



SONORA

Año 33 No.1658

Del 13 al 19 de Diciembre de 2025

\$7.00

Economía mexicana cierra 2025 con señales de estancamiento, advierte el IMEF

La economía mexicana se encuentra en una posición vulnerable al cierre de 2025, con señales claras de desaceleración tanto en el sector industrial como en el no manufacturero, de acuerdo con los últimos indicadores publicados por el Instituto Mexicano de

Ejecutivos de Finanzas (IMEF). Durante noviembre, el Indicador IMEF Manufacturero se ubicó en 45.5 puntos, lo que representa una disminución de 1.4 unidades respecto al mes anterior. Esta cifra coloca al sector en su vigésimo mes consecutivo en zona de contracción.



Minería en riesgo por reforma a Ley de Aguas

La AIMMGM advierte impacto económico severo en zonas altamente dependientes del sector

pag. 5



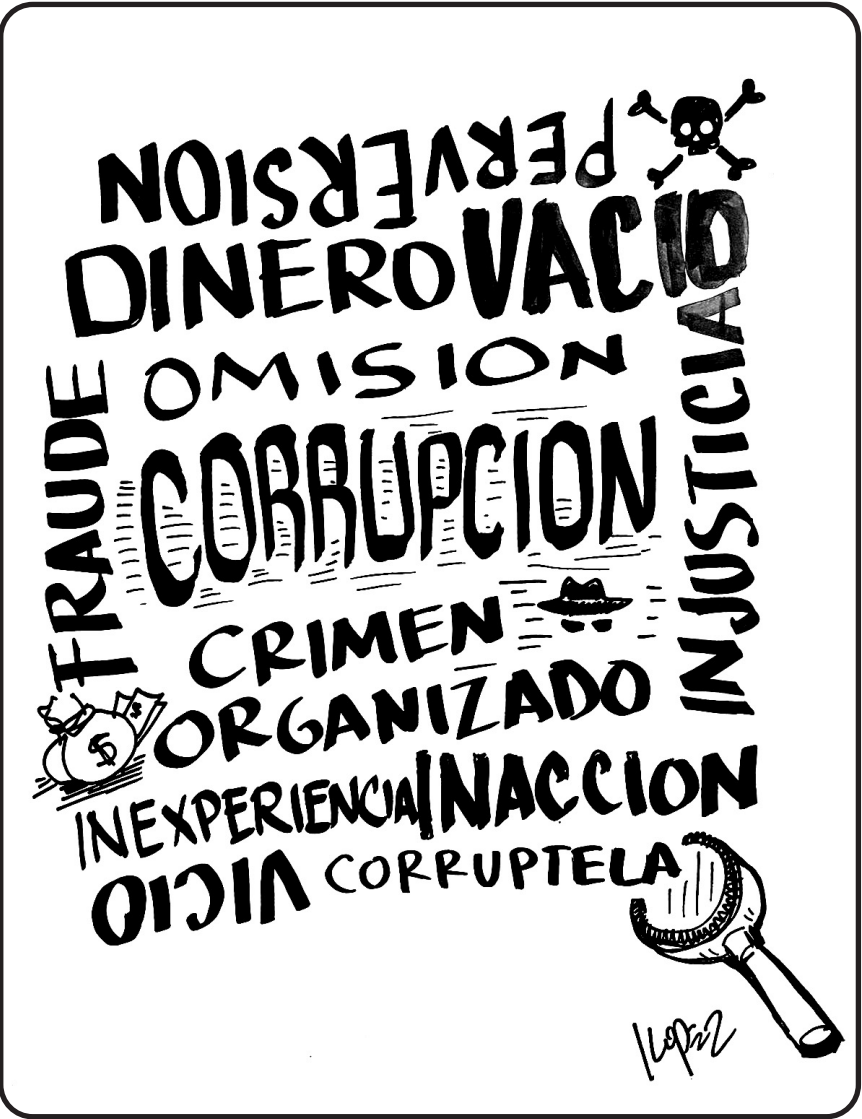
pag. 3

Editorial

La lucha contra el problema mundial de la corrupción

Todos los años, se paga más de 1 billón de dólares en sobornos en todo el mundo, enriqueciendo a los corruptos y robándole el futuro a las próximas generaciones. La corrupción es un fenómeno de ámbito mundial que causa pobreza, obstaculiza el desarrollo y hace huir a la inversión. También debilita los sistemas judiciales y políticos que tendrían que estar al servicio del bien público. No es sorprendente, pues, que, a medida que se menoscaba el imperio de la ley y se hace caso omiso de la voz del pueblo, disminuya la confianza de los ciudadanos en los funcionarios gubernamentales y las instituciones oficiales. Este azote abarca a funcionarios públicos, hombres de negocios y particulares, que cometen actos ilícitos como la malversación de caudales públicos, el tráfico de influencias, el soborno y el cohecho. Algunos ejemplos escandalosos son los funcionarios públicos que roban miles de millones de dólares de las arcas de sus países y las empresas multinacionales que pagan jugosos sobornos para obtener contratos públicos lucrativos. Aunque la pequeña corrupción no llega a ocupar los titulares de los periódicos, cabría afirmar que cuesta más que la corrupción en gran escala. A su vez, la corrupción facilita la trata de personas, la delincuencia organizada y el terrorismo. La buena noticia es que, por muy enorme que pueda parecer la tarea, se puede poner coto a la corrupción. La Convención de las Naciones Unidas contra la Corrupción brinda un marco jurídico mundial para hacerlo. Los Estados partes en esa Convención tienen que cooperar recíprocamente en todos los aspectos de la lucha contra la corrupción, entre ellos la prevención, la investigación, la recuperación de activos y el enjuiciamiento de los infractores. También están obligados a tomar medidas en los sectores privado y público y a fomentar la labor de la sociedad civil en esa esfera. La sociedad civil y el sector privado deben unirse a los gobiernos y adoptar una firme aptitud ante la corrupción. No cabe duda de que las organizaciones no gubernamentales (ONG) pueden dejar su marca al sensibilizar al público, ejercer presiones para que se establezcan reformas eficaces y exponer las fechorías de dirigentes financieros y políticos. El sector privado también tiene que tomar medidas para frenar la corrupción en sus filas. Tanto independientemente, como en colaboración, los gobiernos, el sector privado y la sociedad civil pueden desempeñar un papel fundamental en los esfuerzos por frenar la corrupción. También los particulares pueden ayudar a luchar contra este problema mundial negándose a intervenir en actividades delictivas que pueden tener consecuencias devastadoras para la sociedad y el país en el que viven.

La corrupción, ¿somos todos?



SEMANARIO PARA EL
INVERSIONISTA
SONORA

Lic. Juan Manuel Mancilla Leal
Presidente del Consejo
de Administración

Luz Mercedes Moreno Lara
Directora General

María Delia López López
Gerente Administrativo

Reporteros
Amalia Beltrán

Diseño Editorial
Diana Isela Romero Gómez

Caricaturista
Iván López

Colaboradores
Jesús Alberto Rubio
José Rentería Torres
Héctor Villalba
Luis A. Galaz
Marco A. Paz
Abel Monjaraz
Octavio Galaz
Aurora Retes
Guillermo Moreno Ríos
Azálea Lizárraga
Olga Armida Grijalva
Germán Palafox Moyers
Alejandro F. Miranda

www.inversionistasonora.com

Semanario para
"EL INVERSIONISTA"
edición Sonora, Boulevard
Rodríguez #20, colonia Centro,
Hermosillo, Sonora, México.
Teléfonos 212•16•49
y 212• 16• 94

Los artículos de nuestros
colaboradores no reflejan
necesariamente el criterio
editorial de la empresa.

Economía mexicana cierra 2025 con señales de estancamiento, advierte el IMEF

Por el Staff de El Inversionista

La economía mexicana se encuentra en una posición vulnerable al cierre de 2025, con señales claras de desaceleración tanto en el sector industrial como en el no manufacturero, de acuerdo con los últimos indicadores publicados por el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF). Durante noviembre, el Indicador IMEF Manufacturero se ubicó en 45.5 puntos, lo que representa una disminución de 1.4 unidades respecto al mes anterior. Esta cifra coloca al sector en su vigésimo mes consecutivo en zona de contracción. El retroceso no es menor: desde principios del segundo trimestre del año, la actividad manufacturera ha mostrado una tendencia descendente sostenida, lo que confirma una pérdida de dinamismo estructural en la producción nacional. En contraste, el Indicador IMEF No Manufacturero —que incluye sectores como comercio y servicios— apenas logró mantenerse por encima del umbral de expansión, con 50.3 puntos. Aunque técnicamente no refleja contracción, su tendencia descendente plantea preocupaciones sobre la capacidad del sector para sostener el crecimiento económico general.

Además de los datos del IMEF, otros indicadores oficiales apuntan en la misma dirección. La inversión fija bruta, medida con cifras del INEGI, presentó en septiembre una contracción anual de 6.79%, siendo la primera caída desde 2020. Esta disminución refleja una reducción tanto en la inversión en construcción como en maquinaria y equipo, lo cual podría implicar una menor capacidad productiva a mediano plazo.

El consumo privado también se estanca. En términos anuales, su crecimiento fue de apenas 0.35%, la tasa más baja en cinco años. La pérdida de poder adquisitivo, el alza de precios en bienes esenciales y la baja creación de empleos formales han limitado el dinamismo de la demanda interna, que es uno de los principales motores del Producto Interno Bruto (PIB).

La situación se complica aún más al considerar el desempeño por sector económico. El Índice Global de la Actividad Económica (IGAE) revela caídas significativas en actividades primarias, secundarias y terciarias. La industria de la construcción continúa en declive, mientras que la minería, que había mostrado signos de recuperación en años recientes, también registra cifras negativas. En este contexto, las perspectivas de crecimiento para 2026 se ven comprometidas. Organismos multilaterales y casas de análisis nacionales han comenzado a revisar a la baja sus proyecciones, en parte por el debilitamiento de los factores internos y por una menor demanda externa, particularmente desde Estados Unidos.

Para los sectores industriales, esta coyuntura representa un desafío considerable. Sin embargo, desde la óptica de las industrias extractivas, existe margen para reaccionar. La minería formal, cuando se combina con condiciones regulatorias claras y respeto al medio ambiente, puede contribuir de manera significativa a la recuperación económica. Sus efectos multiplicadores sobre el

empleo, la recaudación fiscal y el desarrollo regional son ampliamente documentados.

A pesar de la caída actual en el sector minero, México sigue contando con reservas estratégicas de minerales críticos. Invertir en exploración y producción responsable podría ofrecer una salida viable ante el enfriamiento de otros sectores económicos. No obstante, esto requiere voluntad política, certeza jurídica y acceso a financiamiento. Por otro lado, el estancamiento en la inversión refleja también un deterioro en la confianza empresarial. Los proyectos de infraestructura anunciados durante el año no han tenido el impacto esperado, y la ejecución del gasto público ha mostrado retrasos significativos. Este entorno de incertidumbre ahuyenta capital y paraliza decisiones estratégicas.

El Banco de México, por su parte, ha optado por una política monetaria cautelosa. Aunque se han mantenido sin cambios las tasas de interés en los últimos tres trimestres, el margen de maniobra es limitado debido a las presiones inflacionarias persistentes. Esta combinación de inflación alta con bajo crecimiento —una especie de estancamiento inflacionario— es especialmente perjudicial para economías emergentes.

El empleo, aunque estable en cifras oficiales, presenta signos de precarización. La informalidad se mantiene por encima del 55% y los salarios reales muestran un estancamiento prolongado.

La falta de dinamismo económico impide una mejora sustancial en las condiciones laborales de millones de mexicanos.

En resumen, los indicadores del IMEF y las cifras oficiales del INEGI confirman que la economía mexicana atraviesa una etapa de debilidad estructural. La falta de inversión, la contracción en la industria manufacturera y la debilidad del consumo privado componen un cuadro que exige respuestas rápidas y efectivas por parte del Gobierno Federal y del sector privado.

Frente a este escenario, resulta imprescindible construir consensos que impulsen la inversión, incentiven el crecimiento productivo y fortalezcan sectores estratégicos. La minería, por su capacidad de generar valor agregado, exportaciones y empleo bien remunerado, debería ocupar un lugar central en cualquier estrategia de reactivación económica.

Sin medidas correctivas, México podría entrar a 2026 con un crecimiento por debajo de su potencial y un entorno de menor resiliencia frente a choques externos. La reactivación no llegará por inercia. Requiere visión, coordinación y decisiones firmes.



Trae tu equipo actual a Telcel y llévate uno nuevo con un descuento de hasta \$6,658



OPPO
Find X9 Pro 512GB
DESDE
\$1,499 AL MES



MOTOROLA
Razr 60 Ultra
DESDE
\$1,547 AL MES



SAMSUNG
S25 Ultra 512GB
DESDE
\$1,664 AL MES



Google
Pixel 10 Pro XL
512GB
DESDE
\$1,750 AL MES

CON
40GB



ILIMITADAS

amazon prime
6 MESES SIN COSTO
Google AI Pro
3 MESES SIN COSTO



WHATSAPP
Sin Límite en México
E.U.A. y Canadá



Llamadas y Videollamadas
INCLUIDAS
en México



Contrata un Plan y llévate
1 Renato Leñador



Precio de retoma entregando un Samsung S24 Ultra,
pregunta por otros modelos participantes.

La mayor Cobertura y Velocidad



1) Promoción TRADE IN "Cambia Tu Smartphone" permite a los usuarios que contraten, renueven o se porten a Telcel con un Plan Telcel Libre, intercambiar su Smartphone original participante por un bono de descuento con un valor asignado y utilizarlo en la diferencia a pagar por un nuevo equipo de cualquier gama disponible (sujeto a disponibilidad en punto de venta). Sujeto a la evaluación del equipo terminal entregado por el Cliente. El usuario debe entregar el Smartphone participante cediendo la propiedad y los derechos de este, así como asegurarse del borrado de su información y este deberá cumplir con las condiciones de tipo estéticas y de funcionamiento establecidas en la promoción. Si el bono con valor asignado excede el valor del equipo deseado, no se regresará en dinero el saldo restante. El bono con valor asignado que se entrega al usuario debe ser cambiado el mismo día que se realizó el trámite y en el mismo Centro de Atención a Clientes Telcel. Aplica 1 bono con valor asignado por equipo adquirido. No es acumulable, canjeable por dinero o transferible y sólo podrá utilizarse en la compra de un nuevo equipo participante. No disponible para equipos que se encuentren reportados como robados o extraviados. 2) El precio comunicado corresponde al Total Mensual a pagar por el usuario. Incluye la renta mensual del servicio (Plan Telcel Libre Vp) y la renta mensual del equipo Provisio y hacer válido el bono de descuento por promoción "Cambia Tu Smartphone" con el equipo (Samsung S24 Ultra) (bono por cambio de equipo de hasta \$6,658). 3) Los datos incluidos son para navegación libre estando en México, E.U. y Canadá. Servicios sujetos a Políticas Sin Frontera de Uso de Redes Sociales y Para Prevenir el Uso Inadecuado disponibles para su consulta en www.telcel.com/reglas-6 El equipo terminal comunicado cuenta con una garantía de 12 meses conforme a la Política de Garantía emitida por el fabricante la cual podrá hacerse efectiva a través de cualquier Centro de Atención a Clientes Telcel durante su vigencia. 4) Amazon Prime (AP) y Google AI Pro (GAP): Al contratar el Plan Telcel Libre Vp y solicitar, por primera vez, la contratación del servicio AP y/o GAP con cargo al estado de cuenta Telcel, los primeros 6 meses del servicio AP y los primeros 3 meses del servicio GAP serán sin costo por promoción. A partir del mes 7 y 4, respectivamente, se empezará a cobrar el precio de la suscripción vigente. Ambos requieren de una conexión a Internet activa. NO INCLUYE EL USO DE DATOS MÓVILES. Responsable del servicio AP: Amazon México, S. de R.L. de C.V. Términos y condiciones en www.amazon.com.mx GAP es una suscripción a Google One (marca de Google LLC), que ofrece acceso ampliado a funciones de inteligencia artificial y beneficios adicionales. Al suscribirte aceptas las condiciones de Google One y Google. Términos y condiciones en <https://one.google.com> El usuario podrá cancelar las suscripciones en cualquier momento a través de los Centros de Atención a Clientes de Telcel. 5) Consulte términos, condiciones, políticas y folios de registro IFT en www.telcel.com, Centros de Atención a Clientes Telcel. Imágenes ilustrativas. Válido del 09 al 31 de diciembre de 2025. En la contratación o renovación de un Plan Tarifario a partir de \$249 en Plazo Libre, los usuarios obtienen un Renato Esqui o un Renato Leñador de Regalo.

Minería en riesgo por reforma a Ley de Aguas

La AIMMGM

advierte impacto económico severo en zonas altamente dependientes del sector

La iniciativa de reforma a la Ley de Aguas Nacionales que se discute actualmente en la Cámara de Diputados genera una profunda preocupación en el sector minero. Organismos como la Asociación de Ingenieros de Minas, Metalurgistas y Geólogos de México (AIMMGM) advierten que los cambios propuestos podrían frenar el desarrollo de nuevos proyectos mineros, paralizar operaciones actuales y dañar severamente la economía regional en zonas altamente dependientes de esta industria. El artículo 118 de la iniciativa, en su nueva redacción, impide de



Por el Staff de El Inversionista

manera explícita la construcción de infraestructura para el tratamiento, disposición o confinamiento de aguas residuales en cauces o vasos del país, sin distinción de zona geográfica ni de actividad industrial. Esto incluye tajantemente la imposibilidad de desarrollar obras vinculadas al manejo de jales mineros y otras instalaciones críticas para la operación de minas, aun cuando estas se ubiquen en regiones montañosas, donde no hay otra alternativa técnica viable.

Una reforma sin matices técnicos ni geográficos

El eje central de la propuesta es el reconocimiento del agua como un derecho humano y bien público estratégico, con un enfoque de preservación y equidad. Se busca prohibir la transmisión de concesiones, endurecer los criterios para otorgarlas y anular aquellas que no hayan sido utilizadas o que se desvíen del uso autorizado. Aunque estas disposiciones responden a una legítima preocupación por la sobreexplotación del recurso hídrico, el lenguaje de la reforma deja fuera de consideración la diversidad geográfica y técnica del país. México es un territorio con más de 60% de su superficie compuesta por sistemas montañosos. En muchas regiones mineras, la orografía imposibilita cualquier operación que no implique el uso de cauces intermitentes o naturales para la construcción de infraestructura esencial. Negar esa posibilidad mediante una legislación generalista puede traducirse, en la práctica, en la cancelación de inversiones, suspensión de operaciones y una pérdida

irreversible de empleos y divisas. La AIMMGM ha insistido en que las instalaciones a las que se refiere la norma —como presas de jales, plantas de tratamiento o bordos de contención— no tienen como finalidad contaminar los cuerpos de agua, sino evitarlo. Estas infraestructuras forman parte de los estándares internacionales de minería responsable y son revisadas, aprobadas y supervisadas por autoridades ambientales federales y estatales.

Consecuencias económicas y sociales

La minería aporta más de 3 millones de empleos directos e indirectos en México, con una presencia significativa en estados como Sonora, Zacatecas, Chihuahua, Durango y Guerrero. Muchas comunidades rurales dependen de la actividad minera como principal fuente de ingresos, infraestructura básica y servicios sociales. Frenar esta industria por una reforma hídrica mal calibrada podría desatar una cadena de efectos económicos negativos que incluyan desempleo, migración forzada y disminución de ingresos fiscales. Además del impacto local, está el riesgo de frenar la producción de minerales estratégicos que son indispensables para otras cadenas productivas, como la automotriz, la eléctrica, la aeroespacial y la de energías renovables. México es un productor clave de plata, cobre, zinc y litio. Si el país reduce su capacidad de extracción, incrementará su dependencia de importaciones y se alejará del objetivo de soberanía en recursos naturales que el propio gobierno ha defendido en otros frentes.

Empresarios del sector minero y expertos en gestión hídrica coinciden en que el país necesita una regulación del agua firme, pero también técnicamente sólida y viable. Una legislación efectiva debe proteger los ecosistemas y el derecho humano al agua sin comprometer las actividades industriales que dependen del uso racional y controlado del recurso.

