

Miranda Intelligence – Public Affairs Chatter

15 de septiembre de 2026

Zanahoria para las pequeñas empresas, garrote para los grandes contribuyentes

El gobierno federal presentó un paquete de medidas fiscales y administrativas para apoyar a las micro y pequeñas empresas, dado a conocer la semana pasada junto con el Paquete Económico 2027. El cambio más relevante es una ampliación del Régimen Simplificado de Confianza (Resico), el régimen simplificado creado en 2022 para contribuyentes de menor tamaño, que aplica tasas efectivas de ISR de entre 1 y 2.5 por ciento. El tope de ingresos brutos anuales para personas físicas bajo el Resico subirá de MXN3.5 millones a MXN5 millones, y para personas morales, de MXN35 millones a MXN50 millones. Según el gobierno, los cambios podrían incorporar al régimen a alrededor de 1.6 millones de contribuyentes adicionales, lo que convierte a la reforma tanto en un intento por ampliar la base tributaria formal como en un beneficio fiscal para las pequeñas empresas ya existentes.



El secretario de Hacienda, Édgar Amador Zamora, presenta el presupuesto ante la Cámara de Diputados. (Foto: SHCP/X)

La apuesta del gobierno es que abaratar y simplificar el cumplimiento fiscal atraerá a más negocios hacia la economía formal, un reto importante en México, donde la informalidad

sigue siendo generalizada. La pregunta clave, por lo tanto, no es simplemente cuántos contribuyentes existentes se benefician de los umbrales más altos, sino cuántos negocios que hoy operan fuera del sistema fiscal se ven persuadidos a incorporarse a él.

Varios ajustes acompañan a los umbrales más altos. Los contribuyentes del sector primario verán su exención de ISR subir de MXN900,000 a MXN1 millón. Las personas físicas obtienen la opción de realizar pagos de ISR trimestrales en lugar de mensuales, mientras que los contribuyentes que se hayan atrasado en sus declaraciones mensuales podrán pagar en parcialidades sin ser expulsados automáticamente del régimen, eliminando uno de sus puntos más abruptos. Para las personas morales, las tasas máximas de depreciación en varias categorías de activos fijos se duplican, y algunas categorías de tecnología y equipo suben a 100 por ciento.

Para ambas categorías, los contribuyentes también podrán optar por un mecanismo simplificado de IVA que aplica una tasa efectiva de 7 por ciento directamente sobre las actividades gravadas por las que ya se recibió el pago, en lugar de usar el cálculo normal de IVA acreditable. Los contribuyentes que elijan esta opción no podrán acreditar el IVA pagado en compras o importaciones. El gobierno argumenta que el 7 por ciento se aproxima a la carga neta promedio de IVA que actualmente pagan las pequeñas empresas después de acreditar sus insumos. La opción podría resultar particularmente atractiva para negocios intensivos en servicios con relativamente pocos insumos deducibles, mientras que las empresas con un IVA acreditable significativo podrían seguir estando mejor bajo el régimen convencional.

El componente del IMSS se enfoca en los costos administrativos más que en las tasas impositivas. Zoé Robledo, director general del IMSS, presentó ocho medidas: un registro digital simplificado que reduce los campos requeridos de 80 a 14, con la mayor parte de la diferencia obtenida automáticamente del padrón de contribuyentes del SAT; un sistema integrado de pago SAT-IMSS para obligaciones fiscales y de seguridad social, que entrará en operación en noviembre; movimientos afiliatorios simplificados —altas, bajas y cambios de salario— a través de una plataforma digital dedicada para microempresas; y una determinación digital opcional de la prima de riesgo de trabajo que puede eliminar la obligación de presentar la determinación anual normal en febrero, respaldada por asesoría preventiva.

El paquete también incluye una Tarjeta de Identificación Patronal totalmente digital, que sustituye a la TIP física y elimina la necesidad de acudir a una subdelegación del IMSS para muchos trámites. La TIP digital estuvo disponible a través del Buzón IMSS a partir del 10 de septiembre; el acuerdo del Consejo Técnico que hace obligatoria su generación fue adoptado el 31 de agosto, se publicó en el DOF el 8 de septiembre y entra formalmente en vigor 15 días naturales después de su publicación. Un proceso estandarizado a nivel nacional también permitirá reactivar registros patronales a través del buzón del IMSS, sustituyendo un trámite que, según Robledo, antes podía tardar de dos a tres meses. A partir de octubre, los patrones

recibirán una cédula digital desglosada de pago de cuotas que muestra el monto adeudado por cada trabajador. Las microempresas de nueva creación además recibirán orientación y asistencia digital durante su primer año, con el IMSS presentando explícitamente el enfoque como uno de prevención y orientación antes que de sanción.

