



Señales cruzadas: lo que el carrito de Costco sí dice —y lo que no— de la economía

Por Aurora Retes Dousset

Sonora frente al espejo de Estados Unidos: qué confirman los datos duros y qué es sólo ruido viral

En redes sociales circula una afirmación tan simple como seductora: Costco ha predicho cada gran recesión en Estados Unidos desde 1999 con sólo mirar qué carne ponen los clientes en su carrito. Cuando la gente cambia de res a pollo, cerdo y atún enlatado, dicen, la recesión ya viene en camino —y aseguran que hoy se está repitiendo la señal—. Vale la pena separar lo que confirman los datos de lo que es ruido viral, porque de eso depende cómo debe prepararse quien exporta o cobra en dólares desde Sonora.

Lo que sí es cierto y lo que no. La cita existe, pero no es de 2026: la dijo Richard Galanti, entonces director financiero de Costco, en la llamada de resultados de mayo de 2023, comparando ese momento con 1999-2000 y 2008-2010. Galanti dejó el cargo en 2024 y su sucesor no ha repetido la advertencia. Es verdad que la res está en su precio más alto en la historia —cerca de 6.70 dólares por libra en marzo de 2026—, pero por el lado de la oferta: el hato ganadero de EE. UU. está

en su nivel más bajo en 75 años, por sequía y costo del alimento, no únicamente porque el consumidor esté colapsando. De hecho, los cortes más caros han crecido más rápido que los económicos este año, lo contrario de lo que predice la historia viral.

La señal genuina viene de otro lado: el propio director general de McDonald's, Chris Kempczinski, reconoció el 7 de mayo de 2026 que el ánimo del consumidor "ciertamente no está mejorando, y puede estar empeorando un poco", mientras su director financiero, Ian Borden, describió una economía partida en dos —el consumidor de menores ingresos recortando gasto, el de mayores ingresos gastando con normalidad—. Esa es la fotografía honesta: no una recesión decretada, sino una economía que se enfría de forma desigual.

La desaceleración estadounidense es real, el crecimiento pasó de 2.1% a 1.5% en un trimestre, y el desempleo toca su nivel más alto desde 2021, aunque buena parte de esa frenada vino de un mayor déficit comercial ligado a importaciones de infraestructura de inteligencia artificial, no de un consumo hundido. En México, cuando la Presidenta Claudia Sheinbaum afirma que "la economía va bien", los datos duros le dan la razón en varios frentes: inflación a

la baja, desempleo entre los menores del planeta, peso fortalecido e inversión extranjera directa en cifras récord. La honestidad exige también el matiz: de esa inversión récord, más del 88% es reinversión de utilidades de empresas que ya estaban aquí, y sólo cerca del 8% es capital genuinamente nuevo; y el crecimiento proyectado, aunque mejoró, sigue siendo modesto frente a lo que el país necesita para generar empleo de calidad a gran escala.

La oportunidad detrás del ruido. Para el empresario exportador de Sonora, esta doble lectura importa más que el titular viral: opera entre una economía estadounidense que se enfría de forma dispereja y una economía mexicana que, con

matices, gana estabilidad cambiaria. En ese punto intermedio, la certeza en el momento de cobrar o pagar deja de ser un detalle operativo y se vuelve estrategia. Es exactamente el terreno en el que empresas como Pontifex, con soluciones como Pioneer, buscan construir el futuro: transacciones internacionales con la misma velocidad y certidumbre que una operación local, para que la volatilidad del entorno no se convierta en el problema del empresario sonorense.

Directora Voz Empresarial
Medios | Noticias |
Editorial | Asesoría Marcaje
Personal | Comunicación
Cel. 66 22 23 05 57 |
aretos0@gmail.com