La urgencia de revisar el proyecto legislativo

Más allá de los discursos ideológicos, la reforma necesita una revisión técnica a fondo. Es indispensable establecer excepciones bien fundamentadas para casos donde no existan alternativas geográficas, siempre bajo estricta supervisión ambiental. También debe distinguirse entre actividades que representan riesgo real de contaminación y aquellas que cumplen con medidas de mitigación aprobadas por instancias regulatorias. El enfoque general de prohibición sin análisis de contexto puede derivar en un vacío operativo: los proyectos no podrán ejecutarse legalmente, pero tampoco desaparecerán las necesidades de minerales o los intereses económicos asociados. Esto abre la puerta a la informalidad o a la extracción no regulada, con consecuencias más graves para el ambiente y las comunidades. Diversos sectores productivos, no sólo el minero, han solicitado mesas de diálogo con legisladores y la CONAGUA para discutir alternativas que garanticen tanto la protección del agua como la viabilidad de la industria. Se requiere un trabajo conjunto entre el Ejecutivo, el Legislativo, las comunidades y los sectores productivos para evitar un error que podría costarle al país años de desarrollo económico.

(Segunda y última parte)

Más allá del fútbol: cómo el Mundial 2026 transformará el comercio presencial



El Mundial 2026 será un ejemplo perfecto de esta dinámica: millones de visitantes internacionales, con poco tiempo y altas expectativas, buscarán pagar sin complicaciones. En eventos de gran afluencia, la capacidad de cobrar de forma ágil no sólo mejora la experiencia, sino que también aumenta la rotación y los ingresos por hora de operación. Diversas investigaciones coinciden en que los pagos sin contacto reducen de forma significativa los tiempos de transacción y mejoran la percepción del cliente en el punto de venta. En promedio, los comercios que adoptan esta tecnología pueden procesar operaciones hasta un 30% más rápido y reportan mayores niveles de satisfacción entre sus usuarios. Según CoinLaw (Contactless Payment Statistics 2025), el 78% de los pequeños negocios que implementaron pagos contactless en 2023 observaron una mejora notable en la experiencia de sus clientes.

Pero más allá del proceso, la evolución de los pagos también tiene un impacto directo en las ventas y en la reputación del negocio.

Cuando decir “sólo efectivo” cuesta caro: el impacto de no ofrecer métodos de pago digitales

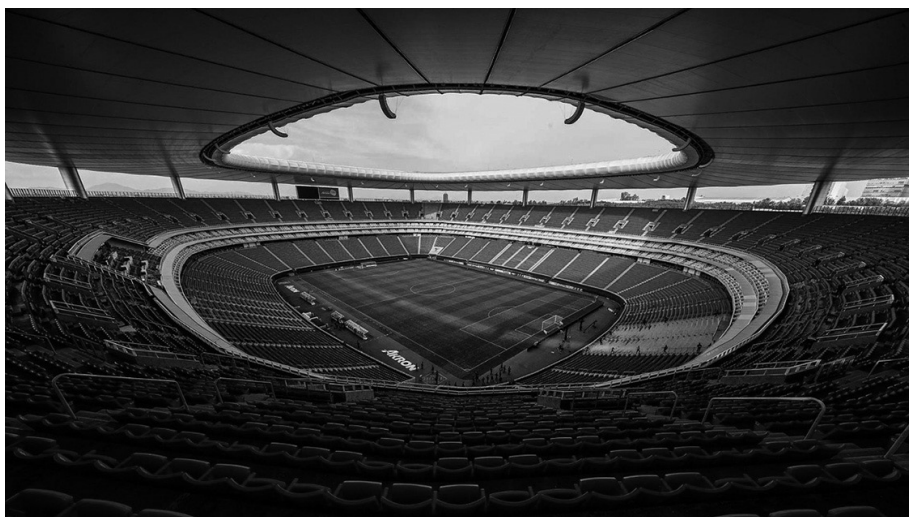
La digitalización avanza a ritmo acelerado, así que depender únicamente del efectivo puede convertirse en un freno para el crecimiento de cualquier negocio físico. Un informe de Mastercard indica que el 56% de las PYME en Latinoamérica que aún no aceptan pagos digitales reportan haber perdido clientes semanalmente por esa razón. En mercados con alto flujo turístico o de entretenimiento, ese impacto puede multiplicarse durante eventos masivos como el Mundial 2026.



Las principales consecuencias para los comercios que sólo operan con efectivo

Pérdida directa de ventas. Si un cliente no puede pagar con su método preferido, simplemente elige otro comercio. Durante periodos de alta demanda, como un partido o evento deportivo, cada minuto de espera o negativa de pago puede representar docenas de transacciones perdidas. **Percepción negativa y pérdida de confianza.** Un negocio que no acepta tarjeta o wallet proyecta una imagen desactualizada. Esto afecta especialmente a los visitantes internacionales, que asumen que todos los comercios aceptan medios electrónicos. **Mayores costos operativos.** El manejo

exclusivo de efectivo implica riesgos adicionales: errores humanos, costos de transporte de valores, conciliaciones manuales y exposición al robo o pérdida. Además, reduce la visibilidad de las ventas diarias y dificulta la planeación financiera. Desventaja competitiva frente a economías más digitalizadas. En el panorama internacional, los pagos con tarjeta dominan claramente el punto de venta. En países como Reino Unido, el efectivo representa sólo alrededor del 12% de todas las transacciones presenciales, mientras que las operaciones con tarjeta —principalmente contactless— superan el 80% del total, según Payments Cards & Mobile (2023). En Australia, la digitalización es aún más marcada: prácticamente todos los pagos en tienda se realizan mediante tarjetas o medios electrónicos.



En contraste, México continúa mostrando una alta dependencia del efectivo, que todavía participa en aproximadamente el 32% del mercado de pagos de acuerdo con Mordor Intelligence (2024). Esta diferencia refleja la brecha que aún existe entre las economías con infraestructura de cobro plenamente digital y aquellas que están en proceso de modernización, pero también señala la oportunidad de crecimiento para el mercado mexicano.

¿Qué tan preparado está el comercio mexicano para reducir su dependencia del efectivo y adaptarse a los nuevos hábitos de pago?

México frente al cambio: evolución del uso de efectivo y crecimiento de los pagos digitales

El INEGI destaca que el número de establecimientos con terminales o infraestructura tecnológica para aceptar pagos electrónicos ha crecido de forma sostenida desde 2018, impulsado por la bancarización, el acceso a internet y el aumento del comercio formal.

En América Latina, el uso de tarjetas se consolida como el principal motor

de esta transformación. De acuerdo con Mastercard (2023), cerca del 63% de los consumidores en la región utiliza tarjetas de débito como su método de pago habitual, y el uso de crédito continúa en expansión, especialmente en entornos urbanos y comercios formales.

Los expertos coinciden en que esta transición no será inmediata, pero sí inevitable. Las nuevas generaciones —digitales por naturaleza— y el impulso de eventos de gran escala como el Mundial 2026 acelerarán la adopción de terminales modernas, pagos sin contacto y wallets digitales en comercios físicos de todo tipo.

El panorama global de los pagos presenciales: menos efectivo, más tecnología

Aunque el ritmo de adopción varía según la región, la dirección es la misma: los pagos electrónicos y sin contacto reemplazan progresivamente al efectivo como forma predominante de transacción presencial.

A nivel global, la cuota del efectivo en las transacciones presenciales ha descendido de forma significativa. De acuerdo con Worldpay, el efectivo representa alrededor del 16% del

valor total de pagos en tienda física. En economías como el Reino Unido, el uso del efectivo ha descendido a alrededor del 12% de todas las transacciones presenciales en 2023. En Australia, el efectivo representa sólo cerca del 13% de las operaciones en tiendas físicas según los últimos datos del Reserve Bank of Australia. En Canadá, los reportes indican que el efectivo representa aproximadamente 11% del valor de las transacciones presenciales. En América Latina, el panorama de pagos presenciales muestra avances, aunque con variaciones por país. En Brasil, por ejemplo, el efectivo representa sólo el 22% del valor de las transacciones, lo que refleja una fuerte adopción de métodos digitales como Pix. En Asia, la transformación es aún más decidida: en Japón, la tasa de pagos “cashless” alcanzó el 42.8% en 2024, superando la meta oficial del 40%.

Conclusión: hacia un México preparado para un Mundial sin efectivo

El Mundial 2026 será mucho más que una fiesta deportiva: será la oportunidad para que México demuestre que también lidera en innovación y experiencia de pago.

La evolución de los pagos presenciales es parte de una transformación más amplia: la de una economía que busca ser más eficiente, trazable y segura. La adopción de terminales modernas, pagos contactless y billeteras digitales no responde únicamente a una tendencia

tecnológica, sino a una necesidad de competitividad y adaptación al consumidor contemporáneo. Para los comercios físicos, esto implica mirar más allá de la inmediatez de la venta y considerar el papel estratégico de la experiencia de pago dentro de la satisfacción del cliente. Cada transacción cuenta: no sólo como ingreso, sino como punto de contacto con un consumidor cada vez más informado, global y digital. En los próximos años, los países sede del Mundial —México, Estados Unidos y Canadá— marcarán la pauta de lo que podría ser el estándar de comercio presencial del futuro: rápido, conectado y sin efectivo.

La pregunta no es si esta transición ocurrirá, sino qué tan preparados estarán los comercios para aprovecharla.

Y en ese sentido, México tiene todo para convertirse en un referente regional en la adopción de pagos digitales y en la creación de experiencias presenciales más fluidas, seguras y universales.





Operaciones en la sombra

* Por Marco Paz Pellat

México enfrenta simultáneamente presiones de dos potencias rivales. Rusia busca un pie político e informativo en la región; Estados Unidos avanza en operaciones que, aunque orientadas a combatir al crimen organizado, se realizan con niveles variables de transparencia y coordinación

México se encuentra, otra vez, en medio de una competencia estratégica que ocurre sin el suficiente debate público. En 2025, dos historias paralelas –y profundamente conectadas– revelan la magnitud del reto: por un lado, el aumento de operaciones de espionaje ruso documentado por The New York Times; por otro, las operaciones encubiertas y sistemas de vigilancia estadounidenses que operan desde o sobre territorio mexicano, como demuestran investigaciones de 2023, 2025 y los reportes sobre vuelos espía y acciones de la CIA. De acuerdo con el NYT, Moscú ha ampliado silenciosamente su presencia operativa en México. Espías con acreditación diplomática, reuniones encubiertas en centros turísticos y campañas de desinformación dirigidas a audiencias mexicanas forman parte de una estrategia que busca aprovechar la cercanía con Estados Unidos y la limitada capacidad de contrainteligencia del Estado

mexicano. Washington incluso entregó nombres de agentes rusos al gobierno mexicano, sin lograr su expulsión. Este fenómeno no es aislado. Estados Unidos también ha intensificado en estos años su actividad de inteligencia vinculada a México: desde el uso de software de vigilancia operado desde nuestro territorio en 2023, hasta los 18 vuelos espía detectados en febrero de 2025 y las operaciones encubiertas de la CIA reveladas en septiembre del mismo año. Todo ello respaldado por la nueva Estrategia de Seguridad Nacional estadounidense, que posiciona a los cárteles mexicanos como amenazas estratégicas y justifica acciones preventivas extraterritoriales. Así, México enfrenta simultáneamente presiones de dos potencias rivales. Rusia busca un pie político e informativo en la región; Estados Unidos avanza en operaciones que, aunque orientadas a combatir al crimen organizado, se realizan con niveles variables de



transparencia y coordinación. En ambos casos, la soberanía mexicana queda tensionada. Paradójicamente, el país aparece como terreno de disputa geopolítica sin haber definido una posición clara. La neutralidad histórica es legítima, pero resulta insuficiente frente a fenómenos como desinformación extranjera, espionaje diplomático y operaciones tácticas de inteligencia realizadas desde o sobre nuestro territorio. La pregunta ya no es si hay intervención, sino bajo qué reglas y con qué controles. México enfrenta una amenaza criminal real que exige cooperación internacional, pero esa cooperación no puede basarse en la opacidad ni en la improvisación. Las revelaciones de 2023 a 2025 muestran que la seguridad y la soberanía son

inseparables: la primera no puede existir si la segunda está debilitada, y la segunda no se sostiene si el Estado carece de capacidades para enfrentar amenazas globales que se mueven con rapidez. El país necesita una política de seguridad e inteligencia moderna, profesional y transparente, que deje atrás las reacciones coyunturales y establezca un marco claro para la cooperación internacional. Porque mientras México no defina las reglas, otros actores –estatales y criminales– seguirán definiendo el tablero.

* **Contacto:** Portal: www.marcopaz.mx; Correo: alfil3000@gmail.com; Twitter: [@marcopazpellat](https://twitter.com/marcopazpellat); Facebook: [MarcoPaz/MX](https://www.facebook.com/MarcoPaz/MX); Medio digital: www.ForoCuatro.tv.

La temporada decembrina es una oportunidad y un reto para las PyMEs, y su as bajo la manga se llama logística

Recopilado por Amalia Beltrán



Diciembre es un mes de gran dinamismo para el consumo a nivel global. En México en particular es una de las temporadas más desafiantes para miles de comercios físicos y digitales que, si bien experimentan un alza en ventas, necesitan una operación logística sólida detrás para hacer frente a la alta demanda y poder cumplir con las expectativas cada vez más altas de las y los consumidores.

La última recta del año es clave para la adopción u optimización de soluciones logísticas que se adapten a las necesidades de un segmento creciente: los consumidores digitales. De acuerdo con el Estudio de Venta Online 2025, de la Asociación Mexicana de Venta Online (AMVO), el 67% de los consumidores digitales destaca los beneficios logísticos como razón para comprar por el canal online.

Asimismo, un 52% resalta el beneficio de recibir sus compras a domicilio, sin embargo, se registra un aumento en el interés del modelo click & collect, que implica que el comprador pueda recoger su pedido en tienda física o

en un lugar de recolección. Estas expectativas de quienes compran por canales digitales, se traducen en la necesidad de miles de comercios de optimizar sus operaciones para que la magia decembrina se mantenga y para que también puedan ganar la fidelidad de quienes buscan la conveniencia del e-commerce, pues de acuerdo con el estudio de la AMVO, aunque la mayoría de las personas compran combinando los canales físicos y digitales, un 88% busca precios y compra únicamente por internet. Ante este panorama, la coordinación, planeación y capacidad de respuesta son cruciales para asegurar que cada regalo llegue a tiempo, sin importar la distancia. Al final, no hay mayor recompensa que ver la sonrisa de ilusión de quien recibe un obsequio puntual.

En una temporada donde la demanda se dispara, la logística se convierte en el engranaje central del negocio. Ya no basta con vender bien, hoy se requiere precisión operativa, consistencia en las entregas y una gestión eficiente de cada punto del

proceso. Por lo que esta época de fiestas representa una oportunidad para fortalecer la reputación, elevar la experiencia de compra y construir relaciones duraderas con los clientes. En este sentido, la logística moderna ya no sólo se trata de mover mercancías del punto A al B, sino de acompañar a los negocios en su crecimiento.

La logística opera como la infraestructura invisible de la temporada, ya que detrás de cada juguete, prenda o detalle que llega a tiempo hay una orquestación precisa. Desde el diseño del empaque hasta la optimización de rutas y la comunicación continua entre todos los involucrados, las empresas que logren cumplir este círculo virtuoso tendrán una clara ventaja competitiva.

En un contexto donde cada minuto cuenta, la eficiencia logística se convierte en el mejor regalo posible. La planeación anticipada, el uso de tecnología para rastrear envíos en tiempo real —que también es una característica altamente valorada por quienes compran en línea— y la optimización de rutas permiten anticiparse a los picos de demanda y mantener la promesa de entregar a tiempo. Detrás de cada paquete hay un trabajo coordinado que, aunque invisible, sostiene la ilusión de

millones de familias.

Y la magia no termina con la entrega. Una vez que los regalos llegan a su destino, también es importante asegurarse de que dejen satisfechos a quienes los reciben. En este momento entra en juego un componente esencial: la logística inversa. Este proceso permite gestionar devoluciones, cambios o ajustes de pedidos de manera ágil y eficiente, garantizando que la experiencia del cliente sea positiva. De acuerdo con datos de la AMVO, dos de cada diez compradores digitales han realizado alguna devolución, mientras que el 13% ha realizado algún cambio. Aunque la incidencia es baja, es importante considerar que, con el alza en la demanda, estos casos también pueden ser más frecuentes, así que con un sistema de devoluciones claro y confiable con Las oportunidades que trae consigo la temporada decembrina pueden ser muchas para las Pymes y comercios que tengan de su lado un aliado estratégico en la parte logística. Este será el as bajo la manga de los comercios que lograrán no sólo satisfacer las necesidades de consumidores cada vez más exigentes, sino podrán superarlas para entablar una relación duradera con ellos.



Estrategias para mejorar la tasa de conversión en e-commerce

Recopilado por Amalia Beltrán



En el mundo del comercio electrónico, las estrategias para mejorar la tasa de conversión son cada vez más relevantes. Como debes saber, recibir visitantes en tu sitio no siempre es sinónimo de ventas, lo que puede

resultar frustrante cuando tu negocio depende de ello. Mejorar esta métrica requiere un análisis del recorrido del cliente. Una vez que identifiques y ajustes los puntos de fricción, podrás ofrecer una experiencia de compra más

fluida y confiable.

Si estás buscando soluciones para mejorar el desempeño de tu tienda online, echa un vistazo a este artículo y descubre cómo transformar el tráfico en clientes satisfechos.

¿Qué es la tasa de conversión y por qué importa en el e-commerce?

La tasa de conversión es el porcentaje de los visitantes de una tienda en línea que realizan una acción deseada, por ejemplo, hacer una compra, completar un formulario, descargar un material rico o registrarse para recibir una newsletter.

En el contexto del comercio electrónico, suele medirse a partir de las ventas concretadas. Es decir, si tu sitio recibe 1000 visitas y 50 personas realizan una compra, tu tasa de conversión es del 5%.

Pero ¿por qué es tan importante?

Porque está directamente relacionada con el retorno de la inversión (ROI) de tus campañas. En otras palabras, atraer tráfico web no es suficiente; si recibes muchos visitantes, pero no compran tus productos o servicios, estás perdiendo dinero.

Por otra parte, la tasa de conversión también es un indicador de la eficiencia de tu sitio web. Si lo mantienes optimizado –es rápido, está actualizado y es fácil de navegar por él– obtendrás más conversiones. A continuación, conocerás siete estrategias para mejorar la tasa de conversión especialmente pensadas para impulsar tu tienda online.

7 estrategias para mejorar la tasa de conversión en un e-commerce

Como aprendiste hasta aquí, uno de los desafíos diarios de un sitio de comercio electrónico reside en cómo convertir a un visitante en comprador. Lo que sigue aquí son algunas estrategias para mejorar la tasa de conversión que pueden impactar en tus ventas.

Mejora la velocidad de carga de tu sitio web

Si tu sitio no carga en segundos, corres el riesgo de que tus clientes lo abandonen. Para mejorar la velocidad, hay tres puntos que debes tener en cuenta:

El tamaño de las imágenes: Debes comprimirlas sin que pierdan la calidad, usar formatos modernos como WebP (que deja los archivos mucho más leves) y ajustar las dimensiones para que no sean más grandes de lo necesario.

La optimización del código: Si el código de tu sitio (ya sea HTML, CSS o JavaScript) contiene líneas innecesarias o repetidas, esto puede dejar la carga más lenta. Comprimir estos archivos reduce su tamaño, acelera el tiempo que tarda el navegador en procesarlos y aumenta la velocidad del sitio.

La calidad del hosting: Un hosting lento o con recursos limitados puede afectar significativamente la velocidad de carga. Asegúrate de usar un proveedor confiable con servidores rápidos –y de preferencia, ubicados cerca de tu audiencia principal– para garantizar buenos tiempos de respuesta.

Simplifica el proceso de compra

Un proceso de compra largo o complicado es uno de los principales motivos por los que los clientes abandonan el carrito. Para evitarlo, se recomienda reducir la cantidad de pasos necesarios para finalizar la compra, ofrecer opciones de pago variadas y seguras, y permitir la compra como invitado sin necesidad de crear una cuenta.

Mejora la experiencia de usuario

Otra estrategia para mejorar la tasa de conversión es ayudar a tus clientes a encontrar los productos que quieren rápidamente. Esto se logra con un sitio intuitivo y fácil de navegar, con menús claros, categorías bien definidas y filtros que faciliten la búsqueda.

