado, la actualidad para los estadounidenses es difícil, y a pesar del crecimiento económico alcanzado por la administración

¹ https://en.wikipedia.org/wiki/G.I._Bill

² Bohanon, Cecil. "Economic Recovery: Lessons from the Post-World War II Period." Mercatus Center. N.p., 15 Sept. 2016.

³ DeSilver, Drew. "5 Facts about the Minimum Wage." Pew Research Center RSS. N.p., 23 July 2015.

⁴ Sommeiller, Estelle, Mark Price, and Ellis Wazeter. "Income Inequality in the U.S. by State, Metropolitan Area, and County." Economic Policy Institute. N.p., 16 June 2016.

⁵ United States Census Bureau Projections 2015

"Por el momento, México enfrenta una serie de condiciones, más nacionales que internacionales, que agudizan el panorama ante el proceso electoral estadounidense"

de Obama⁶, existen muchas personas desilusionadas por el sistema, sentimiento derivado de políticas como la decisión de la Suprema Corte de "Citizens United", que permite a los políticos recibir recursos por entidades privadas (como Corporate Personhood)⁷, o empresas multimillonarias del país para influenciar y dictar tantas decisiones y legislación como así lo quieran. En otras palabras, los estadounidenses se sienten desfavorecidos y molestos por el *establishment* político que no vela por sus intereses. Algo no muy alejado de otros países, en Europa Occidental principalmente, donde se ha cuestionado la viabilidad del Estado del Bienestar.

3. CANDIDATOS CUESTIONADOS

Todos los analistas coinciden que tanto Donald Trump como Hillary Clinton no son los mejores candidatos posibles para liderar el país. A ello se suman las cifras de aprobación que tienen ambos y que son las peores de ningún otro candidato a la presidencia en 50 años.

"Estoy harta de él", dijo la ex primera dama y republicana Barbara Bush en referencia a Donald Trump. Y es que aun

así, Trump es el candidato del Partido Republicano. Parece que "su" partido no termina de entender lo que el candidato representa: desilusión del actual sistema político. Afectado por la desigualdad del ingreso y por la amenaza del cambio demográfico, los principales partidarios de Trump son obreros de zonas rurales y blancos, quienes se observan con aumento en tasas de mortandad sin precedentes y, según el economista de Princeton Angus Deaton, se han visto afectados por un repunte en el abuso de drogas como consecuencia de un aumento en las tasas de marginalidad y pobreza⁸.

El slogan de Trump "Hagamos América Grande de Nuevo" es un símbolo para una población que añora aquel sueño americano, que siente que era real y accesible para ellos mismos, y que una clase política corrupta se lo ha robado.

Aunque muchos pueden considerar a los seguidores de Trump como racistas, misóginos y nacionalistas, sus seguidores tienen preocupaciones legítimas sobre el actual sistema político nacional o *establishment*, y puede que solo no estén manifestando dichas preocupaciones de la manera más políticamente

⁶ Strauss, By Daniel, By Shane Goldmacher, and By Cristiano Lima. "Obama Charts Path to Economic Growth in Not-so-subtle Trump Rebuttal." *POLITICO*. N.p., 6 Oct. 2016.

⁷ <https://www.census.gov/content/dam/Census/library/publications/2015/demo/p25-1143.pdf>

⁸ Kolata, Gina, and Sarah Cohen. "Drug Overdoses Propel Rise in Mortality Rates of Young Whites." *The New York Times*. The New York Times, 16 Jan. 2016.

correcta. Un ejemplo es la polarización extrema en la política federal que se lleva a cabo en Washington, que ha provocado una parálisis y un bloqueo en muchas decisiones importantes para el país. A ello, se le suma el exceso del poder del presidente que ha intervenido directamente con un número importante de órdenes ejecutivas en cuestiones que eran más competencia del poder legislativo.

