

NO. **209** / SEPTIEMBRE 2026 / INNOVACIÓN Y LIDERAZGO EN EL CAMPO



Precio \$45.00

TIERRA FERTIL®

LA REVISTA DEL CAMPO

MAÍZ: ENTRE LA TIERRA Y LA DEPENDENCIA

**LA PRODUCCIÓN MAICERA DISMINUYE
¿DÓNDE QUEDÓ LA AUTOSUFICIENCIA?**



**REÚNE «EXPERIENCIA TIERRA FÉRTIL» AL
LIDERAZGO AGROALIMENTARIO DEL PAÍS**

CIENCIA Y TECNOLOGÍA
**MICROPLÁSTICOS: LA NUEVA
AMENAZA PARA EL CAMPO**

NACIONAL
**LA FDA Y SUS DUROS CONTROLES
PARA EXPORTACIONES AGRÍCOLAS**

DE LA A «A» LA Z
**LA FRESA: LOS CUIDADOS PARA
LOGRAR BUENAS COSECHAS**

SUSTENTABILIDAD
**BIOLÓGICOS ABREN RUTA
PARA RESTAURAR SUELOS**

JUAN CARLOS ANAYA

**EL GURÚ DE
LOS NÚMEROS
DEL SECTOR RURAL**



LIDERAZGOS





¡MUCHAS GRACIAS POR SER PARTE DE LA COMUNIDAD AGRO DE MÉXICO!

EXPERIENCIA TIERRA FÉRTIL 2026

FELICITAMOS A TODOS LOS ASISTENTES

PRESENTADORES:



PATROCINADOR:

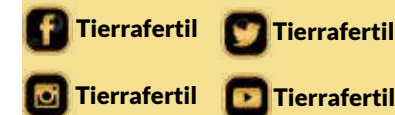


ALIADOS:



Tierra Fértil México / tierrafertil.com.mx

WWW.TIERRAFERTIL.COM.MX



DIRECTORIO COMERCIAL

Andrés Canales Leño
Director General y
Editor Responsable

Daniel Gómez Álvarez M.
Director Ejecutivo

Pablo Chavarría Torres
Administración

Amado Vázquez Martínez
Editor en Jefe / Reportero

Eréndira Saldaña
Coordinadora Contenidos
Editoriales

J. Simón Macías Páez
Editor Gráfico

Katia Medina
Asesor Comercial

Alejandro Martínez
Asesor Comercial

Alberto Ruíz Fernández
Director de Proyectos
Especiales

tierrafertil.com.mx |
tierrafertilmex@gmail.com |
Tel: (33) 1653 3976 y (33) 1539 3601
TIERRA FÉRTIL es una publicación mensual, Número 209, septiembre de 2026 editada por Andrés Canales Leño. Número de Certificado de Reserva otorgado por el Instituto Nacional del Derecho de Autor: 04-2023-061414191400-102. Certificado de Licitud de Título y Contenido Número 17477. Domicilio de la Publicación: Av. Ricardo Güiraldes 5395, Col. Vallarta Universidad Zapopan, Jalisco, México. Teléfonos: (33) 3629-2610 y (33) 3642-0042 C.P. 45110. Imprenta: Zafiro Editores, S.A. de C.V. Cartero N° 86, col. Moderna C.P. 44190, Guadalajara, Jalisco. Distribuidor: Multimedia Global de Comunicación Agroalimentaria, S.A. de C.V. Av. Ricardo Güiraldes 5395, Col. Vallarta Universidad Zapopan, Jalisco, México. C.P. 45110. Número de Certificado de Circulación 01411-RHY Todos los derechos reservados. Se prohíbe la reproducción parcial y/o total del contenido de esta publicación. Tierra Fértil® es una Marca Registrada CONTACTOS Comentarios, sugerencias y suscripciones (33) 3629-2610 y 3642-0042. Las opiniones expresadas por los columnistas no reflejan necesariamente el punto de vista de TIERRA FÉRTIL. Son responsabilidad de quién las escribe.

(33) 1539 3601

Registro postal
publicación Periódica
PP14-0071
Autorizado por
SEPOMEX

Mensaje del Director / ING. ANDRÉS CANALES LEÑO, DIRECTOR GENERAL



Cuando el campo se encuentra

Hay meses que dejan noticias y otros que dejan convicciones pero agosto nos dejó ambas cosas, pues para quienes hacemos Tierra Fértil fue un mes de encuentros que confirman algo en lo que hemos creído desde hace años: el campo se fortalece cuando sus protagonistas se conocen, dialogan y construyen juntos.

Como miembro del Banco de Alimentos y del CNA, tuve el honor de participar en la organización de la reunión del Consejo Nacional Agropecuario en el Banco de Alimentos de Guadalajara que tuvo un significado especial. Fue poner frente a frente dos realidades de Jalisco: somos una potencia agroalimentaria y, al mismo tiempo, todavía tenemos más de un millón de personas con carencia alimentaria.

José Luis González Íñigo, presidente del Consejo Directivo del Banco de Alimentos, llamó a sumarse a empresarios, productores e instituciones para abatir el hambre, ya que la institución que preside demuestra que la solidaridad también necesita organización, logística y eficiencia y me sumo a su visión de que hay que hacer que el alimento llegue a quien realmente lo necesita.

Como ya lo había dicho con claridad Jorge Esteve Recolons, presidente del CNA: El Banco de Alimentos es ejemplar y Jalisco, por su fortaleza productiva, debería convertirse en el primer estado libre de hambre y este modelo tendría que replicarse en México, tarea a la cual todos debemos de contribuir con nuestro esfuerzo dentro de los organismos a los que pertenecemos para lograr un Jalisco y un México sin hambre.

La reflexión cobra fuerza cuando el sector agroalimentario enfrenta incertidumbre por el T-MEC, barreras comerciales y controversias como la de la fresa mexicana y, precisamente, en la reunión del CNA se habló de esos retos: defender al productor mexicano, sí, pero sin renunciar al diálogo y a los acuerdos que han integrado durante décadas las cadenas agroalimentarias de América del Norte.

Para lograr ese objetivo de continuar con la integración del sector agroalimentario nacional, en Experiencia Tierra Fértil, «Diálogos por el Campo», tuvimos el honor de contar con el apoyo de la empresa PROAN, de San Juan de los Lagos, una de las firmas agroalimentarias más importantes del mundo, conformada por la ejemplar familia Romo, que tiene un alto compromiso social, en cuyas instalaciones reunimos a dirigentes, productores, agroindustriales, empresarios y especialistas para conversar de frente, compartir experiencias y hacer networking entre quienes toman decisiones y quienes producen los alimentos de México.

La familia Romo nos abrió las puertas de una empresa que representa mucho más que capacidad productiva: PROAN, que demuestra que producir alimentos de calidad puede ir acompañado de empleos, desarrollo regional y bienestar social.

La reunión de liderazgos que defienden al campo, como Jorge Esteve, al frente del CNA y la familia Romo con PROAN, entre otros muchos reunidos por Tierra Fértil, nos permitieron crear una sinergia agroempresarial que busca lograr avances en la agroproducción nacional mediante una visión alejada de tintes ideológicos.

Por otro lado, en la dinámica de impulsar la conformación de la triple hélice entre academia, empresas del sector y la sociedad, en mi calidad de Vicepresidente Académico del CNA, participé en la conformación de alianzas estratégicas del sector con la academia, como la de Corteva Agriscience y la Universidad Autónoma de Guadalajara, lo que nos hace sentirnos orgullosos de servir y hacer avanzar con educación tecnológica al campo mexicano.

Las buenas noticias se publican y las buenas relaciones se construyen, porque cuando esas relaciones generan alimento, conocimiento, empleo y esperanza, entonces vale la pena celebrarlas, como nuestra Independencia en este mes patrio.

¡VIVA MÉXICO!

@andrescanalesleano

Miembro fundador





SHEINBAUM ANUNCIA REAPERTURA DE EU A GANADO EN PIE MEXICANO

Estados Unidos reabrió la frontera mexicana por Sonora a la exportación de ganado bovino en pie, con un primer embarque de 750 cabezas y bajo un esquema sanitario reforzado para contener el gusano barrenador del ganado (GBG).

«Hoy se abre la frontera en Sonora para el ganado», anunció la presidenta Claudia Sheinbaum Pardo durante su conferencia matutina, en enlace con autoridades y productores reunidos en la Estación Cuarentenaria de Agua Prieta.

La medida representa un respiro para la ganadería del norte, luego de más de un año de restricciones y cierres derivados de la reaparición del GBG en México, reapertura que permitirá recuperar gradualmente el flujo comercial de bovinos hacia Estados Unidos, principal destino de exportación, aunque las autoridades mantendrán vigilancia, inspección y protocolos sanitarios para evitar nuevos brotes y proteger la movilización pecuaria.



JALISCO REFUERZA LIDERAZGO EN PRODUCCIÓN Y EXPORTACION DE AGUACATE AL MUNDO

Jalisco fortaleció su posición como potencia aguacatera con el arranque, en Ciudad Guzmán, de la décima edición del Congreso del Aguacate Jalisco 2026, encuentro que congregó a más de mil 700 productores, exportadores, empaquadores, investigadores, empresarios y especialistas.

El estado produjo 277 mil toneladas durante 2025, equivalentes a alrededor de 10% del volumen nacional, mientras que la industria jalisciense colocó 164 mil 180 toneladas en mercados internacionales.