También, es indispensable que tu sitio funcione bien en dispositivos móviles, ya que estos dominan las visitas a los e-commerce y representan la mayor proporción de pedidos en línea.

Realiza pruebas A/B

Consisten en crear dos versiones de un mismo elemento –como una página, una imagen, o un texto– y medir cuál tiene mejor desempeño en términos de conversión. Cuando estés en duda sobre cómo convertir a un visitante en comprador, prueba dos colores diferentes en el botón “comprar ahora”, o dos ubicaciones distintas para el formulario de registro. De esta forma, podrás tomar decisiones basadas en datos y no en suposiciones.

Segmenta tu audiencia y personaliza las ofertas

Si conoces bien a tu público, sabes que no todos tus visitantes tendrán

las mismas necesidades ni deseos. Y es justamente para eso que existe la segmentación de mercado, que te permite clasificar a tu audiencia según su comportamiento, historial de compra o características demográficas. Esta práctica te ayuda a enviar ofertas, mensajes y recomendaciones personalizadas, que al ser relevantes para ese público específico, mejoran la probabilidad de compra.

Monitorea y analiza los datos de tu sitio

Entender cómo convertir a un visitante en comprador requiere un análisis continuo. Cuando se trata de tiendas en línea, es fundamental utilizar herramientas y métricas para medir resultados y monitorear el comportamiento de los usuarios. Descubrir qué páginas visitan, dónde abandonan el proceso, y qué productos son los más populares, te permitirá trazar las estrategias necesarias para mejorar los resultados. Y recuerda, medir el impacto de tus acciones es esencial para maximizar el ROI y asegurar un crecimiento sostenible de tu tienda en línea.

Haz una gestión de negocios eficiente

Como sabes, los clientes utilizan distintos canales para comprar, sitio web, redes sociales, marketplaces o tiendas físicas con soporte digital. El desafío es ofrecer una experiencia fluida en todos esos puntos de contacto como parte de las estrategias para mejorar la tasa de conversión. Una forma eficiente de hacerlo es mediante un sistema ERP como Bling, que centraliza y automatiza el control de inventarios, pedidos y facturación. Como resultado, así tu gestión de negocios se mantiene enfocada en optimizar los recursos y potenciar las ventas.

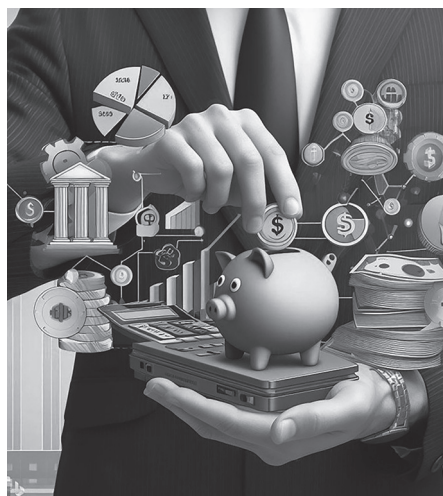
Hospital San José de Hermosillo inicia con éxito su primer trasplante de riñón



El Hospital San José de Hermosillo inicia con éxito el Programa de Trasplantes que ha marcado un precedente histórico en la medicina de Sonora al realizar exitosamente su primer trasplante de riñón. Este logro consolida a la institución como un centro de referencia en atención de alta especialidad en la región. El procedimiento de alta complejidad se llevó a cabo en un paciente de 59 años con diagnóstico de insuficiencia renal crónica, quien recibió un órgano donado de manera altruista. La operación, que requirió tecnología avanzada e infraestructura quirúrgica de primer nivel, fue un éxito rotundo. La intervención consistió en una nefrectomía laparoscópica para la obtención del riñón del donante, con una duración de 145 minutos, seguida del trasplante renal mediante cirugía abierta, que se extendió por 230 minutos. Este hito fue posible gracias al trabajo coordinado del Comité Hospitalario de Trasplantes, un equipo multidisciplinario que incluye médicos especialistas, personal jurídico, expertos en bioética, ética en investigación y representantes de la sociedad civil. El equipo médico de élite estuvo conformado por: Especialistas a cargo: Dr. Abel Puentes Camacho (nefrólogo); Dr. José Humberto Hernández Hernández (urólogo), y Dr. Rodolfo Antonio Orduño Trejo (angiólogo).

Asistentes y Anestesiólogos: Dr. Seman Martínez Dib, El Daoud (segundo ayudante); Dr. José Armando Portugal Lazcano y Dr. Carlos Alberto Fletes Bárcenas (anestesiólogos).
Equipo de Enfermería Especializada: Eduardo Muñoz Burgos (instrumentista); Yajaira Muñoz Cabrera, María José Tino Flores Guerrero, Melissa Carolina Sánchez Pérez y Ana Olivia Padilla Pérez (circulantes en trasplante y nefrectomía). Este logro refleja la capacidad del Hospital San José para ejecutar procedimientos de gran exigencia tecnológica y humana, reafirmando su compromiso con la salud de la comunidad sonorense. Para dimensionar la importancia del Programa de Trasplantes y llevado a cabo por primera vez este tipo de procedimientos en el Hospital San José, de acuerdo a datos del Centro Nacional de Trasplantes, en México existen más de 16,400 personas en espera de un riñón y en Sonora son cerca de 168 personas esperando la donación de un riñón y en lo que va del 2025 se han realizado 10 trasplantes de los cuales 8 han sido de donadores cadavéricos y 2 de donadores vivos. El Grupo Médico San José de Sonora y Hospital San José de Hermosillo se suma a esa estadística, aportando y ofertando este servicio de trasplante.

Cómo evolucionar de una tesorería operativa a una tesorería estratégica



Hoy, muchas empresas todavía operan con una tesorería operativa: enfocada en tareas administrativas del día a día, como pagos, dispersión de nómina y conciliaciones. Si bien estas actividades son importantes, no siempre generan valor estratégico para el negocio. En cambio, evolucionar hacia una tesorería estratégica significa pasar del control operativo a la planeación, análisis y toma de decisiones que ayudan a crecer la empresa y protegerla en un entorno económico cambiante.

¿Qué caracteriza a una tesorería operativa?

Una tesorería operativa se enfoca principalmente en el cumplimiento diario:

- Realizar pagos a tiempo.
- Gestionar cuentas por cobrar y por pagar.
- Administrar bancos y saldos.
- Hacer conciliaciones bancarias.
- Resolver incidencias operativas.

Recopilado por Amalia Beltrán

Aunque estas tareas son necesarias, cuando la tesorería se queda sólo en este nivel, se limita a reaccionar en lugar de anticipar.

Qué significa tener una tesorería estratégica

El entorno exige tener un rol estratégico para sobrellevar factores externos a la operación propia del negocio tales como:

- Volatilidad cambiaria.
- Cadenas de suministro globales.
- Factores macroeconómicos y políticos globales.

Una tesorería estratégica busca anticipar estos riesgos, proteger la liquidez y apoyar el crecimiento del negocio. Esto implica:

- Planificar el flujo de efectivo (semanal, mensual y anual).
- Evaluar escenarios financieros y de mercado.
- Identificar riesgos como el tipo de

- cambio.
- Establecer políticas internas claras.
- Optimizar costos financieros.
- Elegir herramientas y aliados especializados, como un banco especializado en comercio exterior.
- La clave está en adelantarse a las necesidades de la empresa, no sólo atenderlas al momento.

El papel del tipo de cambio en la tesorería estratégica

Para muchas empresas, el tipo de cambio tiene un impacto directo en sus costos, ingresos y rentabilidad. Por eso, una tesorería estratégica debe:

- Asegurar el tipo de cambio presupuestado definido en la planeación financiera.
- Evaluar opciones que permitan cumplir con la estrategia de

cobertura financiera diseñada. Asesoría experta para ayudarte a identificar los momentos del mercado que permitan tomar oportunidades alineadas a la estrategia de cobertura cambiaria. El objetivo no es “adivinar” el tipo de cambio, sino crear una estrategia que reduzca la incertidumbre y evite impactos inesperados.

De la operación al valor estratégico: pasos clave

Para pasar a una tesorería estratégica, considera implementar:

1. Planeación del flujo de efectivo. El dinero correcto en el lugar y momento correcto. Proyecta entradas y salidas para anticipar necesidades y oportunidades. Establece políticas de inversión de excedentes a corto plazo. Busca opciones de líneas de crédito flexibles.
2. Políticas claras y procesos simples. Define cómo se autorizan pagos y compras, límites y contingencias.
3. Uso de tecnología. Plataformas para gestión de pagos y administración de recursos que ofrezcan automatizar procesos y reducir errores para liberar tiempo que será enfocado en análisis y planeación.
4. Gestión integral de riesgos. Mapear los riesgos financieros a los que se puede enfrentar el negocio y definir políticas claras para establecer qué riesgos se cubren y cuáles se toleran. Monitorea constantemente el entorno macroeconómico y político global. Apóyate de instituciones financieras



especializadas en temas cambiarios. Utiliza coberturas financieras para fijar precios y tasas.

5. Acompañamiento experto.

Tener aliados expertos que entiendan tu operación, como un banco especializado en comercio exterior, te permite tomar decisiones informadas y simples, ya que pueden ser esa extensión de tu tesorería para llevar procesos del día a día para descargar carga, monitorear el mercado e identificar oportunidades.

Planificación financiera sólida en un entorno volátil

Para realizar una planificación financiera estratégica basta sólo con números en Excel. El factor clave es la integración de elementos que reflejen la realidad del negocio en el entorno económico y estén preparadas para reaccionar ante imprevistos.

Para ello, pueden hacer un análisis de 7 pasos principales:

Tener un tipo de cambio presupuestado es clave para tener un punto de partida y mantener un margen de utilidad.

Proyecciones de flujo de efectivo. La tesorería sabe mejor que nadie en la empresa qué tenemos, qué vamos a necesitar, cuánto flujo necesitamos disponible mes a mes, etc.

Supuestos macroeconómicos y política global. Por ejemplo,

las negociaciones del T-MEC en 2026 podrían afectar en las reglas comerciales, por lo que es importante considerar en la planeación acciones ante una circunstancia adversa.

Escenarios alternativos ("what if") que se derivan del punto anterior, es decir, qué pasa si me encuentro con X barrera (por ejemplo, un nuevo arancel), qué alternativas tengo, etc. Considerar el uso de cobertura financiera tanto para tipo de cambio como para tasas de interés, ya sea para pasivos financieros o para inversiones.

Definir los límites y políticas base de liquidez que debemos seguir para no salirnos del plan.

Los puntos anteriores deben llevarnos a la alineación y enfoque de la estrategia establecida para el negocio.

En resumen, pasar de una tesorería operativa a una tesorería estratégica no es un cambio inmediato, pero sí es un proceso necesario en el contexto global actual, ya que una tesorería estratégica permite ser ese eslabón que tiene soluciones oportunas, eficaces y a bajo costo para cada situación generando valor para el negocio, a diferencia de una operativa que normalmente suelen ser reactivas (apagafuegos) que conlleva costos no planeados. Lo más importante: no se trata sólo de administrar dinero, sino de anticipar, planear y acompañar el crecimiento del negocio.

La cocina que salta: chapulines en movimiento gastronómico

Por el Staff de El Inversionista

El Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo (CIAD), subsección Hidalgo, llevó a cabo la presentación de una colaboración académica y culinaria que coloca a la entomofagia en el centro de una propuesta gastronómica innovadora y con arraigo regional. El proyecto, titulado "Diseño de un alimento a base de pasta fermentada de chapulín", se desarrolló en conjunto con la Universidad Tecnológica del Valle del Mezquital (UTVM) y reunió a especialistas en ciencia de los alimentos, gastronomía y cultura culinaria del estado de Hidalgo. Este proyecto es parte del Laboratorio de Nuevos Alimentos (Lanua), que es una iniciativa del Gobierno del Estado de Hidalgo en colaboración con el CIAD.

La iniciativa surge de la investigación doctoral del estudiante Luis Ángel Sánchez Cruz, quien, bajo la dirección de la profesora María Mayra de la Torre Martínez, académica del CIAD, ha trabajado en el desarrollo de una pasta fermentada a base de chapulines. Este producto representa una propuesta alimenticia que combina innovación científica con la tradición gastronómica, al aprovechar un ingrediente altamente valorado en diversas regiones del país por su aporte nutricional, su sabor distintivo y su relevancia cultural.

Con la intención de ampliar los alcances del proyecto y generar nuevas aplicaciones culinarias, el equipo de investigación estableció una colaboración con especialistas en gastronomía de la UTVM, encabezados por la chef Tatiana Soto, de la Unidad Académica Tezontepec de Aldama. Este trabajo interdisciplinario permitió explorar nuevas posibilidades de uso de la pasta fermentada, integrándola en

preparaciones contemporáneas sin perder la esencia de la cocina tradicional hidalguense. Durante el evento se realizó una degustación y presentación de un recetario especialmente diseñado para mostrar la versatilidad del producto. Los platillos elaborados combinaron la pasta fermentada de chapulín con ingredientes emblemáticos de la región, lo que derivó en propuestas culinarias que destacan tanto por su creatividad como por su profundidad cultural. Entre las preparaciones se incluyeron gorditas, tacos, milanesas, pan y bebidas, todos ellos enriquecidos desde el punto de vista sensorial, nutricional y gastronómico.

La presentación del recetario no sólo exhibió el potencial del chapulín como ingrediente sustentable, sino que también abrió la puerta a una conversación más amplia sobre la relevancia de explorar fuentes alternativas de proteína. Asimismo, se subrayó la importancia de integrar el conocimiento científico con la experiencia gastronómica para generar alimentos innovadores que respondan a las necesidades actuales de nutrición, sostenibilidad y preservación cultural.

Representantes del CIAD destacaron que este proyecto reafirma el compromiso de la institución con el desarrollo de alimentos funcionales y propuestas científicas que aporten soluciones basadas en ingredientes locales y prácticas tradicionales. Por su parte, la UTVM destacó el valor de vincular a sus estudiantes y especialistas con proyectos de investigación de alto impacto, que permiten fortalecer la formación académica y propiciar la innovación en la cocina regional.



Respalda IP de EU el T-MEC

Por el Staff de El Inversionista



Agrupaciones empresariales y agrícolas demandaron que cualquier ajuste durante la revisión de 2026 se realice sin poner en riesgo la integración productiva con México y Canadá.

Como muestra del gran respaldo empresarial desde la entrada en vigor del T-MEC, más de 500 organizaciones empresariales, agrícolas e industriales de Estados Unidos enviaron una carta al representante comercial (USTR) para exigir que el acuerdo comercial se mantenga como eje de la competitividad regional. También demandaron que cualquier ajuste durante la revisión de 2026 se realice sin poner en riesgo la integración productiva con México y Canadá.

En la misiva, dirigida al embajador Jamieson Greer, los firmantes sostienen que, pese a la existencia de asuntos de cumplimiento que requieren atención, el tratado continúa siendo indispensable para la economía estadounidense. "El T-MEC sigue siendo crítico para nuestro futuro económico porque preserva y fortalece los lazos comerciales de Estados Unidos con Canadá y México", señaló el documento.

El sector privado advirtió que la relación trilateral sostiene más de 13 millones de empleos en Estados Unidos, y que México y Canadá representan su principal plataforma exportadora.

La carta subrayó que los fabricantes

Agrupaciones empresariales, cámaras y organismos de ese país, señalan que el Tratado es fundamental para el futuro de la actividad económica

estadounidenses venden a Canadá y México más bienes manufacturados que a los siguientes 12 destinos combinados, y que ambos socios absorben un tercio de las exportaciones agropecuarias del país. En ese contexto, el empresario remarcó que el acuerdo garantiza acceso libre de aranceles prácticamente a todas las exportaciones estadounidenses. "El T-MEC garantiza que los fabricantes, los agricultores y los prestadores de servicios estadounidenses puedan seguir accediendo a los mercados canadiense y mexicano". El documento fue firmado por una amplia gama de asociaciones nacionales y cámaras estatales que representan a industrias como de manufactura, agricultura, energías limpias, transporte, tecnología, textiles, servicios e infraestructura. Entre los firmantes destacan grupos con fuerte influencia regulatoria y política, que advierten que modificar el tratado en detrimento del acceso al mercado mexicano y canadiense enviaría una señal negativa para la inversión en América del Norte. La misiva también recalca la importancia del acuerdo para las pequeñas y medianas empresas, al recordar que más de 100 mil negocios estadounidenses venden bienes y servicios a México y Canadá, los dos principales destinos para este segmento productivo.

Predomina incertidumbre

Para Wendy Cutler, vicepresidenta sénior del Asia Society Policy Institute y exnegociadora comercial estadounidense, la revisión del T-MEC abre una etapa sin precedentes, incluso para un acuerdo comercial moderno.

"Con tres días de audiencias públicas, la revisión del T-MEC está en marcha, con mucho drama esperado cuando las negociaciones comiencen el próximo año", advirtió. Recordó que esta cláusula es una innovación en tratados comerciales y desafía la idea tradicional de que estos acuerdos deben mantenerse "en perpetuidad". Cutler subrayó que los testimonios presentados ante el USTR muestran un consenso amplio, la mayoría de los actores quiere extender el acuerdo por 16 años adicionales, aunque con modificaciones puntuales. Sin embargo, alertó sobre señales preocupantes desde la Casa Blanca. "La administración ya está insinuando que podría transformar el acuerdo negociando por separado con cada vecino, y no ha descartado una retirada", dijo. Frente a ello, llamó al sector privado a mantener una postura activa: La semana pasada el

presidente Donald Trump dijo que Estados Unidos podría decidir retirarse del acuerdo, o tal vez se llegue a otro con México y Canadá.

Negociación 'estilo Trump'

Adrián González, presidente de Global Alliance Solutions, sostuvo que el escenario más probable es una estrategia de alta presión desde Washington, replicando el estilo mostrado por Trump en su primer mandato. "Vamos a ver una estrategia de Trump como ya la conocemos... viene la cartilla completa en peticiones y la amenaza de 'o me haces caso o me salgo'". Consideró posible que Trump llegue a presentar formalmente una notificación de retiro del tratado sólo para aumentar la presión: "No descarto inclusive que firme que se va a salir... dejar que todos se asusten, dejar que suceda y luego negociamos y se hace para atrás". Pese a ello, anticipa que el T-MEC seguirá vigente. "A final de cuentas vamos a quedarnos con el T-MEC", dijo, al señalar que México estaría dispuesto a ceder en ciertos temas vinculados con China, seguridad regional e integración productiva.







QUINTA NAPOLES 1904

LA TRADICIÓN QUE BRILLA EN CADA CELEBRACIÓN



Las Breves

Prevén 2026 “ultra conservador” en contrataciones



La expectativa de contratación de personal para el próximo año es ultra conservadora y en extremo prudente, por lo que se espera que se generen entre 150 mil y 300 mil puestos de trabajo, advirtió Alberto

Alesi, director general de Manpower México. En conferencia de prensa, señaló que este panorama se debe a la falta de certidumbre sobre el crecimiento de la economía y en la política arancelaria de Estados Unidos.

«No estamos ante un escenario de certidumbre, hay muchos factores, uno es el tema arancelario, ya hoy la administración de Estados Unidos volvió a amagar con subir 5 por ciento los aranceles por una disputa por el agua en el norte, ya en diciembre empezamos las primeras

discusiones de la revisión del T-MEC. “Hemos visto que la forma en la que la administración de Estados Unidos está llevando esto muchas veces no es certera ni clara y esto está provocando un clima de incertidumbre de cara al año que viene”, manifestó.

Añadió que cuando se habla de generación de empleo formal, generalmente se liga a una mayor inversión, pero no está fluyendo. Alesi dijo que falta brindar estabilidad jurídica, abatir la inseguridad, además de infraestructura.

“Cuando hablamos de generación de empleo formal, generalmente

va en consonancia con mayor inversión, mayor inversión foránea y para ello tenemos que brindar estabilidad jurídica, necesitamos entregar seguridad que es un punto neurálgico y que estamos padeciendo a nivel nacional, (también) agua, energía eléctrica, infraestructura.

“México ha avanzado en estas áreas y tuvimos un boom de inversión extranjera. Mientras más podamos acotar el tema de certidumbre jurídica, seguridad, personal y física, el tema de infraestructura, energía y agua, generaríamos una gran cantidad de empleos formales, producto de más empresas llegando al país”, manifestó.

