

Nacional Financiera



Queda totalmente prohibida su reproducción y distribución total o parcial

Aprueban congresos locales reforma a pensiones *doradas*

ANDREA BECERRIL

Todo está listo para que en la sesión del martes próximo martes, el Senado formule la declaratoria de la reforma constitucional que disminuye las llamadas pensiones *doradas* en el sector público paraestatal y la envíe al Diario Oficial de la Federación para que sea publicada.

Ello, debido a que hasta el momento se tienen ya los votos a favor de 18 congresos estatales, que suman más de la mayoría simple requerida del total de las legislaturas locales del país para una reforma constitucional.

Esto significa que a partir de abril, las pensiones millonarias de ex funcionarios de la extinta Luz y Fuerza del Centro (LFC), Petróleos Mexicanos (Pemex), la Comisión Federal de Electricidad (CFE), **Nacional Financiera (Nafinsa)** y otros organismos de banca múltiple se reducirán a 50 por ciento de la remuneración de la Presidenta.

Un día después de publicada la reforma al artículo 127 constitucional, las pensiones de tres directivos de LFC que sobrepasan el millón de pesos mensuales —un millón 77 mil pesos la más alta—, seis más que van de 919 mil a 980 mil pesos y, en general, de 600 ex funcionarios de esa empresa eléctrica extinta por el ex presidente Felipe Calderón, superiores a 300 mil pesos, quedarán en cerca de 70 mil pesos mensuales.

Igualmente, pensiones de medio millón de pesos de ex funcionarios y ex líderes sindicales de CFE, y otras en Pemex, que sobrepasen los 70 mil pesos al mes, se ajustarán a esta suma. Es el caso también de la pensión de 120 mil pesos que desde hace 32 años recibe José Ángel Gurría de **Nacional Financiera**, entidad que dirigió durante unos meses.

Pasa por unanimidad en la mayoría de las legislaturas

La reforma, aprobada por el Senado y la Cámara de Diputados, fue avalada por los congresos de Baja California, Baja California Sur, Ciudad de México, Campeche, Colima, Chiapas, Guerrero, Hidalgo, Michoacán, Oaxaca, Puebla, Quintana Roo, Sinaloa, Tabasco, Tlaxcala, Veracruz, Yucatán y Zacatecas.

En la mayor parte se aprobó por unanimidad, y sólo en Baja California y Zacatecas por mayoría.

La reforma constitucional aprobada establece límites a los esquemas de jubilación financiados con recursos públicos en la administración paraestatal, en sus tres niveles de gobierno, tanto para las pensiones a futuro como las otorgadas con anterioridad.

El ajuste a las pensiones millonarias actuales, con el que espera un ahorro al erario de 5 mil millones de pesos anuales, será inmediato. El Congreso de la Unión y las legislaturas locales tendrán un plazo de 90 días para “revisar y, en su caso, adecuar el marco jurídico aplicable”, a fin de que en adelante, las pensiones de directivos y funcionarios de empresas públicas y banca de desarrollo no superen la mitad de la remuneración de quien encabece el Poder Ejecutivo federal.

La nueva disposición no opera para las fuerzas armadas, por lo que en el artículo tercero transitorio de esa reforma al artículo 127 de la Carta Magna se precisa que “los haberes de retiro concedidos conforme al marco constitucional vigente, con anterioridad a la entrada en vigor” del decreto respectivo, “se conservarán en los términos en que fueron reconocidos”.



Coloca Fondo Morelos casi 288 mdp en créditos durante 2025

REDACCIÓN DDM

Durante 2025, Fondo Morelos otorgó cerca de 288 millones de pesos en créditos, principalmente a mujeres emprendedoras, informó su director general, Hugo Mariaca Torres, en entrevista para Diario de Morelos Informa, a través de La 99.1.

Detalló que el 96% de las personas acreditadas son mujeres, lo que confirma su fuerte participación en proyectos productivos. Tan solo el año pasado se destinaron 135 millones de pesos a grupos femeninos, en esquemas individuales y colectivos.

El organismo opera programas que van desde microcréditos de 2,500 a 10 mil pesos para negocios emergentes de economía social, hasta financiamientos para empresas medianas y consolidadas.

Las tasas de interés se mantienen entre 1% mensual en microcréditos y 9% anual para proyectos de emprendi-

miento, con apoyos de hasta 300 mil pesos para jóvenes y 200 mil para adultos de 18 a 70 años.

Mariaca Torres anunció además la firma de un convenio con Nacional Financiera, que permitirá acceder a una línea de crédito por 631 millones de pesos para el sector productivo. Sumados a los aproximadamente 300 millones que opera el Fondo, la bolsa disponible asciende a casi mil millones de pesos.

Fondo Morelos recibe entre ocho y 10 solicitudes diarias, con dispersión aproximada en una semana.

Las personas interesadas pueden acudir a las oficinas en Avenida Plan de Ayala 825, en Cuernavaca, o consultar www.fondomorelos.gob.mx para obtener orientación. ☎



2026-04-02

Fondo Morelos dispara apoyos: Mujeres lideran el 96% de los créditos otorgados

Autor: Redacción

Género: Nota Informativa

<https://www.diariodemorelos.com/noticias/fondo-morelos-dispara-apoyos-mujeres-lideran-el-96-de-los-cr-ditos-otorgados>

Cuernavaca, Morelos.- El motor económico del estado tiene rostro de mujer. Durante el último año, Fondo Morelos logró una colocación histórica de 288 millones de pesos en créditos, beneficiando principalmente a las mujeres que buscan fortalecer sus negocios.

Hugo Mariaca Torres, director general del organismo, reveló en entrevista para Diario de Morelos Informa que el 96% de los acreditados son mujeres. Este dato confirma que ellas son quienes más impulsan los proyectos productivos en la entidad.