Jalisco ocupa el segundo lugar nacional en producción de aguacate, sólo detrás de Michoacán y al cierre de 2025, México produjo alrededor de 2.7 millones de toneladas, de las cuales Michoacán aportó 74% y Jalisco cerca de 10%, de acuerdo con la DGSIA. El Congreso busca elevar la competitividad, fortalecer la sanidad, incorporar innovación y ampliar la presencia del aguacate jalisciense en Estados Unidos y el reto es competir con sanidad, innovación y nuevos mercados.

LA MÁS VIRAL EN REDES / TF EXPERIENCIAS TIERRA FÉRTIL: DIÁLOGOS POR EL CAMPO



CNA ALERTA POR ARANCEL A FRESA MEXICANA POR EUA COMO MEDIDA PROTECCIONISTA



La determinación preliminar de Estados Unidos contra las importaciones de fresa fresca mexicana de invierno sienta un precedente negativo que podría extenderse a otros productos agroalimentarios, advirtió Jorge Esteve Recolons, presidente del Consejo Nacional Agropecuario (CNA).

En entrevista con Tierra Fértil, el dirigente señaló que el problema no se limita al eventual arancel, sino al uso de criterios de estacionalidad y regionalidad para evaluar la competencia de los productos mexicanos en determinados periodos del año.

Comentó que si ese enfoque prospera, podría ser utilizado posteriormente contra otras exportaciones mexicanas al mercado estadounidense y por ello el CNA sostiene que la relación agroalimentaria entre ambos países se ha construido bajo un esquema de complementariedad e integración productiva, por lo que pidió defender las reglas del T-MEC y evitar medidas que distorsionen el comercio.

CHOCAN TRUMP Y GANADEROS POR APERTURA A LA CARNE IMPORTADA PARA BAJAR COSTOS

La apertura temporal de Estados Unidos a hasta 300 mil toneladas métricas de productos destinados a carne molida enfrentó al presidente Donald Trump con ganaderos y republicanos de estados pecuarios.

Trump anunció que el ingreso estará permitido durante 90 días, sin el denominado arancel fuera de cuota, y sostuvo que la carne podría venderse hasta 25% por debajo de los precios actuales.

La medida busca contener el encarecimiento de uno de los alimentos básicos para las familias estadounidenses. Sin embargo, productores advierten que importar carne barata puede aliviar los precios a corto plazo, pero también disminuir los incentivos para reconstruir un hato ganadero que se encuentra en sus niveles más bajos en 75 años.



“ Nos toca a nosotros como empresarios, como país, tratar de sacar a nuestro México adelante». — Manuel Romo / PROAN



SUBEN GRANOS ANTE MENOR COSECHA EN EUA E IMPULSAN FUTUROS DE MAÍZ Y TRIGO

Los precios del maíz y del trigo reaccionaron al alza en Chicago ante señales de una cosecha estadounidense menor a la prevista y un deterioro en las condiciones de los cultivos del Medio Oeste.

El Departamento de Agricultura de Estados Unidos reportó que sólo 57% del maíz se encuentra en condición buena o excelente, por debajo de lo esperado por los mercados, mientras estimaciones privadas calculan un recorte cercano a 17 millones de toneladas en las expectativas de producción en los últimos reportes.

La incertidumbre impulsó los futuros del maíz, mientras el trigo alcanzó 7.13 dólares por bushel, su nivel más alto desde mayo de 2024, ante lo cual el mercado seguirá atento a los rendimientos reales conforme avance la recolección.



ESCALA GUERRA COMERCIAL ENTRE EUA Y CANADÁ AL IMPONERSE MUTUAMENTE ALTOS ARANCELES

La disputa comercial entre Estados Unidos y Canadá volvió a escalar luego de que Donald Trump recurriera a una ley comercial de 1930 para imponer nuevos gravámenes a importaciones canadienses.

EUA justificó la medida como respuesta a lo que considera barreras históricas contra productos estadounidenses, medida que encendió alertas entre otros socios comerciales, ante la posibilidad de que la herramienta sea utilizada en nuevos conflictos.

La ley permite al presidente imponer aranceles de hasta 50% cuando otro país discrimina productos de Estados Unidos. Sin embargo, al tratarse de una facultad prácticamente inédita para este propósito, especialistas prevén que la decisión pudiera enfrentar impugnaciones judiciales.

¿Dónde quedó la autosuficiencia en Maíz?

MÉXICO COMPRA CADA VEZ MÁS MAÍZ DEL QUE PRODUCE Y APROVECHÓ EL GRANO BARATO DE EUA; AHORA QUE SE ENCARECE, QUEDA EXPUESTA LA DEPENDENCIA Y LA DEBILIDAD NACIONAL PARA PRODUCIRLO

Por Amado Vázquez Martínez

México llegará al cierre de 2026 con una producción de alrededor de la mitad del maíz que consume, consecuencia no sólo de malas cosechas o sequías, sino de una caída sostenida de la superficie sembrada, menor producción, baja rentabilidad, desaparición de instrumentos de protección al ingreso y financiamiento, mientras las importaciones crecieron hasta representar prácticamente la otra mitad de la ecuación.

El diagnóstico del Grupo Consultor de Mercados Agrícolas (GCMA), dirigido por Juan Carlos Anaya Castellanos, es contundente: para 2026 estima una producción de 23.5 millones de toneladas frente a un consumo aparente de 48.2 millones, lo que coloca el índice de autosuficiencia nacional alrededor de 49%; prácticamente una de cada dos toneladas que México necesita debe conseguirla en el exterior.

La pregunta es inevitable: ¿dónde quedó la autosuficiencia y hasta qué punto México perdió soberanía alimentaria en el cultivo que dio al mundo? La respuesta obliga a distinguir entre maíz blanco y amarillo, pero también a mirar más allá de la tortilla, porque el amarillo importado termina convertido en pollo, huevo, leche, carne, alimentos balanceados, almidones y edulcorantes.

LA BRECHA CRECE

En 2017 México producía 27.7 millones de toneladas de maíz y consumía 40.3 millones, con una autosuficiencia cercana a 69%; nueve años después la producción bajó a 23.5 mi-

llones, el consumo avanzó a 48.2 millones y la autosuficiencia cayó a 49 por ciento.

Entre 2017 y 2026 la producción perdió alrededor de 4.2 millones de toneladas, el consumo aumentó 7.9 millones y la brecha que debe cubrirse con importaciones pasó de 12.6 millones a 24.7 millones; en menos de una década, advierte GCMA, prácticamente se duplicó la dependencia externa.

Aquí la palabra soberanía adquiere sentido, no como sinónimo de producir absolutamente todo ni como propuesta para cerrar fronteras, sino como capacidad para sostener una base productiva suficiente, mantener agricultores rentables y no quedar totalmente expuesto a decisiones climáticas, comerciales o productivas de otra nación.

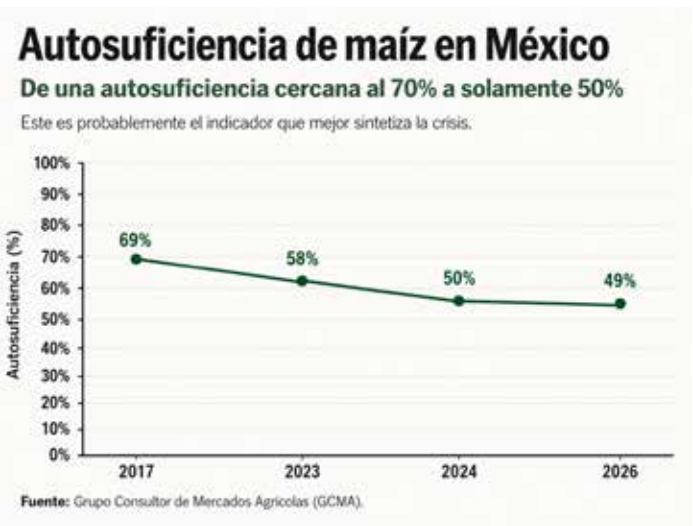
Durante años México encontró una salida cómoda: Estados Unidos producía enormes cantidades de maíz, el mercado internacional ofrecía grano barato y la industria mexicana podía adquirirlo con precios y logística favorables. Mientras ese maíz permaneció barato, el costo estratégico de depender cada vez más del exterior quedó oculto.

¿AUTOSUFICIENTES EN BLANCO?

El Gobierno Federal sostiene que México es autosuficiente en maíz blanco y estima para octubre de 2025-septiembre de 2026 una producción de 20.6 millones de toneladas frente a un consumo de 19.3 millones, mientras reconoce que la gran dependencia se concentra en el amarillo.

Dato

MÉXICO PRODUCE ALREDEDOR DE 23.5 MILLONES DE TONELADAS, CONSUME MÁS DE 48 MILLONES Y PODRÍA IMPORTAR 24.8 MILLONES DURANTE 2026; AL MISMO TIEMPO, LOS FUTUROS INTERNACIONALES DEL MAÍZ YA MUESTRAN UN INCREMENTO SUPERIOR A 20% RESPECTO DE AGOSTO DEL AÑO PASADO.



Pero el dato no resuelve la discusión porque incluso el blanco comenzó a registrar importaciones relevantes; Arturo González Ruiz, productor de Chihuahua y vicepresidente del Consejo Nacional Agropecuario, recuerda que en México «éramos autosuficientes, y ya ahorita sí se está teniendo que importar algo», volumen que ubica en alrededor de un millón a 1.2 millones de toneladas.

Rodolfo Camarena Franco, productor de Tepatitlán de Morelos, Jalisco, cuestiona esa narrativa desde la experiencia de quien ha sembrado durante décadas: «Y todavía dicen que somos autosuficientes. Que me digan, ¿dónde está la autosuficiencia?». Para él, el problema alcanza tanto al amarillo como al blanco porque las importaciones terminan influyendo en precios y desplazando producción nacional.