Fraude digital se dispara 40%

México llega a la temporada de Navidad en su peor momento digital: el fraude crece más rápido que las compras en línea... y esta vez los estafadores tienen una nueva arma imposible de ignorar: Inteligencia Artificial (IA) generativa es capaz de producir videos, imágenes y mensajes que parecen reales.

Un informe de Kuvasz Solutions, firma de servicios de TI especializada en tecnología de pagos, reveló que el riesgo de fraude digital podría aumentar entre 30% y 40% sólo en diciembre, impulsado por el aumento del comercio electrónico, la baja bancarización y el uso masivo de canales inseguros.

Reportó que, de acuerdo con las cifras oficiales, desde el Buen Fin 2024 ya se encendieron las alarmas: los intentos de fraude subieron

47%, mientras que el fraude por apropiación de cuentas (ATO) se colocó entre los ataques más repetidos contra comercios en línea en México y toda la región de Latinoamérica.

La consultora alertó que, en este momento, dichas estafas amenazan las compras navideñas de 2025, justo cuando millones de mexicanos aumentan su actividad digital sin saber que están entrando al momento de mayor riesgo del año. Kuvasz Solutions advirtió que los delincuentes ya operan con sistemas de IA generativa para crear identidades sintéticas, lanzar ataques automatizados y perfeccionar técnicas como el phishing, que ahora llega a los usuarios disfrazado de mensajes y videos hiperrealistas.

Alertó que en un país como México, donde 42% de la población no tiene

cuenta bancaria y el efectivo sigue dominando, la combinación de desconfianza digital y transacciones vulnerables abre la puerta a fraudes híbridos difíciles de detectar incluso para usuarios experimentados. Refirió que las tarjetas de crédito –que representan 34% del valor de

las compras online– y las billeteras digitales –que implican 28% del e-commerce– están bajo la presión de los defraudadores. “Ambas se han vuelto blanco del robo de identidad, ATO y estafas sintéticas” que explotan cada debilidad posible en la infraestructura de pagos.



México aplicará nuevos aranceles de hasta 50% a 11 países

La Cámara de Diputados avanzó en la aprobación de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación, que impondrá aranceles de entre 7% y 50% a más de mil 400 productos provenientes de países como China, India y Vietnam. La Comisión de Economía, Comercio y Competitividad de la Cámara de Diputados aprobó el dictamen de la nueva Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación, una reforma clave que establece nuevos aranceles para países con los que México no mantiene tratados comerciales.

La propuesta –impulsada por la presidenta Claudia Sheinbaum– será discutida en el pleno el próximo miércoles. La medida impactará 1,463 fracciones arancelarias, principalmente de sectores altamente expuestos a prácticas de competencia desleal o importaciones de bajo costo. Entre los productos alcanzados se encuentran textiles, calzado, autopartes, plásticos, acero, electrodomésticos, juguetes, muebles, vidrio, motocicletas, jabones y cosméticos. El ajuste recaerá sobre importaciones procedentes de países sin acuerdo comercial con México, entre otros:



China, Corea del Sur, Vietnam, India, Brasil e Indonesia. Estos países concentran gran parte

de los productos que compiten directamente con la industria nacional.

Anticipan revisión del T-MEC durante todo 2026



La renegociación del Tratado Comercial entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) podría extenderse durante todo 2026, previó Kenneth Smith Ramos, presidente del Comité Empresarial Bilateral México-Estados Unidos. En conferencia, el especialista acotó que el inicio de trabajos

podría arrancar en algún momento del primer trimestre de 2026, sin embargo, la resolución final podría incluso no estar lista a finales del próximo año. “El tratado establece que para el 1 de julio de 2026, los tres países se habrán reunido, analizado cómo está funcionando el tratado y, en su caso,

presentar recomendaciones para mejorar su operación, pero no quiere decir que hay una fecha límite fatal del 1 de julio que tendría que haber concluido la revisión”, afirmó Smith Ramos. “Este puede ser un proceso que puede tomar todo el año, inclusive, el tratado contempla que si por alguna razón los tres países no se ponen de acuerdo en 2026, te vas a revisiones anuales, en 2027 o 2028”. El ex negociador de la primera versión del T-MEC apuntó que tras el arranque de revisión en Estados Unidos, con la realización de la audiencia en la Representación Comercial (USTR), la percepción al momento es que los empresarios estadounidenses quieren renovar el acuerdo y que sea vigente hasta 2042. “Más del 75 por ciento hace mención específicamente de la necesidad de extender el Tratado por otros 16 años, como está plasmado en

el acuerdo. Nada más 2 por ciento de las cartas que se recibieron y de los comentarios que se presentaron hablan de cancelar el Tratado”, aseguró el especialista que acudió a las audiencias celebradas la semana pasada en Washington. Tras la serie de audiencias de la USTR, se alistarán una evaluación que se presentará posiblemente en enero próximo al Senado. Para ex negociador del T-MEC es preciso que desde México se siga con detenimiento el informe, pues delineará lo que posiblemente pida Estados Unidos en la negociación formal. Entre las preocupaciones del sector empresarial estadounidense, Smith destacó las dudas sobre la implementación de reformas estructurales en el país, al tiempo que se anticipa que Donald Trump mantendrá el tono de aranceles preferenciales, como los acuerdos que alcanzaron regiones como la Unión Europea y Reino Unido.

Jornada de 40 horas, pone en riesgo salario real: Sindicato

Por Redacción

Trabajar 60 horas semanales hace que las horas extra sean vitales; cualquier cambio pone en riesgo ingresos esenciales para miles de familias

La reforma laboral de las 40 horas promete jornadas más cortas, pero hay costo oculto, que podría detonar el recorte del salario real de millones de trabajadores mexicanos, que reduciría el ingreso y el poder de compra de sus familias. Aunque el nuevo esquema plantea recortar ocho horas a semana laboral sin afectar los sueldos ni las prestaciones, la realidad es mucho más oscura: los impuestos actuales pueden comerse el dinero de quienes cubran horas extra, para cumplir con las funciones y resultados de su puesto actual de trabajo. El Sindicato Nacional Alimenticio y del Comercio (SNAC) lanzó la advertencia: la reforma es insuficiente y riesgosa porque no incluye un ajuste urgente al ISR que se cobra sobre las horas extraordinarias, un complemento salarial indispensable para millones de personas. “El trabajador mexicano promedio



labora 60 horas a la semana, ni siquiera 48”, recordó el secretario general del SNAC, Alejandro Martínez Araiza, al señalar que mantener el esquema actual de impuestos puede “disminuir los ingresos que efectivamente percibe el trabajador”.

¿Por qué la reforma de 40 horas recorta salario?

A través de un informe, publicado esta semana, el SNAC explicó que –en su propuesta– el gobierno asegura que no habrá reducción de sueldos ni prestaciones laborales, pero la combinación de “gradualidad hasta 2030”, que recorta dos horas a la jornada de trabajo por año y el aumento de horas extra voluntarias deja una brecha peligrosa. Ello, debido a que las horas extra seguirán pagando doble o triple... pero las tasas actuales del ISR (Impuesto Sobre la renta) pueden absorber una parte importante del ingreso adicional, lo que haría que muchos trabajadores, aun laborando más, reciban menos dinero por su

trabajo.

“Mantener las horas extra sin haber revisado el impacto del ISR podría disminuir los ingresos que efectivamente percibe el trabajador. Necesitamos fortalecer la calidad de vida de las familias con medidas integrales, no sólo con acciones acordadas entre los empresarios y el gobierno”, alertó el secretario general del SNAC.

¿Por qué las horas extra son tan críticas?

El secretario general del SNAC recalcó que las horas extra y los pagos correspondientes, que deberán absorber las empresas para resolver

el impacto del recorte de la jornada laboral a 40, esconden una realidad brutal: millones de empleados dependen de ellas para completar su ingreso mensual.

Apuntó que, con jornadas que alcanzan las 60 horas semanales, cualquier cambio sin medidas compensatorias fiscales golpea directo a la estabilidad económica de las familias, especialmente en sectores con sueldos bajos o medianos.

Recorte gradual a 40 horas

La Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) reportó que la propuesta de reforma, para recortar la jornada laboral en México a 40 horas semanales, contempla una reducción gradual:

2027 bajará a 46 horas

2028 se reduce a 44 horas

2029 disminuye a 42 horas

2030 finaliza en 40 horas

“Además, se establece un límite para que la suma entre las horas ordinarias de trabajo y las extraordinarias no puedan superar en ninguno caso las 12 horas en un día. También se establece una ampliación de las horas extra dobles para pasar de 9 a 12 horas extraordinarias a la semana de manera voluntaria”, señaló la STPS.



¿Por qué México crece tan poco en los últimos años?

Por el Staff de El Inversionista



En las últimas décadas hablar del crecimiento económico –o más bien de la falta de crecimiento– se ha vuelto un lugar común en la discusión pública mexicana. Es un tema recurrente en promesas de campaña, en reportes trimestrales de toda clase de instituciones, y lo más importante, en las conversaciones de las personas que viven una economía que pasa por distintos niveles de estancamiento y no les ofrece la oportunidad de empleos e ingresos que desearían.

El crecimiento económico es un tema fundamental en cualquier país pues engloba lo que solemos pensar como desarrollo, es decir, la mejora constante en las condiciones de vida en una sociedad. Y cuando pensamos en el dinamismo de la economía mexicana es imposible no escapar al pasado y pensar en el periodo más reciente de crecimiento rápido y sostenido, el del desarrollo estabilizador (1950-1980).

En aquel tiempo, ese crecimiento estaba sostenido en tres grandes pilares: Primero. El rápido cambio estructural de la economía, es decir, su modernización pasando de sectores tradicionales como la agricultura a sectores modernos como la manufactura y los servicios. Segundo. La creciente urbanización asociada al cambio estructural. Tercero. El muy acelerado

crecimiento poblacional.

La combinación de estos tres factores permitió un crecimiento rápido y también el desarrollo de fenómenos como la pobreza urbana y la informalidad en la medida que la tasa de crecimiento de la población y el movimiento de personas del campo a las ciudades rebasaba la capacidad de la economía para crear empleos.

De esta dinámica podemos deducir con facilidad que, aunque en el pasado crecimos mucho, nunca fue lo suficientemente rápido para atender a los otros fenómenos. Tras el colapso del modelo del desarrollo estabilizador en los ochenta, la infame década perdida, se ha visto una situación un tanto paradójica en la economía mexicana, a pesar de que el cambio estructural ha seguido –incluso se ha acelerado– hemos experimentado muy pocos y muy breves periodos de crecimiento vigoroso.

Una forma muy simple de darnos cuenta del tamaño del estancamiento es usando lo que en la literatura de la economía del desarrollo se conoce como matrices de macro movilidad, es decir, una comparativa relativa entre los avances que los países han tenido entre dos puntos en el tiempo; para nuestro ejemplo usaré 1990 y 2020 como los puntos de comparación temporal y el PIB per cápita de los países. Como es natural, este es un tema que ha despertado mucho interés entre analistas y académicos en México. Abundan las hipótesis sobre por qué la economía mexicana no crece, es quizá el fenómeno

más sobre explicado en el país, pues muchas de las ideas que existen sobre la falta de crecimiento no son excluyentes entre sí.

No obstante, en tiempos recientes se ha discutido ampliamente la hipótesis de Santiago Levy, uno de los economistas mexicanos más reconocidos. La hipótesis de Levy es que la falta de crecimiento es un problema de productividad asociado a la estructura del mercado laboral y un mal diseño de la seguridad social. En aquella explicación estos factores se combinan para producir una “mala asignación” de recursos productivos y con ello fomentan la informalidad. La hipótesis de Levy no es una idea sin méritos, sigue de cerca desarrollos importantes en los últimos años en la teoría del crecimiento por parte de Pete Klenow y Chang-Tai Hsieh. No obstante, en mi opinión, esta sólo es una parte de la historia.

La mala asignación y la informalidad están asociadas con menor productividad, pero también son a su vez producto de otros factores que se han descuidado en la economía

mexicana. Otra forma de ver este problema es que la mala asignación y sus efectos en la productividad son una causa próxima que explica la falta de crecimiento, no la causa fundamental. La informalidad y la baja productividad son a su vez causa y efecto de la falta de crecimiento, la causalidad corre en ambas direcciones.

El principal factor que explica la falta de dinamismo en la economía mexicana es el colapso sistemático de la inversión pública en el país. La inversión pública tiene características especiales que la hacen diferente de la inversión privada, la inversión pública fomenta el desarrollo de mercados nuevos, permite el aumento de la productividad de manera transversal en toda la economía.

Por esta razón, aunque la inversión privada es considerablemente más grande que en el pasado, no es suficiente para compensar los beneficios generales que tiene la inversión pública, el ejemplo más obvio es el de la infraestructura.



Amazon se ha convertido en aliado de las Pymes en México

Por Redacción

En México, las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) conforman la columna vertebral de la economía nacional. Según datos del INEGI, representan más del 99 por ciento de las unidades económicas y aportan cerca del 70 por ciento del empleo.

Es en este contexto que la digitalización y el comercio electrónico se han ido posicionando como herramientas necesarias para impulsar el crecimiento y mantenimiento de estas empresas. Amazon México se ha convertido en un aliado de las Pymes, muestra de ello son los más de 27 mil vendedores mexicanos activos, de los cuales el 99 por ciento son pequeñas y medianas empresas (Pymes) que ofrecen en la tienda en línea más de 5 millones de productos de diversos giros. Gracias a este mundo digital, las ventas nacionales de las Pymes que usan la tienda en línea crecieron un 28 por ciento en 2024 en comparación con el año anterior. Asimismo, el impacto en el empleo también llama la atención, pues las Pymes que venden en Amazon han generado más de 52 mil empleos.

¿Por qué los emprendedores mexicanos eligen Amazon?

Amazon México ofrece un conjunto de herramientas, servicios y

Las ventas nacionales de las Pymes que usan la tienda en línea crecieron un 28 por ciento en 2024 en comparación con el año anterior

capacitación diseñados para facilitar a las Pymes su incorporación al comercio electrónico y su expansión, tanto a nivel nacional como internacional.

Al registrarse como vendedor en Amazon, durante un año no se cobra la tarifa mensual y se ofrecen beneficios como los primeros 100 envíos gratis con FBA para nuevos vendedores y 100 unidades sin costo para nuevos productos. Además, los productos pueden llegar a millones de personas en México y se entregan en uno o dos días para los clientes Amazon Prime.

La infraestructura logística de la tienda en línea permite que 8 de cada 10 pedidos se envíen a un estado distinto al de origen del vendedor, lo que amplía el alcance geográfico de los negocios más allá de su entidad. A nivel internacional, más de 3 mil vendedores mexicanos han logrado exportar sus productos a otros países gracias a los servicios internacionales de Amazon, lo que se ha visto

reflejado en un incremento del 12 por ciento en ventas de productos exportados.

Amazon México ofrece distintos programas logísticos para que los vendedores elijan el modelo que mejor se adapte a su operación. Con FBA (Fulfillment By Amazon o Logística de Amazon), el vendedor envía su inventario a los centros de distribución de la compañía y Amazon México se encarga del almacenamiento, empaque, envío y servicio al cliente. Por su parte, Amazon Easy Ship permite que el vendedor mantenga el control del empaque mientras Amazon realiza la entrega.

Los programas han favorecido el aumento en las oportunidades comerciales, la visibilidad para los productos mexicanos, y se ha convertido en una vía para que las pequeñas empresas trasciendan en el mercado nacional y global.

Amazon México no sólo ofrece visibilidad en línea, sino también apoyo con programas como Seller

University, el cual en 2024 impartió 857 capacitaciones, y eventos como Amazon Conecta, en el que se crean oportunidades de educación sobre el comercio digital y diferentes herramientas para el mejoramiento de sus negocios, todo para que las Pymes puedan digitalizarse, profesionalizar su operación y alcanzar nuevos mercados. A pesar de las facilidades, muchas Pymes enfrentan obstáculos estructurales. Un informe reciente sobre demografía de negocios reveló que, entre mayo de 2019 y mayo de 2023, nacieron 1.7 millones de establecimientos, pero cerraron 1.4 millones, lo que evidencia la importancia de contar con herramientas y canales que les permitan hacer llegar sus productos a más clientes.

Más allá de los desafíos, como la necesidad de invertir en capacitación, digitalización, marketing, comercio electrónico y ciberseguridad, cada vez más Pymes están apostando por soluciones tecnológicas que les ayuden a competir en un mercado en constante transformación.

En este contexto, espacios como Amazon México ofrecen un camino accesible para ampliar su alcance, profesionalizar sus operaciones y aprovechar las ventajas del comercio digital. Si bien cada empresa enfrenta su propio proceso de crecimiento, contar con aliados tecnológicos puede marcar la diferencia al abrir nuevas oportunidades dentro y fuera del país.



Apps de comida y su negocio de “predecir” el comportamiento del usuario

Recopilado por el Staff de El Inversionista

Más allá de los envíos gratis, su verdadero negocio está en predecir el comportamiento del usuario y monetizar esa información a través de personalización, publicidad y alianzas estratégicas

Oropeza.

El algoritmo como observador silencioso

Cada interacción queda registrada. Desde la búsqueda de un tipo de comida, hasta la selección del restaurante, el tiempo de navegación, la hora de pedido, el ticket promedio, el método de pago, la zona de entrega, los acompañamientos preferidos, los horarios de mayor actividad.

Estos datos no se quedan como anécdotas aisladas. Se procesan en tiempo real por sistemas de analítica avanzada y machine learning. El objetivo es claro: construir perfiles precisos que permitan predecir comportamientos y afinar decisiones. “Las plataformas ya no sólo reaccionan a lo que pedimos, anticipan lo que vamos a pedir. Te sugieren antes de que pienses, te empujan a pedir cuando detectan patrones de repetición. Es la economía del antojo predicho”, detalla Oropeza.

Monetizar el hambre... y la atención

Los datos no sólo sirven para recomendaciones personalizadas. También se transforman en moneda de cambio dentro de modelos de negocio más amplios:

Publicidad dirigida: Restaurantes y marcas pagan por visibilidad en las apps. La plataforma segmenta audiencias con base en patrones de consumo. El anuncio no se muestra a cualquiera, se dirige con precisión quirúrgica al perfil más proclive a convertir.

Alianzas estratégicas: La información se convierte en insight. Marcas externas acceden bajo acuerdos comerciales a ciertos segmentos definidos por comportamiento alimenticio. Salud, indulgencia, rutina: todo queda etiquetado.

Creación de oferta basada en demanda latente: Si suficientes personas buscan un platillo que no existe en cierta zona, se abre una “cocina virtual” o dark kitchen para ofrecerlo. “Ya no se lanza una marca por intuición, se lanza porque los datos dicen que funcionará”, señala Oropeza.

La data como ventaja competitiva

Las compañías que dominan estos volúmenes de información se vuelven prácticamente imposibles de igualar. No sólo por la infraestructura tecnológica, sino por la inteligencia

acumulada que los nuevos entrantes no tienen.

Conocer los momentos de mayor demanda por zona, saber qué promociones activan más pedidos, identificar a usuarios inactivos para reactivarlos, optimizar rutas de entrega, mejorar la tasa de conversión en el checkout... todo eso depende de los datos.

El lado opaco del modelo

Pero este banquete de datos no está libre de tensiones. Las implicaciones éticas sobre privacidad, uso de información sin consentimiento claro y manipulación de decisiones a través de algoritmos comienzan a escalar en la conversación pública.

Algunas plataformas han empezado a ofrecer herramientas para que el usuario controle qué se comparte. Sin embargo, en la práctica, el usuario promedio no sabe cuánta información entrega al aceptar una membresía o al navegar distraídamente por la app. En la economía de las plataformas, la comida es sólo la excusa. Lo que está realmente en juego es quién conoce mejor al consumidor. Estas apps han logrado lo que muchas marcas sueñan: acceso constante, íntimo y autorizado a los hábitos diarios de millones de personas.