Tasas bajas para todos los negocios

El funcionario detalló que los esquemas de financiamiento son flexibles y están diseñados para el ciudadano común. Existen microcréditos que van desde los 2,500 hasta los 10 mil pesos, ideales para negocios que apenas comienzan.

Para las empresas que ya están consolidadas, el Fondo ofrece tasas de interés competitivas, que oscilan entre el 1% mensual en apoyos pequeños y el 9% anual para proyectos de emprendimiento más grandes.

Los jóvenes y adultos de entre 18 y 70 años pueden acceder a montos que llegan hasta los 300 mil pesos, permitiendo que cualquier persona con ganas de trabajar pueda hacer crecer su patrimonio.

Mil millones listos para inversión

El panorama para los próximos meses es alentador. Mariaca Torres anunció la firma de un convenio estratégico con **Nacional Financiera (NAFIN)**, el cual abrirá una línea de crédito de 631 millones de pesos.

Al sumar este recurso a los 300 millones que ya opera el organismo estatal, la bolsa total para el sector productivo ascenderá a casi mil millones de pesos.

Si estás interesado en un crédito, el proceso es ágil. El Fondo recibe hasta 10 solicitudes diarias y la entrega del dinero se realiza en aproximadamente una semana. Los interesados pueden acudir a Plan de Ayala 825, en Cuernavaca.

2026-04-02

Municipios afectados por vaguada tendrán prioridad en apoyos

Autor: Redacción

Género: Nota Informativa

<https://subrayado.com.mx/hidalgo/municipios-afectados-por-vaguada-tendran-prioridad-en-apoyos/>

La Secretaría de Desarrollo Económico de Hidalgo (Sedecoh) enfocará sus programas de 2026 en los 28 municipios afectados por la contingencia derivada de la vaguada monzónica, mientras espera los resultados del censo de unidades económicas afectadas que elaboró el gobierno federal.

El titular de la dependencia, Carlos Henkel Escorza, explicó que la federación realizó el levantamiento de información, por lo que el estado aún espera los datos oficiales que deberán entregar el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) y la Secretaría de Economía.

Mientras llegan esos resultados, la estrategia estatal consiste en dar prioridad a esos municipios dentro de los distintos programas económicos que opera la dependencia durante este 2026, especialmente en las regiones que registraron mayores afectaciones.

El funcionario también aclaró que la Sedeco no cuenta con un programa específico para atender directamente los daños provocados por la contingencia, ya que hasta el momento la dependencia no ha recibido solicitudes particulares relacionadas con afectaciones económicas derivadas de este fenómeno. Aun así, las reglas de operación de los programas establecen prioridad para los municipios impactados, lo que permite que comerciantes y emprendedores de esas zonas accedan primero a los apoyos.

Diez programas abiertos para 2026

Actualmente, la política de impulso económico del estado opera diez programas diferentes, impulsados tanto por la Secretaría como por organismos que dependen de ella como cabeza de sector.

Entre ellos se encuentran Emprendiendo Paso a Paso y Hidalgo con Potencial, que desarrolla el Instituto de Competitividad Empresarial, así como Transformando con la Juventud, Tu Experiencia Transforma, Apoyo a Cooperativas y Fortalecimiento de la Infraestructura de Mercados.

La estrategia también incluye esquemas financieros como Impulso **Nafin** e Inclusión Financiera, además de programas energéticos operados a través de la Agencia Estatal de Energía, entre ellos Energía que Transforma y Energía para el Bienestar.

VER MÁS: El Faro: un espacio que guarda décadas de historias

Varias convocatorias ya se encuentran abiertas y los interesados comenzaron a registrarse en las plataformas correspondientes. De acuerdo con la dependencia, a finales de este mes se definirán los primeros beneficiarios de las becas de Tu Experiencia Transforma y Transformando con la Juventud.

En paralelo, comerciantes y organizaciones también presentan expedientes para participar en los programas dirigidos a mercados y cooperativas, mientras que el esquema de financiamiento Impulso **Nafin** avanza con rapidez.

Para este año, ese programa prevé ejercer cerca de 800 millones de pesos, con múltiples solicitudes ya aprobadas que actualmente avanzan en sus trámites ante las instituciones bancarias.

Recorridos para promover los apoyos

La dependencia estatal también reporta una alta demanda en los programas que ya abrieron convocatoria, por lo que funcionarios realizan recorridos en distintas regiones para explicar directamente los apoyos disponibles.

Durante estas visitas, personal de la secretaría presenta los proyectos, detalla los requisitos y brinda asesoría a emprendedores y comerciantes, además de trabajar de forma coordinada con las áreas municipales de desarrollo económico.

Como parte de ese proceso de fortalecimiento institucional, 66 de los 84 municipios participaron recientemente en un proceso de certificación para sus directores de desarrollo económico, lo que busca mejorar la coordinación con el gobierno estatal y ampliar la cobertura de los programas en todas las regiones de Hidalgo.

Síguenos en Facebook y suscríbete a nuestro canal de YouTube.