México puede producir en conjunto suficiente maíz blanco para cubrir el consumo humano directo y, al mismo tiempo, perder productores, superficie y participación de mercado porque una parte de la industria encuentra más barato o logísticamente conveniente comprar grano extranjero.

SEMBRAMOS MENOS

La crisis comienza cuando el agricultor decide que ya no vale la pena sembrar. En el ciclo Primavera-Verano, GCMA calcula que México cosechará alrededor de 5.4 millones de hectáreas en 2026, frente a 6.2 millones en 2017, mientras la producción bajaría de 19.44 millones de toneladas en 2025 a 18.54 millones este año.

Jalisco pasaría de 3.68 a 3.49 millones de toneladas, una reducción de 5.2%; Michoacán, Guanajuato y Chiapas también retrocederían. En Sinaloa, para el otoño-invierno 2026/27 se plantearon 335 mil hectáreas de maíz, pero la proyección bajó a unas 250 mil por disponibilidad de agua y baja rentabilidad. GCMA resume: «Cuando producir deja de ser rentable, el productor deja de sembrar».

Camarena Franco pone rostro a esas cifras. Llegó a sembrar más de 400 hectáreas y rentaba alrededor de 300 para maíz; actualmente mantiene con dificultad unas 100 propias y las utiliza principalmente para forraje.



Su descripción es gráfica: «Es mejor tener un ratero en la casa que sembrar maíz», porque el precio del grano se mantiene cerca de niveles de hace años mientras semillas, fertilizantes, combustibles, maquinaria y mano de obra aumentaron considerablemente.

NO ES FALTA DE CAPACIDAD

El rendimiento promedio nacional ronda 3.8 toneladas por hectárea frente a 11.5 en Estados Unidos y 6.1 como promedio mundial, pero México tiene regiones capaces de competir: Sinaloa alcanza alrededor de 10.2 toneladas por hectárea, mientras Cuauhtémoc, Chihuahua, y La Barca, Jalisco, pueden aproximarse a 12.

Para GCMA esto demuestra que México sí puede ser competitivo cuando convergen semillas, tecnología, riego, mecanización, financiamiento, asistencia técnica e infraestructura. González Ruiz coincide: el agricultor mexicano no compite sólo con el vecino, sino con Estados Unidos y con un sistema productivo que dispone de financiamiento, apoyos y mecanismos para proteger el ingreso. «Competimos con Estados Unidos», resume.

EL DESMONTAJE

Durante muchos años existieron instrumentos para amortiguar esa diferencia. ASERCA operaba coberturas de precios, Agricultura por Contrato e Ingreso Objetivo, mecanismos imperfectos, pero que daban al agricultor mayor certeza sobre las condiciones de venta y una posibilidad de cubrir costos.

González Ruiz recuerda que el Ingreso Objetivo aportaba una cantidad adicional cuando el precio internacional no garantizaba una rentabilidad razonable: «Era una cantidad adicional por tonelada» para que el productor cubriera compromisos y pudiera volver a sembrar.

El esquema dejó de operar en los términos anteriores después de 2018-2019, pero su ausencia quedó parcialmente oculta por los altos precios de 2020, 2021 y 2022, impulsados por la pandemia y después por la guerra entre Rusia y Ucrania.

EDICIÓN 31

PDA AGROPECUARIO

EXPO[®] AGROALIMENTARIA GUANAJUATO

NEGOCIO · TECNOLOGÍA · DESARROLLO

INNOVACIÓN QUE UNE AL MUNDO

10-13 NOVIEMBRE 2026

IRAPUATO · GUANAJUATO · MÉXICO

expoagrogto.com

PREVENTA SEPTIEMBRE 2026

Dato

JALISCO, PRINCIPAL PRODUCTOR MAICERO DEL CICLO PRIMAVERA-VERANO, PASARÍA DE 3.68 A 3.49 MILLONES DE TONELADAS, UNA REDUCCIÓN ESTIMADA DE 5.2%; MICHOACÁN CAERÍA 6.4%, GUANAJUATO 5.6% Y CHIAPAS 5.2%. LA CONTRACCIÓN TIENE CAUSAS CLIMÁTICAS, PERO DETRÁS APARECE REPETIDAMENTE OTRA PALABRA: RENTABILIDAD.

En 2023, cuando los mercados bajaron, quedó expuesta la falta de una red de protección.

Jaime López Jiménez, director general de Ingredion México, ofrece, desde la industria, prácticamente el mismo diagnóstico: La empresa consume alrededor de 300 mil toneladas anuales de maíz mexicano, principalmente de Sinaloa y Jalisco, además de grano importado de Estados Unidos, y considera que una de las grandes carencias fue la desaparición de los esquemas generalizados de Agricultura por Contrato y coberturas.

«El punto de lo que adolece el campo mexicano y específicamente el productor de maíz tiene que ver con la desaparición de los esquemas de Agricultura por Contrato», señala y añade que Ingredion respondió creando un programa de precio piso en el que intervienen el futuro de Chicago y el tipo de cambio, pero se establece un mínimo para dar mayor certeza a proveedores de La Barca, Autlán y Sinaloa.

SIN CRÉDITO

A la pérdida de instrumentos de comercialización se sumó el debilitamiento del crédito especializado. Recuerdan los entrevistados que el antiguo Banrural fue liquidado en 2003 y sustituido por Financiera Rural, posteriormente convertida en Financiera Nacional de Desarrollo.

Esta última fue extinguida durante el gobierno de Andrés Manuel López Obrador en 2023, dejando un vacío para productores que requieren crédito de avío, maquinaria, insumos, almacenamiento o capital para esperar mejores condiciones de venta.

González Ruiz vincula ambos fenómenos: «Y si a eso le suma el cierre de la Financiera Nacional donde ya no hay créditos», deben agregarse el fuerte aumento de fertilizantes, energía eléctrica y otros insumos que reducen cada ciclo la posibilidad de competir.

IMPORTAR FUE FÁCIL

Mientras esas piezas desaparecían, México encontró maíz barato afuera cuando Estados Unidos incrementó enormemente su producción y Brasil emergió como otro gigante exportador y la menor participación de China como comprador estadounidense contribuyó durante algunos periodos a una oferta mundial abundante, explica González Ruiz.



El peso mexicano fortalecido terminó de inclinar la balanza: una moneda apreciada abarata las importaciones y reduce al mismo tiempo la referencia en pesos que recibe el agricultor nacional por un producto cuyo precio se forma en Chicago. Cuando faltó maíz mexicano, el mercado no necesariamente respondió con mejores precios porque existía la posibilidad inmediata de traerlo de Estados Unidos.

En 2017 México importaba alrededor de 15.4 millones de toneladas; en 2024 fueron 23.6 millones, en 2025 alcanzaron 24.7 millones y GCMA estima que 2026 podría cerrar con un récord de aproximadamente 24.8 millones.

Durante enero-julio de 2026 ya ingresaron 14.72 millones de toneladas, 7.4% más que un año antes, prácticamente todas de Estados Unidos; en el primer semestre las compras representaron aproximadamente 2 mil 539 millones de dólares.

Para el ciclo 2026/27 el USDA prevé que México produzca alrededor de 24.6 millones de toneladas e importe 27.7 millones, con lo cual se mantendría como el principal comprador mundial y absorbería aproximadamente 13% de las importaciones internacionales.

AHORA SUBE EL MAÍZ

Precisamente cuando México depende más del exterior comienza a modificarse el escenario que hizo atractiva esa estrategia. Los futuros del maíz muestran recuperación y la condición de los cultivos estadounidenses se deterioró frente al año anterior, mientras Europa también enfrenta recortes productivos.

La paradoja es clara: México aprovechó durante años los excedentes baratos estadounidenses para complementar y sustituir producción nacional; ahora que sembró menos y necesita importar alrededor de la mitad de su consumo, cualquier incremento del precio externo tiene un impacto potencialmente mayor.

No significa que mañana vaya a faltar maíz en las bodegas mexicanas, sino algo más delicado: el país tiene cada vez menos margen para controlar cuánto le cuesta abastecerse. Una



El encuentro anual de la agroindustria del **Aguacate Hass** en Latinoamérica.

Una jornada de negocios, conocimiento y experiencias para impulsar el futuro de la agroindustria del aguacate



del **4 al 5** de **NOVIEMBRE**

PLAZA MAYOR - MEDELLÍN

FULL ACCESS

20% OFF

escaneando el código.



→ territorioaguacate.com

[territorioaguacate](https://territorioaguacate.com)

ORGANIZA:



corpohass

EN ASOCIO CON:



SOLUCIONES QUE NECESITA EL SECTOR RURAL MEXICANO
Lo que México necesita



- 1. Financiamiento competitivo.**
Recuperar el acceso al crédito productivo para pequeños, medianos y productores comerciales, acompañado de garantías que permitan reducir tasas y ampliar cobertura.
- 2. Seguro agrícola y administración integral de riesgos.**
Sequía, exceso de humedad, heladas, plagas y fenómenos climatológicos no pueden seguir siendo riesgos absorbidos exclusivamente por el productor.
- 3. Ingreso que garantice rentabilidad.**
Instrumentos transparentes de agricultura por contrato, coberturas de precios y bases, así como mecanismos de ingreso objetivo que permitan recuperar costos, reconocer productividad y obtener una utilidad razonable.
- 4. Productividad.**
Semillas mejoradas, fertilización adecuada, manejo de suelos, agricultura de precisión, tecnificación de riego, mecanización, investigación y asistencia técnica permanente.
- 5. Comercialización con reglas previas.**
El productor debe conocer antes de sembrar quién puede comprar, bajo qué fórmula se formará el precio, cuáles serán las bases, qué calidad deberá cumplir y qué instrumentos tendrá para proteger su ingreso.

