

INDICADOR	ANTERIOR	ACTUAL	VARIACIÓN	INDICADOR	ANTERIOR	ACTUAL	VARIACIÓN	INDICADOR	ANTERIOR	ACTUAL	VARIACIÓN
S&P/BMV IPC	64,366.70	64,308.29	-0.09%	TAZA OBJETIVO	7.2500%	7.0000%	-0.2500 pp.	DÓLAR INTERBANCARIO	\$17.9959	\$18.0080	+\$0.0121
DOW JONES	48,367.06	48,063.29	-0.63%	TIIE A 28 DÍAS	7.3489%	7.3790%	+0.0301 pp.	DÓLAR BANCARIO	\$18.4200	\$18.4800	+\$0.0600
S&P 500	6,896.24	6,845.50	-0.74%	TIIE A 91 DÍAS	7.3932%	7.4237%	+0.0305 pp.	EURO	\$21.1473	\$21.1497	+\$0.0024
NASDAQ	23,419.08	23,241.99	-0.76%	CETES A 28 DÍAS	7.0400%	7.0700%	+0.0300 pp.	LIBRA	\$24.2361	\$24.2387	+\$0.0026



## MARIPOSA MONARCA EN MICHOACÁN

### Se atraerá a medio millón de turistas

La llegada de la mariposa monarca a los santuarios de Michoacán podría dejar para el estado una visita de hasta 500 mil turistas nacionales e internacionales y una derrama económica de 800 millones de pesos, advirtió Roberto Monroy, secretario de Turismo de Michoacán.

Señaló, en entrevista con **Excelsior**, que durante la

temporada, que culmina en marzo, los turistas podrán visitar los tres santuarios de la Mariposa Monarca que son El Rosario, Sierra Chinquía y Senguio, todos ubicados en la región del oriente del estado.

“La mariposa monarca es una de las migraciones más puntuales que tiene el planeta y una de las más grandes con más de 200 millones de ejemplares que vuelan desde Estados Unidos y Canadá a hospedarse en los bosques de pino y oyamel del oriente michoacano. Este año comenzaron a llegar

de pesos. Señaló que una de las principales estrategias para reforzar el turismo hacia la entidad ha sido la expansión de la red aérea que conecta a Morelia con mercados clave tanto en México como Estados Unidos.

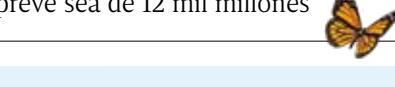
“Son ocho nuevos vuelos a Morelia desde distintos puntos, la conectividad actual incluye rutas a Ixtapa, Puerto Vallarta, Mexicali, y reforzamiento a Monterrey, Cancún, Ciudad de México y Tijuana. En Estados Unidos, la conexión abarca Houston, Dallas, San Antonio, Chicago (Midway y O'Hare) y California (Los Ángeles y Oakland).”

— Miriam Paredes

Roberto Monroy, secretario de Turismo de Michoacán.

desde noviembre”, dijo el funcionario.

Monroy indicó que las expectativas de cierre para 2025 buscan superar los 10 millones y medio de visitantes en el estado. Mientras que la derrama económica se prevé sea de 12 mil millones



## LO QUE MÁS BAJO

No obstante, la tendencia al alza fue amortiguada por reducciones significativas en algunos de los pilares de la cocina mexicana.

El jitomate encabezó las disminuciones con una caída del 42.59%, pasando de 54.00 a 31.00 pesos por kilo en el último año.

La cebolla también dio un respiro a los consumidores al bajar de 60.00 a 39.90 pesos (33.50% menos), al igual que el azúcar, que cerró el año en 26.00 pesos frente a los 38.00 de diciembre de 2024.

## ESTRATEGIAS

Ante este escenario, la creatividad y la resiliencia se han vuelto las herramientas principales de las jefas de familia.

Las estrategias para hacer rendir el dinero en 2025 variaron desde la migración hacia marcas libres y la compra de alimentos por pieza, hasta la reducción en el consumo de carne.