Por separado, la STPS anunció un proceso más ligero de REPSE para proveedores de servicios especializados de tamaño micro con hasta 10 trabajadores. El registro o la renovación se reducirán de hasta ocho trámites a un solo trámite electrónico mediante la e.firma de la empresa, con información obtenida automáticamente del SAT, el IMSS y el Infonavit. El gobierno espera que inicialmente se beneficien alrededor de 18,000 unidades económicas próximas a renovar, mientras que se espera que el plazo formal de respuesta baje de 20 a cinco días hábiles.

En materia de financiamiento, Nafin y Bancomext presentaron una gama de productos disponibles que van desde MXN500,000 a tres años para negocios en fase de consolidación, pasando por MXN5 millones a cinco años bajo el programa Mi Primer Crédito para empresas que no han recibido financiamiento bancario previamente, hasta MXN20 millones a través de Nafin para pymes más consolidadas y MXN30 millones, o su equivalente en dólares, a hasta 15 años a través de Bancomext para exportadores, negocios de sustitución de importaciones y empresas con exposición cambiaria. Un programa de Eco Crédito financia equipo de eficiencia energética a hasta cinco años, con pago a través del recibo de luz; Nafin anuncia tasas de hasta 13 por ciento más IVA. Se trata en gran medida de productos y canales de financiamiento ya operados por la banca de desarrollo, más que de un programa de crédito enteramente nuevo creado por el Paquete Económico 2027, aunque forman parte del paquete más amplio de medidas presentado por el gobierno. El director general de Nafin y Bancomext, Carlos Torres Rosas, dijo que, con el apoyo del sector financiero, las dos instituciones de banca de desarrollo han otorgado más de 112,000 créditos por casi MXN315,000 millones durante la actual administración, además de más de 50,000 horas de capacitación gratuita.

Detrás de las medidas para pequeñas empresas hay una historia de política fiscal más amplia. El paquete 2027 convierte en la práctica a los MXN50 millones de ingresos anuales de las personas morales en una línea divisoria cada vez más relevante del sistema tributario mexicano. Por debajo de ese umbral, la dirección es hacia la simplificación, deducciones más rápidas y un régimen de cumplimiento más permisivo. Por encima, el gobierno está endureciendo simultáneamente la base gravable. El paquete propone reducir la deducción máxima por gasto financiero neto de 30 a 20 por ciento de la utilidad fiscal ajustada, restringir el uso de pérdidas fiscales acumuladas a 50 por ciento de la utilidad gravable en un ejercicio determinado, e imponer limitaciones más amplias a las deducciones para empresas con ingresos superiores a MXN50 millones. Las deducciones y pérdidas que no puedan usarse de inmediato generalmente conservan su valor para ejercicios futuros, en algunos casos hasta

por 20 años, lo que convierte a algunas de las medidas en un diferimiento de beneficios fiscales más que en su eliminación total.

La más controvertida de estas medidas podría ser la nueva limitación general a las deducciones de las personas morales. Hacienda señala que 60.7 por ciento de las 524,000 empresas del régimen general que reportaron ingresos positivos en 2025 no pagaron ISR, mientras que en 42.6 por ciento de los casos las deducciones igualaron o superaron a los ingresos. Pero negocios legítimos de bajo margen también pueden tener deducciones cercanas a sus ingresos. Bajo las reglas propuestas, las empresas afectadas por el tope de deducción de 96.67 por ciento podrían enfrentar, en la práctica, una utilidad gravable equivalente a al menos 3.33 por ciento de sus ingresos, cerca de una carga mínima de ISR de 1 por ciento de las ventas una vez aplicada la tasa corporativa de 30 por ciento. Esto podría ser relevante para sectores como distribución, mayoreo y construcción, donde los márgenes reales pueden ser reducidos.

El resultado es una división de política bastante clara: abaratar la formalización y facilitar el cumplimiento para los negocios más pequeños, mientras se busca significativamente más recaudación del sector corporativo ya establecido. Hacienda espera que los ingresos tributarios crezcan 5.9 por ciento en términos reales el próximo año, incluido un crecimiento de 7.2 por ciento en la recaudación de ISR, sustancialmente más rápido que el crecimiento económico proyectado. Las reformas para pequeñas empresas, por lo tanto, deben entenderse en parte dentro de ese contexto recaudatorio más amplio.