Fuente: Grupo Consultor de Mercados Agrícolas (GCMA)

sequía en Estados Unidos, menores rendimientos, una depreciación del peso o cualquier choque internacional puede trasladarse con mayor rapidez a los costos nacionales.

NO SOLO TORTILLA

Reducir la discusión de autosuficiencia al maíz blanco y la tortilla es engañoso porque el amarillo es materia prima de ganadería, avicultura, porcicultura, producción lechera, alimentos balanceados e industria, de modo que importarlo equivale también a importar parte de los costos con los que México produce proteína animal.

González Ruiz lo explica desde Chihuahua: el grano alimenta cerdos, bovinos, vacas lecheras, cabras, borregos e incluso peces de acuicultura. «Es la base de toda la proteína animal que tiene la canasta básica de todos los mexicanos», señala.

Ingredion muestra la dimensión industrial: el maíz se transforma en almidones, glucosa, fructosa y otros ingredientes, de modo que el abasto afecta cadenas completas de manufactura.

¿QUÉ HACER?

El GCMA no propone cerrar fronteras ni eliminar importaciones y reconoce que México necesita comercio para cubrir el déficit y que Estados Unidos seguirá como socio estratégico; el problema, sostiene, fue permitir que disminuyera la capacidad nacional de producir de manera rentable y competitiva.

La consultoría plantea recuperar una política nacional de maíz de largo plazo basada en financiamiento competitivo, seguros agrícolas, administración de riesgos, ingreso rentable, productividad y reglas de comercialización conocidas antes de sembrar pero la certidumbre no puede aparecer cuando la cosecha ya está en la bodega y el productor necesita vender.

Arturo González Ruiz lo resume: «La salida es muy sencilla. Una política pública como la que teníamos. No hay que inventar el hilo negro». No se trata sólo de subsidios, sino de mecanismos que permitan recuperar costos, obtener una utilidad

razonable y regresar al siguiente ciclo.

Jaime López Jiménez agrega productividad y asistencia técnica y refiere que Ingredion mantiene un convenio de cinco años con el Centro Internacional de Mejoramiento de Maíz y Trigo para capacitar productores en rotación de cultivos, manejo de suelos, nutrición y prácticas que eleven rendimientos con menor impacto ambiental.

El propio GCMA señala que Sinaloa y La Barca prueban que México tiene regiones capaces de rendimientos competitivos. El reto es extender tecnología, investigación, semillas, riego tecnificado, mecanización, financiamiento y conocimiento a una proporción mucho mayor de agricultores.

RECUPERAR AL PRODUCTOR

El nuevo Sistema de Ordenamiento de la Producción y Comercialización del Maíz Blanco, denominado Precio Justo, recupera elementos como contratos anticipados y mecanismos de protección de precios, en el que el Gobierno Federal proyecta inicialmente atender más de 61 mil productores, alrededor de 705 mil hectáreas y una producción cercana a siete millones de toneladas.

Pero el tamaño del problema exige más acciones y el GCMA advierte que los acuerdos de compra no garantizan por sí solos rentabilidad; precio, bases, coberturas, productividad y costos deben formar parte de una ecuación integral que permita al productor saber antes de sembrar si podrá recuperar su inversión.

Camarena Franco coloca el problema en una dimensión que las estadísticas difícilmente miden. Muchos agricultores continúan sembrando por tradición, identidad y apego a la tierra, pero advierte que eso tiene un límite, como dice Camarena Franco: «No podemos decir que vivimos del campo. Vivimos para el campo».

La frase coincide con la conclusión de GCMA: menor rentabilidad conduce a menor inversión, después menor superficie, menor producción y finalmente a mayores importaciones y México pasó de producir cerca de siete de cada diez toneladas que consumía en 2017 a menos de cinco de cada diez en 2026.

LAS CUENTAS CAMBIAN

México produce alrededor de 23.5 millones de toneladas, consume más de 48 millones y podría importar 24.8 millones durante 2026. Por eso quizá la pregunta de Rodolfo Camarena resume el problema: «¿Dónde está la autosuficiencia?».

La respuesta no está sólo en saber si existe suficiente maíz blanco para hacer tortillas, sino en preguntarnos qué tan soberano es un país que compra en el extranjero prácticamente una de cada dos toneladas que consume.

México no perdió el maíz ni la capacidad técnica para producir más; ha perdido margen de maniobra, superficie, rentabilidad y una parte creciente de su capacidad para decidir cómo abastecerse. Durante años fue barato importar, pero cuando un país deja de producir lo suficiente ya no decide cuándo comprar: tiene que comprar al precio que encuentre.



Más fruta, de más calidad por más tiempo.



YaraAmplix[®] ACTISIL[®]

- Frutos resistentes.
- Mejora la vida postcosecha.
- Ayuda frente al estrés abiótico.

Con YaraAmplix[®] ACTISIL[®] Alcanza el
Potencial Natural de tu Cultivo
en Armonía con la Naturaleza.

Adquiérela en tu punto de venta certificado.

Microplásticos, la nueva amenaza para el campo

EL DETERIORO DE ACOLCHADOS, CUBIERTAS E INSUMOS AGRÍCOLAS DEJA PARTÍCULAS PERSISTENTES QUE ALTERAN EL SUELO, ALCANZAN LOS CULTIVOS Y ABREN UN DESAFÍO AMBIENTAL, PRODUCTIVO Y SANITARIO

Por Amado Vázquez Martínez

Los plásticos permitieron ahorrar agua, controlar malezas, proteger cultivos y elevar la productividad agrícola, pero su uso intensivo y deficiente manejo están dejando una herencia invisible en los campos: millones de partículas microscópicas que permanecen en el suelo, se desplazan con el agua y pueden incorporarse a plantas, animales y seres humanos.

Son los microplásticos, fragmentos menores de cinco milímetros originados por la degradación de acolchados, cubiertas de invernaderos, cintillas de riego, mallas, envases, fertilizantes recubiertos y otros materiales utilizados dentro y fuera de la agricultura.

La amenaza no está solamente en los plásticos abandonados que todavía pueden observarse sobre una parcela. El problema comienza cuando el sol, el calor, el viento, la humedad, la labranza y el tránsito de maquinaria rompen esos residuos en partículas cada vez más pequeñas, hasta volverlas difíciles de localizar y prácticamente imposibles de retirar.

Durante una entrevista con Tierra Fértil TV, realizada en el 16° Congreso Internacional Aneberries 2026, el ingeniero Roberto Farfán, representante de Eiffel Plastics México y especialista en agricultura protegida, advirtió que el acolchado convencional se está convirtiendo en una «bomba de tiempo» por la cantidad de residuos que deja en las tierras cultivables.

El encuentro, efectuado los días 29 y 30 de julio en Expo Guadalajara, reunió a productores, exportadores, investigadores y proveedores de una industria que depende amplia-

mente de acolchados, macrotúneles, mallas, cubiertas e infraestructura plástica.

ALIADO INDISPENSABLE

Farfán rechaza una condena simplista contra todos los plásticos. La plasticultura, explicó, se extendió durante las últimas tres o cuatro décadas porque intensificó la producción y permitió aprovechar mejor recursos limitados como el agua, la energía y la mano de obra.

Un acolchado reduce la evaporación, limita el crecimiento de malezas, conserva humedad y protege al fruto del contacto directo con la tierra. Las cubiertas de invernaderos y macrotúneles, por su parte, permiten administrar luz, temperatura y humedad, además de reducir algunos riesgos climáticos.

El conflicto aparece al terminar su vida útil. Mientras ciertos plásticos empleados en invernaderos pueden recuperarse y reciclarse, los acolchados delgados generalmente llegan al final del ciclo contaminados con tierra, humedad y materia orgánica. Su limpieza, transporte y reprocesamiento pueden resultar más costosos que el material recuperado.

Ante esa dificultad, algunos residuos se dejan en las parcelas, se entierran o se queman. Ninguna de esas prácticas elimina el problema: enterrarlos acelera su incorporación al suelo y quemarlos libera humo, partículas y sustancias potencialmente tóxicas.

«El plástico no es malo porque nos ha permitido optimizar



«RECICLAR UN ACOLCHADO DE POLIETILENO ES MUY CARO Y SE ESTÁ CONVIRTIENDO EN UNA BOMBA DE TIEMPO POR LA CANTIDAD DE RESIDUOS QUE DEJA».

ROBERTO FARFÁN

recursos como el agua y la mano de obra; desafortunadamente, no nos hemos enfocado en gestionar mejor sus residuos», afirmó Farfán.

UN PROBLEMA CRECIENTE

La dimensión mundial explica la preocupación. La Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura estima que, solamente durante 2019, las cadenas agroalimentarias utilizaron 12.5 millones de toneladas de plásticos en la producción vegetal y animal, además de 37.3 millones de toneladas en el envasado de alimentos.

No todo ese volumen termina convertido en microplásticos ni permanece en los campos. Sin embargo, una fracción difícil de cuantificar queda atrapada en los suelos por el deterioro de películas plásticas, el uso de aguas residuales, la aplicación de lodos y compostas contaminadas, los fertilizantes encapsulados y la deposición de partículas transportadas por el aire.

Una evaluación realizada en 108 terrenos agrícolas del Reino Unido encontró microplásticos en todas las muestras. Los suelos donde se utilizaron cubiertas plásticas presentaron una concentración promedio de 4 mil 689 partículas por kilogramo, frente a 2 mil 667 en terrenos sin esos materiales.