[En entrevista, Carlos López Moctezuma, director general de BanCoppel, habló sobre la situación económica en México. \(Repetida\)](#)

(2026-04-02), Canal 121 Telefórmula, Fórmula Financiera, Maricarmen Cortés, Marco Antonio Mares, José Yuste, (Entrevista) - 21:30:57, Duración: 00:10:52 Precio \$941,488.00

Ya estamos aquí de regreso en Fórmula Financiera, en la transmisión especial de la Convención Bancaria y está con nosotros Carlos López Moctezuma, él es el director general de Bancoppel. Carlos, bienvenido, gracias por estar aquí con nosotros. Gracias Marco, gracias por la invitación. Carlos, pues hemos tenido la oportunidad de platicar con una gran cantidad de representantes de distintas marcas bancarias, pero ustedes son una marca que está muy ligada al consumo, están en un segmento en el que tienen la oportunidad de tener el pulso de la economía real. Cuéntenos cómo están viendo las cosas desde Bancoppel en la circunstancia que hoy estamos viviendo de una falta de crecimiento importante en México y la situación en el contexto internacional difícil. Sí, yo te diría que la perspectiva de crecimiento para este año a nivel macro se ve menos mal que el año pasado, por decirlo de alguna manera, aunque todavía con muchas incertidumbres. Yo creo que algo muy bueno es que la revisión del tratado se esté haciendo previo a las elecciones en Estados Unidos y ya se está llevando a cabo ahorita, porque si eso sale bien, va a disipar muchísima incertidumbre y creo yo que abre puertas para que se desatore cierta inversión privada que a lo mejor no se ha dado y como hemos visto, si no hay inversión, no hay crecimiento hacia adelante. Eso en la parte macro. En la parte micro, yo te diría que vemos un consumo todavía fuerte. Creo yo que sí el incremento que se ha dado en los últimos años al salario mínimo ha ayudado a que en la base de la pirámide el consumo se mantenga vigoroso, por decirlo de alguna manera, y también la parte de transferencias gubernamentales le ayuda a ciertos segmentos de la población a mantener el consumo, pero yo creo que eso ya llegó a un tope, ya no vamos a ver esos incrementos. Sí vemos cierto deterioro en los clientes que están llegando a solicitar crédito, vemos una calidad un poquito más deteriorada en las solicitudes de crédito y hemos sido más cuidadosos a la hora de originar, pero hemos sido con todo y eso, capaces de crecer las carteras de consumo de manera adecuada. En materia de inclusión financiera, te diría yo que Bancoppel juega un rol muy importante porque tenemos una red de 1900 puntos de acceso a los clientes y te diría que somos la principal ventanilla de digitalización del efectivo en México. ¿Por qué? Pues porque pueden llegar los clientes a depositar de manera gratuita, cuando lo quieren hacer en otro tipo de instituciones como los neobancos, pues tienen que pagar 20 pesos en una tienda de conveniencia cada vez que depositan aquí los depósitos a los clientes son gratuitos y tenemos una red de cashing, cash out muy fuerte. Entonces tan solo este año incorporamos al sistema financiero alrededor de unas 400mil personas nuevas al sistema y más o menos de aquí al 2030 pensamos incorporar 3 millones de personas más al sistema. Y esto se da gracias a una combinación de tener una infraestructura física potente para un país que sigue viviendo lamentablemente del efectivo y una infraestructura también digital que les permite a esos clientes, una vez que digitalizan su dinero, pues operar de una manera distinta. Pues ahí está bien interesante, Carlos, lo que nos estás comentando, no lo había visto, la verdad que ustedes eran tan importantes el tema de digitalización que lo que está buscando el menor uso de efectivo que realmente puedas acceder a un banco, pero tiene que ser un banco y ustedes creo que lo están logrando de confianza, ¿Cómo logran esta parte en Bancoppel? ¿Cómo hacen esto? Te diría yo creo que la parte de la cercanía con el segmento masivo mexicano, que este sí es el real segmento masivo, tienes más de 50 millones de personas viviendo en ese segmento y los lugares donde estamos, la confianza que les damos al entrar, o sea, nosotros no sacamos al encontrar a la gente de las ingresos ¿De cuánto por ejemplo, yo te diría que tenemos clientes de ingresos promedio, ingresos familiares promedio de 20 mil pesos, 22 mil pesos, entonces estás hablando de gente que gana 10, 12 mil pesos y podemos llegar hasta clientes de otros segmentos dependiendo la ciudad y dependiendo muchas cosas? Hay algunos lugares donde lo único que hay es una tienda Coppel y una sucursal de Bancoppel, entonces ahí somos el que atiende a todos los segmentos en ciertas poblaciones, porque no hay otra cosa ahí. Entonces te diría yo que esa confianza, esa cercanía y que viene desde el haberles financiado crédito al consumo en la tienda y después se hayan obtenido créditos y productos del banco, pues nos da una cercanía muy importante. Y ahí te interrumpo Carlos, cuando dices primero está el crédito al consumo, necesariamente o no está tu primer porque está llegando a un segmento que es al que el gobierno quiere llegar, o sea, si algo ha insistido la presidenta Sheinbaum y el Secretario