También hay incentivos en los nuevos umbrales que vale la pena observar. Una persona física que exceda los MXN5 millones sale del Resico a partir del mes siguiente, mientras que los MXN50 millones determinan cada vez más si una empresa recibe trato simplificado o queda sujeta a reglas más restrictivas. Esto genera cierto incentivo para que los negocios cercanos a los límites difieran su facturación, reorganicen sus estructuras corporativas o de algún otro modo administren sus ingresos declarados para mantenerse por debajo de ellos. Que esto llegue a ser económicamente significativo dependerá en parte de cómo redacte y haga cumplir el SAT las reglas de aplicación.

Hay, por lo tanto, dos cosas que vale la pena vigilar en el corto plazo. Primero, la mayoría de los cambios al Resico y al régimen corporativo siguen siendo propuestas dentro del Paquete Económico 2027 y todavía podrían ser modificados por el Congreso antes de entrar en vigor. Las reglas de aplicación que finalmente se emitan importarán casi tanto como los umbrales establecidos por ley, particularmente para el régimen opcional de IVA, la transición entre el Resico y el régimen general, y el tratamiento de las deducciones y pérdidas diferidas.

Segundo, la mayoría de los cambios del IMSS y la STPS son de carácter operativo más que legislativo. Su éxito dependerá menos de lo que se anuncie en Palacio Nacional que de si los portales funcionan, si la información realmente fluye entre el SAT, el IMSS y el Infonavit, si los

tiempos de respuesta efectivamente bajan, y si el enfoque prometido de orientación antes que sanción se aplica de manera consistente en todo el país. Si funciona, el paquete podría eliminar algunos costos relevantes de formalizarse y permanecer formal. Si simplemente digitaliza la burocracia existente sin hacerla más predecible, su impacto en la informalidad probablemente será mucho menor.

La población afectada es considerable. El SAT reporta que 4.18 millones de personas físicas actualmente tributan bajo el Resico, concentradas en comercio, servicios profesionales, arrendamiento, tortillerías, talleres, restaurantes y tiendas de abarrotes, además de actividades del sector primario; otras 254,278 personas morales también están registradas bajo el régimen.

Pagos digitales, por mandato

En cumplimiento de la promesa que la presidenta Sheinbaum hizo en marzo en la 89 Convención Bancaria, el Ejecutivo envió al Congreso una iniciativa que crea la Ley de Economía Digital para Pagos Digitales y Electrónicos, como parte del Paquete Económico 2027. El problema que atiende está bien documentado: alrededor de 80 por ciento de las transacciones en México todavía se liquidan en efectivo, una cifra que ha resultado obstinadamente resistente a una década de esfuerzos del sector privado.

La iniciativa avanza simultáneamente en tres frentes. El primero es la incorporación de clientes (onboarding). Reconocería la CURP digital y el expediente digital del ciudadano como documentos oficiales para abrir un producto o servicio financiero de forma remota, eliminando la necesidad de acudir a una sucursal para personas físicas y microempresas. Para una industria que ha argumentado durante años que la verificación de identidad, más que la distribución, es la restricción vinculante para la apertura de cuentas, esto es significativo.

El segundo es la aceptación en el sector público: los tres órdenes de gobierno estarían obligados a aceptar pagos digitales para servicios y trámites. El tercero, y el que probablemente genere más debate, otorga a Hacienda la facultad de designar sectores clave o estratégicos de la economía en los que solo se aceptaría pago digital o electrónico. Hacienda tendría quince días hábiles a partir de la aprobación de la ley para definir esos sectores, con las gasolineras y las casetas de peaje como punto de partida esperado, ambos señalados por la presidenta en la Convención Bancaria.

La reacción de la industria ha sido positiva. Arturo Luna, vicepresidente de pagos de Fintech México y vicepresidente de asuntos gubernamentales de Visa para México, Centroamérica y el Caribe, calificó la iniciativa como 'una noticia extraordinaria' y la definió como la pieza que había faltado en una década de esfuerzos del sector privado. La calificó como un ejercicio sin precedentes al contar con una ley dirigida específicamente al problema del efectivo,

enmarcando su valor en términos de fortalecer la confianza, mejorar la experiencia del usuario y crear condiciones para que las personas que ya cuentan con una credencial de pago realmente la utilicen.