La diferencia demuestra la aportación de la plasticultura,

«TENEMOS COMO PRODUCTORES AGRÍCOLAS LA RESPONSABILIDAD DE CUIDAR EL AMBIENTE Y EL CAMPO DONDE PRODUCIMOS LO QUE LA GENTE CONSUME».

ROBERTO FARFÁ,

aunque también confirma que existen otras fuentes de contaminación. Incluso en parcelas donde no se empleaban cubiertas se encontraron cantidades importantes de residuos microscópicos.

Una vez fragmentadas, las partículas pueden modificar la porosidad, densidad y capacidad del suelo para retener agua. También interfieren en las comunidades de bacterias, hongos, lombrices y otros organismos responsables de descomponer materia orgánica y mantener disponible la fertilidad.

Sus efectos no son iguales en todos los campos. Dependen de la cantidad acumulada, tamaño, forma y composición del plástico, así como del tipo de suelo, clima, cultivo y tiempo de exposición. Por ello, los científicos todavía trabajan para establecer concentraciones límite y medir sus consecuencias en condiciones agrícolas reales, no solamente en experimentos de laboratorio.

DEL SUELO AL CULTIVO

Las partículas más pequeñas, especialmente los nanoplásticos, pueden adherirse a las raíces o ingresar por fisuras y tejidos vegetales. Diversas investigaciones han localizado partículas en raíces, tallos, hojas y tejidos comestibles, pero todavía existen diferencias metodológicas para medir su concentración y determinar el riesgo efectivo para el consumidor.

Ciencia y Tecnología

La evidencia disponible relaciona exposiciones elevadas con estrés oxidativo, afectaciones en el desarrollo de raíces, alteraciones en la fotosíntesis y menor absorción de agua y nutrientes.

Esto no significa que todos los cultivos contaminados estén provocando enfermedades ni que todas las partículas lleguen automáticamente a los alimentos, pero sí confirma la existencia de una ruta que el sector agrícola no puede ignorar.

SALUD BAJO ESTUDIO

Farfán señaló que la preocupación ha dejado de ser exclusivamente ambiental o económica para convertirse también en un asunto de salud. Estudios recientes han detectado microplásticos en diferentes órganos y tejidos humanos, aunque la ciencia todavía no cuenta con elementos suficientes para atribuirles por sí solos enfermedades específicas.

Una investigación publicada en la revista Toxicological Sciences encontró partículas en muestras de testículos humanos y caninos y reportó una posible asociación entre determinados polímeros y algunos indicadores reproductivos.

Los propios resultados requieren nuevas investigaciones y han generado debate sobre los métodos de análisis, por lo que no constituyen una demostración definitiva de infertilidad provocada por microplásticos.

La precisión es indispensable: encontrar una partícula en un

tejido demuestra exposición, pero no necesariamente prueba que haya causado una enfermedad. Lo que sí revela es que los plásticos fragmentados ya superaron las fronteras entre residuos, ecosistemas y organismos vivos.

BIODEGRADABLE NO BASTA

Frente a este escenario, Farfán presentó los acolchados biodegradables como una opción para reducir la acumulación de residuos. A diferencia del polietileno convencional, estos materiales están diseñados para incorporarse al suelo al terminar el cultivo y ser transformados por microorganismos.

Su ventaja potencial consiste en evitar el retiro, lavado, transporte y disposición del acolchado, además de reducir los fragmentos persistentes. No obstante, la palabra «biodegradable» no garantiza por sí misma que un producto desaparezca completamente ni que sea inocuo.

El productor debe revisar su composición, ficha técnica, condiciones de degradación y certificaciones. La norma europea EN 17033, utilizada como referencia internacional, evalúa la biodegradación en suelo, ecotoxicidad, contenido de sustancias peligrosas y comportamiento del material.

También debe comprobarse que el acolchado funcione durante el ciclo productivo. Una degradación anticipada puede disminuir el control de malezas y humedad; una demasiado lenta simplemente trasladaría el problema al suelo.



ULINE
ESPECIALISTAS EN MATERIAL DE EMPAQUE

¡AGÁRRELO!
TODOS LOS ESTILOS
SIEMPRE EN EXISTENCIA

ORDENE ANTES DE LAS 6 PM
PARA ENVÍO EL MISMO DÍA

800-295-5510
uline.mx



YaraAmplix[®] OPTIMARIS[®]

Dale a tu cultivo la ventaja que necesita.

Con YaraAmplix[®] OPTIMARIS[®]
Alcanza el Potencial Natural
de tu Cultivo en Armonía con
la Naturaleza.



*Adquiérela en tu punto
de venta certificado.*

- Protege ante el estrés abiótico.
- Incrementa el número de frutos y el peso promedio.
- Activa la fotosíntesis.
- Apto para agricultura orgánica.

Banco de Alimentos: ejemplo nacional contra el hambre

EL CNA CONOCIÓ UN MODELO QUE RESCATA Y COMPRA ALIMENTOS PARA ATENDER A 135 MIL PERSONAS Y SU PROPIO PRESIDENTE JORGE ESTEVE LLAMÓ A REPLICARLO EN MÉXICO

Por Amado Vázquez Martínez

Guadalajara, Jalisco.— En el estado que encabeza la producción agroalimentaria de México existe una contradicción difícil de ignorar: mientras Jalisco produce enormes volúmenes de huevo, leche, carne, berries, agave, granos, frutas y hortalizas, alrededor de 1.2 millones de sus habitantes enfrentan algún grado de carencia alimentaria.

Frente a esa paradoja, el Banco de Alimentos de Guadalajara ha construido durante años un modelo que combina rescate, adquisición, clasificación y distribución de alimentos para atender actualmente a 30 mil familias, alrededor de 135 mil personas, mediante la entrega de unas 60 mil despensas mensuales.

Ese trabajo fue conocido directamente por integrantes del Consejo Nacional Agropecuario (CNA), que celebraron por primera vez una reunión de su Consejo Directivo en las instalaciones del organismo asistencial.

Más que la sede de una sesión empresarial, el lugar terminó convirtiéndose en el tema central de una reflexión: ¿cómo puede participar el sector que produce los alimentos de México en la solución del hambre?

EL HAMBRE NO ESPERA

José Luis González Íñigo, presidente del Consejo Directivo del Banco de Alimentos de Guadalajara, puso números y rostros al desafío.

Una de las primeras cosas que aclaró ante productores y

empresarios fue que no todo el alimento entregado proviene de donaciones. Para mantener una despensa equilibrada y constante es necesario comprar huevo, arroz, aceite, azúcar, abarrotes y otros productos que no siempre llegan espontáneamente al organismo.

«Es imposible que podamos pretender entregar alimento solamente con las donaciones que tenemos», explicó.

El problema es elemental, pero contundente: una familia no puede esperar a que aparezca eventualmente un donativo: «La gente que necesita alimento lo necesitó hoy, lo va a necesitar mañana... el hambre no espera», resumió González Íñigo.

De ahí que el Banco haya construido mecanismos para transformar la solidaridad en algo permanente y a través del programa «Uniendo Manos», las empresas pueden aportar recursos para sostener mensualmente la alimentación de familias; particulares también pueden sumarse con aportaciones destinadas directamente a ese propósito.

Actualmente tres mil despensas son entregadas gratuitamente y la meta es que 10% de todas las despensas distribuidas pueda llegar sin cuota de recuperación a quienes se encuentran en las condiciones económicas más difíciles.

El reto, insistió González Íñigo, no consiste solamente en entregar más paquetes, sino en incrementar su calidad nutricional incorporando regularmente leche, huevo, frutas, verduras, leguminosas y proteínas.



Reunión CNA en el Banco de Alimentos.



«ES IMPOSIBLE QUE PODAMOS PRETENDER ENTREGAR ALIMENTO SOLAMENTE CON LAS DONACIONES QUE TENEMOS»:

**JOSÉ LUIS GONZÁLEZ ÍÑIGO
PRESIDENTE DEL CONSEJO DIRECTIVO DEL BANCO
DE ALIMENTOS DE GUADALAJARA**



Arturo González Ruíz.



Gerardo García Menaut.



José Luis Pérez Gómez.



Luis Fernando Haro.

GERARDO GARCÍA MENAUT, INTEGRANTE DEL CNA, SE COMPROMETIÓ PÚBLICAMENTE A RESPALDAR A 20 FAMILIAS Y CONVOCÓ A OTROS EMPRESARIOS A INCORPORARSE AL ESFUERZO.



Jorge Esteve, presidente del CNA, acompañado de la presidenta del CDAAJ, Lorena Delgado González y de Rogelio Mora Delgado, presidente de ANFACA, entre otros personajes.



Rogelio Mora Delgado, Presidente del Consejo de Administración de ANFACA.



Patricia de Fátima Toledo Reyes Vicepresidenta. Sustentabilidad y responsabilidad social empresarial CNA.

FIN A LA PARADOJA

González Íñigo llamó a los empresarios agroalimentarios a construir una mayor sinergia con el Banco, aprovechar su capacidad productiva, sus redes comerciales y su conocimiento logístico para incrementar el número de personas atendidas.

El llamado encontró eco entre los asistentes y en la reunión, Gerardo García Menaut, integrante del CNA, se comprometió públicamente a respaldar a 20 familias y convocó a otros empresarios a incorporarse al esfuerzo.

La propuesta trasciende la filantropía ocasional. Lo que busca el organismo es generar una red permanente entre productores, agroindustrias, comercializadores, empresarios y sociedad civil, capaz de convertir excedentes, aportaciones y capacidad logística en alimento disponible todos los días.