Hacienda es que hay que bancarizar. La inclusión es un tema recurrente de la convención bancaria. Y ustedes llegan a este segmento que también es el de mayor riesgo, porque es el segmento de la economía informal, porque es el que conecta todo el fincen encima de ustedes, que conoce a tu cliente, know your client, y no necesariamente lo puedes conocer porque a lo mejor es, con todo respeto, una persona de servicio doméstico o una persona de la construcción que cambian muy seguido de empleo de casa, que no tienen mucha manera de demostrar sus ingresos porque está en la economía informal. ¿Cómo le hacen ustedes para no tener una cartera vencida para enfocarse con éxito este segmento que es el target, pero el más riesgoso? Sí, muy buena pregunta, Maricano, porque te diría yo, Coppel a lo largo de más de 80 años ha desarrollado modelos paramétricos para otorgar crédito propietarios. Nosotros no pedimos comprobante de ingresos, o sea, la mitad de los clientes que metemos al sistema trabajan en el sector informal. Esa mitad de clientes reciben su dinero en efectivo. Más de la mitad. Más de la mitad. Entonces, por supuesto, si tenemos una tasa de morosidad mayor que la del sistema, porque es parte del modelo de negocio, pero hemos sido capaces de tener un modelo que nos mantenga esa morosidad controlada. ¿Que demuestran sus ingresos? ¿Cómo los prestas? ¿En base a qué? ¿En base a que hago? Tengo 10mil personas que son asesores financieros a domicilio que van todos los meses a dejarte tu estado de cuenta y hablar contigo y a recordarte de tu pago, solo tu pago. Tenemos también visita cuando otorgamos crédito a un cliente nuevo, muchas veces mandamos a alguien de la cobranza a que vaya, identifique el domicilio, a que pregunte alrededor del domicilio, si la persona vive ahí, si realmente se dedica a lo que nos dijo que se dedicaba. Eso cuando tenemos dudas para un cierto porcentaje pequeño de los clientes. Y eso lo que nos ha hecho es poder tener este modelo de otorgamiento distinto al de la banca tradicional. Te voy a dar un ejemplo que se me hace muy importante. Antier, el martes, firmamos un convenio con AF precisamente para hacer uso de sus nuevos programas de garantías, donde estamos anunciando que pensamos otorgar alrededor de 27 mil millones de pesos nuevos de cartera en los próximos años con estos programas. Creo que está alineado el tema para llegar a los segmentos de abajo, sobre todo con una institución como nosotros, parte de lo que estamos haciendo va a ser dedicado a micronegocios. ¿Qué quiere decir esto? La señora que tiene un pequeño negocio textil, el señor que tiene un negocio de suplementos alimenticios, bueno, esos micronegocios ya estamos empezando a darles préstamos que antes se los dábamos como préstamo personal a una tasa más alta, ya se los estamos empezando a dar a una tasa más baja con la garantía de NAFIN atrás. Entonces eso nos va a hacer multiplicar el crédito productivo en México y creo que no hay, no sé si hay algún otro participante, pero muy poquitos que pueden llegar a ese nivel de la actividad productiva. Carlos, esto que tiene que ver con los micronegocios es bien importante porque son un universo inmenso. ¿Ustedes qué participación de mercado tienen hasta ahora antes de las garantías Nafin y cuál es la potencialidad ya con las garantías Nafin? Sí, a ver, te diría yo que hoy tenemos en total de lo que otorgamos de crédito al consumo, préstamos personales, tenemos una cartera entre lo que otorgamos del lado de Coppel y Bancopel, yo te diría que de más de 80 mil millones de pesos de préstamos personales. De esos préstamos personales ya teníamos detectado nosotros que como el 25% de eso se dedicaba a capital de trabajo, actividad productiva, al día a día de las personas de sus negocios, ahora con esto va a ser mucho más fácil identificarlos y otorgarles una mejor tasa y darle a más personas a ese nuevo segmento. Lo digitalizas, le pones también aplicación, utiliza mucho el teléfono, Sí hay cierta duda de ay, ¿Qué tan digitalizado o qué tanto se está digitalizando este segmento? Se está digitalizando mucho porque una vez que incorporan el sistema y lo depositan en efectivo, sí están utilizando el teléfono móvil, tenemos más de 11 millones de clientes que tienen teléfono móvil activo usando el app. Nada más para darles un dato, la facturación de tarjetas de débito en el sistema el año pasado creció alrededor de un 6%. Nosotros crecimos 16% de la facturación. Eso quiere decir que sí, que está habiendo una velocidad de digitalización importante. Segundo punto, Space, nos crecieron 45% el volumen de Space, o sea, nuestros clientes hacen 50 millones de Space al mes. Nos queda minutito. ¿Pero y esto del LIMO del Banco de México, qué tanto está funcionando? Porque supuestamente está enfocado este segmento. Sí, yo creo que no está funcionando como se quisiera y yo creo que hay. Yo creo que tenemos que seguir trabajando. Yo creo que el esquema como está construido se le tienen que hacer modificaciones, no se puede cobrar absolutamente nada por este producto, por ir a terminalizar a los comercios de alguna manera. Yo creo que hay cosas importantes que trabajar con las autoridades financieras, con el Banco de México, para seguir impulsando esos nuevos mecanismos de pago que lamina el COI y el DIMO. Es el mismo problema. Así es. Otro de los temas de la convención. Muchísimo. Carlos López Moctezuma, director general de Bancopel.

Gracias. Gracias a ustedes. Vamos a un corte, regresamos a esta transmisión especial desde Cancún con motivo de la Convención Bancaria. No se vaya.

[En entrevista, Carlos López Moctezuma, director general de BanCoppel, habló sobre la situación económica en México. \(Repetida\)](#)

(2026-04-02), 103.3 Radio Fórmula, Fórmula Financiera, Maricarmen Cortés, Marco Antonio Mares, José Yuste, (Entrevista) - 21:30:57, Duración: 00:10:52 Precio \$2,011,420.00

En entrevista para Fórmula Financiera, Carlos López Moctezuma, director general de BanCoppel, compartió su perspectiva sobre la situación económica actual en México y su impacto en el consumo y la inclusión financiera. López Moctezuma destacó que, aunque la economía mexicana enfrenta incertidumbres, la revisión del tratado comercial previo a las elecciones en EE. UU. podría estimular la inversión privada. A nivel microeconómico, mencionó que el consumo se mantiene fuerte, especialmente gracias al aumento del salario mínimo y las transferencias gubernamentales, aunque ya se percibe un tope en estos incrementos. En cuanto a la inclusión financiera, BanCoppel juega un papel crucial con su amplia red de puntos de acceso y su modelo de digitalización del efectivo, que permite a los clientes depositar dinero de forma gratuita. López Moctezuma explicó que, a pesar de que muchos de sus clientes provienen del sector informal y no pueden demostrar ingresos, BanCoppel utiliza modelos paramétricos y visitas domiciliarias para controlar la morosidad. Además, mencionó la reciente colaboración con **NAFIN** para ofrecer créditos a micronegocios a tasas más bajas, lo que potencialmente multiplicará el crédito productivo en México. Finalmente, López Moctezuma comentó sobre la necesidad de mejorar mecanismos de pago como el DIMO del Banco de México para impulsar aún más la digitalización y la inclusión financiera.