Ese último punto identifica que el problema de México es menos la emisión de tarjetas que su uso. Un mandato que convierte al pago digital en la única opción en los sectores designados transforma una cuestión de comportamiento en una cuestión regulatoria; también plantea interrogantes sobre la exclusión financiera en los márgenes, sobre quién absorbe el costo de la infraestructura de aceptación en sectores de bajo margen, y sobre cómo se ejercerá con el tiempo la facultad de designación. La iniciativa corre en paralelo a la consulta sobre comisiones de intercambio que Banxico y la CNBV siguen llevando a cabo hasta el 24 de septiembre, y los dos expedientes interactuarán: una menor tasa de intercambio reduce el costo de aceptación para el comercio, justo en el momento en que el Estado comienza a exigirla en sectores específicos. (Dicho esto, incluso con las reducciones de intercambio propuestas, los establecimientos comerciales de México seguirán pagando Tasas de Descuento al Comercio —Merchant Discount Rates— más altas que las de la mayoría de los países comparables.)

Para las empresas que operan en cualquiera de los sectores que designe Hacienda, la ventana de quince días hábiles después de la aprobación es corta. Cualquiera para quien el manejo de efectivo sea relevante en su modelo operativo debería estar modelando la transición desde ahora, en lugar de esperar a que llegue la designación.

El arranque de un ciclo electoral complejo, con personal reducido

El INE abrió formalmente el Proceso Electoral Federal 2026-2027 en una sesión urgente del Consejo General el 10 de septiembre. Se renovarán más de 20,000 cargos: diecisiete gubernaturas, la totalidad de la Cámara de Diputados de 500 escaños, cerca de 1,800 ayuntamientos y 31 congresos estatales, organizados de forma concurrente entre los niveles federal y local, con 32 juntas ejecutivas locales y 300 juntas distritales desplegadas en campo junto con los Organismos Públicos Locales (OPL).



La sesión del Consejo General del 10 de septiembre dio inicio al ciclo electoral federal 2026-2027. (Foto: INE)

El mensaje institucional fue colegiado, aunque también bastante defensivo. La consejera presidenta del INE, Guadalupe Taddei Zavala, hizo un llamado a la estructura electoral nacional a no dejarse influenciar, al afirmar: 'Puedo decir con confianza que estamos listos para cumplir con nuestra función sin dejarnos intimidar, coaccionar ni amenazar por nadie, sin importar amenazas, presiones, acusaciones o posicionamientos externos.' Agregó que el instituto no le rinde cuentas a uno, dos o tres partidos políticos, sino al país en su conjunto, y señaló que fortalecer la aceptación de los resultados por parte de todas las fuerzas políticas es uno de los retos pendientes.

En la sesión también se tomó protesta a Roberto Carlos Félix López como titular de la Secretaría Ejecutiva. Llega desde la Dirección Ejecutiva de Organización Electoral, experiencia relevante para el cargo, pero es el cuarto ocupante interino del puesto en menos de tres años, y lo asume el mismo día en que formalmente arranca el proceso. La Secretaría Ejecutiva coordina las áreas técnicas del instituto y sus juntas locales y distritales, y ostenta su representación legal: es la columna vertebral operativa de la organización.

La complejidad aquí no es principalmente política. Es logística y financiera. Las elecciones concurrentes federales y locales en 32 estados requieren convenios de coordinación con cada OPL, un calendario compartido y una división de tareas que abarca desde los funcionarios de casilla hasta la transmisión de resultados. Cualquier fricción en esa coordinación sale a la luz públicamente la noche de la elección, no discretamente en un documento de planeación. A esto se suma la cuestión presupuestal: la solicitud preliminar del INE para 2027 ya abrió una

discusión en la Cámara de Diputados sobre el costo del sistema electoral, justo en un momento en que esa misma cámara está procesando un paquete fiscal construido en torno a la consolidación. Que una autoridad electoral negocie su presupuesto con el Legislativo mientras se acerca a un proceso electoral es, por diseño, una posición incómoda, y esa incomodidad se agudiza cuando el presupuesto se cuestiona.

Para las empresas con expedientes regulatorios pendientes, la lección práctica es la del tiempo. La apertura formal del proceso electoral comprime la ventana para cualquier asunto que requiera atención legislativa, y entre más se acerque el país a las urnas, más difícil será sostener la disciplina de las coaliciones en la Cámara de Diputados, que se renueva en su totalidad.

El fútbol bajo la lupa: la CNA abre una investigación por prácticas monopólicas

La Comisión Nacional Antimonopolio (CNA) de México abrió una investigación formal de oficio, bajo el expediente IO-001-2026, por posibles prácticas monopólicas relativas en el mercado de afiliación, organización y acceso a las competencias profesionales de fútbol federado en México, junto con servicios similares o relacionados. Es la primera investigación formal abierta por la CNA desde que la nueva autoridad inició operaciones, lo que convierte al caso en una primera prueba de qué tan agresivamente pretende usar el marco de competencia ampliado. El periodo de investigación va de 30 a 120 días hábiles y puede ampliarse hasta en tres ocasiones por periodos adicionales de hasta 120 días hábiles.