Ana Bertha González, jefa de familia, relata cómo el encarecimiento del pollo, históricamente la proteína más asequible, ha transformado la dieta en su hogar.

“En casa se consume máximo dos veces a la semana. Ahora, hasta por salud, he optado por elaborar guisados de verduras como tortitas de coliflor, calabacitas con queso, huevo con ejotes, croquetas de brócoli, rajas con crema o enfrijoladas”.

La realidad de Ana Bertha es un reflejo de miles de hogares donde el presupuesto ya no alcanza para cubrir el costo de la pechuga de pollo, que roza los 150 pesos.

## PRECIO DE LA CANASTA

(Pesos mensuales, 31 de diciembre de cada año)



Fuente: **Excelsior** / Gráfico: Erick Retana

POR KARLA PONCE

karla.ponce@gimm.com.mx

lenar la alacena durante 2025 se convirtió en un desafío de ingeniería financiera para las familias mexicanas.

El encarecimiento persistente de los alimentos básicos marcó la dinámica económica del año que concluye, obligando a los consumidores a modificar sus hábitos alimenticios y a sacrificar proteínas en favor de la supervivencia del presupuesto familiar.

De acuerdo con el levantamiento de precios que este diario realiza mes con mes, el conjunto de productos que integran la canasta alimentaria, definida originalmente por el extinto Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval), tuvo un alza anual de 2.3%.

En términos monetarios, la cantidad necesaria para adquirir estos bienes pasó de 2,230.40 pesos en diciembre de 2024 a 2,282.40 pesos al cierre de este año; un incremento de 52 pesos que impacta en el bolsillo de los más vulnerables.

## LO QUE MÁS SUBIÓ

El análisis detallado por producto revela incrementos que superan por mucho el promedio general.

El protagonista de las alzas en mercados y tiendas de autoservicio fue el chile cuaresmeño, cuyo precio por kilo se disparó de 5.80 pesos a 20.00 pesos en el periodo de referencia, lo que representa un encarecimiento anual de 244.83 por ciento.

Las proteínas animales, fundamentales en la dieta nacional, también mostraron una tendencia preocupante.

