

# Una oportunidad para México llamada "Trump"



La mejor oportunidad que México ha tenido en el último siglo se llama Donald Trump. El país ha permanecido en una zona de confort durante muchos años: aunque las condiciones internas a nivel socioeconómico no han sido las óptimas, tampoco han sido las peores. Es a causa de este estado de conformismo que se han pasado por alto situaciones que acentúan temas internos graves, como la corrupción, la pobreza o la inseguridad en el país.

Por otro lado, en términos generales, los esfuerzos por incursionar en más mercados no se han maximizado; el hecho de que México venda 80% de su producción a Estados Unidos ha generado una profunda dependencia con el mercado estadounidense; y por décadas se ha permitido que prosperen monopolios. Con estas condiciones, el país ha sido tierra fértil para la migración de millones de mexicanos que engrandecen al vecino del norte.

Trump significa una oportunidad histórica para ser un mejor país. A continuación, se exponen tres respuestas a las iniciativas realizadas por el Presidente de Estados Unidos:

1. Se pretende cancelar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), lo que es un buen pretexto para ampliar nuestras rutas. Esto nos impulsa a vender nuestros productos y servicios a otros lugares. Si logramos vender 20% a Estados Unidos y 1% a 80 países conseguiremos solventar la situación adversa, a la vez que abríramos nuestro mercado de tal manera que se vuelva más difícil amenazar a la economía mexicana; será tarea del Gobierno ayudar a las empresas a encontrar más y mejores mercados.
2. Se deportarán a indocumentados, pero el bono demográfico es uno de los mejores beneficios que tiene México. Aunque se trata de un tema muy complejo, es momento de dar la bienvenida a los inmigrantes mexicanos: más de 95% es fuerza de trabajo que aportará mucho a la cadena de valor. Aún hay tiempo, ya que las

deportaciones se harán de manera paulatina y progresiva; mientras tanto, hay que ir construyendo puentes para que, cuando lleguen, tengan un lugar de trabajo.

3. La construcción de un muro en la frontera norte es probable, pero también puede tener un impacto positivo para México porque complicará el tráfico de drogas, de armas y de lavado de dinero, provocando que la delincuencia organizada tenga que buscar salidas cada vez más difíciles. Al erosionarse el flujo de comercio ilegal, la frontera con Estados Unidos será más segura para ambos países.

Con base en lo anterior, es evidente que México tiene que ser menos condescendiente. Los empresarios deben fortalecer su independencia frente a los intereses del sector público, y la sociedad civil tiene que desempeñar un papel más activo y participativo en los asuntos de interés nacional.

Sin duda, los empresarios mexicanos han logrado sobrevivir y salir fortalecidos de muchas situaciones complicadas, estamos convencidos que esta no será la excepción. La fórmula para lograrlo será centrarse en el cliente, revisar la visión y el modelo de negocio, la innovación, la disrupción digital y la retención de talento. Es momento de trabajar en una mejor empresa y en un mejor México.

Asimismo, seguramente la nueva Ley Anticorrupción ayudará a combatir la corrupción de forma más contundente, porque lo que nos ha permitido estar en una zona de confort se nos está acabando con el gobierno entrante de Estados Unidos.

México tiene una extraordinaria riqueza en valores, historia, cultura y una fortaleza económica de la cual pocos mercados gozan en la actualidad. Es muy posible que, dentro de pocos años, el país se encuentre agradecido por la incertidumbre y los desafíos que hoy plantea el Presidente estadounidense al hacer a los mexicanos más resilientes, creativos e innovadores.



Roberto Cabrera

**Socio Líder  
Nacional de Asesoría  
de KPMG en México**

Cuenta con más de 30 años de experiencia dando consultoría a importantes organizaciones nacionales e internacionales en sectores como: manufactura, comercio al detalle, servicios financieros, educación, salud, construcción, medios y entretenimiento, tecnología y telecomunicaciones, así como al gobierno. Antes de colaborar con KPMG, Roberto trabajó en Andersen Consulting y posteriormente inició su propia compañía de consultoría, Grupo Corporativo de Consultoría. En 1998, IBM adquirió su empresa y Roberto permaneció al mando de 1998 al 2002. Posteriormente, Roberto se integró a IBM, donde fue el Director de Business Integration Services. A partir del 2004 colaboró en People Soft como Vicepresidente de Servicios para América Latina. Roberto tiene amplia experiencia en Mejora de Procesos, Business Intelligence e implantación de aplicaciones empresariales.

Si le interesa contactar al autor de este artículo o desea información adicional, favor de dirigirse al 01 800 292 5764, o si lo desea escribanos a [delineandoestrategias@kpmg.com.mx](mailto:delineandoestrategias@kpmg.com.mx)



La información aquí contenida es de naturaleza general y no tiene el propósito de abordar las circunstancias de ningún individuo o entidad en particular. Aunque procuramos proveer información correcta y oportuna, no puede haber garantía de que dicha información sea correcta en la fecha que se reciba o que continuará siendo correcta en el futuro. Nadie debe tomar medidas basadas en dicha información sin la debida asesoría profesional después de un estudio detallado de la situación en particular.

"D.R." © 2017 KPMG Cárdenas Dosal, S.C., la firma mexicana miembro de la red de firmas miembro de KPMG afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), una entidad suiza. Blvd. Manuel Ávila Camacho 176 P1, Reforma Social, Miguel Hidalgo, C.P. 11650, Ciudad de México. Impreso en México. Todos los derechos reservados.