El aviso no identifica ni la conducta específica ni a los agentes económicos bajo investigación. El despacho legal español Cuatrecasas señala lo que podría ser el tema central de competencia: la falta de ascensos y descensos. Su Legal Flash dice que la investigación podría examinar si la eliminación de los ascensos y descensos entre Liga MX y Liga de Expansión MX, junto con las reglas más amplias que rigen el acceso y la permanencia, restringe sustancialmente la entrada de clubes de la división inferior a la máxima categoría. Los ascensos y descensos se suspendieron en 2020, inicialmente por seis temporadas en medio de dificultades financieras entre los clubes de la división inferior, antes de que el ascenso quedara vinculado a requisitos de certificación y estabilidad financiera.

El asunto ha cobrado mayor relevancia desde que la FMF aprobó una nueva estructura de gobierno en abril de 2026. Liga MX es ahora una asociación civil independiente, con personalidad jurídica propia y autonomía de gestión, mientras que la FMF conserva sus funciones federativas. La CNA podría, por lo tanto, examinar no solo las restricciones en sí, sino quién las adopta e implementa, y los roles respectivos de la FMF, Liga MX, Liga de Expansión MX y sus clubes.

Esa distinción es crucial bajo el derecho de competencia. Las prácticas monopólicas relativas requieren más que demostrar que una regla restringe las opciones de alguien. La CNA necesitaría demostrar poder sustancial de mercado, individual o conjunto, y establecer que los arreglos excluyen indebidamente a competidores o impiden sustancialmente su acceso o capacidad de competir. Cuatrecasas señala explícitamente que la mera existencia de restricciones a los ascensos y descensos no basta, por sí sola, para establecer una práctica monopólica relativa.

La ausencia de ascensos y descensos —común en los deportes de Estados Unidos, orientados comercialmente, pero no en Europa o Sudamérica, orientados deportivamente— es fundamental para la economía de los clubes de Liga MX y, por lo tanto, ayuda a sostener sus valuaciones. Una liga cerrada elimina uno de los mayores riesgos que enfrenta un inversionista en un club de fútbol: la pérdida abrupta de ingresos por televisión, patrocinios, boletaje e ingresos comerciales tras un descenso. Esto hace más predecibles los flujos de efectivo futuros y más valiosas a las franquicias existentes. Lo contrario ocurre en la Liga de Expansión. Sin una ruta confiable hacia la Liga MX, incluso un club exitoso de segunda división enfrenta un techo en sus ingresos y valuación potenciales. Reintroducir los ascensos y descensos, por lo tanto, redistribuiría tanto el riesgo económico como el valor potencial de los clubes establecidos de Liga MX hacia los clubes aspirantes de la división inferior.

Los propietarios de Liga MX argumentan, por lo tanto, que suspender el descenso protegió a los clubes financieramente débiles, fomentó la inversión de más largo plazo y fortalece la estabilidad institucional sin que se haya demostrado que el fútbol en sí se haya vuelto menos competitivo.

Un artículo de abril de 2026 de Juan de Dios Tena Horrillo, de la Universidad de Liverpool, *Regulatory Barriers and Firm Behaviour: Lessons from Entry Reform in Professional Sports Leagues*, estudia la suspensión de los ascensos y descensos en México como uno de dos experimentos naturales, junto con la introducción de una estructura de liga abierta en Corea del Sur. Usando datos a nivel de partido, la versión más reciente concluye que “no hay un efecto robusto de la apertura de la liga sobre el equilibrio competitivo o la asistencia”. En otras palabras, tras aplicar especificaciones alternativas y grupos de control, el artículo no encuentra evidencia convincente de que el cierre de la Liga MX haya hecho materialmente menos equilibrada la competencia dentro de la primera división ni haya reducido la asistencia. El hallazgo de Liverpool, sin embargo, debe tomarse con cierta cautela: una versión anterior de 2025 de la misma investigación reportó efectos negativos considerables tanto en el equilibrio competitivo como en la asistencia derivados de la cancelación de los ascensos y descensos, hallazgos que, quizás sorprendentemente, no sobrevivieron a las pruebas de robustez en el artículo revisado.

