

Ciudad de México, 20 de enero de 2026.

**Agencia de Transformación Digital y Telecomunicaciones (ATDT)**  
Calle El Loro 17, Colonia Roma Norte, Alcaldía Cuauhtémoc  
06700 Ciudad de México

**Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)**

Avenida Insurgentes Sur No. 1971,  
Colonia Guadalupe Inn,  
Alcaldía Álvaro Obregón,  
C.P. 01020, Ciudad de México, México.

**Banco de México**

Avenida 5 de Mayo No. 2,  
Colonia Centro Histórico,  
Alcaldía Cuauhtémoc,  
C.P. 06059, Ciudad de México, México.



**Asunto:** Comentarios y observaciones en relación al Proyecto de Disposiciones de carácter general aplicables a las Redes de Medios de Disposición.

**CF TECH, S.A. de C.V., SOFOM ENR**, (en lo sucesivo “Clara”) es una empresa de tecnología que ofrece soluciones para la gestión de gastos corporativos en México. Nuestra plataforma está diseñada para ofrecer un alto nivel de control y eficiencia en la ejecución de pagos empresariales, incluyendo tarjetas de crédito corporativas, gestión de facturas, pagos de servicios, pagos internacionales y un software propietario de gestión de gastos.

La misión de Clara es ayudar a las empresas a operar con agilidad y claridad a través de una plataforma que integra múltiples métodos de pago con herramientas de gestión del gasto corporativo, con resultados que incluyen, entre otros:

1. Atender a más de 10 mil clientes empresariales en el territorio nacional.
2. El 40% de los clientes de Clara, no contaban con un historial crediticio previo, lo que se traduce en que Clara ha sido su primer acercamiento al crédito y a los medios de pago con tarjetas de crédito.
3. Alianzas estratégicas con organismos multilaterales de desarrollo, como la Corporación Financiera Internacional (IFC, por sus siglas en inglés) - subsidiaria del Banco Mundial, y con empresas de prestigio internacional, como L’Oréal, para implementar programas dirigidos a sectores tradicionalmente no atendidos —incluyendo mujeres emprendedoras, madres de familia y víctimas de violencia—, facilitando su acceso a crédito y servicios de pago.

4. Los principales sectores e industrias que Clara atiende mediante sus servicios incluyen profesionistas independientes (servicios profesionales), manufactura y construcción, segmentos que tradicionalmente enfrentan barreras de acceso a productos financieros formales; en ese contexto, Clara contribuye a la inclusión financiera al facilitar su incorporación al sistema de pagos y su acceso a servicios de crédito y medios de pago.

Por lo anterior y atendiendo a la consulta pública localizada dentro del portal oficial de CONAMER, con relación al expediente con número de identificación 59676\_PMR - relativo a la propuesta de Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Redes de Medios de Disposición, acudimos respetuosamente a exponer lo siguiente:

## I. Introducción

Con fecha 20 de septiembre de 2023, la Comisión Federal de Competencia Económica (COFECE) emitió los Datos relevantes de la resolución emitida en el expediente IEBC-005-2018, mediante los cuales el Pleno de dicha Comisión determinó la existencia de tres barreras a la competencia y libre concurrencia en el mercado de los servicios de procesamiento de transacciones domésticas proporcionados por las cámaras de compensación para pagos con tarjeta<sup>1</sup>.

En seguimiento de las recomendaciones derivadas de esa resolución, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y el Banco de México (Banxico), en el ejercicio de sus respectivas atribuciones, publicaron el proyecto de modificación de las Disposiciones de Carácter General aplicables a las Redes de Medios de Disposición (en adelante, las Disposiciones).

El proyecto de Disposiciones tiene como finalidad atender las observaciones de la COFECE y promover una mayor competencia en los servicios de pagos con tarjeta, sustentándose en los principios de: I) **fomento a la competencia**, II) **libre acceso**, III) **no discriminación** y IV) **protección de los intereses de los usuarios** previstos en el artículo 4 Bis 3 de la Ley para la Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros.

Entre los objetivos centrales del proyecto destacan:

1. Garantizar la **aceptación universal** de los pagos con tarjeta, promoviendo la expansión del uso de diversas redes en regiones o sectores con baja penetración financiera.

