



Transformación

**Darío
Celis
Estrada**

@dariocelise



SUCROLIQ PIERDE TERRENO



FELIPE
GARCÍA
ASCENCIO



EDUARDO
OSUNA



LA QUE FUERA en su momento una de las empresas más reconocidas en el mundo azucarero se encuentra en una difícil situación.

Y dada la larga lista de los adeudos registrados en el concurso mercantil, se ve cuesta arriba que Sucroliq, de **Enrique Bojórquez**, pueda salir adelante, por lo que una eventual quiebra se asoma en el horizonte.

La historia tiene diversas aristas: la compañía no reconoció pagos que se le habían hecho y que los ha puesto ya en el centro de atención con acreedores por el ocultamiento de información.

Cuando litigó con Copaco, firma hermana del ingenio Puga, por temas de compraventa de azúcar y previo al concurso mercantil de ésta última, Sucroliq reclamó y cobró exitosamente fianzas.

Estamos hablando de un monto cercano a 184.1 millones de pesos por parte de dos agencias afianzadoras. Los pagos no fueron revelados a la autoridad judicial en los tiempos, debido a ese concurso mercantil.

Las razones sociales en falta son, además de Sucroliq, que es una refinadora y productora de azúcar líquido, Coprobamex, Sucroliq y Sucroliq Int.

En los documentos del proceso se enumeran diversas situaciones que, a decir de los involucrados y afectados, están lejos de ser del todo realidad.

Por ello, diversos acreedores financieros acudieron a instancias judiciales para solicitar el embargo de las cuentas de Sucroliq.

Anotea Bx+, que es dirigido por

Tomás Ehrenberg, que reclama el pago de un adeudo aproximado de cerca de 100 millones de pesos, y Santander, de **Felipe García Ascencio**, con unos 71 millones de pesos.

Asimismo, el BBVA, que lleva **Eduardo Osuna**, que tiene un

ENRIQUE
BOJÓRQUEZTOMÁS
EHREMBERG

pasivo de 37 millones de pesos aproximadamente, todos los cuales han originado procesos legales en contra los accionistas y socios.

La empresa alega que los embargos de cuentas por parte de esos bancos son "contrarios al espíritu de cooperación" que se había mantenido con otras instituciones.

Eso paralizó sus operaciones, al no tener acceso a recursos, por lo que pidieron el concurso mercantil en etapa de conciliación; las deudas se estima que pueden rebasar los dos mil millones de pesos.

LOS QUE ANUNCIARON un plan

de visión a mediano plazo es

Scotiabank México, que pre-

sentó su Plan Estratégico

2030. La meta del banco,

dirigido por **Pablo Elek**,

es duplicar su cartera de

clientes primarios y forta-

lecer su presencia en secto-

res clave, buscando competir

por captar usuarios en un merca-

do cada vez más digitalizado. Tendrán un enfoque en

soluciones tecnológicas y conectividad financiera que

prioriza la experiencia del cliente y la automatización

de procesos. La estrategia también busca consolidar

áreas como banca corporativa, empresarial y gestión

patrimonial, lo que podría generar mayor dinamismo en

segmentos de alto valor. Además, el énfasis en control

interno y banca transaccional apunta a robustecer la

confianza en un entorno regulatorio exigente. Con más

de 70% de los ingresos del grupo en Norteamérica, México

se posiciona como pieza central en su visión regional.

Este plan no sólo implica inversión y financiamiento, sino

también una apuesta por la transformación digital que

podría redefinir la relación entre bancos y usuarios en la

próxima década.

PABLO
ELEK

**JOSEFINA RODRÍGUEZ, SE-**

CRETARIA de Turismo, presumió que México alcanzó en octubre un récord histórico en la llegada de visitantes internacionales, consolidando la recuperación y expansión del sector turístico. Con 8.3 millones de visitantes, el incremento fue de 10.7% respecto al año anterior y superó niveles prepandemia, lo que refleja la fortaleza del país como destino global. La derrama económica también fue muy positiva alcanzando más de 240 mil millones de dólares, un aumento de 9.3% frente a 2023 y 50.3% superior a 2019. Este desempeño se complementa con el crecimiento del turismo de cruceros, cuyo gasto por visitante subió 12%, y con la diversificación de mercados, donde Canadá y China lideran los avances. El flujo aéreo confirma la tendencia, con 157.2 millones de pasajeros en lo que va del año.

JOSEFINA
RODRÍGUEZ

LA PRESIÓN DEL presidente estadounidense **Donald Trump** para que México entregue más agua bajo amenaza de aranceles está abriendo un frente complejo en la relación bilateral. Ahora tocó el turno de **Jorge Esteve**, presidente del

Consejo Nacional Agropecuario, al advertir que cumplir esa exigencia pondría en riesgo el consumo humano y la producción agrícola en un país que enfrenta sequías severas. Y el campo mexicano ya muestra señales críticas, pues la producción de granos no alcanzó las dos millones de toneladas y 20% de las parcelas no se siembran. A ello, se suma la prohibición de semillas resistentes a sequía, mientras Estados Unidos logra cosechas récord gracias a subsidios y tecnología. La falta de agua no es el único problema, a eso hay que añadir que sólo ocho de cada 100 agricultores acceden a crédito y enfrentan tasas de hasta 20%, en un entorno marcado por inseguridad y migración rural.

JORGE
ESTEVE**EL AUMENTO DE** aranceles

a autos chinos aprobado por el Congreso es una estrategia para proteger a la industria automotriz mexicana, que genera 1.3 millones de empleos, o así lo dejó ver **Marcelo Ebrard**, secretario de Economía, quien argumentó que las importaciones no aportan valor local y amenazan la producción nacional, en un contexto de sobreoferta global y precios con descuentos agresivos. China, primer exportador de vehículos ligeros a México, pidió revertir la medida, mientras otros bloques como Estados Unidos y Canadá aplican tarifas mucho más altas. El decreto mexicano abarca mil 463 fracciones arancelarias, además de que busca poner el piso parejo para evitar prácticas desleales.

MARCELO
EBRARD**EL PROCESO DE** quiebra de Altos

Hornos de México (AHMSA) entra en una fase decisiva, tras la orden judicial para entregar en 48 horas las bases que regularán su subasta junto con Minera del Norte. La jueza **Ruth Haggi Huerta** busca acelerar la venta antes del periodo vacacional, garantizando transparencia y certeza jurídica. La convocatoria podría publicarse en diciembre, lo que abriría la puerta para liquidar una deuda de 61 mil millones de pesos, dividida entre acreedores financieros, instancias gubernamentales y proveedores. El objetivo es vender las acereras como unidad productiva, bajo supervisión del Juzgado Segundo en Materia de Concursos Mercantiles.

RUTH HAGGI
HUERTA