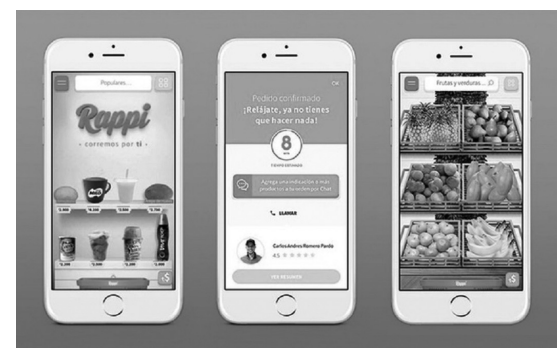
Mientras los usuarios disfrutaban del envío gratis y una hamburguesa en menos de 30 minutos, las plataformas de reparto gastronómico como DiDi Food, Uber Eats y Rappi; sirven en segundo plano un platillo mucho más sofisticado: datos. Lo que comenzó como una solución de conveniencia, se ha transformado en una de las estrategias más afinadas de recolección, análisis y monetización de hábitos personales. Hoy, el verdadero negocio no es entregar comida, sino entender y predecir cada uno de nuestros antojos. En conversación con Bistronomie, José Oropeza, publicista y mercadólogo con más de 25 años de experiencia en agencias de estrategia de marca y análisis de datos, lo resume así: “Las apps no ganan por llevarte un plato caliente, ganan por saber exactamente a qué hora tienes hambre, qué vas a pedir y cómo hacer que lo pidas más seguido. La comida es el vehículo, pero la data es el destino”.

Más allá de los envíos gratis

Las membresías que ofrecen envíos sin costo y promociones exclusivas son, en apariencia, un gesto de fidelización. Pero detrás hay un cálculo meticuloso: si el usuario se suscribe, usará más la app. Y si usa más la app, generará más datos. El negocio no está en los pesos de cuota mensual, sino en los hábitos que esas plataformas pueden observar, modelar y

—eventualmente— monetizar.

“Se diseñan para que la frecuencia de uso aumente. En marketing, eso es lo que abre la puerta al análisis profundo del consumidor: cuándo compra, con qué regularidad, cómo responde a un estímulo”, explica



La generación X dominará consumo mundial hasta 2033

Recopilado por el Staff de El Inversionista

Estudio revela que este año los llamados "consumidores-cuidadores", porque atienden simultáneamente a sus hijos, padres ancianos y sus hogares, gastarán 15.2 billones de dólares

La generación X, compuesta por personas que tienen entre 45 y 60 años de edad, encabeza el gasto de consumo a escala mundial, de acuerdo con un estudio de NIQ y World Data Lab. El reporte indica que este segmento poblacional será el que más gastará entre 2021 y 2033, y sus compras impulsarán la economía global. La investigación estima que este año los llamados "consumidores-cuidadores", porque atienden simultáneamente a sus hijos, padres ancianos y sus hogares, gastarán 15.2 billones de dólares. Además, prevé que este monto seguirá aumentando, y para 2035, el gasto global de este segmento alcanzará 23 billones de dólares.



No obstante, en los mercados de altos ingresos, la generación X tomará las riendas un poco más tarde, y el periodo en el cual predominará en estos lugares será de 2026 a 2036.

La investigación destaca que si la generación X fuera un país, sería el segundo mercado de consumo más grande del mundo, sólo detrás de Estados Unidos y su gasto sería aproximadamente el doble del de China.

Actualmente integran este segmento de la población adultos de mediana edad que están no sólo en el centro de sus familias, sino también de la economía. Si bien una parte de este grupo tuvo un contacto tardío con las nuevas tecnologías, ahora están impulsando la nueva revolución digital con la llegada de nuevos puntos de contacto, como las compras por todos los canales existentes y la personalización mediante inteligencia artificial.

De acuerdo con el informe, en los próximos 10 años la generación X seguirá siendo la que más gaste a nivel global, pues está en su mejor momento económico. Además, parte de su gasto es para sus hijos, que tienen entre 17 y 32 años en promedio, pero también para sus padres. Para 2033, esta población ya no predominará el gasto debido a que

una parte estarán jubilados. Algunos aún gastan en sus hijos, pero en compras grandes como vivienda. En algunos países la generación X ya ha sido rebasada por la población más joven, como es el caso de México.

De acuerdo con el estudio, en países con ingresos altos, como Canadá, Alemania, Japón, Reino Unido y Estados Unidos, la generación X predomina en el gasto de consumo, pero en economías donde los ingresos de la población son medios y bajos, el poder adquisitivo de este segmento va en declive debido a la esperanza de vida promedio relativamente menor.

En los mercados de altos ingresos, el gasto de los adultos de mediana edad es significativo porque la esperanza de vida es mayor, las percepciones salariales son superiores y las familias son más pequeñas.

En México la generación X ya fue superada por los millennials (1981-1996) y la generación Z (1997-2012), que dominará la próxima década hasta que el país vuelva a ser impulsado por los millennials.



Ojo: Diciembre, mes preferido de los ciberdelincuentes

Por el Staff de El Inversionista

La mezcla de todas las emociones, urgencia y sobrecarga de información es perfecta para los ataques digitales

está retenido y solicitan un pago mínimo o datos bancarios para hacer la entrega. Usan logotipos y nombres de empresas reales para aparentar credibilidad. En estos casos, 44 por ciento de las víctimas transfirieron hasta 10 mil pesos, mientras 14 por ciento reportaron pérdidas superiores a 5 mil pesos.

La empresa de ciberseguridad informática refirió que el riesgo de esta temporada son los sitios fraudulentos que imitan tiendas oficiales y ofrecen grandes descuentos por Navidad. Una vez que el usuario paga, el producto nunca llega y sus datos quedan comprometidos.

Esta misma modalidad, planteó, es utilizada en fraudes de agencias falsas en línea que ofrecen paquetes de viajes a precios reducidos, y ante la demanda de vacaciones, los usuarios acceden a brindar sus datos o pagar, y una vez hecho esto, la agencia falsa desaparece.

"Durante diciembre también se incrementan los mensajes de cargos no reconocidos, bloqueo de cuentas, bonificaciones o actualizaciones obligatorias. La finalidad es obtener credenciales de banca electrónica. En 2024 las pérdidas por fraudes financieros en México ascendieron a cerca de 14 mil 500 millones de pesos", añadió.

Otro fraude común es el hackeo de cuentas de WhatsApp, pues los atacantes toman el control de la usada por la víctima y envían mensajes a familiares y amigos solicitando dinero con urgencia. Este caso es frecuente durante las festividades decembrinas. Las estadísticas del Consejo Ciudadano para la Seguridad y Justicia revelan que los robos de cuentas de WhatsApp crecieron seis veces en 2024 respecto a 2023, y en 42 por ciento de los casos los estafadores piden menos de 3 mil pesos.

"Hoy vemos sitios falsos prácticamente idénticos a los originales, mensajes automatizados y

tácticas que mezclan ingeniería social con tecnología avanzada; diciembre es la temporada alta del ciberdelincuencia", detalló el experto de Eset.

Muy bueno para ser real

Para protegerse, añadió, lo más recomendable es desconfiar de ofertas demasiado buenas y verificar siempre la URL antes de comprar, no abrir enlaces enviados por SMS, WhatsApp o correos no solicitados y tampoco hacer transferencias bancarias para compras en tiendas poco conocidas.

Al mismo tiempo, agregó, se debe habilitar la verificación bancaria en dos pasos en correos, WhatsApp y redes sociales, verificar directamente con el banco cualquier alerta o cargo no reconocido, comprar sólo en sitios oficiales o con reputación comprobada, preferentemente con métodos de pago protegidos, y revisar movimientos bancarios con regularidad, sobre todo después de compras de temporada.

En diciembre todos los consumidores están expuestos a ser víctimas de un ciberataque.

El año pasado, los fraudes por supuestas entregas de paquetes aumentaron en más de 200 por ciento y casi la mitad de las personas que cayeron perdieron más de 10 mil pesos, de acuerdo con información de Eset, firma especializada en ciberseguridad.

El incremento de las compras en diciembre (regalos, promociones y viajes, entre otros) hace de este mes el de mayor cantidad de fraudes en línea, según la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef).

Precisa que los delincuentes digitales publican en Internet cientos de sitios de páginas falsas, casi imposibles de detectar a simple vista, cuya finalidad es robar las claves bancarias y los recursos de las personas, por lo que la temporada de fiestas se puede convertir en una pesadilla.

"Los ciberdelincuentes saben que en diciembre la gente recibe aguinaldo, compra más en línea y revisa menos cuidadosamente los mensajes. La mezcla de todas las emociones, urgencia y sobrecarga de información es perfecta para los ataques digitales. Por eso vemos picos de fraudes en diciembre", dijo David González, investigador de seguridad informática de Eset.

Información de la compañía, tomada del Consejo Ciudadano para la Seguridad y la Justicia, indica que los engaños relacionados con paquetería fantasma, uno de los fraudes más frecuentes en fin de año, aumentaron 222 por ciento el año pasado y afectaron "a miles de consumidores mediante la suplantación de empresas de mensajería.

Los ciberdelincuentes envían mensajes de texto SMS o por WhatsApp en los que aseguran que el paquete no pudo entregarse o





Hospital San José Hermosillo Inicia con éxito Programa de Trasplantes

Por Aurora Retes Dousset

El futuro de la medicina en Sonora ya comenzó

Hospital San José Hermosillo alcanzó un hito histórico al realizar con éxito su primer trasplante de riñón, consolidándose como centro de alta especialidad y abriendo un nuevo capítulo en la atención médica de vanguardia en Sonora.

El procedimiento benefició a un paciente de 59 años con insuficiencia renal crónica, quien recibió el órgano mediante donación altruista. La intervención incluyó una nefrectomía laparoscópica de 145 minutos para la obtención del riñón y un trasplante renal por cirugía abierta de 230 minutos, ejecutados con precisión por un equipo multidisciplinario de excelencia.

El equipo médico estuvo integrado por el Dr. Abel Puentes Camacho (nefrólogo coordinador); Dr. José Humberto Hernández Hernández (urólogo responsable); Dr. Rodolfo Antonio Orduño Trejo (angiólogo); Dr. Seman Martínez Dib El Daoud (segundo ayudante), y los anesthesiólogos Dr. José Armando Portugal Lazcano y Dr. Carlos Alberto Fletes Bárcenas. El equipo de enfermería especializada incluyó a Eduardo Muñoz Burgos (instrumentista); Yajaira Muñoz Cabrera, María José Tino Flores Guerrero, Melissa Carolina Sánchez Pérez y Ana Olivia Padilla Pérez. Este logro fue posible gracias al trabajo coordinado del Comité Hospitalario de Trasplantes, donde convergen especialistas médicos, personal jurídico, expertos en bioética, ética en investigación y representantes de la sociedad civil,

demonstrando que la medicina de alta complejidad requiere tanto excelencia técnica como profundo compromiso humano.

Un desafío nacional que exige transformación cultural

El éxito de Hospital San José ocurre en un contexto nacional desafiante: en México, sólo 4 de cada millón de habitantes donan órganos anualmente, una de las tasas más bajas de América Latina. Detrás de esta cifra se encuentran barreras culturales, religiosas y educativas profundamente arraigadas que limitan la generosidad vital que salva vidas.

Sin embargo, el panorama está cambiando. Universidades y centros de investigación trabajan activamente en programas de concientización, formación de nuevos especialistas en trasplantes y desarrollo de protocolos que faciliten la donación. Esta transformación requiere un esfuerzo colectivo: medios de comunicación que informen con sensibilidad, instituciones educativas que promuevan la cultura de donación desde temprana edad, y hospitales como San José que demuestren con hechos la viabilidad y el impacto de estos procedimientos.

Proyección Regional e Internacional

La capacidad del Hospital San José Hermosillo para realizar trasplantes renales coloca a Sonora en el mapa

de la medicina de alta especialidad en el noroeste de México. Este programa no sólo beneficia a pacientes locales, sino que posiciona a la institución como referente regional, reduciendo la necesidad de traslados a otros estados y fortaleciendo el ecosistema de salud del área.

A nivel internacional, México tiene el potencial de aprender de países como España, líder mundial con 46 donantes por millón de habitantes, donde un sistema coordinado, legislación clara y campañas públicas efectivas han transformado la cultura de donación. La experiencia de Hospital San José puede servir como modelo replicable para otras instituciones del país.

Visión de futuro: Construyendo una Cultura de Vida

El primer trasplante en Hospital San José Hermosillo es más que un logro médico: es una invitación a reimaginar nuestra relación con la solidaridad y la vida. Para construir un futuro donde más personas accedan a estos tratamientos, necesitamos una transformación

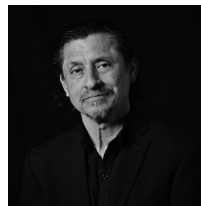
cultural que convierta la donación de órganos en un acto de generosidad normalizado y celebrado.

Esto implica trabajar en tres ejes: **educación** (incorporar la donación de órganos en programas escolares y universitarios), **comunicación** (campañas que humanicen la donación y desmitifiquen temores), e **infraestructura** (fortalecer capacidades hospitalarias en más regiones del país).

Hospital San José Hermosillo reafirma su compromiso con la salud de la comunidad, impulsando tratamientos de vanguardia que mejoran la calidad de vida de los pacientes. Este primer trasplante es el inicio de un programa que promete transformar realidades, salvar vidas y demostrar que la medicina del futuro se construye con tecnología avanzada, talento humano excepcional, y sobre todo, con una profunda conciencia social sobre el valor de dar vida.

*** Directora Voz Empresarial**
Medios | Noticias | Editorial
| Asesoría Marcaje
Personal | Comunicación
Cel. 66 22 23 05 57
| aretas0@gmail.com





Abel Monjaraz
CONSULTOR POLITICO

Twitter: @AMonjarazAleman Email: abelmonjarazaleman@gmail.com

Cierre de año político 2025

Técnicamente la dinámica de los y las políticas tiende a reducirse a cero a partir de la segunda quincena de diciembre, lo que me permite que, a 11 días de concluir el posible interés en estos temas, hacer un resumen de cómo se cerrará el año:

Elecciones del nuevo Poder Judicial 2025

Se logró con estiras y aflojas, el proceso de elegir a una nueva camada de juzgadores y juzgadoras según la reforma al Poder Judicial. Ya están muy activos los y las nuevas autoridades en una lucha interna contra los remanentes del sistema anterior.

Asuntos Electorales Sonora

Se definieron las corcholatas de Morena con Javier Lamarque y Lorenia Valle. En el bloque PRIPANPRD queda como alternativa única el Toño que, seguro durante el 2026 logrará el apoyo de MC y las chiquilladas opositoras



antiMorena.

En términos municipales, Hermosillo está como plaza descuidada, y ya hay choque de negociación de aspirantes del PRIPANPRD, y en Hermosillo, si Morena no se equivoca, pueden lograr recuperar el municipio con un perfil de respeto y madurez social y profesional.

En MC veo dos posibilidades, una es que la única carta con capacidad y sagacidad que es Natalia busque su voto leal del 10% o que se vayan en alianza con el candidato o candidata PRIPANPRD.

Hermosillo no aceptará un perfil inmaduro.

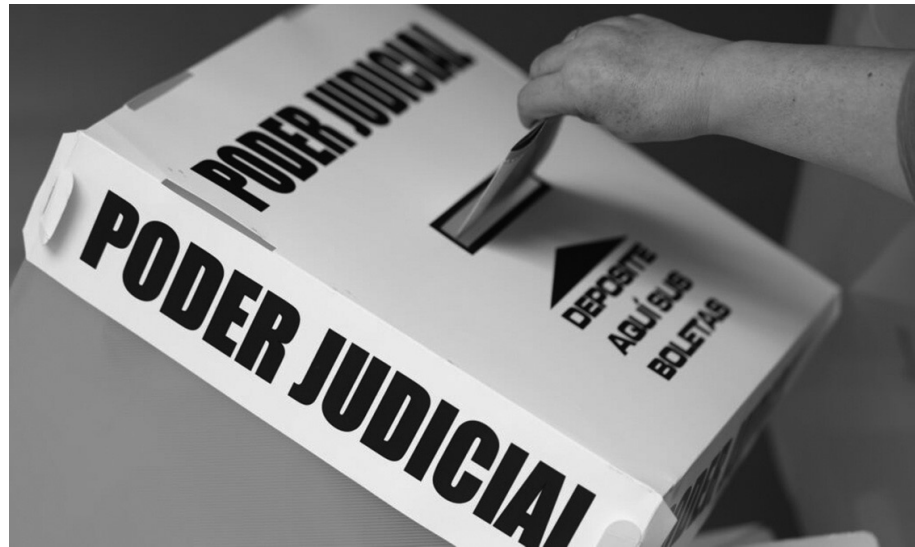
En Hermosillo hay tres perfiles no linaje 4T, pero que pueden jalar votantes pro Toño como son David Figueroa, Norberto Barraza y Alejandra López, no son linaje 4T, pero seguro estoy no son pro Toño.

Golpeteo y #FakeNews contra la Presidenta

A la presidenta seguirán golpeándola con o sin argumentos como la única alternativa para recuperar voto la oposición.

Tendrá que ser muy eficiente en su comunicación y en la desarticulación de grupos de choque.

Interesante ver que los índices de aprobación siguen siendo arriba de 70% a pesar del golpeteo digital permanente. El gran error de la oposición al seguir la misma estrategia desde el 2018, usar encuestas falsas, crear golpeteos, en



fin. Aun no encuentran por dónde.

Geopolítica

En Honduras, país donde he podido trabajar, hay un empate técnico en la elección presidencial, donde Trump intervino para poder cargar la balanza.

En Estados Unidos el Sr. Trump no ha podido desarticular la dinámica de los líderes de China y Rusia aunque seguirá insistiendo.

En lo electoral, el mensaje a Trump en la elección intermedia en Estados Unidos, fue contundente.

Los estadounidenses están especialmente insatisfechos con la gestión de Trump de la inflación y la economía. Los votantes jóvenes y no blancos, cuyo mayor apoyo impulsó la aprobación de Trump a nuevos máximos en enero, son los que más

rápidamente han perdido el interés en él. Que algunos de estos votantes parezcan estar volviendo al Partido Demócrata es una mala señal para los republicanos.

En Brasil, el encarcelamiento del expresidente Bolsonaro, es un golpe fuerte para Trump por lo que representa ese país en el escenario político y económico del mundo. Bolsonaro comenzará a cumplir una condena de 27 años por complot golpista.

El Supremo Tribunal Federal ordenó que el expresidente ingrese en prisión tras ser hallado culpable de conspirar para mantenerse en el poder después de perder las últimas elecciones.

*** Asesor y analista político con más de 20 años de experiencia.
X @Amonjarazaleman**



Colección PRIVADA

* Por Alejandro F. Ceceña

Módulos del Bienestar...

Es evidente que fue una idea genial lanzar las llamadas "Farmacias del Bienestar", pero el anuncio detonó una ola generalizada de críticas dentro del propio sector salud, donde médicos y personal frustrado por el persistente desabasto de insumos ven en esto otra iniciativa espectacular que distrae del problema real. La verdad es que el tono del anuncio en la conferencia mañanera de la presidenta Claudia Sheinbaum sobre la creación de 2,000 Farmacias del Bienestar que para 2026 abrirán 24 horas los 365 días del año, evocó las promesas transformadoras de su antecesor; primero por esa declaración de que "se acabó el negocio de la salud; los medicamentos ya no serán una mercancía". Y segundo, porque nos remite a cuando el expresidente AMLO se refería a una bodega como Mega-Farmacia promoviendo como algo grandioso y terminó siendo un monumental fracaso con un costo de no menos de 3,600 millones de pesos... la verdad sea dicha.

La iniciativa de los módulos podría verse como bienintencionada; quizá la idea es sacar de la jugada al personal formal de salud en las instituciones donde se sigue presentando desvío y robo hormiga de medicamentos, un problema histórico sin resolver. Lo evidente es que las autoridades de Salud no intervinieron porque el plan refleja un desconocimiento total no sólo de cómo opera el sistema

público de salud, sino de la propia Ley General de Salud, que clasifica y define en su Artículo 226 sobre el manejo adecuado de medicamentos prohibiendo expresamente el uso de "puestos semifijos, módulos móviles o ambulantes". En conclusión, el anuncio de las Farmacias del Bienestar suena ambicioso y popular, pero el temor es que la red de 2,000 módulos se convierta en una estructura paralela fuera del control de las instancias de Salud, presa de la ambición de algún ideólogo trasnochado venido a rico.

