



## MÉXICO SA

### Expediente Grupo Salinas // Tío Richi se fue a España // Ultraderecha y guerra sucia

CARLOS FERNÁNDEZ-VEGA

**M**ÁS EXHIBIDO Y bañado de boñiga no puede estar, pero una vez que Presidencia de la República publicó su expediente fiscal y el voluminoso adeudo que mantiene con el SAT, Ricardo Salinas Pliego fingió demencia y de plano decidió no grabar otro de sus videos ramplones –que sólo lo pintan de cuerpo entero–, aunque a cambio el autodenominado *tío Richi* decidió “regalar mil 500 boletos” para el partido entre las selecciones de México y Argentina, que ayer se jugó en el estadio del equipo de fútbol Mazatlán, de su propiedad.

**ASÍ LO PUBLICÓ** en la red social X: “antes de dormir por acá en España les voy a regalar a mis sobrinos de Mazatlán, Sinaloa, mil 500 boletos para el partido de miseleccionmx vs Argentina a jugarse hoy por la tarde en el estadio del @MazatlanFC. Los primeros mil 500 que lleguen a la taquilla del estadio y digan que su tío les regaló el boleto, entran gratis!!!”

**PERO BUENO, SI** está dispuesto a dilapidar y regalar entre 6 y 8 por ciento del boletaje (El Encanto, estadio del Mazatlán, tiene una capacidad

de 25 mil espectadores, aunque sólo se utilizan alrededor de 19 mil butacas) del citado partido futbolero, pues nada mal estaría que se acordara que sobradamente tiene con qué pagar algo así como 63 mil millones de pesos en impuestos no cubiertos, y esos definitivamente no son gratis.

**POR CIERTO, QUÉ** “casualidad” que en plena trifulca fiscal que lo tiene al borde de un ataque de nervios Salinas Pliego haya decidido subirse al avión –el suyo– para buscar el cobijo de la ultraderecha gachupina, la misma que guarece a nefastos personajes como Carlos Salinas de Gortari, Felipe Calderón y Enrique Peña Nieto y que descaradamente pretende meter las manos en el proceso electoral mexicano (se le hace agua la boca), no sin la participación de golpistas como el propio “tío Richi” y demás “empresarios” y políticos de la misma ralea, todos bajo el resguardo de la corona española.

**DICHO SEA DE** paso, ayer el presidente López Obrador denunció: “ahora supe que un grupo afín al bloque conservador de México igual... Porque a veces dicen ‘derecha’, ‘extrema derecha’. No, no, no, es una nada más, son iguales, nada más que unos son más francos y otros más hipócritas, pero es un solo bloque, no hay matices. Dicen que ese grupo de derecha de

España ya se suma y va a hacer también *guerra sucia*. Qué bueno, ¿no?, porque nos van a seguir ayudando” (hay que recordar que el *tío Richi* fue quien trajo a nuestro país a la esperpéntica “marquesa” Cayetana Álvarez de Toledo para medir el terreno).

**PUES BIEN, DE** entrada, el voluminoso expediente Grupo Salinas (algunos documentos están testados, aunque queda claro de quién se trata) difundido por Presidencia de la República revela un compendio de trucos legaloides utilizados a lo largo de los años (alrededor de 20) por el grupo de *abogánsters* de Salinas Pliego (tal para cual) con el objetivo de retrasar y retrasar (en el enorme cuan lento océano de la burocracia judicial) el final inevitable: que ese consorcio pague lo que adeuda al fisco, que si bien no es poca cosa será aún mayor en la medida de que tarde en ponerse al corriente.

**LA JORNADA (ALEJANDRO** Alegría) informa que “entre los documentos que se pueden encontrar en el expediente están los estados financieros de Grupo Salinas, en particular los créditos fiscales de los ejercicios 2008, 2010, 2011, 2012 y 2013 de Grupo Elektra; los créditos fiscales de los ejercicios 2010, 2012 y 2014 de Nueva Elektra, y de los ejercicios 2009, 2010 y 2013 para Tv Azteca. También incluye las sentencias públicas relativas al juicio promovido por Grupo Elektra por el ejercicio 2006, favorable al SAT; las sentencias sobre otros temas del grupo, por haberse concluido el juicio contencioso administrativo, y además ser favorables al SAT; así como precedentes y sentencias públicas y que tienen relación con los temas controvertidos por el grupo en los litigios pendientes de resolverse”.