---

<sup>1</sup>Barrera 1. En términos de la normatividad vigente, las reglas que rigen la operación y funcionamiento de los servicios relacionados con el sistema de pagos con tarjeta, incluyendo las condiciones de interconexión entre CCPT y el mecanismo de determinación de las Cuotas de Intercambio ("CI"), son acordadas entre los participantes actuales de dicho sistema, lo que genera ventajas para los agentes incumbentes y desincentiva la entrada de potenciales competidores.

Barrera 2. La existencia de disposiciones regulatorias que obstaculizan el acceso de nuevos entrantes en el mercado relevante.

Barrera 3. La copropiedad de los bancos en las CCPT genera estructuras que podrían facilitar comportamientos coordinados en mercados relacionados.

2. Fomentar la interoperabilidad entre redes de pago cuando una transacción requiera la participación de dos o más cámaras de compensación.
3. Establecer límites máximos a las Cuotas de Intercambio (CI) y permitir la diferenciación de las mismas bajo criterios competitivos y transparentes.
4. Dar claridad a los requisitos de entrada y operación de nuevos participantes en las redes de pagos con tarjeta.
5. Fortalecer la participación de agregadores y nuevos actores para impulsar su competitividad y expansión.

Si bien el propósito general del proyecto busca eliminar las barreras identificadas por la COFECE y promover la competencia, algunas de las medidas propuestas, particularmente las relacionadas con la fijación de topes a las CI podrían generar efectos adversos sobre la competencia efectiva, la innovación y la sostenibilidad de las operaciones realizadas por emisores no bancarios como Clara, cuyos beneficios al usuario final se basan en modelos tecnológicos y de inclusión financiera que se costean con las CI.

## II. Costos asociados a la participación de Clara en la red de medios de disposición

La participación de Clara en la red de medios de disposición implica costos inherentes a la operación de productos de tarjeta y a la prestación del servicio de pago. En la práctica, dichos costos se cubren (en parte o en su totalidad) con los ingresos derivados de las CI. Para efectos ilustrativos, los principales rubros asociados a la participación en la red incluyen:

1. **Infraestructura y procesamiento**
  - o Sistemas de procesamiento de tarjetas (autorización, compensación y conciliación).
  - o Conectividad con la red y costos de procesamiento por transacción.
2. **Emisión y operación del producto**
  - o Emisión de tarjetas (personalización, plásticos, tokenización, etc.) y logística de entrega.
  - o Atención y soporte operativo asociado al producto.
3. **Incentivos comerciales**
  - o Programas de recompensas (p. ej., cashback o beneficios asociados al uso).
4. **Riesgo y fondeo**
  - o Costo del riesgo (fraude, contracargos, provisiones/incumplimiento, entre otros, según el modelo).
  - o Costo de financiamiento asociado a crédito y facilidades como parcialidades.

Con base en la transaccionalidad total de Clara durante los últimos 12 meses, los costos inherentes a la participación en la red de medios de disposición (incluyendo infraestructura, procesamiento, emisión, operación, incentivos comerciales, riesgo y fondeo) representan aproximadamente 1.34% del volumen transaccionado.

Bajo ese mismo universo de transacciones, la aplicación de un tope de 0.60% para operaciones con tarjetas de crédito implicaría que el ingreso por CI quedaría por debajo del nivel mínimo necesario para cubrir los costos operativos y de riesgos directos asociados a la operación. En términos netos, ello generaría un diferencial aproximado de -0.74% sobre el volumen transaccionado ( $0.60\% - 1.34\% = -0.74\%$ ), lo que compromete la viabilidad de sostener la operación del producto en los términos actuales.

Esta insuficiencia se explica por la naturaleza propia del crédito. A diferencia del débito (donde la transacción se liquida con recursos existentes del cliente), en el crédito el emisor financia la compra, asumiendo el riesgo de impago, además de los costos de procesamiento, prevención de fraude y gestión de contracargos. Adicionalmente, el crédito incorpora un periodo de gracia (que en el caso de Clara puede ser de hasta 40 días desde la transacción), durante el cual el emisor financia la operación sin cobrar intereses al tarjetahabiente si éste paga oportunamente; por tanto, las CI cumplen también una función de compensación por el costo de fondeo y el costo de oportunidad del capital utilizado.