*** Irrumpen en Congreso Estatal...

Con una lona llena de firmas y otras con protestas contra la construcción de las presas Puerta del Sol, Sinoquipe y Las Chivas, se manifestaron fuera del recinto legislativo hasta que decidieron irrumpir y entrar por la fuerza para después exigir un diálogo con los congresistas. Sí, así de claro; habitantes del municipio de Ures y pobladores del Río Sonora irrumpieron en el Congreso del Estado para protestar contra la iniciativa de incrustar en la Ley de Aguas el Plan Hídrico que prevé la construcción de tres presas. ¿Pero de qué estamos hablando? El pasado martes el diputado **Omar Del Valle Colosio** presentó ante el Congreso de Sonora una iniciativa para reformar la Ley

de Aguas del Estado, con el fin de incorporar el Plan Hídrico del Estado de Sonora como instrumento rector de la política pública en materia de agua. ¿Cómo lo justificó? Que, con ello, se busca fortalecer la planeación técnica y de largo plazo que permita garantizar el derecho humano a este recurso.

La iniciativa plantea –entre otras cosas– que el Plan Hídrico tenga componentes de mediano y largo plazo, con vigencias de 15 y 30 años, respectivamente, revisiones anuales y la participación del Consejo Estatal del Agua, especialistas y sectores productivos; lo que permitirá que las decisiones en torno al agua no dependan de ciclos administrativos

o coyunturales, sino de un marco jurídico estable que priorice la sustentabilidad y el bienestar social de las y los sonorenses. ¿Qué dice el público? "QUE NO" y por lo pronto se gesta un movimiento que, podría mover el piso a la 4T y no sólo en temas del vital líquido. Están "sedientos" de levantar la voz, y ver, quién se las va a pagar. Recular sería una muy buena opción. Nos vemos la próxima.

HASTA ENTONCES

* **Empresario y escritor.**
@coleccionsonora Módulos del Bienestar...





INCIDIENDO

* Por Guillermo Moreno Ríos

Dr. Joaquín Bojórquez Acuña: Excelencia en Ingeniería Nacional

El viernes 5 de diciembre de 2025, en el emblemático “Palacio La Rochelle” de CDMX, la Unión Mexicana de Asociaciones de Ingenieros (UMAI) celebró su Cena de Fin de Año, un encuentro que reúne a líderes del sector, representantes de colegios, académicos y personalidades de la ingeniería nacional. El evento se convirtió en el marco solemne para la entrega del Reconocimiento a la Excelencia Gremial 2025, distinción reservada para quienes han fortalecido de manera notable el quehacer gremial, académico y técnico del país. Este año, el galardón fue otorgado al Dr. Joaquín Bojórquez Acuña, ingeniero sonorenses cuya trayectoria destaca en el desarrollo estructural, la valuación, la investigación aplicada y la gestión integral del riesgo, dejando una huella significativa en la ingeniería mexicana.

Un homenaje a una trayectoria que cruza la técnica, la academia y el servicio público

La postulación del Dr. Joaquín Bojórquez –presentada por el Consejo Integrador de la Construcción, la Industria y el Desarrollo (Colegio), INCIDE A.C. – destacó no sólo su

sólida formación académica, sino la naturaleza integral de una trayectoria que aporta en cinco frentes.

1. Innovación técnica

Ha desarrollado metodologías que han cambiado la práctica profesional, como el algoritmo para cuantificar riesgos urbanos que permitió generar el primer plano nacional de riesgo por colapso de anuncios publicitarios. Su tesis de 2022 sobre caracterización del suelo y fuerzas sísmicas se ha convertido en referencia obligada para instituciones públicas, colegios profesionales y cuerpos de Protección Civil.

2. Formación de nuevas generaciones

Fue pieza clave en la creación de la primera Maestría en Ingeniería Estructural, la Universidad La Salle en Sonora, formando ya cuatro generaciones de especialistas. Además, desde 2020 publica la columna *Estructurando* en la revista INCIDE, impulsando ética, normatividad y rigor técnico.

3. Profesionalización gremial

Como ponente y analista técnico en foros nacionales –incluida UMAI– ha contribuido a actualizar reglamentos, fortalecer procesos de dictaminación y elevar la calidad de los criterios estructurales y de responsabilidad civil.

4. Servicio social

Ha mantenido un compromiso activo

con la comunidad participando de manera voluntaria en zonas afectadas por diversos siniestros, desde el sismo de 2017 en Puebla a la actualidad.

5. Articulación institucional

A través de INCIDE A.C., participa en la integración multidisciplinaria de especialistas en ingeniería, arquitectura, valuación, DRO y gestión del riesgo, fortaleciendo la colaboración entre sectores y el desarrollo técnico del gremio.

Una noche de reconocimiento, unidad y sentido gremial

Durante la ceremonia, representantes de UMAI e INCIDE destacaron que la distinción no sólo reconoce conocimientos técnicos, sino valores gremiales fundamentales: ética, servicio, rigor profesional y la capacidad de articular sectores que por años trabajaron de forma aislada. Se subrayó que la trayectoria del Dr. Bojórquez demuestra cómo la ingeniería puede trascender lo técnico y convertirse en motor de transformación social, académica y normativa.

El galardonado recibió la presea de manos de los presidentes nacionales Armando Roque Cruz (ANALISEC); Marco Méndez Cuevas (UMAI); José Guillermo Dozal (FEMCIC), y de un servidor como presidente de INCIDE,

acompañado de su esposa, Genoveva Rascón, visiblemente emocionada. El reconocimiento se entregó ante representantes de federaciones y colegios de ingenieros, en un ambiente de fraternidad gremial y celebración por los logros compartidos del año.

Un cierre de año con visión de futuro

La Cena de Fin de Año y la alianza entre UMAI e INCIDE no sólo celebraron un reconocimiento individual, sino que reflejaron la fuerza de una ingeniería sonorenses y mexicana que avanza hacia modelos más técnicos, éticos y coordinados. El reconocimiento resumió el espíritu del gremio –investigar, innovar, formar, servir y construir comunidad–, mientras que la frase que acompañó su postulación, “La fuerza de muchos, construyendo un mismo propósito”, marcó la noche con un mensaje de unidad y futuro compartido.

*** Ingeniero civil, académico, editor, especialista en protección civil, riesgos, seguros y derechos humanos. Promotor de la Salud Masculina, del Cubo de Resiliencia y del Bambú. guillermo.moreno@consejoincide.org**



Por Jesús Alberto Rubio
beisrubio3@gmail.com

Fernando Valenzuela: ¿injusticia?

Decepción: Fernando Valenzuela no recibió ni cinco votos del Comité de la Era Contemporánea y de nuevo quedó fuera de Cooperstown. ¿Injusticia...?

La votación, que constó de 16 miembros, eligió únicamente a Jeff Kent, quien obtuvo 14 votos (el 87.5%), superando el mínimo requerido de 12 (75%). Otros candidatos como Carlos Delgado (9 votos), Dale Murphy (6 votos) y Don Mattingly (6 votos) tampoco alcanzaron el umbral necesario. Debido a que Valenzuela recibió menos de cinco sufragios, no será elegible para ser considerado por este mismo comité hasta el año 2031. Caray, caray...

Lo he planteado, como muchos otros colegas: el mencionado comité (sus miembros), actuaron como normalmente lo hace la Asociación

de Escritores de Béisbol de América (BBWAA): se fueron por lo riguroso de la estadística (números). Dejaron de lado el sentido de que se hablaba –o se señala– en cuanto a que ese comité le da especial énfasis al impacto mediático en lo cultural y social.

Y por supuesto, en ese contexto, lo del ex segunda base Jeff Kent, único de los ocho participantes/aspirantes, fue quien pasó la prueba obteniendo la mayoría de votos (más del 75 por ciento que se requería para poder ser entronizado por esa vía).

Por ello, persiste la polémica y comentarios –algunos muy adversos– en torno a los miembros del Comité de la Era Contemporánea. Y como lo subrayo: con toda razón.

Y en esta posición ¡cuántos coinciden!

Pero, veamos lo siguiente, verá:



IA: El Comité de la Era Contemporánea del Salón de la Fama del Béisbol se rige por la premisa de evaluar la trayectoria completa y el impacto histórico de los candidatos, lo que por su naturaleza incluye tanto estadísticas como impacto cultural, aunque la votación reciente ha generado debate sobre el énfasis en los números puros.





No existe un objetivo oficial declarado que priorice el “impacto mediático” sobre las estadísticas. Por el contrario, los miembros del comité (que incluyen a miembros del Salón de la Fama, ejecutivos y periodistas/historiadores) se basan en una evaluación integral que ha tendido a inclinarse hacia la consistencia estadística y la longevidad sobre la popularidad o un momento mediático específico.

Recientemente, esta tendencia se ha hecho evidente con la elección de Jeff Kent y la no elección de figuras con un enorme impacto cultural o mediático como Fernando Valenzuela, Barry Bonds o Roger Clemens:

Jeff Kent fue seleccionado principalmente por sus sólidas credenciales estadísticas, siendo el segunda base con más jonrones en la historia de la MLB. Su elección se basó en números que muchos votantes consideraron suficientes para la inducción.

Fernando Valenzuela, a pesar de su inmenso impacto cultural y social (la “Fernandomanía”) que trascendió el campo de juego, no alcanzó los votos necesarios. Su caso es un ejemplo de cómo el impacto mediático y cultural a menudo

queda eclipsado por la falta de ciertos umbrales estadísticos tradicionales (como 300 victorias o 3,000 ponches para un lanzador abridor).

Barry Bonds y Roger Clemens, poseedores de récords estadísticos notables, se han quedado fuera reiteradamente debido a las sospechas y escándalos relacionados con el uso de esteroides, un factor que el comité considera en la “integridad, carácter y deportividad” del candidato, lo que demuestra que no todo es estadística, pero tampoco es puramente mediático.

En resumen, la percepción de que los miembros votan más por estadísticas se debe a que estas proporcionan un criterio objetivo y medible a lo largo de una carrera, mientras que el “impacto mediático” o cultural es más subjetivo. La estructura actual de votación tiende a valorar la excelencia sostenida y los logros numéricos que resisten el paso del tiempo.



Verá: Los electores esta vez del Comité de la Era Contemporánea fueron los siguientes: Fergie Jenkins, Jim Kaat, Juan Marichal, Tany Pérez, Ozzie Smith, Alan Trammell y Robin Yount. Ejecutivos de MLB: Mark Attanasio, Doug Melvin, Arte Moreno, Kim Ng, Tony Reagins y Terry Ryan. Y Miembros de los medios/historiadores: Steve Hirdt, Tyler Kepner y Bill Madden.

César González Gómez: a Fernando no le daban los números porque no había llegado a la cifra mágica de 200 triunfos. Kent tampoco llegó a 3000 hits ni 500 jonrones. Nomás como dato de referencia. Ah, comparto ese sentimiento tan extraño: rabia, impotencia, tristeza, incredulidad, injusticia ... una mezcla rara de sentimientos encontrados. “Creo que así estamos muchos”.

Lo que afirman los colegas siguientes, vale oro:

https://www.youtube.com/watch?v=pLbJ-Tw3j_w

Baseball In Pics: La primera generación del Salón de la Fama en 1936: Ty Cobb, Babe Ruth, Honus Wagner, Christy Mathewson y Walter Johnson.

Aquí está el porcentaje que cada uno obtuvo de los 226 votos:

Ty Cobb 98.2%, Babe Ruth 95.1%, Honus Wagner 95.1%, Christy Mathewson 90.7%, Walter Johnson 83.6%.

Cuatro votantes decidieron no votar

por Ty Cobb y 11 excluyeron a Babe Ruth de sus boletas.

Esto sorprendió a quienes contaban los votos y destacó el listón extremadamente alto establecido por la BBWAA, ya que ningún jugador logró el 100% de los votos hasta Mariano Rivera en 2019.

Grandes de todos los tiempos como Nap Lajoie (146 votos), Tris Speaker (133 votos) y Cy Young (111 votos) se quedaron cortos en esta primera votación, pero todos fueron incluidos en 1937.

Si bien los jugadores fueron elegidos en 1936, la ceremonia oficial de inducción y la apertura del Salón de la Fama físico en Cooperstown, Nueva York, no se llevaron a cabo hasta el 12 de junio de 1939, después de que se hubieran elegido varias otras clases. Eso es.

Imágenes relevantes: La reunión de la Peña Beisbolera de Hermosillo con Juan Carlos González Iñigo, asesor de la Presidencia de Charros de Jalisco. También: de la presentación del libro Pueblo Mío, Historias y Relatos de Sonora, evento que recordó el V aniversario de fundación de la publicación bajo la dirección del historiador Jesús Alberto Pérez Nájera.

En la ceremonia realizada en el jardín del Departamento de Letras y Lingüística de nuestra alma mater sonorenses se tuvo de comentaristas a comentaristas a los historiadores a Carlos Valenzuela Quintanar, Ismael Valencia Ortega y José Manuel Grijalva Chon; y como moderador, a Raúl Ernesto Campbell Araujo.





El olvido de la atrofia

* Por José Rentería Torres



Traigo una revoltura en mi mente, y el problema es por el olvido: Resulta que sé quiénes son, recuerdo nítidamente las imágenes de las personas o de las cosas a las que quiero nombrar, pero al tratar de recordar sus nombres se quedan atrapados en los recovecos de mi memoria, o bien, cuando menos pienso, saltan a mi mente desde sus escondites neuronales, por lo que en ocasiones, tengo que hacer malabares mentales para integrarlos, con apuros, en la conversación que estoy sosteniendo, o salen a la luz cuando ya no tiene caso y como ya no ni al caso, regresan al olvido. En otras ocasiones, apurado me quedo cuando por más empeñones que le doy a mi memoria para que salgan estos rejuegos olvidadizos, más se niegan a salir de mi boca. Ahora estoy acá, pero se me olvida para qué vengo desde allá. O en ocasiones me pasa que, a las cosas a las que debo poner atención, las desatiendo porque se me olvidan. ¡UF! "Carmen: llámame, no encuentro mi teléfono" "¿En dónde quedaron las llaves?" "En

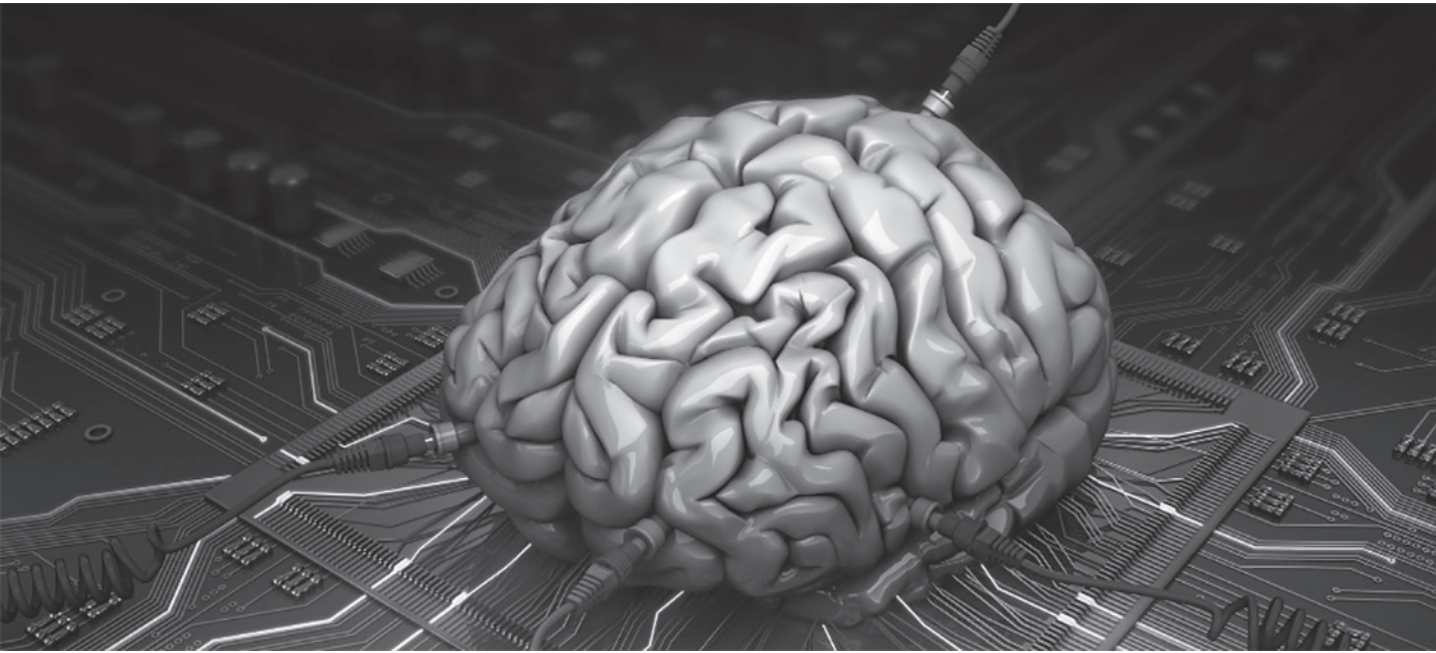
donde tú las dejaste", me responde. Esto es en lo individual, pero si uno compara nuestros olvidos personales, con los olvidados de la historia, tal vez encontraríamos grandes similitudes, pero con la diferencia que los olvidos en las políticas de los políticos podrían quedar olvidadas comunidades completas, y más hoy, con sus mayúsculos

olvidos tienen en jaque a la humanidad entera. Le comento: hace días me realizaron una tomografía craneana y el diagnóstico radiológico fue: "Atrofia Cortical" (la corteza cerebral es la parte pensante de nuestro cerebro). No le miento, la palabra, "atrofia", del diagnóstico radiológico, me impactó de tal modo que: "A mí que todo se me olvida, no la puedo olvidar", "Atrofia cortical". No, no estoy conforme con el uso de la palabra, "atrofia", pero renglones abajo, le diré el porqué de mi inconformidad. Pero antes que mi cerebro se quede encerrado en el cajón de lo olvidado, deseo recorrer, a saltos, por algunos olvidados caminos de la historia. Estamos en los tiempos cuando los humanos, todavía, no sabían que los clasificarían como especie humana. Sí, desde allá, y aunque no supieran hablar, ya desde entonces, empezó la historia de unos olvidados, quienes apenas bajaban de los árboles rumbo a

la sabana, ya desde entonces, eran obligados por un fortachón todo terreno y su aliado el chamán (una mancuerna dictatorial muy socorrida a lo largo de los siglos), los cuales exigen a los olvidados a recolectar semillas sin parar, la cintura duele, los días son largos del tamaño de su cansancio, "y al volver la vista atrás se ve la senda que nunca se ha de volver a pisar." En este no retorno, el poderoso va acrecentando territorios y esclavos, los graneros de Amenemhat III, se llenan, pero los olvidados de abajo, "ni se ven ni se oyen", la comida para ellos es de "vacas flacas". Gines de Sepúlveda, con una memoria mentirosa "olvida" la humanidad de los habitantes originarios de sus virreinos al afirmar que, carecen de alma humana (para justificar que sigan siendo tratados como bestias de carga),

mientras, Bartolomé de las Casas, desde su memoria contradice el falso olvido de su colega, al sostener que: "son seres humanos libres, con almas racionales, por lo tanto no deben de ser esclavizados" (y cinco siglos después ¿cuál es la situación de aquellos, estos, mismos olvidados?). Los europeos, se lanzan a colonizar la mayor parte del planeta. Los esclavistas, en una prolongada emigración forzada, olvidan que las personas que cautivan en África son humanas. Y por el color de piel (negra o morena), los habitantes del sur del planeta, en un largo vasallaje fuimos incorporado una habitud (hexis) de servidumbre, dejando <en el olvido> nuestra capacidad pensante y creativa, igual que cualquier persona del norte del planeta. La esclavitud, sigue teniendo matices. Y nuestros territorios siguen siendo codiciados





por sus riquezas naturales: Ni quien lo dude, la esclavitud tiene matices. Me pregunto, a propósito de olvidos: Si habrá una mayor esclavitud que los límites que uno mismo se pone, o tal vez, nos fue impuesta desde nuestra más tierna infancia y lo hemos olvidado, o quizá, sean las dos, o ninguna de las dos, o nos viene de “naturaleza”. Dígamelo usted. A propósito, le comento un libro de dictadores y sus dictaduras: La trama, se ubica en el siglo pasado y muy específicamente en un instante del día 23 de febrero de 1981, los personajes son, Adolfo Suárez, Gutiérrez Mellado y Santiago Carrillo, a quienes por su gobernanza, en su tiempo, los catalogaron como ineptos y traidores, pero en un instante de aquel día, cuando las balas de Tejero y sus secuestradores rozaban sus incólumes cuerpos, en aquel momento sus figuras se convirtieron en los cimientos de la transición de la dictadura (franquista y posfranquista), hacia una naciente democracia española. “Anatomía de un instante”, de Javier Cercas, es un

libro que vale la pena leer. Ahora le comento el porqué de mi inconformidad con la palabra “atrofia”, de mi diagnóstico radiológico; “Atrofia cortical”. Atrofia es una voz compuesta: de a y trofhe, en donde la a, significa privación, carencia, ausencia, sin, negación,

y trofhe se refiere a nutrición: entonces, Atrofia es privación de la nutrición cerebral, o carencia de nutrición, o ausencia de nutrición, o sin nutrición. Ciertamente, atrofia es un término que se ha venido utilizando y normalizando en el uso médico desde tiempos remotos. Pero

hoy, bien podría cambiarse el prefijo, a privativo, por el prefijo, hipo: Hipo significa disminución, insuficiencia, escasez, etc. Hipotrofia sería un término más funcional. Sé que mi cerebro está arrugado como mis manos o mi cara, pero aún, por mis arrugas circula sangre llevando nutrientes, ciertamente, ya no como antes. Por lo que creo que la palabra HIPOTROFIA sería más adecuada y funcional, y más, si se acompaña con las mediciones clínicas, de: leve, moderada o severa. Por favor ubique usted en que rango pondría mi “hipotrofia cortical”, o de plano, me quedo ya con el diagnóstico de: “atrofia cortical”.