Algunos de los comentaristas de fútbol más prominentes de México argumentan que el daño de una liga cerrada tiene menos que ver con si América y Monterrey producen partidos

competitivos hoy en día, y más con los incentivos y el sistema de desarrollo de jugadores que subyacen debajo. El novelista y quizás el cronista de fútbol más célebre de México, Juan Villoro, ha calificado la desaparición del ascenso como una “aberración”, argumentando que la segunda división debería ser un lugar donde los jugadores jóvenes se desarrollen con una perspectiva genuina de llegar a la primera división. De forma más amplia, ha descrito al fútbol mexicano como estructuralmente inclinado hacia el éxito comercial más que hacia el deportivo, citando la ausencia de descenso junto con los torneos cortos y el elevado número de jugadores extranjeros.

El exdirectivo de fútbol, estrella de Shark Tank, y vocero y yerno de Carlos Slim, Arturo Elías Ayub, plantea un argumento similar de forma más directa. (Y como en la mayor parte de la economía mexicana, la influencia de Slim se extiende lejos: algunos creen que Carlos Slim y Elías estuvieron detrás del supuesto rechazo de su amigo Jesús Martínez Patiño, del Pachuca FC, a planes avanzados para vender una participación de 10% de Liga MX a fondos de capital privado). Elías ha argumentado repetidamente que sin ascensos y descensos, Liga MX pierde competitividad porque los clubes con bajo desempeño enfrentan muy pocas consecuencias, y ha vinculado esa estructura, junto con el número de jugadores extranjeros y un sistema de calificación generoso, con el nivel decreciente de la selección mexicana. Tras los problemas de México en la Copa América 2024, su conclusión fue, en esencia, que el problema no era el entrenador ni jugadores individuales, sino “un sistema que no funciona”.

El estudio de Liverpool y los críticos evidentemente no están midiendo lo mismo. El estudio de Liverpool ofrece poca evidencia robusta de que el cierre de la Liga MX haya dañado de forma inmediata el equilibrio competitivo o la asistencia dentro de la primera división. Villoro y Elías Ayub plantean un argumento estructural más amplio: sin la amenaza del descenso ni la perspectiva del ascenso, menos clubes y jugadores a lo largo de la pirámide enfrentan los incentivos que genera la movilidad deportiva, lo que podría debilitar el desarrollo de talento durante un periodo mucho más largo. Demostrar que esto ha dañado a la selección nacional es difícil, sobre todo porque otros factores —como los límites a jugadores extranjeros, el desarrollo juvenil y las limitadas exportaciones de jugadores mexicanos— también influyen, pero es una parte importante del debate y un factor fácil de identificar. Después de todo, la mayoría de los países tienen ascensos y descensos, y el ejemplo más notable que no los tiene (Estados Unidos) difícilmente es un modelo a seguir en el fútbol.

Para la CNA, sin embargo, el caso de competencia en última instancia descansa sobre una pregunta más acotada: si el cierre impide que clubes económicamente viables de Liga de Expansión compitan por el acceso a un mercado altamente valioso. Ese problema de acceso al mercado podría ser jurídicamente más relevante que si los partidos de Liga MX se han vuelto menos competitivos. Cuatrecasas plantea de forma similar la pregunta en torno a si las restricciones de acceso y movilidad pueden justificarse por consideraciones deportivas, financieras o de estabilidad, o si en cambio constituyen barreras que impiden sustancialmente a otros agentes económicos acceder al mercado. También señala decisiones recientes en

Europa y Estados Unidos que limitan algunas de las facultades de las federaciones deportivas que actúan como organismos rectores.

El sector es sin duda lo suficientemente grande como para justificar el escrutinio. La CNA ha destacado estimaciones de que México tiene una de las aficiones futbolísticas más grandes del mundo, alrededor de 250,000 aficionados asisten a los partidos en un fin de semana promedio, y el futbol profesional genera más de MXN52,000 millones de actividad económica y sostiene aproximadamente 150,000 empleos al año.

Hay una dimensión política. El futbol es económicamente relevante, pero además masivamente visible y fácil de entender para el público. Un caso centrado en si a los clubes exitosos se les impide injustamente llegar a la primera división le da a la CNA una oportunidad de establecer su identidad y credibilidad mucho más rápido que un oscuro caso de competencia industrial. Eso no hace que la investigación sea necesariamente de motivación política, pero podría no ser una coincidencia que la nueva CNA, ya no autónoma, haya elegido al futbol para su investigación inaugural.

Aunque el futbol acapare los titulares, la verdadera prueba para la CNA podría llegar por otro lado. Todas las miradas también están puestas en el enfoque que eventualmente adopte frente a la propuesta combinación entre Volaris y Viva Aerobus, una cuestión de concentración más convencional en una industria donde ambas empresas concentran en conjunto más de 70% de los pasajeros nacionales de México. El futbol podría darle visibilidad pública al nuevo regulador; su trato hacia la consolidación aerocomercial probablemente le diga mucho más a los mercados sobre su filosofía hacia la concentración y el bienestar del consumidor, y sobre su capacidad para resistir presiones políticas y comerciales.