Igualmente, un gran número de políticas gubernamentales han contribuido a agrandar la brecha de la desigualdad en los ingresos de la población, principalmente en materia fiscal, provocando que el sentimiento de descontento y la sensación de no representatividad se disparen.

Y aunque Trump no tiene las habilidades de un político de carrera, sus discursos han calado hondo. Arlie Russell Hochschild, profesora y socióloga de la Universidad de California, ha estudiado a los seguidores de Trump y explica que la mayoría de dicho electorado vive en zonas rurales, proviene de una clase media baja y recibe programas de asistencia de parte del Gobierno. Sin embargo, cuando Hochschild le mostró a este mismo grupo unas imágenes en las que se observa al Presidente Obama ofreciendo las mismas dádivas a minorías (negros, migrantes, diferentes grupos religiosos, entre otros) se sintieron robados y consideran que ellos, y no los grupos minoritarios, son los únicos que merecen estos beneficios. La estrategia de Trump ha identificado este descontento y ha consistido en criticar a las minorías que, según él, roban recursos de poblaciones blancas y rurales. Con esto, y de acuerdo con Hochschild, Trump “resuelve los problemas de orgullo de los hombres blancos” en lugar de enfocarse en resolver los problemas de fondo. Su retórica es justo lo que entienden sus seguidores y a lo que más han respondido, permitiéndole al candidato continuar en el proceso electoral y no verse afectado por su retórica intolerante.

Por otra parte, Bernie Sanders no es el candidato del partido demócrata pero se ha convertido en un punto de suma importancia en este proceso electoral, lo cual in-

Figura 1. Crecimiento de las familias más ricas en Estados Unidos



Fuente: Emmanuel Saez and Thomas Piketty's analysis of IRS data, Washington Center for Equitable Growth. 2015

“En esencia, los seguidores de Bernie son los mismos descontentos con el sistema (como aquellos de Trump), pero con una idea diferente de cómo han llegado ahí, a quien culpan y como pretenden solucionarlo”

cluso ha provocado que el equipo de campaña de Hillary Clinton le haya pedido unirse a su campaña.

La campaña popular de Sanders fue suficiente para que casi ganara la nominación a candidato por parte del partido Demócrata, lo cual hubiera significado darle un pase a la presidencia a un socialista, empezando por lo que algunos llamaban “la revolución política” en contra de lo que Bernie habría catalogado como la oligarquía política que beneficia a una pequeña elite que aprovecha la desigualdad de ingreso y solo representa a algunos sectores. En esencia, los seguidores de Bernie son los mismos descontentos con el sistema (como aquellos de Trump), pero con una idea diferente de cómo han llegado ahí, a quien culpan y como pretenden solucionarlo.

Sanders ha influenciado a Clinton, provocando una postura aún más hacia la izquierda en su campaña, que aun así no termina de convencer a los votantes de Sanders justamente por su dificultad para ser empática con el electorado, cercana y transparente. En resumen, no parece que sea alguien en quien confiar. El calificado como escándalo de los correos electrónicos no parece llegar a su fin y otros incidentes han provocado un tremendo daño a su imagen

que no le permite colocarse por encima en las encuestas entre los seguidores de Sanders. Muchos de ellos estarían dispuestos a votar por Trump⁹.

Aun con todo esto, las fortalezas de Hillary, probablemente, sean lo que provoque que gane la Carrera hacia el Despacho Oval: Su habilidad para promover coaliciones exitosas, que ni Sanders ni Trump podrían ser capaces de lograr en algunos estados del país, ha provocado que Hillary gane algunos de los “estados oscilantes” que necesita; Su habilidad para lograr que la agenda del partido demócrata sea más progresista, colocando temas en la agenda que antes no existían; y, por último pero no menos importante, la posibilidad de convertirse en la primera mujer presidenta de Estados Unidos, idea que ha ganado votos incluso entre el electorado republicano femenino.