**PERO EL TÍO** se fue a España.

## Las rebanadas del pastel

**OTRO ACTO TERRORISTA** en Moscú, cuyo objetivo fue la indefensa población civil congregada en una sala de conciertos. Hasta el momento se habla de 40 muertos y 100 heridos, además del incendio del inmueble. Veintidós años atrás otro grupo terrorista atacó el Teatro Dubrovka, en la capital rusa, durante el cual murieron muchos civiles, y en 2004 un comando de esa raíz tomó la Escuela de Beslán y asesinó a centenas, niños la mayoría. Condena total a esos cobardes y salvajes. El gobierno mexicano rechazó “cualquier acto de violencia que atente en contra de la vida de civiles”.

X, antes Twitter: @cafevega  
cfvmexico.sa@hotmail.com



El jueves 21 de marzo finalmente el Banco de México decidió bajar la tasa de política monetaria en 25 puntos básicos.

La votación fue cuatro a favor y un voto en contra. Es muy bueno que ya comenzó el ciclo de baja de las tasas de interés, aunque no estoy tan optimista de que bajarán rápido.

Hay que entender los factores internos que pueden estar detrás de esta decisión y también el contexto externo.

La inflación tuvo una baja importante en febrero llegando a un nivel de 4.4 por ciento. Fue una buena noticia, porque después de llegar a un mínimo de 4.26 por ciento en octubre de 2023 se dio un rebote y llegó a estar muy cerca de superar cinco por ciento.

Adicionalmente, las expectativas de inflación son favorables. Se espera que se regrese a los niveles objetivo durante 2025.

Con la inflación llevando muchos meses debajo de cinco por ciento, el nivel de tasa de 11.25 por ciento implicaba una política monetaria bastante restrictiva. Si se considera el último dato de inflación la tasa real de interés implícita era de casi 700 puntos básicos.

**Una tasa real tan elevada implica que las condiciones de crédito en México no son buenas para empresas y familias. A estos niveles, las empresas tienen dificultad para que sus proyectos de inversión sean rentables.**

El contexto externo también fue favorable para la baja de tasas en nuestro país. Las señales que ha dado la Reserva Federal son positivas.

En semanas pasadas dio el mensaje de que, por el comportamiento de la inflación, ya no se esperaban nuevos aumentos en su tasa. Este anuncio generó optimismo en los mercados.

La Reserva Federal tomó una postura muy cauta respecto a la baja de tasas.

Va con calma para evitar bajar y luego subir si la inflación aumenta. Esta cautela es positiva.

En esta semana se dio a conocer su visión sobre la baja de tasas en 2024. Una mayoría de los miembros de la junta de Gobierno están proyectando que en el año se darán entre dos o tres bajas de un cuarto de punto. Creo que en México seguirán una estrategia similar. Bajar con cautela.

La baja del jueves pasado sucedió sin que lo hayan hecho en Estados Unidos. Es buena noticia que hubo cierta separación en la toma de decisiones,

pero lo entiendo como algo coyuntural y no una estrategia permanente.

La próxima baja en México será hasta que en Estados Unidos bajen su tasa de política monetaria.

Esto nos lleva a que nuestra evolución estará contingente a de lo que pase en ese país. Si bajan tres veces en 2024 eso sucederá en México. Con ello creo que llegaremos a un nivel

de entre 10.0 y 10.25. Es buena noticia que hubo cierta separación en la toma de decisiones a fin de año.



Relacionando lo que pasa con la tasa de política monetaria y los mercados, la evidencia nos indica que andan optimistas. Estas señales monetarias son uno de los factores que explican el buen desempeño reciente de los mercados accionarios.

Entendiendo de manera integral el contexto actual como uno en el que hay inflación controlada y tasas razonables lo que se puede esperar para este 2024 es un buen año en términos de desempeño de los mercados.

Lo que puede hacer que nos desviemos de este escenario es un choque externo como sucedió en 2022. La geopolítica puede ser una fuente de volatilidad.

**Las expectativas de inflación son favorables. Se espera que se regrese a los niveles objetivo durante 2025.**



Le mando un artículo del pasado que creo vigente ahora.

En mi vida como asesor de negocios de estructura familiar trato de cumplir con el papel de amigo imparcial y de buena fe, así como de ser un facilitador para ir limando asperezas y mejorando (o estabilizando) la dinámica familiar. Este primer paso es indispensable para ir proponiendo crear las estructuras, controles y las reglas claras que afiancen a la empresa y la permitan sobrevivir por varias generaciones. No es fácil el proceso, porque existen familiares adoloridos, con rencillas de décadas y en muchos casos acompañados por situaciones de violencia y adicciones (droga, alcoholismo o enfermedades mentales) que se hace imprescindible la presencia de un profesional en terapia o psicología para evaluar y ayudar a miembros o a todo el grupo familiar a que se puedan comunicar mejor.