[En entrevista, Carlos López Moctezuma, director general de BanCoppel, habló sobre la situación económica en México. \(Repetida\)](#)

(2026-04-02), 970 Radio Fórmula AM, Fórmula Financiera, Maricarmen Cortés, Marco Antonio Mares, José Yuste, (Entrevista) - 21:30:57, Duración: 00:10:52 Precio \$2,012,070.00

En entrevista para Fórmula Financiera, Carlos López Moctezuma, director general de BanCoppel, compartió su perspectiva sobre la situación económica actual en México y su impacto en el consumo y la inclusión financiera. López Moctezuma destacó que, aunque la economía mexicana enfrenta incertidumbres, la revisión del tratado comercial previo a las elecciones en EE. UU. podría estimular la inversión privada. A nivel microeconómico, mencionó que el consumo se mantiene fuerte, especialmente gracias al aumento del salario mínimo y las transferencias gubernamentales, aunque ya se percibe un tope en estos incrementos. En cuanto a la inclusión financiera, BanCoppel juega un papel crucial con su amplia red de puntos de acceso y su modelo de digitalización del efectivo, que permite a los clientes depositar dinero de forma gratuita. López Moctezuma explicó que, a pesar de que muchos de sus clientes provienen del sector informal y no pueden demostrar ingresos, BanCoppel utiliza modelos paramétricos y visitas domiciliarias para controlar la morosidad. Además, mencionó la reciente colaboración con **NAFIN** para ofrecer créditos a micronegocios a tasas más bajas, lo que potencialmente multiplicará el crédito productivo en México. Finalmente, López Moctezuma comentó sobre la necesidad de mejorar mecanismos de pago como el DIMO del Banco de México para impulsar aún más la digitalización y la inclusión financiera.

2026-04-02

¿Regalo envenenado?

Autor: Urbano Barrera

Género: Nota Informativa

<https://solyucatan.mx/regalo-envenenado/>

Urbano Barrera

Desde el pasado fin de semana 14 aeropuertos de Estados Unidos entraron en crisis. Primero por falta de pago al personal de la Administración de Seguridad en el Transporte (TSA, por sus siglas en inglés), quienes no han cobrado desde que el financiamiento del Departamento de Seguridad Nacional (DHS, por sus siglas en inglés) expiró en febrero.

Segundo, porque el presidente Donald Trump ha dicho que no alcanzará un acuerdo de financiamiento del DHS a menos que los demócratas respalden la "SAVE America Act", un proyecto de ley criticado por los demócratas, quienes dicen que crearía barreras innecesarias para votar.

Por ello, cientos de agentes del Servicio de Inmigración y Control de Aduanas (ICE, por sus siglas en inglés), fueron enviados para ayudar a controlar las multitudes, sin contar con experiencia en esas labores. Su presencia trata de compensar el trabajo de más de 400 empleados de la TSA que han renunciado y miles más que se han ausentado del trabajo.

Todo ello no pasaría si le pidieran consejo a México, respecto al manejo de los aeropuertos y aduanas en el país.

De entrada se habría recomen dado hacer lo que se implementó en el gobierno del entonces presidente Vicente Fox quien entregó el manejo de los aeropuertos y aduanas a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), principalmente a través del Servicio de Administración Tributaria (SAT) y fideicomisos específicos.

Con ello, empoderó Francisco Gil Díaz, quien fungía como Secretario de Hacienda. Fue una figura central que impulsó el «Fideicomiso Aduanas I», constituido en **Nacional Financiera**, el cual acumuló miles de millones de pesos por el cobro del Derecho de Trámite Aduanal.

En este periodo se hizo y deshizo. Aunque los aeropuertos operaban bajo concesiones y la dirección de Aeropuertos y Servicios Auxiliares (ASA), la corrupción y malos manejos se dispararon. Las deficiencias y corrupción en la gestión de infraestructura matizo la construcción de la Terminal 2 del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México.

La seguridad en estas áreas fue una responsabilidad compartida, y en etapas posteriores de su administración y el inicio de la siguiente, se vincularon a figuras como Genaro García Luna, quien después se comprobó abrió la administración de

AICM al crimen organizado. Este patrón pagaba bien, las prestaciones estaban como nunca y había libre paso para sustancias prohibidas. Claro con su debido 'moche millonario'.

Como todos metieron mano, hasta la señora Marta Sahagún, esposa de Fox, fue mencionada en el contexto de influencias sobre contratos y manejo de aduanas. No se diga de sus hijos y amigos que tenían bodegas para resguardar la mercancía en todos los puntos geográficos de México. "Aquí podría haber buena asesoría para el vecino país del norte".

Con Felipe Calderón (2006-2012), la seguridad y operación de los aeropuertos, particularmente el Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México (AICM), estuvo a cargo de la Secretaría de Seguridad Pública (SSP), encabezada por Genaro García Luna.

Fue en ese entonces que el AICM se convirtió en la 'caja chica' del gobierno federal. Agentes de la Policía Federal controlaban la seguridad en el AICM. Fue el periodo en que elementos de una y otra corporación se baleaban por la disputa de cargamentos ilícitos y donde los cárteles estaban por encima de cualquier autoridad administrativa.

Los encargados del negocio fueron Ramón Pequeño y Óscar Moreno Villatoro, quienes serían "excelentes asesores" para el ICE. Seguro que nunca tendrían crisis y faltantes económicos, el dinero de la maña circularía a diestra y siniestra.