El caso del futbol también da seguimiento a una intervención de competencia anterior. En 2021, Cofece multó a 17 clubes de Liga MX, la FMF y otros participantes con MXN177.6 millones por prácticas monopólicas absolutas, incluidas restricciones a la movilidad de jugadores a través del *pacto de caballeros* y un tope salarial impuesto a las jugadoras. El nuevo caso es conceptualmente distinto. Más que colusión en materia laboral, la teoría del daño potencialmente más relevante es la exclusión de mercado: si las organizaciones que controlan la competencia futbolística más valiosa del país han establecido reglas que protegen indebidamente a los clubes establecidos frente a posibles competidores.

La CNA cuenta con amplias facultades para solicitar documentos e información, realizar visitas de verificación e inspección, y citar a comparecer a testificar. Las sanciones también han aumentado: las multas por prácticas monopólicas relativas pueden alcanzar 10 por ciento de los ingresos anuales, frente al 8 por ciento anterior; quienes asistan o induzcan la conducta pueden enfrentar multas de hasta MXN35 millones; y las personas físicas que participen directa o indirectamente pueden enfrentar inhabilitación de hasta cinco años y multas adicionales.

La pregunta clave, por lo tanto, no es si los ascensos y descensos son deseables para el fútbol mexicano. Es si la estructura cerrada de Liga MX representa un mecanismo legítimo para incrementar la estabilidad financiera y la inversión, con relativamente poco daño medible al equilibrio competitivo, o una barrera de entrada económicamente valiosa controlada por los clubes establecidos que se benefician de ella. Detrás de esa pregunta legal hay una pregunta deportiva más amplia que la CNA no resolverá: si proteger a los clubes existentes del fracaso se ha dado a costa de la presión competitiva y del semillero de desarrollo que México necesita para producir mejores jugadores.

Chatter Box

Los números de la Corte, un año después. La Suprema Corte lanzó su Portal de Estadística Judicial el 9 de septiembre, restableciendo el acceso público a datos de desempeño después de un año en el que la institución dejó de publicar estadísticas judiciales por completo. La suspensión se había convertido en una de las críticas más duras a la nueva integración; el ministro presidente Hugo Aguilar Ortiz usó su primer informe anual, el 7 de septiembre, para explicarla como algo deliberado.

Según Aguilar, el ejercicio de certificación identificó 3,177 expedientes sin atender, 18,038 acuerdos secretariales firmados pendientes de cierre de expediente, 230 piezas postales pendientes, 345 asuntos ni resueltos ni tramitados, 3,000 expedientes no enviados a archivo desde 2024, y aproximadamente 20,000 asuntos diversos no dados de baja del listado. El portal se presenta como el remedio: tras un año de revisar y homologar procesos, los datos ahora se generan automáticamente en el momento de cada acto procesal y se alimentan a los sistemas institucionales, eliminando la captura manual posterior y, según la Corte, haciendo que cada cifra publicada sea rastreable a su origen. Arranca con un conjunto inicial de indicadores, que se ampliará conforme el sistema subyacente se consolide. Que esto resuelva la cuestión de la transparencia dependerá de lo que el portal realmente contenga y de cómo se sostenga con el tiempo. Las cifras principales de la Corte (15,051 expedientes ingresados y 13,231 resueltos, para una tasa de resolución de 88 por ciento, y solo 44 de 1,479 asuntos heredados aún pendientes) ahora son, en principio, verificables en lugar de simplemente enunciadas. Ese es un cambio significativo en su naturaleza. La prueba será si el conjunto de indicadores es lo suficientemente amplio para responder las preguntas que realmente están haciendo los críticos, particularmente sobre el rezago a nivel de todo el sistema más allá de la propia Corte, y si la publicación continúa cuando las cifras sean menos favorables. Para las empresas que evalúan tiempos de litigio, una serie pública que funcione vale considerablemente más que las buenas cifras de un solo año.

Analistas a Hacienda: realista, sí; suficiente, no está claro. Las primeras evaluaciones del Paquete Económico 2027 coinciden en el marco macroeconómico, aunque divergen sobre si el esfuerzo fiscal es suficiente. Gerardo Esquivel, ex subgobernador de Banxico, lo califica de

'responsable y realista': responsable porque identifica contener la expansión de la deuda como una prioridad de mediano plazo, realista porque el escenario macroeconómico finalmente es compatible con las estimaciones del sector privado, en lugar de los supuestos de crecimiento optimistas de los últimos años. El paquete propone estabilizar la deuda pública en 56.5 por ciento del PIB para el final de la actual administración, lo que sería el primer intento creíble de estabilización en dos décadas.