Si Clinton llegara a la presidencia, la pregunta inminente sería: ¿y ahora qué? Como se mencionó antes, muchos estadounidenses se sienten desencantados por el sistema político actual y por lo que Clinton representa –más de lo mismo-, lo cual nos lleva a una pregunta más: ¿qué pasará con la “revolución política” de Bernie Sanders? o ¿cómo el partido (o los partidos) se transformarán para poder alcanzar poblaciones más diversas? Pero

⁹ Green, Joshua, and Sahil Kapur. "Nearly Half of Sanders Supporters Won't Support Clinton: Poll." Bloomberg.com.

"Estados Unidos es el principal aliado de México en temas de seguridad, de estado de derecho y de formalidad"

lo más importante a cuestionar en este momento será: ¿cómo se verán afectadas las relaciones de Estados Unidos en el mundo en caso de que Hillary o Donald sean presidentes?

4. LA IMPORTANCIA DE MÉXICO

Económicamente hablando, Estados Unidos es para México el mercado más importante pero también su segundo comprador internacional de bienes. La integración de ambos sectores manufactureros es una de las cualidades que más dinamismo le da a la integración de comercio intra-industrial. Muchos sectores clave en ambos países son compartidos: maquinaria, vehículos, maquinas eléctricas y combustibles minerales¹⁰. El principal destino para las exportaciones de Arizona (40.4 %), Nuevo México (44.5 %) y California (16.2 %) es México¹¹, y finalmente, casi 5 millones de trabajos en Estados Unidos dependen del comercio con México¹².

Estas son solo algunas razones por las que se asegura que los ciclos de negocios de ambos países están altamente conectados¹³.

Social y culturalmente hablando, el 63 % de la población hispana en Estados Unidos es mexicana¹⁴ y 876,528 estadounidenses viven en México (casi 30 % de su población que vive en el extranjero)¹⁵, México es la décima nación con más estudiantes en dicho país y existen mecanismos institucionalizados que permiten que mexicanos y estadounidenses puedan realizar estudios en ambos países. Finalmente, el Mexican Culture Institute y la Biblioteca Benjamin Franklin son algunas instituciones dedicadas a difundir la riqueza cultural de los países.

Políticamente hablando, Estados Unidos es el principal aliado de México en temas de seguridad, de estado de derecho y de formalidad. Internacionalmente hablando, México cuenta con un

¹⁰ Christopher Wilson, "Growing Together: A regional Manufacturing platform", pág.2, disponible en: <https://www.wilsoncenter.org/publication/growing-together-regional-manufacturing-platform>

¹¹ US Census Bureau, States Exports, disponible en <https://www.census.gov/foreign-trade/statistics/state/data/index.html>

¹² NAFTA Mexico, US-Mexico Economic Relations, <http://www.naftamexico.net/>

¹³ Christopher Wilson, "Growing Together: A regional Manufacturing platform", pág.10, disponible en: <https://www.wilsoncenter.org/publication/growing-together-regional-manufacturing-platform>

¹⁴ Pew Research Center, U.S. Hispanic country of origin counts for nation, top 30 metropolitan areas, disponible en <http://www.pewhispanic.org/2011/05/26/us-hispanic-country-of-origin-counts-for-nation-top-30-metropolitan-areas/>

¹⁵ International Organization for Migration, World Migration, disponible en <https://www.iom.int/world-migration>

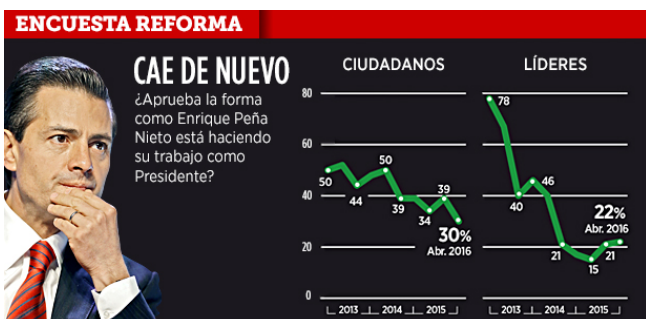
gran despliegue diplomático en dicho país, así como con grupos parlamentarios, cumbres (como la Cumbre de Líderes de América del Norte mejor conocida como la de los tres amigos) y con un entendimiento bilateral burocrático.