He constatado una vez más que las empresas familiares exitosas son todas bastante aburridas. Hay comunicación sana y abierta entre los familiares y dentro del negocio, la información de la empresa es fluida, veraz y completa, por lo que la toma de decisiones trascendentales está basada en el razonamiento y discusión abiertas dentro de un consejo de administración. Por lo tanto, **en la mayoría de los casos las juntas de dicho consejo son aburridas, rápidas y muy efectivas, porque todos están capacitados, informados y listos para ejercer su voto y dar opiniones valiosas.**

Por el contrario, hay otros casos donde la historia familiar es propia de una telenovela de mala calidad, además de que la realidad supera con creces la imaginación de cualquier guionista de cine o televisión.

Las familias en graves problemas tienen cada una su infierno particular y un bloqueo mental y afectivo que puede durar toda la vida del individuo y, peor aún, infectar a las siguientes generaciones. El efecto en el

negocio de su propiedad es casi siempre nefasto. Así, un conflicto familiar no resuelto de años estalla y, además de dañar a la familia, causa problemas en el patrimonio y se vuelve otra triste estadística de fracaso de un negocio otrora próspero.

Estas situaciones familiares duelen mucho, se guardan rencores por décadas y envenenan a los que lo sufren directa o indirectamente. Tienden también a permanecer latentes o "bajo la mesa" o en ríos subterráneos, ya que se piensa erróneamente que van a desaparecer y al hacer crisis por un evento fortuito (la muerte de un ser querido, un problema económico del negocio o de un familiar, un divorcio o accidente) la explosión es mucho mayor por el estado anímico de los familiares y los resultados son imprevisibles, pero seguramente serán terribles.

Se está haciendo realidad el turbulento cambio generacional en millones de negocios creados en la posguerra y, como lo vemos en esta década, de los años veinte del siglo XXI van a sufrirlo un gran porcentaje de las empresas familiares.

Sin dar nombres, puedo enumerar algunos casos graves, como el maltrato de un patriarca a sus hijos, a los que adoraba, pero aplastaba y que terminó en una lucha feroz y el fracaso de esa familia y su empresa. Otro muy duro es el efecto devastador de la enfermedad de Alzheimer en una persona, que provocó pugnas, malos manejos y el caos entre familiares y dentro del negocio. Y más casos terribles.

Les ruego que mediten y analicen seriamente si hay problemas en su familia y que traten de prevenirlos con ayuda externa confiable y profesional, antes de que exploten.



Asesorías:  
55 6965 6876

**Un conflicto familiar no resuelto de años estalla y, además de dañar a la familia, causa problemas en el patrimonio.**



## Controversia en Banxico

Pocas veces coinciden de manera unánime los 35 participantes de la Encuesta Citibanamex, que se publica quincenalmente, en sus pronósticos sobre la decisión de política monetaria de la Junta de Gobierno del Banco de México. Sin embargo, la unanimidad en la expectativa de un recorte de 25 puntos base en esta ocasión no está exenta de cierta controversia.



### **PERSISTENTE O TRANSITORIA**

En el segundo trimestre de 2021, mientras aún atravesábamos la pandemia, se discutía si la inflación que comenzaba a manifestarse era producto de los problemas con las cadenas de suministro, las cuales estaban afectadas por la dislocación logística ocasionada por la pandemia y la política de cero covid del líder chino **Xi Jinping**, o si se trataba de un fenómeno más profundo y persistente. La primera manifestación en aquel entonces se observó en el precio de los vehículos usados, debido a la falta de inventario de autos nuevos en las concesionarias. Esto, a su vez, se debía a los cuellos de botella en la manufactura por el desabasto de semiconductores, derivado del súbito aumento en la producción de dispositivos electrónicos que ayudaron a facilitar el trabajo y la educación desde casa durante el confinamiento. A esto se sumó el hecho de que la industria automotriz calculó mal el resurgimiento de la demanda, una vez que lo más agudo de la pandemia había pasado.

**BANXICO PROACTIVO**

En junio de 2021, el Banco de México optó por considerar que la inflación era persistente y, en la decisión del 24 de junio de ese mismo año, comenzó a subir la Tasa Interbancaria a un Día de 4% a 4.25%. En aquel entonces, la inflación se encontraba al doble del objetivo, en 6%, por lo que se dio inicio a un ciclo alcista. La inflación se vio aún más agudizada debido a la invasión de Ucrania por parte de Rusia. En el caso de México, alcanzó su máximo histórico de 8.7% en agosto y septiembre de 2022, mientras que la tasa de referencia se ubicaba en 9.25%.

---

Cuando la tasa de referencia llegó a 11.25%, la inflación estaba 272 puntos base por encima del nivel actual.