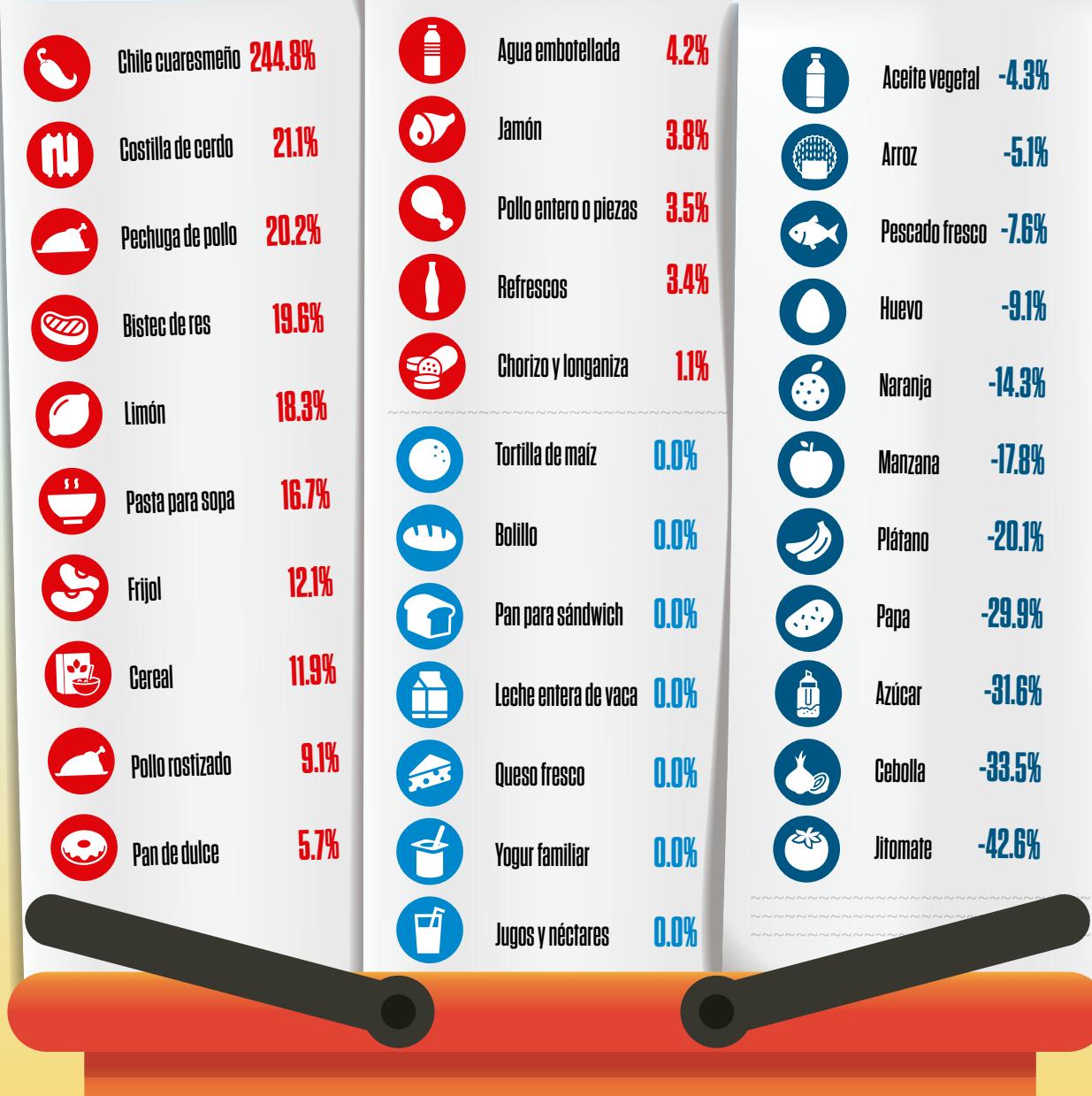
La costilla de cerdo transitó de los 128 pesos a los 155 pesos, un aumento de 21.09%, mientras que la pechuga de pollo escaló de 124 a 149 pesos, equivalente a un encarecimiento anual de 20.16 por ciento.

# CANASTA ALIMENTARIA CERRÓ 2025 CON ALZA

**LAS FAMILIAS TUVIERON** que migrar hacia marcas libres y comprar alimentos por pieza con el fin de hacer frente a la carestía

## LOS PRODUCTOS DE LA CANASTA BÁSICA

(Variación anual durante 2025)



## IMPACTO AL CONSUMIDOR

### 2026 arranca con fuerte carga fiscal

POR ERÉNDIRA ESPINOSA

erendira.espinosa@gimm.com.mx

Inicia 2026 con una empinada cuesta de enero. Una mayor carga de impuestos impactará en los bolsillos de los mexicanos. Desde los refrescos hasta la gasolina, la ropa, los zapatos y los seguros se encarecerán.

Los efectos serán notorios a partir de la primera quincena de enero, por lo que los analistas creen que la inflación subirá.

“El inicio del año podría ser particularmente retador para los hogares en México. La combinación de ajustes al

IEPS y mayores aranceles a productos importados, especialmente de países con los que México no tiene acuerdos comerciales, anticipa una cuesta de enero más pesada de lo habitual”, explicó Diego Albuja, analista de Mercados ATFX LATAM.

Con respecto a los efectos directos de los impuestos 2026, “pueden verse afectados los jugos y néctares, agua embotellada, refrescos envasados, bebidas energéticas, concentrados para refrescos, cigarros y el seguro de automóvil”, anticipó Alejandra Marcos, directora de análisis de Kapital Bank.