5. ASIMETRÍA EN LAS AGENDAS

Gran parte del éxito de cualquier relación bilateral es el buen entendimiento entre los mecanismos que representan los intereses de cada país y la forma de comunicarlos. Al

paso de cada administración en ambos países se presentan distintos niveles de los aspectos antes mencionados. En la actualidad, la relación México-Estados Unidos se ve estable pero asimétrica. Algunos de los ejemplos que han agudizado dicha asimetría comienzan desde el intento del Presidente Barack Obama por lograr la aprobación de una reforma migratoria, la demora en la asignación de un embajador en cada país por parte de ambos gobiernos, la disminución del presupuesto destinado a la Iniciativa Mérida (también llamada Plan México) y la reciente visita del candidato Donald Trump a México. Con la inminente llegada de Trump o Clinton a la Casa Blanca, la relación probablemente se enfocará, primordialmente, en temas de seguridad, combate al narcotráfico y migración. Ambos países tienen un largo camino que recorrer en cuanto a enfrentar cuestiones internas.

En los últimos meses, el mandatario mexicano posee los índices de aprobación más bajos de las últimas administraciones



Fuente: reforma.com

Agustín Carstens, Presidente del Banco de México



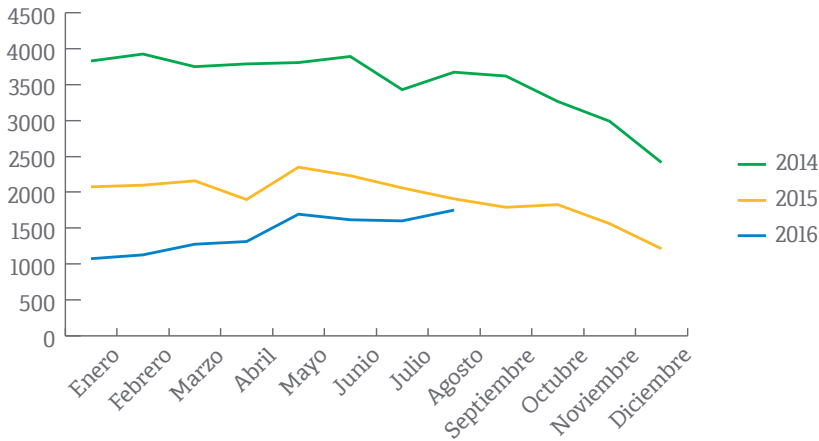
Fuente: sinembargo.mx

7. LA REALIDAD DE MÉXICO

Por el momento, México enfrenta una serie de condiciones, más nacionales que internacionales, que agudizan el panorama ante el proceso electoral estadounidense.

El entorno institucional está deteriorado, el presidente cuenta con los niveles más bajos de aprobación de los últimos años, el sistema nacional anticorrupción no ha terminado de despejar y entregar resultados, por último, están todos los asuntos relacionados con la seguridad,

Figura 2. Exportaciones petroleras (en Millones de Dolares)



Fuente: Elaboración propia con estadísticas del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), 2016

Hillary Clinton y Donald Trump, candidatos a la presidencia de Estados Unidos



Fuente: abcnews.go.com

Figura 3. Peso vs Dolar



Fuente: bloomberg.com

que hacen que todo el mundo indigue que México cuenta con un Estado de derecho muy débil.