BANCO EJEMPLAR

Después de recorrer las instalaciones fue categórico, Jorge Esteve Recolons, presidente del Consejo Nacional Agropecua-

Jalisco

rio, dijo que lo observado en Guadalajara tiene dimensiones que van mucho más allá de Jalisco.

«Para mí este Banco de Alimentos es ejemplar, te motiva de lo que podemos hacer y la verdad es que el reto que tiene el Banco de Alimentos de Hambre Cero es importantísimo y debe ser prioridad para México».

Esteve destacó particularmente que no se trata solamente de una organización con buenas intenciones, sino de una institución que cuenta con controles, aprovecha los alimentos, reduce desperdicios y dispone de mecanismos para hacerlos llegar efectivamente a quienes los requieren.

«Es un organismo que funciona», señaló al considerar que la experiencia jalisciense debería replicarse en todos los estados del país e incluso convertirse en referencia internacional.

«Todos los jaliscienses deben sentirse muy orgullosos y, como mexicanos, lo tenemos que replicar», afirmó.

ESTADO SIN HAMBRE

Luego del recorrido de los participantes en el evento, el presidente del CNA planteó incluso una meta que, aunque ambiciosa, sintetiza el desafío: convertir a Jalisco en el primer estado de México libre de hambre.

Su razonamiento parte de la propia fortaleza agroalimentaria de la entidad. Si Jalisco ha demostrado capacidad para

«PARA MÍ ESTE BANCO DE ALIMENTOS ES EJEMPLAR, TE MOTIVA DE LO QUE PODEMOS HACER Y LA VERDAD ES QUE EL RETO QUE TIENE EL BANCO DE ALIMENTOS DE HAMBRE CERO ES IMPORTANTÍSIMO Y DEBE SER PRIORIDAD PARA MÉXICO»:

JORGE ESTEVE RECOLONS
PRESIDENTE DEL CONSEJO NACIONAL AGROPECUARIO

convertirse en uno de los mayores productores de alimentos del país, también debería demostrar capacidad para hacer que esa abundancia alcance a quienes todavía no pueden garantizar su alimentación:

«Somos el gigante agroalimentario en Jalisco», recordó Esteve al retomar lo expresado por González Íñigo añadió: «Tiene que ser el primer estado libre de hambre», pero para lograrlo, dijo, será indispensable la coordinación entre sociedad, productores, empresas y gobierno.

El desafío tampoco termina en las actuales instalaciones. González Íñigo anunció una segunda etapa del Banco de Alimentos, cuya inauguración está prevista para noviembre, con nuevos espacios y una tienda-bazar donde las familias atendidas podrán acceder también a ropa, muebles, electrodomésticos y otros productos a precios accesibles.



MEMBRANAS LOS VOLCANES

“ALMACENAMOS LO QUE DA VIDA”

- Geocisternas de almacenamiento
- Acuacultura
- Acuaponia
- Agricultura de riego
- Almacenamiento de melaza
- Impermeabilización de reservorios
- Plantas de tratamiento de agua
- Proyectos de innovación
- Asesoría técnica.

IAGI **CISOLD** **CWT** **cmic**

MATRIZ: CIUDAD GUZMÁN, JALISCO
Tel: (341) 410 6906
414 6454 / 413 9618 / 414 6431
ventas@membranaslosvolcanes.com
www.membranaslosvolcanes.com
Al Costado derecho de la autopista Ciudad, Guzmán-Colima Km 2. Ciudad Guzmán, Jalisco

ESCANÉAME

El campo mexicano
tiene historias
que solo se cuentan
con imágenes.

¡Muéstranos la tuya!

QUIÉN PARTICIPA

Personas mayores de 18 años
de cualquier nacionalidad,
radicadas en México.

Aficionados o profesionales
a la fotografía y el video.

CATEGORÍAS

Fotografía
Video

CIERRE DE INSCRIPCIÓN

31 de octubre de 2026

¡Participa!

**BASES
COMPLETAS EN:**

www.latidosdelcampo.com.mx



3er. Concurso Nacional de Fotografía y Video

*Latidos
del Campo*



Biológicos abren ruta para restaurar suelos

MÁS DE LA MITAD DEL TERRITORIO MEXICANO PRESENTA ALGÚN GRADO DE DEGRADACIÓN; MICROORGANISMOS, BIOFUNGICIDAS E INOCULANTES APARECEN COMO HERRAMIENTAS PARA RECUPERAR FERTILIDAD

Por Amado Vázquez Martínez

El suelo mexicano está perdiendo capacidad para sostener cultivos, almacenar agua y mantener su fertilidad, ya que según la FAO, en su reportó en 2025, con datos de la Comisión Nacional de Zonas Áridas, establece que el 56.7% del territorio nacional presenta algún grado de degradación, mientras Semarnat ha advertido, con otra metodología, que alrededor de 64% de los suelos registra deterioro y 12% se encuentra en condición severa o extrema.

Las cifras varían según metodología y año de referencia, pero coinciden en el diagnóstico: erosión, pérdida de nutrientes, compactación, salinidad, sobrepastoreo, deforestación y manejo agrícola inadecuado están reduciendo la calidad productiva del suelo. En los distritos de riego, Semarnat estima que 20% de la superficie presenta problemas de salinidad.

RESTAURAR, NO SÓLO FERTILIZAR

Para Antonio Muñoz Santiago, director general del Laboratorio de Investigaciones y Diagnósticos Agropecuarios, la respuesta pasa por dejar de considerar al suelo únicamente como soporte físico de la planta y recuperar su componente biológico.

La empresa, fundada en Monterrey en febrero de 1986, desarrolla productos «ecorracionales», formulaciones biológicas y botánicas que pueden complementar y, en determinados usos, reducir la dependencia de agroquímicos convencionales.

«Los químicos son productos muy importantes, pero tenemos que combinarlos con lo que la naturaleza nos ofrece», explica y añade que el problema aparece cuando durante años se supone que aplicar más fertilizante o más

producto de síntesis necesariamente produce más: llega un momento en que aumentan los costos y se deteriora el suelo.

Entre las herramientas desarrolladas por la empresa se encuentran biofungicidas para hongos patógenos, bioinsecticidas, bionematicidas e inoculantes microbianos. Estos últimos buscan favorecer asociaciones benéficas entre microorganismos y plantas, mejorar el aprovechamiento de nutrientes y aumentar la tolerancia frente al estrés climático, enfermedades y plagas.

UN ENEMIGO BAJO TIERRA

Muñoz Santiago destaca el daño provocado por los nematodos, organismos microscópicos que atacan las raíces finas encargadas de absorber agua y nutrientes, que al lesionarlas no sólo reducen el vigor de la planta, sino que pueden facilitar la entrada de patógenos como Fusarium.

La alternativa biológica consiste en aprovechar enemigos naturales y cita que el laboratorio trabaja con hongos capaces de parasitar nematodos y cuyas esporas pueden aplicarse mediante el sistema de riego para llevar el organismo benéfico hasta la zona radicular. También desarrolla formulaciones botánicas contra nematodos e insectos.

El mismo principio se extiende al follaje mediante bioinsecticidas basados en hongos, bacterias y compuestos vegetales para controlar plagas como lepidópteros, trips y araña roja en cultivos hortícolas, berries, tomate, chile y papa.

PREVENIR ANTES QUE CURAR

Para Muñoz Santiago, una de las claves es abandonar la



Dato

ENTRE LAS HERRAMIENTAS DESARROLLADAS POR LA EMPRESA SE ENCUENTRAN BIOFUNGICIDAS PARA HONGOS PATÓGENOS, BIOINSECTICIDAS, BIONEMATICIDAS E INOCULANTES MICROBIANOS. ESTOS ÚLTIMOS BUSCAN FAVORECER ASOCIACIONES BENÉFICAS ENTRE MICROORGANISMOS Y PLANTAS,

práctica de esperar a que la plaga o enfermedad esté plenamente establecida. «Siempre recomiendo que apliquemos los productos en forma preventiva», señala, porque restaurar el suelo no puede reducirse a sustituir un químico por un biológico cuando el problema ya apareció.

La recuperación exige diagnóstico, materia orgánica, microorganismos benéficos, rotación de cultivos, manejo racional del agua, reducción de compactación y fertilización basada en necesidades reales. Los insumos biológicos pueden ser una parte importante, pero no sustituyen un programa integral de manejo.

México enfrenta así un doble desafío: producir más alimentos y hacerlo sobre suelos que en amplias regiones están perdiendo fertilidad y capacidad para retener agua. Restaurarlos no es sólo una tarea ambiental; frente a sequías y costos crecientes, recuperar la vida del suelo puede convertirse en condición indispensable para mantener rentable la agricultura.

FS 351
DESMALEZADORA

¡QUE VIVA MÉXICO... Y LA POTENCIA DE STIHL!

IESCANAME!

MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS PROFESIONALES

STIHL MASTER PRO

Av. 5 de Mayo 564 Sur, Jardines de Catedral
Zamora, Michoacán Tel. 351 515 3500

Zamora - Los Reyes - Jocotepec - Guadalajara - Sahuayo

MHP @mhp_zamora



Experiencia Tierra Fértil reúne al agro nacional

EXPERIENCIAS TIERRA FÉRTIL: DIÁLOGOS POR EL CAMPO, CONGREGÓ EN PROAN A DIRIGENTES NACIONALES, PRODUCTORES Y AGROEMPRESARIOS PARA CONOCER PROCESOS, COMPARTIR EXPERIENCIAS Y CONSTRUIR SOLUCIONES PARA EL CAMPO MEXICANO

Por Amado Vázquez Martínez

San Juan de los Lagos, Jalisco.– Tierra Fértil volvió a demostrar su capacidad para buscar soluciones para el agro nacional y ahora reunió en Los Altos de Jalisco al liderazgo agroalimentario mexicano: dirigentes nacionales y estatales, productores, ganaderos, agricultores, agroindustriales, académicos, empresarios y especialistas que intercambiaron experiencias y dialogaron directamente sobre los retos que enfrenta el campo.