En tanto, los efectos indirectos del IEPS a bebidas saborizadas y concentrados para refrescos posiblemente vean en las loncherías, fondas, torterías y taquerías, así como en restaurantes y similares como ocurrió previamente en 2014, cuando

## Efecto en la inflación

Los ajustes al IEPS y el encarecimiento de bienes importados vía aranceles podría convertir a este inicio de año en uno con mayor presión fiscal sobre el consumidor.

“Para el 2026, derivados de la reforma a la Ley de Ingresos 2026 estimamos que la inflación general repuntará a 4.3%.

Este tipo de impuesto se implementó por primera vez.

### REFRESCOS Y CIGARROS

Desde los refrescos con azúcar hasta las bebidas consideradas “light” o “zero” pagarán más IEPS este año.

El impuesto para las

en enero y cerrará el año en torno al 4.2%, es decir prácticamente se mantendrá en ese nivel durante el año próximo”, apuntó Alejandra Marcos, de Kapital Grupo Financiero.

“Este escenario puede impactar tanto en la inflación como en el crecimiento económico”, advirtió Diego Albuja, especialista de ATFX LATAM.

Aunque dijo que la cara positiva serán los mayores ingresos para el gobierno.

bebidas sin calorías o reducidas quedó en 1.50 pesos por litro, mientras que las bebidas con azúcar pagarán 3.08 pesos por litro. Según el decreto, fumar también será más caro este año y seguirá subiendo hasta 2030.

Este año cada cigarrillo pagará un impuesto de 0.85

pesos, pero para 2030 alcanzará los 1.15 pesos por pieza.

### DE CHINA, MÁS CARO

El 30 de diciembre, la Secretaría de Economía detalló que habrá una modificación en los aranceles para bienes importados desde países con los que México no tiene acuerdos comerciales.

Los ajustes serán de hasta 35% y los productos que vienen de China serán los más golpeados, principalmente si se trata de mercancías relacionadas con el sector automotriz, ropa, juguetes, muebles y calzado.

### TAMBIÉN GASOLINA

A partir del primer minuto de 2026, el IEPS que pagan la gasolina y el diésel subirá 3.8%. Esto significa que por cada litro de gasolina Magna, los mexicanos pagarán 10.61 pesos en impuestos; mientras que en el caso de la

Premium serán 10.02 pesos y, en el diésel, 11.64 pesos por cada litro. Pese a esto, el precio final de la gasolina no depende sólo del impuesto, sino de otros factores.

### SEGUROS, AFECTADOS

Los costos de los seguros podrían aumentar este año, ya que las aseguradoras enfrentarán cambios que imponen que puedan acreditar el IVA en indemnizaciones, lo que impactará en sus operaciones y podría incrementar los precios finales.

### MÁS RETENCIÓNES

Para 2026 se actualizaron las tarifas de ISR aplicables, reconociendo el impacto de la inflación acumulada. Quienes ganan entre 10 mil 135.12 y 86 mil 022.11 pesos mensuales, la cuota fija será de 194.59 pesos, con una tasa del 6.40% sobre el excedente del límite inferior.

BRYAN WU, EN ENTREVISTA

# México, fundamental para planes de Geely

**LA MARCA CHINA se queda en el país pese a la aplicación de aranceles a productos provenientes de naciones de Asia**

POR NAYELI GONZÁLEZ  
nayeli.gonzalez@gim.com.mx

México se ha convertido en un destino "fundamental" y "estratégico" para Geely Auto, pues su amplio mercado garantiza a la empresa un importante volumen de ventas a nivel local, pero también la posibilidad de conquistar otros países debido a su privilegiada ubicación y conectividad.

Bryan Wu, director general de la empresa en el país, aseguró en entrevista con **Excélsior** que la aplicación de aranceles a productos provenientes de China no será un factor que los haga salir del país, por el contrario, mantendrán su estrategia de negocios para aumentar aún más su presencia y niveles de comercialización.