Aunado a lo anteriormente mencionado, el país¹⁶ enfrentará en el 2017 un recorte al gasto público de 70 mil millones de pesos con respecto al 2016, además de los 169 mil millones de pesos que se han recortado en lo que llevamos de este año. Se observan ligeras contracciones (en el segundo trimestre de este año) en sectores económicos clave como el manufacturero, en parte por el flujo de exportaciones intermedias a Estados Unidos que culminan en autos que no se están vendiendo debido a la caída en la venta de autos en dicho país. En cuanto a indicadores de la balanza de pagos, se observa una baja del 36 % del nivel de inversión extranjera directa (\$21,957 millones de dólares¹⁷ en el período enero-junio 2016 respecto a \$34,496 millones de dólares). En otros aspectos macroeconómicos, se espera un posible aumento de la tasa de inflación por encima del techo del 3 % estimado por el Banco de México y una deuda externa

¹⁶ "August U.S. auto sales fall; carmakers say industry has peaked", Reuters, disponible en <http://www.reuters.com/article/us-usa-autos-idUSKCN1174UZ>

¹⁷ Banco de México, Sistema de Información Económica, Inversión extranjera, disponible en <http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=1&accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA194&locale=esrating-cut-as-s-p-cites-sluggish-growth>

"Es posible que pocos días después de las elecciones, Estados Unidos lleve a cabo el proceso de ratificación del Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (TPP)"

que creció 9 % del trimestre abril-junio 2015 a abril-junio 2016¹⁸, señal que en los mercados extranjeros se traduciría en riesgo en cuanto al control de este saldo.¹⁹

Por otra parte, internacionalmente hablando, el país observa cómo el precio del petróleo continúa a la baja, lo cual sigue afectando a las exportaciones petroleras y a los ingresos del gobierno mexicano, el fortalecimiento del dólar frente a otras divisas (que afectan a las exportaciones de Estados Unidos) y la expectativa de un aumento en la tasas de interés por parte de la Reserva Federal de Estados Unidos en el próximo mes de diciembre.

8. HILLARY Y TRUMP

Si bien es cierto que el temperamento y las declaraciones del candidato Donald Trump lo hacen ser un personaje muy polémico en México, es importante también analizar más detenidamente a la candidata Hillary Clinton. Tres son los asuntos a mirar con detalle en la agenda de los candidatos: el comercio, la migración y el entendimiento bilateral en cuanto a mecanismos de cooperación.

Por el lado de Hillary Clinton, su postura frente al comercio exterior es incierta. Su récord de toma de decisiones para ratificar tratados de libre comercio con otras naciones es mixto y su postura frente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) ha sido ambigua e incluso ha hablado sobre las pocas ventajas que tiene Estados Unidos respecto a México. Si el escenario de renegociación fuera una realidad, México podría enfrentarse con una caída significativa en cuanto a producción bienes intermedios y cantidades exportadas. Asimismo, Estados Unidos podría enfrentar el endurecimiento de medidas impositivas por parte de México por lo que podría a su vez afectar la tasa de desempleo en ambos países. En este escenario, se le estaría quitando potencia a la economía integrada norteamericana.

Es posible que pocos días después de las elecciones, Estados Unidos lleve a cabo el proceso de ratificación del Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (TPP). Si ese fuera el caso, existe poca expectativa de éxito ya que Clinton no lo apoya pero hay quienes aseguran que terminará por aceptarlo en caso de llegar a la presidencia.²⁰ Por

¹⁸ Cálculo estimado con estadísticas de Banco de México sobre deuda externa, disponible en <http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CE101§or=1&locale=es>

¹⁹ Christine Jenkis, "Mexico Risks Credit-Rating cut as S&P cites sluggish growth", Bloomberg Markets, disponible en <http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-08-23/mexico-at-risk-of-credit-rating-cut-as-s-p-cites-sluggish-growth>

²⁰ Eric Bradner, CNN, "Clinton's TPP controversy: What you need to know", disponible en <http://edition.cnn.com/2016/07/27/politics/tpp-what-you-need-to-know/>

"En caso de que el Congreso y el ejecutivo sean de distintos partidos podremos esperar cierta parálisis en cuanto a toma de decisiones"

su parte, de acuerdo con algunas declaraciones de autoridades del Senado mexicano, la decisión que tome Estados Unidos afectará en gran medida, que el gobierno mexicano ratifique o no dicho tratado. En caso de que se ratifique, ambos países tendrían que definir si es posible que tanto el NAFTA como el TPP coexistan.