El CIEP coincide en el realismo, pero discrepa en la suficiencia, calificando al paquete de 'realista' pero vulnerable a la volatilidad de las tasas de interés, el tipo de cambio y los ingresos petroleros. Los ingresos se proyectan en MXN9.1 billones (22.3 por ciento del PIB), impulsados por un crecimiento de 3.9 por ciento en la recaudación tributaria, mientras que los ingresos petroleros caen 20.8 por ciento. El gasto alcanza MXN10.6 billones, pero crece apenas 1.1 por ciento, notablemente contenido para un año electoral, con la inversión total a la baja en 12.3 por ciento.

Destacan dos hallazgos: 80 por ciento del presupuesto ya está comprometido por ley o normatividad, y solo las pensiones absorben 6.3 por ciento del PIB; y esa presión ya está llegando a los propios programas del Bienestar, que crecen apenas 0.1 por ciento. Como lo plantea la directora ejecutiva del CIEP, Judith Méndez, los programas no se reducirán, pero su cobertura tampoco se ampliará más. En materia de deuda, señala que el indicador se ha subestimado sistemáticamente: 55 por ciento del PIB el próximo año, frente al 51.4 por ciento proyectado al inicio de la administración.

El sector privado se organiza en torno a preservar el grado de inversión mediante una reducción gradual del déficit. El CCE pide un gasto eficiente y soluciones estructurales para las empresas productivas del Estado, una referencia a las transferencias sin las cuales, según el CIEP, la CFE registraría un déficit de MXN65,000 millones en lugar de un superávit de MXN25,000 millones. También pide una base de contribuyentes más amplia y destaca el acuerdo para mantener un mecanismo formal de seguimiento con el gobierno.



María Ariza (de rojo), directora de BIVA, organizadora del evento, con el embajador Roberto Lazzeri, la coordinadora de la CADERR, Altagracia Gómez, el secretario de Relaciones Exteriores, Roberto Velasco, y otros funcionarios. (Foto: BIVA/X)

Vendiendo a México en Wall Street. La 'Mexico Investment Week' en Nueva York reunió la semana pasada a una audiencia de más de 500 ejecutivos e inversionistas, como parte de un programa de dos días orientado a presentar a México ante la comunidad financiera internacional como un destino de inversión confiable y competitivo bajo el marco del Plan México. El secretario de Relaciones Exteriores, Roberto Velasco Álvarez, dijo a la audiencia que 'México es un país que entrega resultados', señalando un mercado interno de más de 130 millones de consumidores, estabilidad macroeconómica, acceso preferencial a más de 50 países, una ubicación con salida a dos océanos, una base industrial sofisticada y una fuerza laboral joven cada vez más calificada.

La agenda del evento abarcó capital privado, seguridad, energía, infraestructura, simplificación de trámites y un panel sobre oportunidades a nivel estatal. La delegación mexicana, encabezada por Velasco, también incluyó a Roberto Lazzeri, embajador ante Estados Unidos; Altagracia Gómez Sierra, coordinadora del Consejo Asesor de Desarrollo Económico Regional y Relocalización (CADERR); Efraín Guadarrama Pérez y Farid Hannan, titulares de las unidades de proyección diplomática y diplomacia económica de la Cancillería, respectivamente; y Marcos Bucio, cónsul general en Nueva York. Se sostuvieron reuniones con el presidente y director general de BlackRock, Larry Fink, ejecutivos de Citigroup y Morgan Stanley —incluido el copresidente Dan Simkowitz—, ejecutivos multinacionales en un evento de Americas Society/Council of the Americas, y por separado con ejecutivos de fondos de inversión sobre las perspectivas internacionales de México.

Los miembros de Amexcap invirtieron más de US\$5,376 millones el año pasado y cerca de US\$6,027 millones en capital de riesgo en la primera mitad de 2026, esto último reflejando la participación de fondos y family offices en la compra de 24 por ciento de Banamex. Pero Lazzeri, al inaugurar el Private Capital Day, dijo que los US\$15,000 millones invertidos a lo largo de 23 años seguían siendo pocos en relación con lo que México requiere en innovación, expansión manufacturera, centros de datos, plataformas de IA, construcción, infraestructura energética y logística, telecomunicaciones, salud y educación especializada.

Laura Camacho

Directora Ejecutiva de Miranda Public Affairs & Intelligence

laura.camacho@miranda-partners.com