El presidente Andrés Manuel López Obrador al revisar la situación en los aeropuertos y, en especial el de la Ciudad de México denunció que la administración estaba a cargo del crimen organizado.

Indicó que existía una clave especial («35-45») utilizada por elementos de la Policía Federal en el aeropuerto para permitir el tráfico de drogas.

Pero en arca abierta hasta él más decente peca y para el sexenio de López Obrador ocurrió lo mismo. La corrupción fue tal que tuvo que entrar al quite la Secretaria de Marina.

Fue un «regalo envenenado» que, al mismo tiempo, visibilizó el «cargadero» (red de corrupción) de presidentes y administraciones anteriores, quienes premiaban a sus incondicionales, que a su vez se reportaban día a día para oxigenar las arcas del gobierno.

A la fecha, se ha documentado que funcionarios o amigos ligados a figuras prominentes del gobierno como José 'Pepe' Benavides o Andrés 'Andy' López Beltrán han recibido a través de prestanombres contratos o puestos millonarios, incluyendo el control operativo en aduanas o sectores clave como combustibles, desplazando incluso a empresas estatales.

A pesar de la militarización para frenar la corrupción, investigaciones indican la persistencia de una «conspiración criminal» entre marinos, funcionarios públicos y empresarios en al menos algunas aduanas, facilitando el contrabando de millones de litros de gasolina.

Con la presidenta Claudia Sheinbaum ha confirmado que la Agencia Nacional de Aduanas de México (ANAM) continuará siendo dirigida por civiles (Rafael Marín Mollinedo fue uno de los designados), mientras las fuerzas armadas permanecen en la operación física de puertos y aduanas.

Pero a la fecha no se ha podido hacer un aseo general y profundo para sacudir la corrupción. Así, los aeropuertos y aduanas mexicanas han funcionado tradicionalmente como una red de influencia política donde amigos, aliados y familiares de funcionarios de alto nivel han obtenido beneficios económicos o de control.

De tal forma que, los estadounidenses sufren porque quieren. Aquí se les podría capacitar se ofrecerían licenciaturas, maestrías y hasta doctorados en crimen organizado y porosidad en aduanas y aeropuertos. Están abiertas las inscripciones, ¡ánimense!, para eso se han destrozado las instituciones y hecho reformas al por mayor.

Síguenos en Google News

2026-04-02

Tras el Escándalo; Las Razones de la Renuncia de la Funcionaria que se Asoleaba en el Balcón de Palacio Nacional

Autor: Redacción

Género: Nota Informativa

<https://diariocambio22.mx/tras-el-escandalo-las-razones-de-la-renuncia-de-la-funcionaria-que-se-asoleaba-en-el-balcon-de-palacio-nacional/>

Redacción / CAMBIO 22

Florencia Melany Franco Fernández, actual Directora General de Coordinación en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), la mujer identificada por el influencer Vampipe como la que fue fotografiada en una ventana de Palacio Nacional asoleándose, cuenta con un perfil marcado por una activa participación en diversas sociedades y entidades privadas que le presentan altos ingresos.

Es labor es desarrollada incluso durante el desempeño de su cargo público, donde asesora a entidades que han tenido varios contratos con el gobierno federal y con gobiernos locales de la Ciudad de México. Ello podría caer en un incumplimiento del artículo 37 y 52 de la Ley General de Responsabilidades Administrativas, ya que podría ser un presunto conflicto de interés.

Participación de Florencia en empresas

En su última declaración patrimonial, con fecha de recepción de mayo de 2025, destaca la vinculación de la funcionaria con dos entidades clave:

Participación como "Clientes principales"

Estas actividades complementan sus ingresos por servicios profesionales, los cuales sumaron un total anual de \$2,401,059 pesos netos en el ejercicio anterior.

La experiencia laboral de la Directora General subraya su paso por reconocidas sociedades civiles del ámbito jurídico en México:

Con una formación como abogada por la Escuela Libre de Derecho y maestra por la Paris II Pantheon Assas Sorbonne , Franco Fernández reportó un ingreso anual neto total de \$4,229,804 pesos.

Su patrimonio incluye una propiedad adquirida mediante crédito hipotecario con Scotiabank y una participación financiera en bonos gubernamentales a través de NAFIN que le generó rendimientos por \$206,761 pesos.

Este informe detalla la red de relaciones profesionales y comerciales que la funcionaria mantiene vigentes, proporcionando una visión integral de sus intereses privados frente a su responsabilidad en la Oficina del Secretario de Hacienda.

La empresa Banquetes Ambrosía, S.A.P.I. de C.V. (Grupo Ambrosía), ha sido contratista de diversas instancias de gobierno como el Banco Nacional de Comercio exterior, la Lotería Nacional, la Secretaría del Trabajo y previsión social, la alcaldía de Tlalpan, así como los socios del mismo grupo Ambrosía a través de su otra razón social Centro Culinario Ambrosía Sa de Cv son proveedores de la alcaldía de Xochimilco en Ciudad de México, por lo cual el grupo ha recibido un total de 4 millones 491 mil pesos.

Al reportar una ganancia de 100 mil pesos mensuales por dar asesoría a una empresa proveedora de gobierno, la funcionaria podría caer en incumplir el artículo 37 y 52 de la Ley General de Responsabilidades Administrativas, ya que podría ser un presunto conflicto de interés.

Fuente: EME EQUIS

KXL/RCM

cambio22digitalcun@gmail.com

+52 986 100 0853

Cancún, Quintana Roo, Mex.

Política de Privacidad

En alianza con Xinhua News Agency y NotiPress, Diario CAMBIO 22 amplía su red informativa con contenidos internacionales y de análisis especializado, reafirmando su compromiso con el periodismo libre y responsable.