Experiencia Tierra Fértil: Diálogos por el Campo, presentado por CANAM Los Altos y CAJASA-International, Camionera de Jalisco, distribuidor de Camiones International, tuvo como escenario las instalaciones de PROAN, una de las empresas agroalimentarias más importantes de México y referente productivo de una región considerada entre los principales corredores pecuarios del país.

La convocatoria permitió concentrar en un mismo espacio a figuras vinculadas con distintas cadenas productivas y regiones del país, encabezadas por Jorge Esteve Recolons, presidente del Consejo Nacional Agropecuario; Luis Fernando Haro Encinas, director general del organismo; vicepresidentes del CNA; representantes empresariales y dirigentes de

organizaciones agropecuarias.

Más que una visita empresarial, la jornada se convirtió en un ejercicio de vinculación porque la intención fue que quienes toman decisiones en el sector pudieran observar procesos reales, intercambiar experiencias y construir relaciones capaces de convertirse después en proyectos, negocios, alianzas o soluciones.

Ese es el concepto de Tierra Fértil: buscar consolidar mediante sus Experiencias la conversación del auditorio, llevarla a las unidades productivas y reunir a quienes producen, transforman, comercializan, financian y representan al sector agroalimentario.

PROAN ABRE SUS PUERTAS

La jornada comenzó con una presentación de Luis Ernesto Romo, quien explicó a los asistentes la evolución y funcionamiento de PROAN, empresa familiar fundada por Manuel Romo Muñoz y desarrollada durante décadas alrededor de la producción de alimentos y el fomento de una mejor sociedad.

El huevo aún es el corazón de la compañía y representa alrededor del 70% de sus ingresos, seguido por la producción

«PARA MÍ PROAN ES UN EJEMPLO EN MÉXICO Y EN EL MUNDO: EMPRENDEDURISMO CON GRAN, GRAN SENTIDO SOCIAL».

JORGE ESTEVE RECOLONS
PRESIDENTE DEL CONSEJO NACIONAL AGROPECUARIO



Joao Arenas Covarrubias, presidente de la Asociación Ganadera Local Especializada de Bovinos para Engorda en Jalisco.



Lorena Delgado, presidente del CDAAJ.



Gerardo García Menaut, agroempresario y miembro del CNA CDAAJ.



Gustavo Peña Ecotec.



La Sra. Armantina González, de Huevo Triunfo, Jorge Esteve, presidente del CNA, Luis Fernando Haro, director del CNA y otros personajes en PROAN con la familia Romo.



Juan Gerardo Gándara González, Presidente Asoc. de Propietarios Rurales de Valle del Yaqui A.C. y miembro del CNA.

porcina y una división lechera que ha registrado un crecimiento importante, pero la dimensión de PROAN rebasa actualmente esas tres actividades.

La empresa ha desarrollado un modelo de integración que comprende procesamiento de alimentos, ovoproductos, cárnicos, panificación, alimento para mascotas, empaques, reciclaje y aprovechamiento de subproductos, además de proyectos relacionados con tratamiento de agua y generación energética.

Durante la exposición se recordó una de las frases que acompañan la filosofía empresarial de la familia Romo: «Lo que está bien siempre puede estar mejor».

La expresión adquirió sentido durante las horas siguientes, cuando los invitados dejaron las salas de reuniones y comenzaron a recorrer instalaciones donde pudieron observar directamente algunos de los procesos que han permitido construir uno de los grupos agroalimentarios más importantes del país.

DEL DISCURSO AL PROCESO

El contingente se trasladó posteriormente hacia la planta de sacrificio y despiece de cerdos. Ahí, productores y dirigentes conocieron los modernos procesos relacionados con recepción de animales, bienestar, sacrificio, inocuidad, refrigeración, cortes y preparación de productos destinados al mercado nacional y de exportación.

CREO QUE LO PRIMORDIAL DE ESTOS ENCUENTROS LO TENEMOS EN CADA UNO DE NOSOTROS, EN LA CONCIENCIA DE QUE JUNTOS SOMOS MÁS FUERTES».

LORENA DELGADO GONZÁLEZ
PRESIDENTA DEL CONSEJO DE DESARROLLO AGROPECUARIO Y AGROINDUSTRIAL DE JALISCO

La integración productiva de PROAN comienza incluso antes de que los animales lleguen a las plantas.

La nutrición, genética, producción primaria, procesamiento, empaque, aprovechamiento de residuos y distribución forman parte de una estructura que busca capturar valor en diferentes etapas de la cadena.

Después del recorrido por el área porcina, la jornada continuó hacia los establos lecheros, donde los visitantes conocieron instalaciones desarrolladas bajo criterios de bienestar animal, alimentación especializada, eficiencia y automatización.

Uno de los sistemas que despertó mayor interés fue la sala circular de ordeña tipo carrusel, que permite organizar el flujo de los animales y realizar el proceso mediante tecnología utilizada en explotaciones lecheras altamente tecnificadas.

Para muchos de los asistentes, la experiencia permitió comprender que la fortaleza de PROAN no radica solamente en su tamaño, sino en la capacidad de integrar diferentes actividades agroalimentarias bajo una misma estructura empresarial.

INSPIRACIÓN PARA EL CAMPO

Después de recorrer las instalaciones productivas de PROAN, Jorge Esteve Recolons, presidente del Consejo Nacional Agropecuario, tomó la palabra ante los participantes y convirtió la experiencia técnica en una reflexión sobre el mo-



Jorge Esteve, Andrés Canales y Ernesto Romo.

mento que atraviesa el campo mexicano.

Esteve destacó la dimensión empresarial alcanzada por la familia Romo, pero puso especial énfasis en algo que, dijo, trasciende los indicadores económicos: la capacidad de construir una empresa alrededor de la generación de empleo, el compromiso social y la transformación de una región.

«Para mí esto es un ejemplo en México y en el mundo: emprendedurismo con gran, gran sentido social», expresó ante empresarios y dirigentes nacionales.

El presidente del CNA recordó que PROAN ha sido durante años una empresa reconocida dentro del sector agroalimentario, pero subrayó que conocer directamente sus instalaciones permite dimensionar de otra manera el modelo construido por la familia Romo, que busca el bienestar social.

«Siempre ha sido esa empresa que respetamos. Ha sido PROAN y la admiramos. Y hoy tuvimos todos la oportunidad de estar aquí», señaló.

Para Esteve, precisamente ahí radica uno de los desafíos del sector: lograr que las experiencias exitosas de productores y empresas mexicanas sean conocidas, compartidas y replicadas.

MAYOR VALOR AGREGADO

«Lo que estamos buscando como Consejo Nacional Agropecuario es inspirar; inspirar a mejores prácticas, a generar mayor valor agregado» y bienestar social, afirmó.

La reflexión encontró eco entre los asistentes porque el encuentro se realizó en medio de un escenario particularmente complejo para el agro mexicano.

Esteve planteó que las crisis pueden debilitar a las empresas, pero también obligarlas a transformarse.

PROAN, sostuvo, representa precisamente la segunda posibilidad: una organización que durante décadas fue integrando producción, transformación, tecnología y generación de valor hasta construir un modelo agroindustrial de gran escala.

El recorrido, reconoció, modificó incluso su propio ánimo: «Me voy motivado, entusiasmado y con ganas de redoblar esfuerzos en mi trabajo del Consejo Nacional Agropecuario», dijo.

TIERRA FÉRTIL RECONOCE LIDERAZGO

En ese contexto, Andrés Canales Leaño, director general de Tierra Fértil, entregó a Jorge Esteve Recolons un reconocimiento por su liderazgo al frente del Consejo Nacional Agro-



A nombre de la familia Romo, Ernesto Romo recibe el reconocimiento Tierra Fértil de nuestro director general, Andrés Canales Leaño.

«NOS TOCA A NOSOTROS COMO EMPRESARIOS, COMO PAÍS, TRATAR DE SACAR NUESTRO MÉXICO ADELANTE».

MANUEL ROMO

pecuario, su defensa del sector productivo y su contribución a fortalecer la coordinación entre los distintos integrantes de la comunidad agroalimentaria mexicana.

«Jorge, gracias por toda la defensa que has hecho del campo al frente del CNA, por arroparnos», expresó Canales Leaño durante la entrega.

El reconocimiento tuvo un significado especial porque la jornada mostró precisamente la capacidad de reunir alrededor de una misma mesa a personajes que representan intereses, regiones y cadenas productivas diferentes.

Tierra Fértil logró convocar no solamente al presidente y al director general del Consejo Nacional Agropecuario, sino también a una parte importante de su estructura nacional, dirigentes estatales, productores y empresarios procedentes de diversos puntos del país.

GRANDES PARTICIPANTES

Participó Arturo González Ruiz, ganadero y agricultor de Chihuahua y vicepresidente de Consejos Estatales del CNA, uno de los dirigentes que ha insistido en fortalecer la rentabilidad y representación del sector productivo.

Desde Sonora acudió Juan Gerardo Gándara González, productor de trigo y dirigente de organizaciones como la Asociación de Propietarios Rurales de Valle del Yaqui A.C

También participó Lorena Delgado González, presidenta del Consejo de Desarrollo Agropecuario y Agroindustrial de Jalisco, organismo que integra diferentes cadenas productivas de la entidad y forma parte del Consejo Nacional Agropecuario.