En consecuencia, aunque la regulación distingue entre débito y crédito, el límite propuesto de 0.60% para tarjetas de crédito resulta insuficiente al no internalizar los costos inherentes a la operación crediticia (riesgo, fondeo, periodo de gracia y mayor carga operativa). Mantener dicho tope sin ajustes desincentivaría la emisión de tarjetas para pagos digitales y la expansión de crédito, especialmente en modelos innovadores que para compensar aumentarían comisiones explícitas o restricciones de oferta, con impactos adversos en competencia, inclusión financiera y eficiencia del sistema de pagos.

### III. Distinción entre tarjetas de consumo y tarjetas corporativas

En la práctica comparada (Unión Europea, Reino Unido, Australia, Suiza, Islandia, Estados Unidos y Brasil), la distinción entre tarjetas de consumo (B2C) y tarjetas corporativas (B2B) es un estándar en la regulación. Mientras que las tarjetas de consumo suelen estar topadas para favorecer al usuario consumidor, las tarjetas corporativas se mantienen sin tope debido a que ofrecen servicios de valor agregado para las empresas (gestión de gastos, recuperación de facturas, controles de tesorería, conciliación fiscal, etc).

Las CI para tarjetas corporativas, son libres y generalmente oscilan entre 1.2% y 2.0% (dependiendo del país y la marca de la tarjeta). En Estados Unidos, por mucho el mayor mercado de pagos en tarjeta comercial en el mundo, la cuota de intercambio llega a superar el 2.5%<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> Como referencia, los tarifarios públicos de interchange en Estados Unidos muestran que las categorías corporativas/comerciales pueden ubicarse en rangos que van desde niveles cercanos a 1.20% hasta 2.50% (dependiendo del programa, el tipo de transacción y el nivel de datos). Por ejemplo, Visa U.S.A. Interchange Reimbursement Fees (Corporate & Purchasing) incluye categorías como GSA Large Ticket (1.20% + USD 39.00) y Commercial Level II / Commercial Card Present (2.50% + USD 0.10). De forma consistente, el tarifario de Mastercard 2025–2026 U.S. Region Interchange Programs and Rates

La UE en su Reglamento (UE) 2015/751<sup>3</sup> define a las tarjetas de empresa o corporativas como “Cualquier instrumento de pago basado en tarjeta emitido a una empresa, entidad pública o trabajador por cuenta propia, que esté limitado exclusivamente a gastos profesionales y cuyos pagos se carguen directamente a la cuenta de dicha empresa, entidad pública o trabajador por cuenta propia”. En este sentido, la UE no impone un tope o límite establecido para las tarjetas corporativas, pues las entiende como instrumento enfocado al pago y eficiencia del gasto corporativo (empresas, sector público, PYMES) y no como instrumento de consumo.

Dentro de las principales razones por las que la experiencia comparada justifica una distinción regulatoria entre las tarjetas corporativas y las tarjetas dirigidas al consumidor, destacan las siguientes:

1. **Finalidad de las tarjetas corporativas.** Las tarjetas corporativas no están orientadas al consumo personal. Son instrumentos emitidos en un entorno “B2B” cuyo propósito principal es habilitar la gestión del gasto empresarial, incluyendo controles por usuario y categoría, conciliación automatizada, recuperación de comprobantes, compras operativas, optimización de flujos de caja y soporte a procesos fiscales y de cumplimiento. Su propuesta de valor es, por tanto, operativa y administrativa, más que de consumo.
2. **Relación contractual entre partes sofisticadas (“negociación entre iguales”).** La lógica protectora del régimen de consumo parte de una asimetría entre proveedor y usuario final. En el segmento corporativo, las empresas cuentan con capacidad técnica y poder de negociación para acordar condiciones comerciales y financieras, por lo que un esquema de topes diseñado para el mercado masivo puede generar una intervención desproporcionada sobre un mercado donde los precios y condiciones suelen formarse mediante negociación y el balance competitivo generado por alternativas como el SPEI.
3. **Valor de la infraestructura y los servicios asociados (“datos enriquecidos”).** Las tarjetas corporativas no solo procesan pagos – también generan información estructurada que permite control presupuestal, trazabilidad, conciliación y analítica de gasto. En modelos digitales, esta infraestructura se integra con plataformas tecnológicas que reducen tiempos operativos y errores, elevando eficiencia para las empresas. En ese contexto, la cuota de intercambio contribuye a sostener la capacidad operativa y tecnológica que habilita dichos servicios.
4. **Perfil de riesgo y costos de administración de cartera distinto al consumo.** El riesgo asociado a la operación de tarjetas corporativas presenta características diferentes a las tarjetas de consumo. Una cuenta empresarial puede concentrar volúmenes significativamente mayores y exige procesos de originación y monitoreo más complejos

---

contempla programas comerciales como Commercial Bill Pay Standard (2.50% + USD 0.10) y VIP Rate 6 (2.50% + USD 0.10).