2026-04-02

Impulsa tu negocio: 6 talleres gratuitos para emprendedores en Aguascalientes

Autor: Gerardo Rodríguez

Género: Nota Informativa

<https://www.liderempresarial.com/talleres-gratuitos-aguascalientes-abril-emprendedores/>

¡Lleva tu empresa al siguiente nivel con SEDECYT Aguascalientes! Participa en los talleres gratuitos de emprendimiento y el webinar experto en exportación este abril.

Con el objetivo de fortalecer el ecosistema empresarial de Aguascalientes, la Secretaría de Desarrollo Económico, Ciencia y Tecnología (SEDECYT), invita a emprendedores y empresarios a participar en su cartelera de eventos gratuitos para este mes.

Desde el diseño de un plan de negocios hasta la conquista de mercados internacionales, esta jornada ofrece las herramientas clave para llevar cualquier proyecto al siguiente nivel.

Conquista Mercados: Webinar de Exportación

Si tu empresa ya está lista para cruzar fronteras, no te pierdas esta sesión estratégica dirigida por expertos en materia aduanal en colaboración con Naiconal Financiera (NAFIN).

Evento: Claves y Requisitos Aduanales para Exportar.

Evento: Claves y Requisitos Aduanales para Exportar.

Fecha: Miércoles 8 de abril.

Fecha: Miércoles 8 de abril.

Hora: 10:00 AM.

Hora: 10:00 AM.

Formato: Virtual (Zoom).

Formato: Virtual (Zoom).

Objetivo: Conocer de primera mano los requisitos esenciales para una exportación eficiente y segura.

Objetivo: Conocer de primera mano los requisitos esenciales para una exportación eficiente y segura.

¡Regístrate aquí! [Formulario de inscripción](#)

Acceso directo al webinar: [Enlace a Zoom](#)

Talleres Presenciales: De la Idea al Éxito

Para quienes prefieren la formación directa y el networking, se llevarán a cabo cinco talleres intensivos en las instalaciones de SEDECYT.

Horario: 9:00 AM a 1:00 PM.

Lugar: Complejo Ficotrece (Av. Manuel Gómez Morín S/N, Nave 55, Ferronales).

Calendario de Talleres:

Más Información y Contacto

No dejes pasar la oportunidad de profesionalizar tu negocio de forma totalmente gratuita. Si tienes dudas o necesitas asistencia para tu registro, el equipo de SEDECYT está disponible vía WhatsApp:

WhatsApp: 449 427 19 01

[En entrevista, Alejandro Valenzuela, presidente de Banco Azteca, y Tonatiuh Rodríguez, director general de Banco Azteca, hablaron sobre la innovación en la banca.](#)

(2026-04-02), 100.1 Stereo Cien, Enfoque Noticias Tercera Emisión, Martín Carmona, (Entrevista) - 18:52:07, Duración: 00:08:38 Precio \$765,107.00

Y Cuando son las 6 de la tarde con 51 minutos, lo invito para que a continuación escuche la entrevista que mi compañera Alicia Salgado realizó con Alejandro Valenzuela, presidente y también con Tonatiuh Rodríguez Gómez, director General de Banco Azteca. Alejandro Valenzuela, reitero presidente de Banco Azteca. Alicia, te escuchamos, adelante. Están con nosotros dos personajes que son cara representativa de innovación, penetración, atención de segmentos no bancarizados, podríamos decir, o bancarizados. Y ellos son, en primer lugar, Alejandro Valenzuela, presidente de Banco Azteca y también con Tonatiuh Rodríguez Gómez, el director general de Banco Azteca. Los dos, Banco Azteca, bienvenidos a ambos. Gracias, Alicia, esto es enfoque para poner las cosas en clave y con eso empezamos directo. Está cumpliendo prácticamente tres décadas de ofrecimiento de servicios financieros a segmentos de la población que no estaban acostumbrados a tener crédito. Además es un banco con mucha innovación. ¿Qué puedes esperar hoy de la banca hacia adelante, Alejandro? Mira, Alicia, la banca es una industria que se está transformando todos los días. Lo estamos viendo con la innovación a través de las tecnologías digitales hoy en día, con el uso de la ciencia de datos, con la inteligencia artificial. La realidad es que la capacidad de transformarse es increíble, pero sigue siendo la banca. ¿En qué sentido? Todos ahorramos, todos necesitamos un sistema de pagos, muchos necesitan un crédito, muchos requieren instrumentos de seguros, muchos requieren también productos más sofisticados de ahorro, riesgo. La banca sigue de alguna forma, independientemente de su forma de manejarse con el cliente, las operaciones siguen siendo las mismas. Entonces, la cuestión es que tenemos un cliente que se sofisticada y quiere respuestas y capacidades mucho más inmediatas y nosotros tenemos que estar a la altura de sus desafíos por la enorme competencia y obviamente la enorme transformación que está teniendo el sector. Hay un tema que es relevante, Tonatiuh. A veces se dice que la banca no llega y no da crédito a las microempresas, a los pequeños empresarios, pero yo no me imagino azteca sin eso. ¿Por qué no nos define eso? ¿Cómo han logrado penetrar en un sistema que hoy resulta prioritario para esta administración, para el gobierno de Claudia Schimmer? Claro, es que en mi opinión, el ejercicio azteca también es innovador en ese sentido. Ha partido usualmente al revés de lo que lo hacen otros bancos. En los otros bancos el proceso de acreditamiento parte de una valoración de las garantías que tienes y si hay ausencia de esas garantías difícilmente puedes acceder al crédito. En Banco Azteca hemos creído en el individuo y el proceso de acreditamiento va al individuo al entendimiento de la persona, su contexto y su capacidad. Un cliente que pide un préstamo y no lo honra es un cliente que se hace daño a sí mismo y por supuesto a la institución financiera y nosotros queremos que nuestros clientes estén mucho tiempo con nosotros. Entonces el entendimiento de la capacidad de pago y de la voluntad de pago es algo muy importante en Azteca y se hace uno a uno, es un proceso costoso, es un proceso que requiere muchísimo trabajo, pero es indispensable precisamente para atender la demanda de préstamo en un sector que a lo mejor no puede demostrar ingresos y ese es un paso gigantesco para nuestro país porque muchos individuos, muchas personas no tienen un trabajo asalariado, trabajan con informal, pero eso no los exenta de tener necesidades financieras que deben ser atendidas. Ahora en Azteca se inició muy anticipadamente con respecto a otros bancos, la digitalización, a veces resultó innovador, no solamente la utilización de biométricos como la huella digital o también el rostro, ésta se volvió algo común desde la pandemia y hoy apenas estamos viendo que algunos transitaron hacer fintech, pero ya eran ustedes fintech Y la tercera es en materia de cobros y pagos, o sea la utilización de QR dentro del ecosistema de Electra o Azteca es muy común. ¿Qué tanto puede emularse este tipo de sistema que es muy fácil para que sea inmediato, fácil, seguro y confiable el sistema de pagos de última milla del SPEI? Mira, yo creo que se va logrando progresivamente, pero también hay temas que independientemente de la inmediatez, la realidad por ejemplo hoy en día pues para que entre este famoso sistema de efectivo adentro, efectivo afuera y esta transformación que Tonatiuh le llama la magia de convertir el dinero físico en dinero digital y el dinero digital en dinero físico, vamos también encontrando nuevos temas que no estaban necesariamente en el mapa. Todo el tema de lavado