En cuanto a migración, aunque el récord de Clinton es igual de mixto, su postura es un tanto más flexible que la del Presidente Obama ya que ella apuesta por planes de visas temporales de trabajo y una oficina de asuntos migratorios que sean más humanos en casos como la migración de menores no acompañados.²¹

Con Donald Trump como presidente, es posible que México enfrente una etapa bastante oscura en cuanto a comercio y migración. El discurso del candidato refleja claramente una tendencia anti-globalización y anti-comercio. De acuerdo con algunos datos²², tan solo en los estados fronterizos, si se cortarían las relaciones comerciales

se perderían aproximadamente 1,063,600 empleos relacionados al comercio con México, cifra que complicaría la promesa del candidato republicano para crear empleos.

Sin embargo es importante señalar que no todo lo relacionado con cooperación bilateral y comercio depende enteramente del posible ganador, ya que el Congreso americano tiene un gran peso en la toma de decisiones. Lo que sí se puede casi asegurar es que en caso de que el Congreso y el ejecutivo sean de distintos partidos podremos esperar cierta parálisis en cuanto a toma de decisiones. El reto del gobierno mexicano será demostrar una excelente destreza diplomática al entender cualquier esquema burocrático que se vaya reconfigurar para poder dialogar con Estados Unidos no como vecino, sino como socio, y hacer todo lo posible nacionalmente para minimizar posibles afectaciones en rubros políticos y económicos. No queda más que esperar al resultado del próximo 8 de noviembre.

²¹ Council of Foreign Affairs, Compare the candidates, disponible en <http://www.cfr.org/campaign2016/>

²² NAFTA Mexico, US-Mexico Economic Relations, disponible en <http://www.naftamexico.net/>

Autores



Juan Rivera es socio y director general de LLORENTE & CUENCA México. Se incorporó a la oficina de Madrid en 2005 como director senior de comunicación financiera. Bajo su liderazgo, esta especialidad ha sido uno de los servicios más demandados por los clientes y, además, la firma ha obtenido tres premios internacionales por el trabajo realizado en la operación Gas Natural Unión Fenosa y en la salida a bolsa de CaixaBank. Desde enero de 2013, dirige la oficina de México. Antes de su incorporación a LLORENTE & CUENCA fue director de comunicación de Caja Navarra y trabajó durante ocho años en una conocida consultoría americana de comunicación.

jrivera@llorenteycuenca.com



Mariana Campero es directora senior en LLORENTE & CUENCA México. Es licenciada en Administración del Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) y tiene un máster de la Escuela de Arts and Sciences de Columbia University en Nueva York. En sus 10 años de experiencia profesional, Mariana ha asesorado a empresas mexicanas e internacionales en sus comunicaciones hacia el mercado estadounidense sea elaborando estrategias dirigidas a los medios de comunicación, al mercado financiero o a audiencias internas. Se incorporó a la LLORENTE & CUENCA México en 2015 como directora senior de promoción y nuevos negocios. También es la encargada de coordinar la red global AMO de la que LLORENTE & CUENCA es miembro junto con otras 11 consultorías de comunicación financiera líderes en Estados Unidos, Europa y Asia.