<sup>3</sup> Reglamento (UE) 2015/751 - Artículo 2 tarjeta de empresa: cualquier instrumento de pago basado en una tarjeta emitido a empresas, a entidades del sector público o a personas físicas que trabajen por cuenta propia, cuya utilización esté restringida a los gastos profesionales y cuyos pagos se carguen directamente a la cuenta de la empresa, entidad del sector público o persona física que trabaje por cuenta propia.

(análisis financiero, límites por política interna, controles y seguimiento), lo que incrementa los costos de administración y mitigación de riesgo frente al producto de consumo.

5. **Capacidad operativa y disponibilidad de líneas.** Las tarjetas corporativas suelen operar con líneas diseñadas para compras operativas de mayor tamaño y con necesidades variables de liquidez, lo que requiere mantener capacidad disponible y controles de riesgo robustos. Un tope uniforme que no refleje esta estructura puede afectar la sostenibilidad económica del producto, incentivando sustitución por comisiones explícitas o reduciendo disponibilidad de líneas para ciertos segmentos.
6. **Incentivos de formalización, trazabilidad y control.** Desde una perspectiva de política pública, las tarjetas corporativas reducen el uso del efectivo en empresas y aumentan la trazabilidad del gasto, facilitando auditoría, control interno y cumplimiento fiscal. Un marco regulatorio que preserve la viabilidad de estas soluciones promueve mayor formalización y transparencia en el gasto corporativo.

Por lo anterior, y con base en la experiencia comparada, consideramos que imponer un tope a las CI en el segmento de tarjetas corporativas no se advierte que cumpla plenamente con el estándar de necesidad y proporcionalidad regulatoria, entendido como la exigencia de que una intervención de control de precios sea indispensable para corregir una falla de mercado o externalidad que el propio mercado no pueda disipar. En tarjetas corporativas, al tratarse de un entorno B2B con clientes sofisticados y condiciones negociadas, no se advierte un problema estructural equiparable al de productos dirigidos al consumidor. En consecuencia, un tope general podría resultar desproporcionado y generar ajustes de modelo sin beneficios claros en competencia o eficiencia, por lo que resulta procedente excluir este segmento y establecer un tratamiento diferenciado con criterios objetivos.

## IV. Tarjetas corporativas como herramienta de política pública

El uso de tarjetas corporativas como medio de pago para gastos empresariales constituye una herramienta estratégica para la modernización financiera del país. Su adopción genera beneficios tangibles no solo para las empresas, sino también para la autoridad fiscal, el sistema financiero y la economía en su conjunto, al incentivar la trazabilidad de pagos, la formalización de operaciones y la eficiencia administrativa del gasto corporativo.

### Beneficios para las empresas

- **Mayor productividad y eficiencia operativa.** Centraliza pagos y reduce procesos manuales (reembolsos a los empleados, cheques, efectivo), disminuyendo tiempos administrativos en compras, viáticos y pagos recurrentes.
- **Mejor control y gobernanza del gasto.** Permite establecer políticas automáticas (límites, categorías permitidas, centros de costo), reduciendo riesgos de uso indebido y fortaleciendo el control interno.

- **Trazabilidad y auditoría interna.** Cada transacción queda registrada electrónicamente (fecha, proveedor, monto, categoría), facilitando conciliaciones automáticas y auditorías internas.
- **Integración tecnológica.** Es compatible con sistemas contables y ERPs y facilita reportes financieros y de control presupuestal, así como la administración de comprobantes fiscales.
- **Optimización del flujo de efectivo.** Facilita la gestión de liquidez en gastos recurrentes y, en su caso, el uso de líneas de crédito empresariales, reduciendo anticipos y caja chica.