de dinero, todo el tema de evitar justamente que haya clientes con dinero indebido en el circuito, pues necesariamente nos obliga también a generar fricción y eso muchas veces algunos dicen, oye es que justos están pagando por pecadores Y la realidad es que es cierto, porque a la banca no le queda otra más que generar capacidades para poder asegurarse que lo que entra al sistema es correcto. Ya para el tema de pagos de la última milla, es un tema que se va a ir perfeccionando. La gente se tiene que sentir a gusto con ello, porque hace rato estábamos platicando, todavía el uso de efectivo en nuestro país es altísimo. Tú vas al médico y el médico supone que está formalizado. De repente cuando llegas con la enfermera te dice oiga, ¿Va a querer factura o va a ser sin factura? Sí, el tema es la fiscalización. Bueno, por eso. Entonces todavía hay una resistencia muy grande en nuestro país. Hay muchos mexicanos y mexicanas que todavía no sienten la reciprocidad entre lo que pagan de impuestos y lo que reciben por esos impuestos en términos de educación, de seguridad, de salud, de infraestructura, etcétera, etcétera, etcétera. Y por eso tienes una economía informal. Y cuando le preguntabas a Tornatio de ese crédito empresarial, realmente muchos de los préstamos que hacemos son empresariales. Lo que pasa es que le estamos prestando al individuo que tiene esa capacidad. Ese individuo lo que está usando ese dinero para su mipyme es su actividad económica. Entonces, indirectamente estamos financiando ese emprendimiento, porque por las cadenas formales de financiamiento, esa gente no tiene los registros, los permisos, etcétera, para poder emprender. Y el mismo gobierno obstaculiza. A ver, ¿Por qué la banca de desarrollo no está presente en esto? La banca de desarrollo debe ser el primer promotor en México del financiamiento a la PYME nacional financiera. Debía ser la punta de lanza en esto, dónde está bien, gracias. Y tú dando garantía. Y muchas de las garantías no te las cumplen. No, es que ya están jalando demasiado de esta línea. No estamos haciendo esa chamba. Bien, es un tema, pero es un tema que no lo hemos enfrentado con todas sus realidades. Si hay crédito a MIPYME, si hay crédito a la PYME, pero es indirecto. ¿Por qué? Por la informalidad tan importante que tiene nuestro país. Por el lado del ahorro. De pronto Azteca dio un giro interesante. Abrieron por fin fondos de inversión. No nada más es captación de ahorro, utilización de la tarjeta de débito para pagos, tienen abierta la nómina. Hoy ofrecen fondos. ¿Qué tanto es México un país para invertir en fondos? Claro, fíjate que déjame contarte que fue un poquito al revés Alicia. Fue precisamente darnos cuenta que nuestros clientes comenzaban a sofisticarse y a buscar alternativas de ahorro con otro perfil. Lo que nos llevó a abrir fondos no fue solo digamos, una visión interna, sino fue la correspondencia de lo que ya sentíamos nos estaba demandando el cliente. Por supuesto que hay como todo, algunos clientes que están iniciando su proceso de apertura y ahorro a la vista, utilizan su cuenta como una cuenta transaccional. Hay clientes que ya tiene el banco que utilizan su cuenta transaccional y hacen y toman inversiones a plazo del banco y hay clientes que ya esas inversiones a plazo no les era suficiente y mandaban sus recursos a otras instituciones buscando alternativas, por ejemplo, fondos de inversión. Es a partir de ese conocimiento que decidimos incursionar. Entonces nos ha ido bien, estamos creciendo, estamos presentando el producto, llevamos mes y cachito, meses en ello, creemos que tiene buena aceptación, es muy sencillo contratarlo, es muy sencillo acceder en la app, son tres clics, no hay montos mínimos y eso permite que las personas comiencen a familiarizarse, qué es el primer proceso de crecimiento financiero. Muchísimas gracias por estar con nosotros. Al contrario Alicia, muchas gracias como siempre son los directivos de Banco Azteca, Alejandro Valenzuela y Tonatiu Rodríguez. Muchas gracias. Muchas gracias Alicia por esta entrevista y hasta aquí llegamos.