

**EL ESPECTADOR****HIROSHI TAKAHASHI**

Empresa ligada a René Gavira reaparece como posible proveedora

Una empresa constituida recientemente y con escasa huella pública volvió a aparecer en el radar del Gobierno federal como posible proveedora, pese a no contar con antecedentes verificables de experiencia en contrataciones públicas ni con información que acredite su capacidad financiera u operativa. Se trata de Sales Up, S.A. de C.V., una sociedad creada en 2018 cuyos accionistas, de acuerdo con documentos del Registro Público de Comercio, son **Gaer Zamora Alonso** y **Diana Madrigal Flores**, mientras que **Hugo Barrera Morales** figura como administrador único. Más allá de estos datos formales, no existen referencias públicas sobre la trayectoria empresarial de sus socios ni evidencia de una operación corporativa visible, como página web institucional, presencia comercial identificable o historial de proyectos relevantes.

El acta constitutiva de la compañía establece un objeto social amplio, que le permite realizar actividades de importación, exportación, compraventa e intermediación de bienes y servicios en múltiples sectores, sin que se advierta una especialización productiva definida. En los registros oficiales de contratación pública, Sales Up aparece con un sólo contrato documentado. De acuerdo con la plataforma Compras MX, en 2020 la empresa recibió una adjudicación directa por 2.03 millones de pesos para el suministro de 500 termómetros infrarrojos a Seguridad Alimentaria Mexicana (Segalmex).

Dicho contrato fue suscrito por **René Gavira**, entonces apoderado legal de Segalmex, quien actualmente se encuentra en prisión, acusado por la Fiscalía General de la República de presuntamente participar en una red de desvío de recursos dentro de la paraestatal. Una revisión de los registros federales, estatales y municipales no arroja otros contratos, licitaciones o convenios celebrados por Sales Up con dependencias gubernamentales, lo que convierte a esa operación en su única incursión conocida en el sector público.

A pesar de este historial limitado, fuentes internas señalan que la empresa busca posicionarse, hacia 2026, como proveedora de vehículos de carga y flotas vehiculares para dependencias federales.

No obstante, hasta ahora no existe información pública que acredite experiencia previa de Sales Up en el sector automotriz, en la provisión de bienes de capital o en la operación logística de flotillas.

Fuentes del Gobierno federal confirmaron que la Secretaría Anticorrupción y otras instancias de la actual administración iniciaron una revisión del historial corporativo y financiero de la empresa y de sus socios, ante la ausencia de referencias que permitan acreditar su solidez económica y experiencia técnica. El objetivo, señalaron, es descartar que se trate de una posible empresa fachada, lo que únicamente podrá determinarse mediante revisiones de carácter hacendario y, en su caso, judicial.

Un servidor público, que solicitó no ser identificado, indicó que directivos de Sales Up han afirmado contar con un convenio comercial con Navistar Defense, empresa estadounidense especializada en la fabricación de vehículos militares y tácticos para el gobierno de Estados Unidos. Frente a estas declaraciones, las autoridades mexicanas prevén solici-



tar información oficial al gobierno estadounidense para verificar la existencia y alcances de dicha relación, ya que en la información pública disponible de Navistar Defense no existen registros que acrediten a Sales Up como parte de su red de distribuidores o socios comerciales.

“Existe la preocupación de que se esté intentando inducir a error a las autoridades. Por ello, se actuará conforme a la ley para esclarecer el origen de los recursos, el historial de los accionistas y determinar si la empresa puede acreditar la veracidad de las relaciones comerciales que afirma tener”, señaló el funcionario.

De acuerdo con las fuentes de seguridad nacional, también se indaga la relación de Sales Up con **Agustín Rodríguez**, coordinador de ND Defense en América Latina. Este ejecutivo, de acuerdo con su perfil de LinkedIn, tiene casi nueve años en la empresa de EU. Incluso, también se solicitaron datos de **Imtiaz Uddin**, CEO de ND Defense.

El caso de Sales Up se inserta en el periodo en el que se detectaron irregularidades en Segalmex, donde investigaciones de la Auditoría Superior de la Federación y de la Fiscalía General de la República documentaron desvíos de recursos por millones de pesos mediante esquemas que incluyeron sobrepagos, facturación irregular y adjudicaciones directas a empresas de reciente creación. **René Gavira**, quien firmó el contrato otorgado a Sales Up, es señalado por las autoridades como uno de los principales operadores de ese esquema.

Email: hiroshi@oem.com.mx