### **Beneficios económicos**

- **Impulso a la digitalización y reducción del efectivo.** Sustituye flujos de efectivo por transacciones electrónicas trazables, especialmente en rubros de alta frecuencia (viáticos, combustibles, mantenimiento y suministros).
- **Reducción de informalidad.** Hace viable migrar gasto operativo a medios de pago sin fricción operativa, favoreciendo la formalización como resultado natural del pago.
- **Beneficios para proveedores y comercios.** Reduce riesgos por manejo de efectivo, mejora seguridad de cobro y disminuye costos administrativos de cobranza, facilitando además su integración con facturación electrónica.
- **Fortalecimiento del sistema financiero.** Profundiza el mercado de pagos digitales, mejora la información para evaluación crediticia e impulsa la inclusión financiera de empresas medianas y pequeñas.
- **Mayor competitividad.** Estandariza la gestión del gasto profesional con prácticas comunes en ecosistemas de pagos más maduros, elevando la eficiencia y robustez del sistema.

### **Beneficios para fiscalización y cumplimiento**

- **Evidencia digital verificable.** Las transacciones con tarjeta generan evidencia inmediata y consistente que facilita la integración contable y el respaldo del gasto.
- **Cruces automatizables.** Permite cruces entre pagos, facturas y CFDI, facilitando la validación de deducciones y reduciendo discrepancias o errores de comprobación.
- **Auditorías más eficientes.** Simplifica procesos de revisión para la autoridad y el contribuyente, reduciendo costos de supervisión y aumentando la certeza en el cumplimiento.

Por ello, un tratamiento regulatorio diferenciado para tarjetas corporativas protege los objetivos de competencia sin debilitar instrumentos que elevan la productividad, formalización y capacidad de verificación del gasto empresarial.

## **V. Efectos adversos previsibles**

**Desalineación entre límites regulatorios y estructura de costos del producto**

La fijación de límites a las CI en niveles que no internalizan los costos operativos, tecnológicos y de riesgo inherentes a la participación en la red genera un desajuste estructural entre el nivel de ingreso permitido y el costo real de operar el producto. En particular, tratándose de tarjetas de crédito, un tope de 0.60% resulta insuficiente para cubrir componentes esenciales como fondeo, periodo de gracia, riesgo de impago, fraude y contracargos, así como costos de infraestructura y procesamiento. Este desalineamiento compromete la sostenibilidad del modelo y reduce la capacidad de mantener el producto bajo condiciones competitivas.

### **Recomposición del modelo de cobro: traslado a comisiones explícitas**

En un escenario de restricción de ingresos por CI, los costos asociados a la operación no desaparecen; únicamente se elimina una de sus principales fuentes de cobertura. Como resultado, el mercado tenderá a recomponer el esquema de recuperación de costos mediante cargos explícitos al usuario o al cliente corporativo, incluyendo comisiones de mantenimiento, anualidades, cargos mínimos por uso, o costos por servicios operativos actualmente incluidos en el producto. Este efecto es particularmente relevante para modelos como el de Clara, que privilegian esquemas de acceso sin comisiones fijas y con incentivos asociados al uso, lo cual se vería limitado por la restricción regulatoria.

### **Reducción de beneficios y servicios de valor agregado**

Los límites propuestos también pueden traducirse en una reducción de elementos que hoy incrementan el valor y eficiencia del producto, tales como programas de beneficios, herramientas de control y conciliación, integraciones tecnológicas, y capacidades de prevención de fraude. En tarjetas corporativas, donde la propuesta de valor se sustenta en funcionalidades de gestión del gasto, automatización y trazabilidad, limitar las CI puede disminuir la viabilidad de sostener dichos servicios, afectando la eficiencia operativa de las empresas y reduciendo el impacto positivo del producto en formalización y cumplimiento.

### **Efectos sobre competencia e innovación: barreras económicas para nuevos modelos**

En la medida en que los topes regulatorios reduzcan el margen disponible para cubrir costos operativos y de riesgo, la regulación puede generar efectos no deseados sobre la estructura competitiva del mercado. En particular, podría incrementar las barreras económicas para participantes con modelos digitales e innovadores, favoreciendo esquemas tradicionales con mayor capacidad de absorción de costos o de traslado a comisiones fijas. En ese sentido, la medida podría reducir incentivos a la innovación en medios de pago y limitar la oferta de productos más eficientes para empresas, pymes y segmentos sensibles a precio.