**NIVEL MÁXIMO**

La Junta de Gobierno del banco central decidió llevar la tasa de referencia a su nivel máximo de 11.25% en las decisiones de finales de marzo del año pasado. En ese entonces, la inflación general se ubicaba en 7.12%, mientras que la subyacente se encontraba en 8.15%. Dicho nivel de tasa se mantuvo durante poco más de 11 meses, hasta el jueves pasado. En esta última decisión, la Junta de Gobierno optó por bajar la tasa de referencia en 25 puntos base, aunque **Irene Espinosa** consideró que se debería mantener, lo cual envía una señal de que la decisión no es tan obvia.

**LA PARADOJA**

Bajar la tasa de referencia tiene mucha lógica si se considera que, cuando llegó a 11.25% por primera vez, la inflación estaba 272 puntos base por encima del nivel actual y, la subyacente, 351 puntos arriba. Además, a finales de marzo del año pasado, cuando se elevó la tasa en México, la diferencia con la tasa de referencia de Estados Unidos era de 625 puntos base y el tipo de cambio estaba en 18.01 pesos por dólar. Ahora, aun cuando el mercado daba por descontado que habría un recorte de 25 puntos base en México, el dólar se ha cotizado persistentemente por debajo de los 17 pesos. La paradoja surge porque, aunque la inflación está más baja, la tendencia no es descendente, como se mostró en las perspectivas de inflación que actualizó el banco central, así como por el dato de la primera quincena de marzo, en donde tuvo un levisimo aumento. En mi opinión, se justifica la disminución, aunque sea un tanto contraintuitiva, sobre todo si consideramos el Indicador Global de la Actividad Económica de enero, que mostró que continúa la tendencia de desaceleración con una caída de 0.6% en la comparación mes con mes.



## La era de los influencers: Perspectivas y realidades

En una era definida por la omnipresencia de las redes sociales, el ascenso de los influencers ha reconfigurado no solo la manera en que consumimos contenido, sino también nuestras aspiraciones profesionales. Un fenómeno creciente es la preferencia de los niños por convertirse en influencers en lugar de optar por profesiones tradicionalmente veneradas. Este cambio de paradigma suscita un análisis profundo sobre el impacto de los influencers en la comunicación, la difusión de información y su estatus como iconos sociales.

Los influencers han logrado una posición central en nuestra vida cotidiana, actuando como los nuevos mediadores entre marcas y consumidores, e incluso entre ideas y sus audiencias. Esta transformación no es trivial. La capacidad de un influencer para afectar las decisiones de compra, moldear opiniones y establecer tendencias habla de un poder considerable. Sin embargo, este poder viene con responsabilidades significativas, muchas veces subestimadas tanto por quienes aspiran a este estatus como por su audiencia.

El atractivo de convertirse en influencer a menudo reside en la percepción de un éxito alcanzado "fácilmente", a través de la viralidad y la visibilidad instantánea. Sin embargo, esta visión omite el esfuerzo constante, la estrategia y, en muchos casos, la inversión necesaria para mantenerse relevante en un espacio saturado. La constante necesidad de generar contenido atractivo y auténtico, gestionar la interacción con los seguidores y navegar por las dinámicas cambiantes de las plataformas sociales, representa un desafío continuo.

El modelo de negocio que sustenta a los influencers es multifacético, implicando una relación simbiótica entre creadores de contenido, usuarios y plataformas. Los influencers generan ingresos a través de patrocinios, publicidad directa, merchandising y, en algunos casos, contenido exclusivo. Por otro lado, las plataformas se benefician de la retención de usuarios y el aumento del tiempo de visualización, lo cual se traduce en mayores ingresos publicitarios. La pregunta de quién "gana" en este modelo de negocio es compleja. Los influencers ciertamente pueden obtener beneficios significativos, no solo económicos sino en términos de influencia y reconocimiento. Sin embargo, este éxito no está garantizado y está lejos de ser universal. Los usuarios, por su parte, pueden beneficiarse del contenido que es tanto entretenido como informativo, aunque corren el riesgo de caer en dinámicas de consumo pasivo o influencia no crítica. Las plataformas, mientras tanto, emergen como los beneficiarios más consistentes, capitalizando sobre la interacción entre influencers y audiencias.

La aspiración de los niños a convertirse en influencers refleja un cambio significativo en nuestra percepción del éxito y la fama. Este fenómeno desafía a las familias, educadores y a la sociedad en general, a fomentar una comprensión más profunda de los medios digitales y sus implicancias. La educación mediática se vuelve esencial, permitiendo a las futuras generaciones navegar el paisaje digital con una perspectiva crítica y consciente.