Pero, antes de que se me olvide, le pido a usted, si lo cree prudente, busquemos juntos estar en PAZ en esta Navidad.

*** Médico retirado, ex rector de la Universidad Kino. Correo: Joret2004_@yahoo.com.mx**





Rumbo al 2027: La aduana del 2026

* Por Bulmaro Pacheco



Todos aquellos miembros de partidos políticos que dieron el cambiao de 2018 en adelante a favor de Morena, es decir, los tráfugas políticos del PRI, PRD, PAN y MC que decidieron prestar sus servicios al partido oficial –a cambio de muchas cosas, principalmente canónjas políticas, económicas y jurídicas– andan nerviosos. El próximo año (2026) que está por iniciar, significa el comienzo de los preparativos del año electoral que será en 2027. La llamada elección intermedia, (primera evaluación del gobierno de la presidenta CSP) elegirá también a 17 gubernaturas, 500 diputados federales, y numerosos alcaldes y diputados locales.

De acuerdo con lo que establece el Artículo 225 de la Ley General de Instituciones y Procedimientos Electorales: “El proceso electoral ordinario se inicia en septiembre del año previo al de la elección y concluye con el dictamen y declaración de validez de la elección

(en este caso de 500 diputados federales). En todo caso, la conclusión será una vez que el Tribunal Electoral haya resuelto el último de los medios de impugnación que se hubieren interpuesto o cuando se tenga constancia de que no se presentó ninguno”.

¿Y por qué andan nerviosos actualmente los tráfugas? Porque, a estas alturas, no saben bien a bien si lo que hicieron fue lo correcto, ni tampoco lo que les espera en el futuro inmediato. El partido a donde emigraron (Morena) no les dio el trato que según ellos se merecían, y aprovechó la ingenuidad del tráfuga para hacer un reparto de personas entre los diferentes partidos que integran la coalición gobernante, incluidos aquellos que sólo cuentan con registro local y han caído en manos de los eternos negociantes de la política que cambian de color a la primera señal del oficialismo. No están contentos porque en Morena

los mandaron a hacer cola –dada su novatez, falta de méritos, bajo precio y nuevo ingreso– y ahora no los contemplan para las candidaturas prioritarias, lo que ha causado molestias incluso en aquellos personajes del oficialismo que fueron excluidos de la candidatura principal (léase, la candidatura al gobierno estatal), donde, en el caso de Sonora, el oficialismo ha cerrado en sólo dos personas a los aspirantes con verdaderas posibilidades de participar en una designación donde sólo intervendrán la presidenta de México y el gobernador en turno, nadie más; por más que hablen de encuestas y de sondeos a la opinión pública, que sólo han sido disfraces que el oficialismo ha utilizado para

imponer candidaturas, como pasó en Sinaloa, Guerrero, Michoacán, en la Ciudad de México y en otras entidades.

Andan inconformes también porque –a su juicio– no les han dado lo que les prometieron. El tráfuga es desagradecido, quiere cada vez más. Allá los que los promovieron.

A algunos alcaldes, producto del cambio forzado, no les han pagado con obras y servicios lo que les ofrecieron al tomar la decisión de bañarse en el Ganges para purificarse. Igual a funcionarios alquilados de origen, a los que han bajado de categoría o, de plano, los han despedido.

A otros legisladores tráfugas no los hicieron funcionarios federales





como les prometieron y permanecen en el ilusionismo político, en espera de que haya vacantes en alguna delegación federal o en otras esferas del gobierno local, donde el ineficaz, escueto, llevado y traído relevo generacional ha dominado las expectativas y recetas. A algunos más los humillaron enviándolos a partidos franquicia a engordar bancadas sin consultarlos. ¿Qué hacer en el Verde Ecologista, eterno negociador de canonjías y favores económicos y políticos? ¿A poco creen que van a desplazar a los verdaderos dueños en lo local y nacional? No se ve por dónde. ¿A dónde van los que fueron ubicados –contra su voluntad– en un partido local como el PES, cuyo único futuro lo constituye la capacidad financiera de su dueño en turno? Y andan desatados porque sienten que la marca los salvará en 2027, aunque no saben (actualmente) ni

dónde ni cómo.

Ese argumento lo traen como un dogma y eso los hace despreciar las posibilidades de sus antiguos partidos, a los que, cada vez que critican, los ubican como perdedores “ante la marca que se impone”. Esa es su seguridad, es su apuesta.

El principal dogma de Morena y sus aliados es que se sienten ganadores eternos y que el desgaste en el gobierno no los va a alcanzar. Ese es el primer mito: la invencibilidad. Ya se llevaron un susto en 2021 cuando las oposiciones sacaron dos millones de votos más que ellos en la elección intermedia y les ganaron las mayorías en las cámaras, y eso que apenas tenían tres años en el gobierno. Eso obligó al presidente López Obrador a redoblar el programa de pensiones no

contributivas y el reparto de dinero, sin hacer excepciones de quienes ya tenían pensión del IMSS o del ISSSTE, para ampliar la base de votantes a favor del oficialismo y, al mismo tiempo, adelantar la sucesión presidencial, destapando a sus “corcholatas” para hacer más grande el espectáculo y distraer, incluyendo a impresentables como Noroña en la lista, sólo para buscar coincidencias con el PT.

Ahora traen como dogma –y oferta política para 2027– también la disminución del número de pobres en trece millones y medio de habitantes, como si la sola distribución de dinero fuera la clave para combatir la pobreza, dejando de lado cuestiones como la salud, educación, alimentación, empleo y vivienda. ¿Cómo disminuir la pobreza en una economía que crece a menos de un punto anual? Para

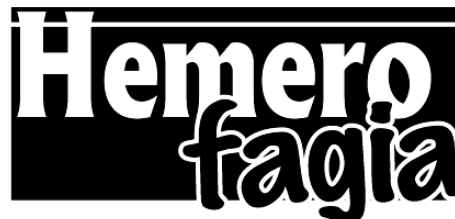
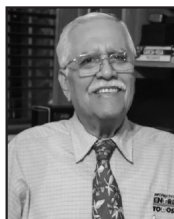
Ripley o para premio Nobel de Economía el próximo año. Para 2027 traen varias cartas que

serán motivo de explotación y machacado político en 2026: el incremento de los salarios mínimos, la oferta política gradual de la semana de 40 horas y la reforma electoral que se presentará en enero, donde, seguramente, buscarán eliminar la figura de los plurinominales, el retiro del apoyo financiero a los partidos políticos y la eliminación de los organismos locales electorales para seguir concentrando el poder.

¿Nada nuevo bajo el sol? Para el oficialismo no. Sólo la seguridad de que van a arrasar porque la marca así lo determina. No han calculado bien a bien cómo se traducirá la inconformidad manifiesta en multitud de expresiones sociales que les han movido el tapete en lo que va de 2025. Excesos de confianza y un triunfalismo desmedido sin bases firmes. La política y la historia en México siempre han sido –a decir de Octavio Paz– una caja de sorpresas, y 2027 no será la excepción.

Presidente de la Fundación Colosio. Correo: bulmarop@gmail.com





* Por Hilario Olea

Se acaba el año y que mello, porque el que viene no pinta muy bien que digamos. Pero bueno, entremos a los temas...

LAS FARMACIAS DEL BIENESTAR... Cuando era un líder del movimiento de oposición, **Andrés Manuel López Obrador** se burlaba del gobierno acusándolos de que ofrecían cosas ridículas, incluso que hasta daban frijol con gorgojo para señalar lo corriente de lo que estaban ofreciendo. Pero ahora como está del lado del oficialismo no puede decir nada de lo que ofrece el gobierno, como las que llaman en forma pomposa "Farmacias del Bienestar", que son meros módulos del tamaño de un carrito de paletas que sólo ofrece 22 productos médicos. Eso sí, no hay que hacer filas para recibir los medicamentos. Este programa inició en el Estado de México, y por el momento, sólo ha provocado burlas, críticas y rechazos porque muchos consideran que realmente esto es abusar de la pobre gente que requiere de medicamentos. Seguramente que pedirán ahora que todo mundo aplauda y eche porras...

DURO COSCORRÓN... Caray, ahora que comenzó la guerra de las encuestas también comenzaron los ataques rudos. Y uno de los que son blanco de estos ataques es el alcalde **Toño Astiazarán** a quien le tundieron duro esta semana al mover una



Andrés Manuel López Obrador

información en redes sociales de que un sobrino suyo, hijo de un hermano, había sido detenido en el estado de Carolina por narcotráfico. Obvio fue la aclaración, primero de que ese hermano no existe, por lo mismo el sobrino de marras es sólo un invento. Lo único que quedó en evidencia fue que la guerra ruda con rumbo al 2027 ya comenzó. Y si esto es ahorita, ya se imaginarán como vendrán más adelante. Y en política ya saben que es el juego de todo se vale. De modo y manera que más vale que se soben y se preparen para el próximo coscorrón...

PARA EL 2030... Se comenta que al interior del PAN hay un movimiento que está promoviendo que **Toño Astiazarán** no vaya por la candidatura a gobernador este 2027, porque sólo es de tres años y aquí se enfrentaría a un gobernador con poder y manejo político como es **Alfonso Durazo**. Que mejor opte por una candidatura de plataforma como sería una diputación federal y mejor optara para el 2030 cuando **Durazo** ya no sea gobernador. Lo malo de esta propuesta es que si opta por esta opción es que no tendrá como plataforma la capital de Sonora, con el riesgo, además, de que pueda perder el ayuntamiento y que, al tener un alcalde de la 4T, sería blanco de investigaciones y acusaciones. Ya saben cómo se manejan. Pero bueno, sólo es una idea brillante de alguien que se ve no tiene mucho que hacer...

TREN MAYA TRACALERO... De acuerdo con una investigación del periódico *El Universal*, el *Tren Maya* cerró septiembre con una trácala con proveedores y además con los empleados de casi dos mil quinientos millones de pesos, lo que equivale a un incremento de casi 300% en relación al mes de enero de este año. Si fuera una empresa privada ya es para que estuvieran por cerrar el negocio porque no es posible que cada mes represente pérdidas millonarias y no se haga nada por resolverlo. Hasta ahora esta empresa operada por el *Ejército* no informa por qué tan rotundo fracaso, simplemente ocultan la información. Lo más grave que el costo total del proyecto rondaba



Toño Astiazarán

por los 500 mil millones y se ha triplicado, además de presentarse irregularidades o sea langareadas por más de tres mil millones. Y para qué decir que esto no corresponde al actual sexenio, sino al pasado y ya es hora de que expliquen tantas irregularidades financieras...

MUCHOS RETENES... La *Cámara del Autotransporte de Carga* está pegando de gritos por el enorme número de retenes que hay tan solo en la carretera cuatro carriles. Ellos tienen contabilizados siete federales. Pero a eso hay que sumar los retenes de policías municipales que ponen en algunas ciudades. Luego los retenes estatales para estar checando que no pasen carros chuecos. Bueno, que no pasen pero sin mocharse. También hay que incluir el punto de revisión de Querobabi donde se tardan hasta una hora de espera para ser revisados. Total, que hay más retenes de revisión que en países como Venezuela o Nicaragua. Tienen razón de quejarse porque es mucho el tiempo que se pierde y eso representa mucho dinero a fin de cuentas...

RETENES URBANOS... A todo esto, sumen ahora que anda corriendo la versión de que se están instalado retenes urbanos en algunos sectores de la ciudad, sobre todo en el sur. En las redes sociales circuló la versión de que por rumbos de los puentes de la colonia Altares apareció un retén de supuestos policías que ni siquiera traen uniformes

y las patrullas con las que hacen el bloqueo no traen identificación oficial. Pero esto sólo es un rumor, porque por el momento no se han presentado denuncias formales. Lo mismo que eso de que ya comenzaron a cobrar derecho de pisos y extorsión de grupos de malos en ese sector. Esto sólo podrá comprobarse cuando se presenten denuncias, en tanto no deja de ser un mito urbano más. Pero caray, cuando el río suena es que algo debe estar sonando por ahí. Esperemos que sea sólo eso, un borrego más, y que las familias del sur no estén expuestas a ser agredidas por grupos criminales. Ya veremos...

QUE NO HAY ALIANZA... Cómo ven, insiste el dirigente estatal del PAN, **Gildardo Real**, de que su partido no irá en alianza con el PRI para las próximas elecciones, esto a pesar de la enorme ventaja que tiene *Morena* en el estado y más aún con sus aliados. Ciertamente tienen un buen aspirante a candidato a gobernador como es el alcalde de Hermosillo, **Toño Astiazarán**, pero por el momento al PAN si va solo no le alcanza. Lo mejor es que lo piense dos veces y de pasada que consulte al alcalde capitalino, para ver qué opina. Por su parte, los priistas si quedan huérfanos casi se puede anticipar que caminarían para la extinción. Porque lo más seguro es que no sólo lleguen solos al 2027, sino que lleguen en abandono porque es muy probable que se desate una estampida el próximo año. Pocos candidatos le entrarán a sabiendas de que van a una derrota segura...

NO SERÁ SÓLO TOMBOLAZO... En entrevista con **Joaquín López Dóriga**, la dirigente de *Morena*, **Luisa María Alcalde**, calmó ánimos y enfrió calenturas al dejar en claro que la elección de candidatos para el 2027 será a través de encuestas, por lo que se descarta desde ahora el dedazo. Por lo mismo, dijo la líder, el que quiera aspirar que levante la mano y dé un paso al frente. Lo malo de esta fórmula es que serán encuestas que haga



Gildardo Real

el partido y hasta ahora no se ha podido aclarar cómo se llevan a cabo y por lo general sólo se dan los resultados. Pero bueno, basados en esta información se tienen varias lecturas que pueden ser nuevas reglas del juego. En primer lugar, si no hay dedazo significa que les van a amarrar las manos a gobernadores, alcaldes y caciques. No les van a dejar que impongan candidatos, a menos claro, que sea puro rollo eso de que sólo será por encuesta...

PARIDAD SIN PARIDAD... Otra lectura que nos deja esta entrevista es que no tendrá preferencia la paridad de género, sino lo que contará será la opinión de la gente. Lo que la población diga que va en punta en las preferencias electorales serán los candidatos, sin importar el sexo. Entonces, de ser así, ya no será lo que se plantea en un principio que mitad y mitad en las candidaturas. Si en un estado el candidato a gobernador es varón, el siguiente debería de ser dama, aunque la dama esté muy por debajo de las encuestas. O al revés. En el caso de Sonora las encuestas favorecen con mucho a **Lorenia Valles**, esto dejaría fuera de juego a **Javier Lamarque** y demás aspirantes varones. Algo que no creo vaya a suceder...

NO HABRÁ LISTAS... También dejó entrever la líder morenista que en esta ocasión la presidenta **Claudia Sheinbaum** no meterá las manos para palomear la lista de los aspirantes. Y también que los gobernadores no meterán mano en la selección de sus sucesores y demás candidaturas. Dada la genética política mexicana se me antoja difícil que se aguanten en no meterle manos al juego electoral. No creo que los gobernadores dejen el camino libre para que pueda llegar alguien que no le garantice seguridad en el séptimo año... A lo mejor se cumple aquello de que gobernador no pone gobernador, pero si puede vetar. Vamos, si de plano no puede vetar puede meter zancadilla. Pero ya veremos, por lo pronto en Sonora ya declararon dos finalistas que no han sido descalificados por la dirigencia nacional...

PREMIOS DE CONSOLACIÓN... Si realmente se imponen estas nuevas reglas significa que hay que consolar a los aspirantes que van a quedar fuera. Y la única manera es dándole chance que busquen otras posiciones. Ya tenemos un ejemplo en el caso del senador **Heriberto Aguilar** que en lugar de rechazar el destape de **Lorenia Valles** y **Javier Lamarque**, se dice que simplemente se disciplinó y ahora cambió de planes y proyecto y comienza a promocionarse para buscar la alcaldía de Guaymas. Esto le da el visto bueno de palacio de gobierno porque no está estorbando y además no



Heriberto Aguilar

hay problemas para premiarlo con esta posición. Además, tiene posibilidades de ganar. Ahora, sólo tiene que moverse para aparecer en primer lugar en las encuestas y el arroz ya se coció. Así andan otros que también la buscan y pueden encontrarse un buen premio de consolación como es la capital del estado...

QUE AUSTEROS... No cabe duda que las viejas mañas no se acaban cambiando de partido. Ahí tienen a los senadores de la 4T, que acaba de entregar un contrato de cerca de seis millones de pesos a una empresa llamada *Pro DAHG*, por el simple encendido de dos árboles de *Navidad*, la colocación del nacimiento, dos conciertos navideños y dos en *Bellas Artes*. Con esto ya son diez los contratos de asignación directa, sin que se informe en qué se están gastando, porque no reportan el fin de estos fondos. Y si le siguen rascando se encontrarán que los senadores se están dando la gran vida y la austeridad que se vaya de viaje. Por cierto el que de plano se voló la barda de lambiscón fue **Adán Augusto López**, quien le dio por regalar 17 mil libros de su jefe **Andrés Manuel López Obrador** a los senadores, que ahora no saben qué hacer con ellos, porque son para que los regalen en lugar de mandar una botella... Chale...

LA CASA DE SANTA CLOS... Les recuerdo que a partir de hoy estará abierta al público la casa del **Mágalo Figueroa** que del 13 al 23 de diciembre se convierte en la *Casa de Santa Clos*. Recuerden que habrá show de duendes y pueden entregar la carta a *Santa* personalmente. Sin duda, todo un legado que hace felices a miles de niños... En fin, por eso mejor se me portan bien y no hablen mal de la gente, porque como me ven, se verán.

Un saludo.



El carácter desde la tanatología

* Por José de Jesús Elizarrarás Quiroz

¿Y si el perfeccionismo es miedo al rechazo? Una mirada humana al dolor

La necesidad adulta de control es un síntoma, no la enfermedad. Es la manifestación de una crisis de valía existencial originada en las heridas invisibles, principalmente el rechazo, la crítica constante o la invalidación temprana. El niño herido interioriza un mandato: *"Mi ser original no es digno de amor; sólo lo es mi actuación."*

Esta creencia genera un "Yo falso" una armadura social (el "perfeccionista") cuyo único propósito es controlar el entorno para evitar revivir el dolor original. Filosóficamente, esta armadura es una negación de la propia autenticidad. El individuo intenta solidificar su identidad en función de la aprobación externa, lo cual es inalcanzable. El control emocional es la manifestación adulta de esa máscara: un intento desesperado de predecir la conducta ajena para que el viejo dolor del rechazo no se repita. La mente buscando la certeza de ser amada, se vuelve su propia carcelera. Desde el acompañamiento, observamos que esta herida es el duelo no resuelto por el "niño que debimos ser" y la necesidad de silenciar al "crítico interno" que nos obliga a la perfección. La sanación reside en la reconciliación interna, un acto de metanoia (transformación de la mente) donde el adulto se convierte en el cuidador amoroso que valida al niño herido. El camino hacia la madurez es acoger la propia humanidad imperfecta y vulnerable.

¿Cómo identificas patrón de

control por rechazo?