En conjunto, un tope fijado sin una metodología que refleje de forma adecuada la estructura de costos y riesgos por tipo de producto (débito vs crédito) y por segmento (consumo vs corporativo), incrementa el riesgo de efectos contrarios a los objetivos de eficiencia y competencia. Entre ellos destacan: (i) recomisionamiento y encarecimiento de productos, (ii) reducción de servicios e incentivos, (iii) restricción de oferta o ajustes de elegibilidad en crédito, y (iv) menor adopción de soluciones que promueven trazabilidad y control del gasto. Por ello, resulta relevante que

cualquier definición de límites a CI considere proporcionalidad y segmentación para evitar impactos adversos y preservar un equilibrio sostenible del sistema.

## VI. Recomendaciones propuestas

Con el objetivo de que las Disposiciones cumplan efectivamente con los fines de competencia y eficiencia del sistema de pagos sin generar efectos adversos sobre la sostenibilidad de la operación, la innovación y la inclusión financiera, Clara propone las siguientes recomendaciones regulatorias:

### **Excluir las tarjetas corporativas (B2B) del tope máximo aplicable a las CI**

Se recomienda establecer una exclusión expresa para las operaciones con tarjetas corporativas/comerciales, entendidas como aquellas emitidas a personas morales o personas físicas con actividad empresarial, destinadas a gastos corporativos y vinculadas a esquemas de gestión del gasto corporativo. Esta exclusión permitiría que la regulación atienda el segmento de consumo, donde existe mayor asimetría y menor capacidad de negociación, sin imponer un control de precios en un mercado B2B que opera bajo condiciones contractuales negociadas y con una estructura de costos y servicios distinta.

### **Ajustar el límite aplicable a tarjetas de crédito para reflejar la estructura de costos y riesgos del producto**

En el caso de tarjetas de crédito, se recomienda que el límite propuesto considere explícitamente los componentes inherentes a la operación crediticia, incluyendo costo de fondeo, periodo de gracia, riesgo de impago, fraude y contracargos, así como costos operativos y de procesamiento. Lo anterior permitiría que los límites regulatorios se mantengan alineados con los costos reales del servicio, evitando el recomisionamiento o a la reducción de oferta de crédito y de beneficios asociados.

### **Establecer una metodología de diferenciación basada en criterios objetivos y verificables**

En lugar de un tope uniforme aplicable de manera indistinta, se recomienda que las Disposiciones permitan la diferenciación de CI con base en criterios objetivos, tales como:

1. Tipo de tarjeta (débito/crédito/prepago),
2. Segmento (consumo/corporativo),
3. Modalidad de transacción (presencial/no presencial),
4. Categoría de comercio (MCC), y
5. Estructura de riesgo y costo del producto.

Esta aproximación permitiría mantener la disciplina competitiva y la transparencia del sistema sin imponer límites que no reflejen la heterogeneidad del mercado.

### **Incorporar un mecanismo de revisión periódica y calibración regulatoria**

Se sugiere incluir una cláusula de revisión periódica de los límites y metodologías aplicables a CI, con base en información de mercado verificable (p. ej., evolución de costos de procesamiento, fraude, contracargos, tasas de incumplimiento, penetración de medios de pago, y efectos sobre adopción y competencia). Este mecanismo permitiría ajustar la regulación ante cambios tecnológicos o dinámicas competitivas, preservando su proporcionalidad y efectividad en el tiempo.

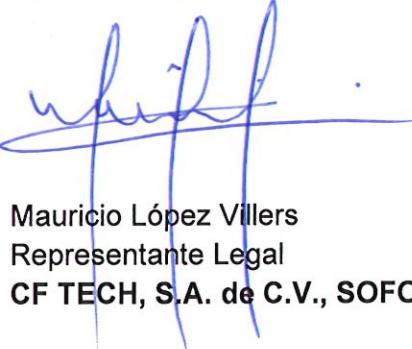
### **Implementar un esquema transitorio para evitar disruptpciones operativas**

En caso de adoptarse límites regulatorios en los términos propuestos, se recomienda establecer un régimen transitorio que permita a los participantes adaptar sus modelos operativos y contractuales de forma ordenada, evitando efectos abruptos sobre:

1. Condiciones comerciales de productos vigentes,
2. Continuidad de servicios de valor agregado, y
3. Oferta de líneas de crédito para segmentos con menor historial crediticio.

Sin otro particular, quedamos a su disposición para ampliar cualquiera de los puntos aquí expuestos.

Atentamente,



Mauricio López Villers  
Representante Legal  
**CF TECH, S.A. de C.V., SOFOM, ENR. (Clara)**