mcampero@llorenteycuenca.com



Hannah Kurowski es consultora en LLORENTE & CUENCA México. Es licenciada en Ciencias Políticas y Filología Hispánica por la Indiana University (2014), así como en Literatura Española por la Universidad Complutense de Madrid. Se ha especializado en la gestión de comunicación corporativa, estrategias políticas y entrenamiento de medios, así como manejo de comunicación de crisis. Tiene certificado en manejo de crisis por la Universidad Iberoamericana y forma parte de la asociación académica y profesional basada en Estados Unidos, Phi Beta Kappa.

hkurowski@llorenteycuenca.com



Anel Oribio es consultora en LLORENTE & CUENCA México. Es licenciada en Relaciones Internacionales por el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) y cuenta con un certificado de Política Económica Internacional por la London School of Economics. Anel tiene experiencia como asistente de investigación en asuntos como cooperación internacional, inversión extranjera directa y estructura de negocios internacional. Antes de incorporarse a LLORENTE & CUENCA hizo un internship en la Embajada de México en Alemania.

aoribio@llorenteycuenca.com

LLORENTE & CUENCA

DIRECCIÓN CORPORATIVA

José Antonio Llorente
Socio fundador y presidente
jalorente@llorenteycuenca.com

Enrique González
Socio y CFO
egonzalez@llorenteycuenca.com

Adolfo Corujo
Socio y director general corporativo de Talento, Organización e Innovación
acorujo@llorenteycuenca.com

Tomás Matesanz
Director general corporativo
tmatesanz@llorenteycuenca.com

DIRECCIÓN ESPAÑA Y PORTUGAL

Arturo Pinedo
Socio y director general
apinedo@llorenteycuenca.com

Goyo Panadero
Socio y director general
gpanadero@llorenteycuenca.com

DIRECCIÓN AMÉRICA LATINA

Alejandro Romero
Socio y CEO América Latina
aromero@llorenteycuenca.com

José Luis Di Girolamo
Socio y CFO América Latina
jldgirolamo@llorenteycuenca.com

DIRECCIÓN DE TALENTO

Daniel Moreno
Director de Talento
dmoreno@llorenteycuenca.com

Marjorie Barrientos
Gerente de Talento para la Región Andina
mbarrientos@llorenteycuenca.com

Eva Pérez
Gerente de Talento para Norteamérica, Centroamérica y Caribe
eperez@llorenteycuenca.com

Karina Sanches
Gerente de Talento para el Cono Sur
ksanches@llorenteycuenca.com

ESPAÑA Y PORTUGAL

Barcelona

María Cura
Socia y directora general
mcura@llorenteycuenca.com

Muntaner, 240-242, 1º-1ª
08021 Barcelona
Tel. +34 93 217 22 17

Madrid

Joan Navarro
Socio y vicepresidente Asuntos Públicos
jnavarro@llorenteycuenca.com

Amalio Moratalla
Socio y director senior
amoratalla@llorenteycuenca.com

Latam Desk
Claudio Vallejo
Director senior
cvallejo@llorenteycuenca.com

Lagasca, 88 - planta 3
28001 Madrid
Tel. +34 91 563 77 22

Ana Folgueira
Directora general de Impossible Tellers
ana@impossibletellers.com

Impossible Tellers
Diego de León, 22, 3º izq
28006 Madrid
Tel. +34 91 438 42 95

Lisboa

Madalena Martins
Socia
mmartins@llorenteycuenca.com

Tiago Vidal
Director general
tvidal@llorenteycuenca.com

Avenida da Liberdade nº225, 5º Esq.
1250-142 Lisboa
Tel: + 351 21 923 97 00



Sergio Cortés
Socio. Fundador y presidente
scortes@cink.es

Calle Girona, 52 Bajos
08009 Barcelona
Tel. +34 93 348 84 28

ESTADOS UNIDOS

Miami

Erich de la Fuente
Socio y director general
edela Fuente@llorenteycuenca.com

600 Brickell Avenue
Suite 2020
Miami, FL 33131
Tel. +1 786 590 1000

Nueva York

Latam Desk
Lorena Pino
Consultora senior
lpino@llorenteycuenca.com

Abernathy MacGregor
277 Park Avenue, 39th Floor
New York, NY 10172
Tel. +1 212 371 5999 (ext. 374)