Guion de Autosabotaje. La herida opera como un guion preinstalado que, inconscientemente, puede llevar a la persona a buscar situaciones donde pueda *probar* su valía, o irónicamente, confirmar el rechazo que más teme (*coacción a la repetición*). La vida se convierte en un examen interminable.

Disociación del valor. La persona separa su valor de su esencia. Cree que su valor reside en lo que *hace* (logros, sacrificios, perfección) y no en lo que *es* (simplemente existir). Esto genera una búsqueda constante e insaciable de aprobación, agotando la energía vital.

Rigidez y autocensura. El controlador aplica una disciplina draconiana a sí mismo y a su entorno. Las emociones son percibidas como peligrosas; si se expresan, se cree que será juzgado y rechazado. Esto conduce a una profunda rigidez corporal y mental.

Del control a la autonomía. La sanación transforma el control externo (manipular al otro para ser aceptado) en autonomía interna (aceptarse a sí mismo incondicionalmente). La necesidad de perfección se relaja, permitiendo que la autenticidad sustituya a la máscara.

Ahora bien, **visualicemos** tres entonos. Un profesional dedica horas excesivas, revisa el trabajo diez veces y se niega a delegar, temiendo la crítica. La voz interna dice: "Si el proyecto no es perfecto, el error se asociará a mi persona, y

seré rechazado como profesional. Esta dedicación compulsiva no es pasión, sino una hipoteca emocional. Genera burnout y hace que el entorno laboral sea tóxico para sí mismo y para los demás, ya que la confianza es reemplazada por la supervisión microscópica. Permitirse intencionalmente delegar una tarea. Tolerar la posibilidad de un error menor, entendiendo que el valor de la persona no es sinónimo del valor del proyecto.

En un ambiente social, la persona que nunca establece límites, siempre dice sí a peticiones que lo agotan y teme expresar un desacuerdo, repitiendo el patrón de "sacrificio para ser aceptado." El resentimiento se acumula bajo la máscara de amabilidad. La amistad carece de autenticidad porque la persona nunca se muestra vulnerable o en desacuerdo. El control sobre la imagen es absoluto. Practicar el "no" compasivo. Decir "no" a una invitación y tolerar la incomodidad o el posible enojo del otro, sabiendo que la relación sana sostiene la individualidad.

En el ambiente personal, se puede observar la dificultad para mostrar vulnerabilidad, llorar o expresar ira. El cuerpo, en esencia, se ha convertido en la prisión de la emoción, esperando el juicio. La represión emocional genera somatizaciones, ansiedad y depresión. La persona se aísla de su propia experiencia interna, lo que hace imposible la verdadera intimidad con otros. Dialogar con el niño interior, ofreciendo una

aceptación simple: "Te veo, te escucho, y tu valor es innegociable." Permitir la expresión emocional en un espacio seguro para desarmar la autocensura.

Te propongo el siguiente ejercicio

Cuando te descubras intentando corregir, anticipar o manipular una situación, detente. Pregúntate: "¿Qué dolor infantil estoy intentando evitar ahora mismo?" Conecta con tu niño interior. Ofrece esta aceptación: "Te veo, te escucho, y tu valor es innegociable." Hoy, elige intencionalmente no controlar un resultado menor o delega una tarea. Anota una frase sobre cómo se sintió la liberación de esa pequeña carga. En suma, sanar las heridas invisibles es reconocer que el control excesivo es un eco del pasado. Al abrazar la vulnerabilidad, transformamos el miedo en libertad y madurez emocional, permitiendo que la autenticidad reemplace a la armadura.

Esta reflexión no reemplaza la consulta médica o tanatológica. Cada uno ofrece lo que lleva en su corazón. Escoge lo que te sirva. Asume tu realidad responsablemente, sin juicios y desde el amor, y verás cómo se abre un nuevo horizonte en tu vida.

* **Tanatólogo. Conferencista.**

Escritor. Investigador.

* **WhatsApp: 6623322296**

* **Correo electrónico:**

mi.red.soc@gmail.com

LLÉVATELO EN UN PLAN TELCEL LIBRE

Motorola razr 60



Xiaomi 15T 512 GB



Contrata un Plan
y llévate
1 Renato Esquí

Crece tu Plan y recibe MÁS GIGAS

CON
10GB

ILIMITADAS

amazon prime

6 MESES
SIN COSTO

Google AI Pro

3 MESES
SIN COSTO

DESDE

\$999 AL MES

EQUIPOS NUEVOS
12 MESES DE GARANTÍA

La mayor Cobertura y Velocidad

telcel

1) El equipo terminal comunicado es provisto en arrendamiento por 24 meses. Sujeto a aprobación y evaluación de historial crediticio y de pago. Arrendamiento disponible únicamente para usuarios con Plan tarifario Telcel Libre (Postpago). No permite migraciones a otros Planes ni a la modalidad Amigo de Telcel (Prepago). 2) Los datos incluidos son para navegación libre estando en México, EE. UU. y Canadá. Servicios sujetos a Políticas Sin Frontera: de Uso de Redes Sociales y Para Prevenir el Uso Inadecuado; disponibles para su consulta en www.telcel.com/legales. 3) El precio comunicado corresponde al Total Mensual a pagar por el usuario. Incluye la renta mensual del servicio (Plan Telcel Libre 4) y la renta mensual del Equipo Provisto. Sujeto a cambios en función de los servicios adicionales contratados y del Cargo Inicial enterado. 4) El equipo terminal comunicado cuenta con una garantía de 12 meses conforme a la Póliza de Garantía emitida por el fabricante; la cual podrá hacerse efectiva a través de cualquier Centro de Atención a Clientes Telcel durante su vigencia. 5) Amazon Prime (AP) y Google AI Pro (GAIP): Al contratar el Plan Telcel Libre 4 y solicitar, por primera vez, la contratación del servicio AP y/o GAIP con cargo al estado de cuenta Telcel; los primeros 6 meses del servicio AP y los primeros 3 meses del servicio GAIP serán sin costo por promoción. A partir del mes 7 y 4, respectivamente, se empezará a cobrar el precio de la suscripción vigente. Ambos requieren de una conexión a Internet activa. NO INCLUYE EL USO DE DATOS MÓVILES. Responsable del servicio AP: Amazon México, S. de R.L. de C.V. Términos y condiciones en www.amazon.com.mx. GAIP es una suscripción a Google One (marca de Google LLC), que ofrece acceso ampliado a funciones de inteligencia artificial y beneficios adicionales. Al suscribirse aceptas las condiciones de Google One y Google. Términos y condiciones en <https://one.google.com>. El usuario podrá cancelar las suscripciones en cualquier momento a través de los Centros de Atención a Clientes de Telcel. 6) Consulte términos, condiciones, políticas y folios de registro IFI en www.telcel.com, Centros de Atención a Clientes y Distribuidores Autorizados Telcel. Imágenes ilustrativas. Válido 11 al 31 de diciembre de 2025. En la contratación o renovación de un Plan Tarifario a partir de \$249 en Plazo Libre, los usuarios obtienen un Renato Esquí o un Renato Leñador de Regalo.

Crucigrama político

Por H. T. Lara



Javier Lamarque

Bien dicen que el mundo da muchas vueltas... ¿qué crees, estimado lector, lo que me pasó?... Te cuento que en mi regreso del viaje que realicé hace unos días, en el aeropuerto de la CDMX me encontré con el alcalde de Cajeme, **Javier Lamarque**, de quien en este espacio he señalado en un par de ocasiones, que de los pre candidatos por *Morena* al gobierno de Sonora, al único que no conocía era a él, pues ahora ya lo conocí, incluso le comenté que un servidor ha sido crítico en esta columna, ya que las referenciase que tenía de su persona, no eran muchas. Pues bien, ahora sí puedo comentar que ya conozco a **Javier Lamarque**, aunque fue una charla corta, pero fue sustanciosa e incluso le comenté sobre el comentario exclusivo de este espacio, donde señalamos que había estado el hermano del ex presidente **López Obrador** con él allá en Ciudad Obregón, lo cual me aceptó que sí hubo ese encuentro. Sobre este tema, le comenté a mi tía de El Choyal, que en lo personal **Javier** me causó una muy buena impresión y además receptivo a mis comentarios sobre lo que en este espacio escribí semanas atrás, pues no me refutó lo que aquí escribí, sino todo lo contrario, acordamos

tener una charla larga y por qué no una comida donde podemos intercambiar opiniones políticas, económicas y lo que se sume.

Mi tía, que siempre anda de metiche, me dijo: "Yo no me quiero perder la plática con el alcalde de Cajeme, así que invítame sobrino a participar en ella..." Ya estás, le dije.

Espero que a inicios del próximo año, podamos acordar esta cita y la respectiva entrevista para *El Inversionista*.

SE LES HIZO BOLAS el engrudo en el *Congreso del Estado*, ya que esta semana se les complicó más de un tema.

El tema de las presas por rumbos de Ures, es lo que más dolores de cabeza generó a los diputados en los días recientes, en especial a mi buen amigo, **Omar del Valle**, quien, como presidente de la *Comisión del Agua en el Congreso*, tuvo que hacerle frente a un contingente de ciudadanos que el pasado martes llegaron a apostarse en el recinto legislativo para exigir explicaciones sobre la polémica construcción de la presa *Puerta del Sol*. Está bien que reclamen, más no a través de insultos.

Aquí cabe destacar el contexto donde se termina por realizar esta manifestación de exigencia, pues todo se remonta a que diversos grupos colectivos tanto de Hermosillo, como de Ures y la *región del Río Sonora*, se hicieron presentes en el *Congreso* para exigir que el tema de la presa se termine por aclarar de una vez por todas, ya que la población que se dice afectada está sintiendo un vacío de información nuevamente.

Los inconformes aseguran que desde hace algunas semanas se sigue dando la falta de transparencia ya que no siguieron con las reuniones públicas en ninguno de los puntos del *Río Sonora*, pero, aun así, se siguen dando pasos para construir las presas, incluso en el *Presupuesto Federal*, dicho por la misma presidenta **Claudia Sheinbaum**,

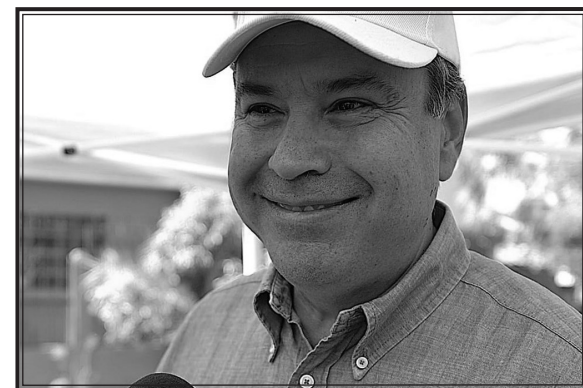
se "etiquetó" un monto de 7 mil 500 millones de pesos para la construcción en Sonora de no una, sino dos presas.

Para los pobladores esta postura del *Gobierno Federal*, contrasta con la del mismo gobierno estatal que ha venido informando que sólo se construirá una presa.

Este vacío de información o incertidumbre es lo precisamente obligó seguramente a los colectivos en contra de las presas a irse a manifestar y cuestionar severamente a los diputados que tuvieron que recibirlos y explicarles que nada está decidido o definido por el propio gobierno estatal.

Incluso, hay que tener en cuenta que para que las presas se construyan, si o si, debe realizarse primeramente la encuesta a la población para saber si aceptan dichas obras hídricas.

Finalmente, a este tema le falta todavía mucho por definir, y sobre todo, por lograr los acuerdos o consensos entre la población que se siente afectada y el propio gobierno, para evitar que lo sucedido en otros casos, como el de la contaminación del *Río Sonora* por la minera de *Grupo México*, se quede en el olvido y con afectaciones a la población de esa región del



Toño Astiazarán



Maloro Acosta

estado.

Debe, en todo el tema, existir una coordinación de los tres niveles de gobierno para así evitar que el tema vaya creciendo y se convierta en un dolor de cabeza para todos.

HAY SEMANAS EN QUE LAS encuestas sobre preferencias electorales surgen como palomitas, y esta fue una de ellas, pues me tocó ver más de dos en diversos medios.

Rumbo al 2027, donde se renovarán 17 gubernaturas, en algunos de los resultados, en 15 de ellas *Morena* se coloca en primer lugar en intención del voto. Concretamente en Sonora a dicho partido lo colocan con una fuerte ventaja con una intención del voto del 43.1%, y por su parte el *PRI* y el *PAN*, juntos alcanzarían un 17.2%, como puedes ver, estimado lector, hay una gran diferencia de puntos, lo que nos lleva a pensar que *Morena* podría repetir a nivel estatal.

Pero, cabe destacar que en este espacio, en reiteradas ocasiones he citado que esto de las encuestas al menos para un servidor, no tienen mucha validez, porque al momento de obtener opiniones, influyen muchos factores, que no se dan precisamente el día de la votación.

Aun así, no está de más ir "futureando" en quiénes pueden ser los ideales para las pizcas del 27.

En cuanto a personas, hoy a 17 meses de cambio de gobierno en Sonora, **Lorenia Valles** y **Javier Lamarque** se colocan en la primera fila de los políticos con muchas ventajas para ser el o la candidata de *Morena* al gobierno de Sonora.

Toño Astiazarán, encabeza la preferencia de la oposición, pero seguro estoy que si el *PAN* sigue con esa posición de no aliarse con el *PRI* ni con nadie, Toño no competirá el 2027, se esperará hasta el 2030. Se requiere la oposición unida junto

con una parte de la sociedad para poder aspirar al triunfo. De otra forma, el *PAN* vendría a debilitar el proyecto político de Toño Astiazarán. En lo personal creo que sí habrá unidad de la oposición.

Falta mucho sí, pero no hay que perder de vista los nuevos escenarios que se vayan dando.

FUERTES RUMORES DE que puede venir a competir por la gubernatura **Luis Donald Colosio**, senador hoy en día por Nuevo León y por *Movimiento Ciudadano*.

La verdad solo el apellido le da para participar al menos aquí en la entidad. No creo que se repita el caso del Ing. **Rodolfo Félix Valdés** que cuando fue destapado como candidato no conocía prácticamente nada de la tierra que gobernó. En otra ocasión, comentaré en este espacio una anécdota relacionado con el destape del ex gobernador de Sonora.

A PROPÓSITO DE NUEVOS ESCENARIOS, uno que puede llegar a moverles el tapete a algunos de los partidos que arriba menciono, es la presencia de **Manuel Ignacio, El Maloro Acosta**, ahora cobijado por el *Partido Verde Ecologista*, porque el ex presidente municipal de Hermosillo, ex priista, llegó por la puerta grande al *Verde*, a tal grado que ya se dice que no pasa de inicios del próximo año cuando **El Maloro** se convierta, lee bien, ¡¡jen el dirigente estatal del *Partido Verde*!! Leíste bien.

Manuel Ignacio sería el mandamás de ese partido, y seguramente de lo que todo eso conlleva... Dicen los que saben, que, para la dirigencia nacional del *Verde*, **El Maloro** les resulta altamente atractivo en el tema del manejo de las estructuras electorales que puedan darle triunfos a dicho partido. Ya veremos cómo se acomodan las piezas el próximo año, cuando el *Verde* habrá de renovar sus estructuras partidistas.

¡Atentos!

NO TODOS ESTUVIERON CON Harfuch... Me refiero a la reunión que esta semana hubo allá en la CDMX con el titular de *Seguridad Pública Ciudadana*, **Omar García Harfuch**, con varios alcaldes del país, y donde supimos que de Sonora estuvieron el de Hermosillo, **Toño Astiazarán** y de Cajeme, **Javier Lamarque**.

Seguramente mi amigo **Toño** supo aprovechar más que bien el encuentro, mismo que se dio en el marco de la *Primera Asamblea Ordinaria de la Conferencia Nacional de Seguridad Pública Municipal 2025*, para "rebotar" con **Harfuch** no sólo un acercamiento sino informarle de las acciones

que se llevan a cabo en materia de seguridad pública en la capital de Sonora, pero a la vez entregarle su lista de *Santa* con algunas peticiones para nuestra ciudad.

Según se supo, este encuentro muy bien aprovechado por **Toño**, pronto rendirá frutos y ya se habla de que en Hermosillo habrá reforzamiento de la inseguridad pública que se ha dado en los últimos meses, sobre todo, en delitos de alto impacto, con una mayor presencia de las fuerzas federales.

Ojalá este acercamiento entre el alcalde y **García Harfuch** resulte en menos inseguridad para los hermosillenses

AL CIERRE DE ESTE espacio, desde la CDMX el gobernador **Alfonso Durazo** se reportaba con información relativa al encuentro que los mandatarios del país sostuvieron con la presidenta **Claudia Sheinbaum** y el Secretario, **Omar García Harfuch**. El motivo, el acuerdo entre los distintos órdenes de gobierno para a través de diversas acciones, hacer frente a la incidencia delictiva en el país, y la homologación de la *Ley General contra la Extorsión* en cada uno de los estados ya que se hizo una modificación constitucional para que este delito sea considerado federal.

Ahora habrá que esperar que lo puesto en el papel a través de estos acuerdos, se convierta en una realidad para que los mexicanos veamos una reducción real en este delito que se ha convertido en el "*pan nuestro de cada día*", ya sea a través de correos no deseados, mensajes de whatsapp y llamadas telefónicas que intentan arrebatarle a uno el patrimonio.

Se terminó el espacio por esta ocasión. La siguiente semana continuaremos.

Hasta la próxima.



Alfonso Durazo



La emoción de estrenar iPhone
no tiene fin, con Telcel para Siempre

CON
40GB

WhatsApp Facebook Messenger Signal Instagram Uber
ILIMITADAS

EQUIPOS NUEVOS
12 MESES DE GARANTÍA

iPhone Air
Desde ~~\$1,966~~
*Precio sin Telcel para siempre
MXN **\$1,599**
24 Pagos mensuales
*Aplica para la versión de 256GB

iPhone 17 Pro
Desde ~~\$2,071~~
*Precio sin Telcel para siempre
MXN **\$1,699**
24 Pagos mensuales
*Aplica para la versión de 256GB

iPhone 17 Pro Max
Desde ~~2,177~~
*Precio sin Telcel para siempre
MXN **\$1,799**
24 Pagos mensuales
*Aplica para la versión de 256GB

telcel

1) Los equipos terminales comunicados (iPhone Air, 17 Pro de 256 GB y 17 Pro Max de 256 GB) son provistos en arrendamiento a 24 meses. Sujeto a aprobación y evaluación de historial crediticio y de pago. El Cargo Inicial podrá variar de acuerdo con la evaluación de riesgo y crediticia. Arrendamiento disponible únicamente para usuarios con plan tarifario Telcel Libre (pospago). No permite migraciones a otros planes ni a la modalidad Amigo de Telcel (prepago). 2) Los datos incluidos son para navegación libre estando en México, EE. UU. y Canadá. Servicios sujetos a Políticas Sin Frontera; de Uso de Redes Sociales y Para Prevenir el Uso Inadecuado; disponibles para su consulta en www.telcel.com/legales. 3) Los precios comunicados corresponden al Total Mensual a pagar por el usuario en el Programa Telcel para Siempre. Incluyen la renta mensual del servicio y la renta mensual del Equipo Provisto. Sujeto a cambios en función de los servicios adicionales contratados y del Cargo Inicial enterado. 4) Telcel para Siempre es un programa de Arrendamiento que ofrece al Usuario, como Beneficio, la opción, a su elección, de devolver el Equipo Provisto al término del plazo de Arrendamiento para quedar exento del pago del Valor Residual, siempre que el Equipo Provisto cumpla los Requisitos Técnicos. Aplica para usuarios de pospago que soliciten el Equipo Provisto en arrendamiento, cuya evaluación de crédito tenga calificación "excelente" y solicite se domicilie el pago de su Estado de Cuenta/Factura Telcel a una tarjeta de crédito. Consulta términos y condiciones del programa en www.telcel.com/parasempre. 5) El equipo terminal comunicado cuenta con una garantía de 12 meses conforme a la Póliza de Garantía emitida por el fabricante; la cual podrá hacerse efectiva a través de cualquier Centro de Atención a Clientes Telcel durante su vigencia. 6) Los precios comunicados incluyen IVA del 16%. Imágenes ilustrativas. Equipos y colores sujetos a disponibilidad en punto de venta. Consulte términos, condiciones, políticas y folios de registro CRT en www.telcel.com, Centros de Atención a Clientes y Distribuidores Autorizados Telcel. Vigente del 11 al 31 de diciembre de 2025.