"México es fundamental para nosotros. Es fundamental. México es un mercado estratégico para Geely. Somos una marca global con presencia en China, tenemos muchas colaboraciones y nuestra línea de productos es muy amplia, con una amplia



**Geely es una empresa a largo plazo. No se trata sólo de hacer negocios a corto plazo debido a los problemas arancelarios que nos alejan del mercado, sino que hoy puedo comprometerme. Es una operación a largo plazo para Geely. Independientemente del entorno adicional, algunos cambios, como los aranceles de importación."**



Foto: Héctor López y especial

**Tu HISTORIA de ÉXITO — COMIENZA AQUÍ —**

**BACHILLERATO UV**  
Welcome Home

**f** **55 5803 5555** [universidadvictoria.com](http://universidadvictoria.com)

Bachillerato cuatrimestral RVOE 06/0329 del 02/02/2006 DGB SEP. Bachillerato semestral Oficio-DGB-1325-2024

gama de diseños y productos en todo el mundo. Creo que este tipo de cosas garantizan nuestra capacidad de presencia en el mercado y la confianza de que esta marca será aceptada por los clientes, consumidores y usuarios", dijo.

Geely llegó a México a finales de 2023, desde entonces ha logrado un aumento paulatino en sus ventas, pues tan solo en los primeros 23 meses de operación ya suma 22 mil 127 unidades comercializadas en México.

Sin embargo, el directivo aseguró que en 2025 lograron avanzar con mayor velocidad, pues tan sólo entre enero y octubre ya lograron un aumento de 222% en su volumen de ventas, en comparación con 2024, por lo que no descartan que al cierre del año pasado la venta total sea cercana a las 20 mil unidades.

Uno de los principales objetivos de la Geely, además de aumentar las ventas, es que el cliente conozca su producto y pueda reconocer la tecnología y calidad de sus unidades, pues esto le garantizará una mayor demanda.

En este contexto, la empresa espera que, una vez reconocidos sus productos por los consumidores, en 2026 alcancen nuevos récords de ventas en México, lo que les permitirá quedarse con al menos el 3% de participación de mercado.

## ATENCIÓN POSVENTA

Con el incremento en sus ventas también viene el reto de contar con las partes, autopartes, componentes, reparaciones y demás repuestos en un volumen suficiente para dar atención a sus clientes en el menor tiempo posible.

Es por ello que, como parte de su estrategia, mantienen una alianza con DHL, quien funge como su operador logístico y a través de

## El portafolio

- Actualmente, la empresa oferta en México nueve modelos, de los cuales siete son a gasolina y dos de nuevas energías, como el EX 5, que es un modelo 100% eléctrico, y EX5 EM-i, que es un vehículo híbrido enchufable.

- Cuenta con 75 distribuidores a nivel nacional, y está próxima la apertura de 15 nuevos puntos de venta.
- Para 2026 esperan cinco nuevas versiones y lanzamientos a gasolina, eléctricos, híbridos y híbridos enchufables.

su sistema de distribución se hacen los envíos de manera eficiente.

Aunque por el momento ha tenido buenos resultados, el directivo dijo que su equipo analiza las necesidades de los clientes y evalúa el aumentar los espacios para sus inventarios.

"Desde los repuestos, la garantía, la capacitación de los técnicos y muchos otros subdepartamentos o unidades son los pilares que sustentan el negocio".

Al cuestionarle si dentro de los planes de la empresa se contempla la construcción de una planta armadora o de manufactura en México, dijo que el objetivo de corto plazo de Geely es que sus autos sean conocidos y reconocidos por los clientes finales.

"Lo más importante es que se mantenga este reconocimiento de marca que se ha alcanzado, porque contar con una planta productora, si la gente no conoce Geely, pues no tiene mucho sentido".

## ARANCELES

Insistió en que, incluso con la aplicación de aranceles, no se verán afectados, por lo que buscarán ampliar su portafolio de oferta para satisfacer las necesidades de los clientes.