Washington, DC

Ana Gamonal
Directora
agamonal@llorenteycuenca.com

10705 Rosehaven Street
Fairfax, VA 22030
Washington, DC
Tel. +1 703 505 4211

MÉXICO, CENTROAMÉRICA Y CARIBE

Ciudad de México

Juan Rivera
Socio y director general
jrivera@llorenteycuenca.com

Av. Paseo de la Reforma 412, Piso 14,
Col. Juárez, Del. Cuauhtémoc
CP 06600, Ciudad de México
Tel: +52 55 5257 1084

La Habana

Pau Solanilla
Director general para Cuba
psolanilla@llorenteycuenca.com

Lagasca, 88 - planta 3
28001 Madrid
Tel. +34 91 563 77 22

Panamá

Javier Rosado
Socio y director general
jrosado@llorenteycuenca.com

Sortis Business Tower, piso 9
Calle 57, Obarrio - Panamá
Tel. +507 206 5200

Santo Domingo

Iban Campo
Director general
icampo@llorenteycuenca.com

Av. Abraham Lincoln 1069
Torre Ejecutiva Sonora, planta 7
Tel. +1 809 6161975

REGIÓN ANDINA

Luisa García
Socia y CEO Región Andina
lgarcía@llorenteycuenca.com

Bogotá

María Esteve
Directora general
mesteve@llorenteycuenca.com

Carrera 14, # 94-44. Torre B - of. 501
Tel: +57 1 7438000

Lima

Luis Miguel Peña
Socio y director senior
lmpena@llorenteycuenca.com

Humberto Zogbi
Presidente
hzogbi@llorenteycuenca.com

Av. Andrés Reyes 420, piso 7
San Isidro
Tel: +51 1 2229491

Quito

Alejandra Rivas
Directora general
arivas@llorenteycuenca.com

Avda. 12 de Octubre N24-528 y
Cordero - Edificio World Trade
Center - Torre B - piso 11
Tel. +593 2 2565820

Santiago de Chile

Claudio Ramírez
Socio y gerente general
cramirez@llorenteycuenca.com

Magdalena 140, Oficina 1801.
Las Condes.
Tel. +56 22 207 32 00

AMÉRICA DEL SUR

Buenos Aires

Pablo Abiad
Socio y director general
pabiad@llorenteycuenca.com

Daniel Valli
Director senior de Desarrollo de Negocio en el Cono Sur
dvalli@llorenteycuenca.com

Av. Corrientes 222, piso 8. C1043AAP
Tel: +54 11 5556 0700

Rio de Janeiro

Yeray Carretero
Director
ycarretero@llorenteycuenca.com

Rua da Assembleia, 10 - Sala 1801
RJ - 20011-000
Tel. +55 21 3797 6400

São Paulo

Marco Antonio Sabino
Socio y presidente Brasil
masabino@llorenteycuenca.com

Juan Carlos Gozzer
Director general
jgozzer@llorenteycuenca.com

Rua Oscar Freire, 379, Cj 111,
Cerqueira César SP - 01426-001
Tel. +55 11 3060 3390



d+i desarrollando
ideas
LLORENTE & CUENCA

Desarrollando Ideas es el Centro de Liderazgo a través del Conocimiento de LLORENTE & CUENCA.

Porque asistimos a un nuevo guión macroeconómico y social. Y la comunicación no queda atrás. Avanza.

Desarrollando Ideas es una combinación global de relación e intercambio de conocimiento que identifica, enfoca y transmite los nuevos paradigmas de la sociedad y tendencias de comunicación, desde un posicionamiento independiente.

Porque la realidad no es blanca o negra existe **Desarrollando Ideas**.

www.desarrollando-ideas.com

www.revista-uno.com