



## Rehacer el campo comercial; FEMSA diversificada; Walmart con Bait y Cashi

Durante el sexenio pasado, del expresidente **López Obrador**, si bien sí se atendió al campesino pequeño, con apoyo y precios de garantía, por el otro lado se quitó toda la red de protección y fomento al agricultor mediano, comercial, pero que es el más competitivo del agro mexicano. La falta de esa red de comercialización, ingreso objetivo, agricultura por contrato, acaba de explotar en México con protestas de los campesinos al tomar las casetas de varias carreteras, no sólo para entrar a la Ciudad de México, sino en las del Bajío. Hemos conocido historias de terror de personas varadas en los camiones de pasajeros por más de 30 horas.

### **APOYO A MICHOACÁN, JALISCO Y GUANAJUATO**

El secretario de Agricultura, **Julio Berdegué**, se hizo presente, y resolvió ofrecer un precio de garantía para los agricultores del Bajío, el cual consiste en 6 mil 050 pesos por tonelada, donde los empresarios del campo ponen la mayoría, y 850 pesos serían el estímulo. Estos 6 mil 050 pesos por tonelada no han sido aceptados por los agricultores. Los agricultores, aunque son de tamaño medio, desde luego voltean a ver los apoyos al pequeño campesino, y ahí la Sader ya decidió un precio de garantía de 7 mil 200 pesos por tonelada. Y ese precio es el que ahora quieren los agricultores medios.

Por lo pronto, está el ofrecimiento del gobierno federal de 6,050 pesos por tonelada para los productores de granos básicos, como maíz, trigo, soya, pero sólo en tres estados: Guanajuato, Michoacán y Jalisco. Y ahí ha venido la otra andanada de críticas, de sólo estar favoreciendo a tres estados del Bajío.

### **GOBERNADOR DE MICHOACÁN, BUEN ACUERDO**

El gobernador de Michoacán, **Alfredo Ramírez Bedoya**, ha defendido el acuerdo. Plantea que es un buen precio el de 6 mil 050 pesos por tonelada. Y que sí les ayudará a la cosecha del limón, que se encuentra en estos momentos, y a la que vendrá del aguacate.

Más allá de esta posible solución de un nuevo precio de garantía, el campo debe recomponer la red de apoyo para la agricultura comercial: precios de ingreso objetivo, regresar a la agricultura por contrato donde el agricultor ya sepa lo que va a vender, a qué precio y con qué riesgos. Para ello se necesitan seguro y créditos accesibles que, por lo pronto, el gobierno los puso a una tasa de 8.5%, cuando en el mercado está al doble. Se debe recomponer la agricultura comercial.

### **FEMSA FORTALECE SPIN ¿BANCO? NO, GRACIAS**

FEMSA, el conglomerado regiomontano con la principal embotelladora de Coca-Cola en el mundo, así como con red de tiendas Oxxo, logró sortear el tercer trimestre del 2025. Y eso que viene bajo el consumo. ¿Cuál fue el efecto resiliente de FEMSA? Su diversificación. Durante el tercer trimestre alcanzó ingresos por 214 mil 638 mdp. Esto es un crecimiento anual de 9.1%. Los ingresos todavía fueron presentados por **José Antonio Fernández Carbajal**, quien para noviembre pasa la estafeta de la dirección general del conglomerado a su hijo, **José Antonio Fernández Garza-Lagüera**.

Resulta que a FEMSA le fue bien en Europa y Sudamérica, además de tener ganancias cambiarias, pues si bien el peso mexicano se ha fortalecido frente al dólar, la historia es distinta frente al euro. Y FEMSA recibe ganancias en euros.

FEMSA se verá afectada por el nuevo IEPS de 3.08 pesos por litro a los refrescos, y de 1.50 pesos por litro a las bebidas no calóricas. Sin embargo confía en su diversificación geográfica, la cual ha resultado un sostén para los problemas locales.

Por cierto, del banco FEMSA... por lo pronto no hablamos. No pedirán la licencia. Su negocio financiero Spin by Oxxo sigue su marcha con tarjeta, programas de fidelidad, y créditos empresariales. Pero hasta ahí. Se quieren ir poco a poco en el segmento financiero.

### **WALMART MÉXICO BAJÓ UTILIDAD, PERO TRAE ESTRATEGIA**

La utilidad neta de Walmart de México y Centroamérica, durante el tercer trimestre del año, fue 9.2% menor a la del mismo periodo del año pasado. Si el gigante de ventas Walmart no tuvo un buen trimestre, quiere decir que el consumo viene bajo y ni Walmart se salvó. La mayor cadena de autoservicio del país vendió 200 mil 567 millones de pesos.

El nuevo director de Walmart de México, **Cristian Barrientos**, informó que van a entrar fuerte a precios, a disponibilidad de los productos y al comercio electrónico. Y, desde luego, a sus negocios nuevos rentables. La parte de operador móvil telefónico, con Bait, ya tiene 23.5 millones de usuarios activos. Y la billetera digital Cashi ya se está diversificando y entrará a remesas digitales.

Walmart trae estrategias.