Además estuvieron presentes Patricia de Fátima Toledo Reyes, Vicepresidenta de Sustentabilidad y responsabilidad social empresarial del CNA; el ganadero Joa Arenas, Jaime López Jiménez, VP Gral. Manager Food & Industrial Ingredientes México & Texture Solutions Food Lea Latam; los ganaderos Elías González y su hija Paulina, Gustavo Peña, de Ecotec, Servando de Loza Torres, de la empresa Serbas y el agroempresario Rodolfo Camarena Franco, entre otros muchos.

La presencia de representantes provenientes de distintas regiones convirtió la jornada en algo más que un recorrido empresarial.

Durante varias horas coincidieron ganaderos, agricultores,



Jorge Esteve Recolons, presidente del Consejo Nacional Agropecuario, al hablar ante agroempresarios en PROAN.

agroindustriales y dirigentes que normalmente se encuentran en reuniones formales, consejos o asambleas, pero que en esta ocasión pudieron conversar mientras caminaban por las instalaciones, observaban procesos y compartían inquietudes directamente.

La presidenta del CDAAJ recordó que algunos de los participantes habían coincidido apenas un día antes en el Banco de Alimentos de Guadalajara y que ahora se encontraban frente a otro modelo capaz de generar reflexión dentro del sector.

«Creo que lo primordial de estos encuentros lo tenemos en cada uno de nosotros, en la conciencia de que juntos somos más fuertes», señaló Lorena Delgado.

DEL RECORRIDO AL DIÁLOGO

Concluidas las visitas técnicas, Experiencias Tierra Fértil se trasladó al Rancho San Cristóbal, donde la familia Romo recibió a los participantes para continuar el encuentro en un ambiente diseñado para prolongar las conversaciones que iniciadas durante el recorrido.

La presencia de Alberto Romo, Fernando Romo, Alfredo Romo de Alba, Ernesto Romo y Manuel Romo permitió además que los visitantes dialogaran directamente con integrantes de la familia que durante generaciones ha construido el grupo empresarial. El cambio de escenario no significó el final de la jornada, sino el inicio de una segunda etapa.

Después de conocer las instalaciones, los procesos industriales y la integración productiva, llegó el momento de conversar sobre el significado de construir empresas en el campo mexicano y sobre la responsabilidad que implica producir alimentos, generar empleos y mantener operaciones en regiones donde buena parte de la economía depende de la actividad agropecuaria.

Manuel Romo resumió esa responsabilidad en una frase sencilla: «Nos toca a nosotros como empresarios, como país, tratar de sacar a nuestro México adelante» y agregó que esa obligación comienza dentro de las propias empresas: con trabajadores que tengan condiciones dignas, buenos salarios, prestaciones y posibilidades de desarrollo.

PROAN, ORGULLO DE MÉXICO

En el Rancho San Cristóbal, y ya después de varias horas de recorrido, conversación y convivencia, Tierra Fértil entregó también a la familia Romo la distinción «PROAN, Orgullo de



Elías González y su hija Paulina González.

México», recibida por Ernesto Romo en representación de la familia.

El reconocimiento destacó la trayectoria de una empresa que desde San Juan de los Lagos ha construido una operación agroalimentaria integrada, pero también la disposición de la familia para abrir sus instalaciones y compartir con otros productores y dirigentes el conocimiento acumulado durante décadas.

El distintivo fue diseñado alrededor de tres elementos vinculados directamente con el espíritu de la jornada: una hoja central que representa la vida, el campo y el crecimiento; unas manos que simbolizan el cuidado y el esfuerzo de quienes producen alimentos, y figuras humanas unidas que representan la construcción de comunidad.

«Somos unos convencidos de que sumando esfuerzos se cultivan relaciones que favorecerán, sin duda, el futuro del agro de México», expresó Tierra Fértil durante la entrega.

El mensaje resumió buena parte de lo ocurrido durante la jornada: Desde las primeras horas, los asistentes no solamente observaron instalaciones o escucharon exposiciones. Fueron estableciendo conversaciones entre dirigentes de organizaciones, empresarios, productores y especialistas que representan diferentes actividades del campo.

Experiencia Tierra Fértil: Diálogos por el Campo fue concebido precisamente para ello: reunir a quienes producen, transforman, comercializan, representan, financian y prestan servicios al sector agroalimentario, para propiciar encuentros capaces de convertirse después en colaboración.

Juan Carlos Anaya

El gurú de los números del campo

CONVIERTE ESTADÍSTICAS, PRECIOS Y TENDENCIAS EN DIAGNÓSTICOS DEL AGRO MEXICANO Y DESDE EL GCMA DEFIENDE LA RENTABILIDAD DE LOS PRODUCTORES AL PIDIR POLÍTICAS PÚBLICAS QUE FORTALEZCAN LA PRODUCCIÓN

Por Amado Vázquez Martínez / Tierra Fértil

Hay especialistas que conocen una cadena productiva y otros que dominan una región...

Pero Juan Carlos Anaya Castellanos parece llevar en la cabeza el tablero completo del campo mexicano: sabe cuánto maíz falta, dónde cayó la cosecha y cómo un arancel o el tipo de cambio afecta al agricultor y por eso se ha ganado un calificativo que resume su autoridad: el «gurú» de los números del campo.

No es sólo un acumulador de cifras porque relaciona producción, consumo, precios, comercio exterior, clima y decisiones gubernamentales, ya que su conocimiento abarca agricultura, ganadería, pesca y agroindustria, pues detrás de cada tonelada identifica a una familia y una unidad productiva que necesita vender por encima de sus costos.

Anaya es licenciado en Administración por la Universidad Tecnológica de México y sumó experiencia en operación, logística, almacenamiento, transporte y comercialización agroalimentaria, quien ahora analiza toda la ruta, de la

parcela al anaquel y la frontera, consciente de que producir mucho no basta sin crédito, seguro, sanidad y compradores.

UNA VIDA ENTRE CIFRAS

En 1996 surgió Grupo de Asesoría de Mercados, antecedente del Grupo Consultor de Mercados Agrícolas (GCMA), constituido en 2002, organización que evolucionó de la asesoría comercial a una plataforma que analiza mercados agrícolas, pecuarios, hortofrutícolas y agroindustriales y cabe recordar que en 2003 participó en el diseño de esquemas de agricultura por contrato; después incorporó reportes, estimaciones, índices y tableros.

Tres décadas de revisar cosechas, inventarios, precios y comercio le permiten comparar el presente con el inicio del Tratado de Libre Comercio y explicar qué cadenas despegaron o se estancaron, pues no es un personaje que se deslumbra ante una cifra récord: analiza si creció el volumen, el precio o el tipo de cambio y cuánto llegó realmente



al productor.

Es directo, coloquial y recurre al humor, pero no suaviza el diagnóstico. En Tierra Fértil, durante el 16° Congreso Internacional de Aneberries, me dijo que «con los alimentos no se juega» porque comer es lo último que las personas dejan de hacer, frase que resume la seriedad con que mira al sector que sostiene la mesa nacional.

También rechaza la idea de que todo el campo sea atraso y pobreza, pues nos explica que México cuenta con productores de clase mundial de berries, aguacate y tomate que comprueban que, con inversión, innovación, organización y acceso al mercado, el agro mexicano puede competir internacionalmente.

LAS DOS CARAS

Pero Anaya insiste en mostrar las dos caras del país: Mientras las frutas y hortalizas se consolidaron como una potencia exportadora, los granos básicos perdieron terreno, pues en mayo de 2026, durante un foro del GCMA advirtió a Tierra Fértil: «Nos referimos a los granos básicos, en virtud de que México, en lugar de ir para adelante, pues va para atrás». Su señalamiento no busca cerrar las fronteras, sino evitar que la dependencia se vuelva una vulnerabilidad.

Para él, las crisis recurrentes no aparecen por generación espontánea, sino que responden a sequías y volatilidad internacional, pero también a problemas acumulados: escaso financiamiento y seguro, infraestructura hidráulica deteriorada, altos costos, poca asistencia técnica y políticas que no distinguen entre autoconsumo y producción comercial.

Su defensa del campesino no consiste en idealizarlo, ya que considera que los pequeños productores merecen apoyo, pero también semillas adecuadas, tecnología y capacitación, pero, a su vez, pide reconocer al agricultor comercial que abastece ciudades e industrias y arriesga capital en cada ciclo.

Para él, igual que para la gran mayoría, menos para los políticos, sin rentabilidad no habrá inversión ni relevo generacional: nadie puede sembrar indefinidamente para perder.

Esa visión alcanza a ganaderos, avicultores, porcicultores y pescadores, al considerar que una política agroalimentaria debe mirar agua, sanidad, energía, transporte y comercialización, aunque reconoce que el precio al consumidor no es necesariamente el que recibe quien produce.

PRODUCIR CON RUMBO

Cuando se le pregunta por soluciones, no ofrece una receta única, puesto que propone fomento productivo, crédito y seguro competitivos, tecnificación del riego, infraestructura, investigación, sanidad y asistencia técnica. Pide reglas estables y acuerdos entre agricultores e industria que reduzcan incertidumbre antes de sembrar.

La seguridad alimentaria, aclara, no significa producir



Dato

EN 1996 SURTIÓ GRUPO DE ASESORÍA DE MERCADOS, ANTECEDENTE DEL GRUPO CONSULTOR DE MERCADOS AGRÍCOLAS (GCMA), CONSTITUIDO EN 2002, ORGANIZACIÓN QUE EVOLUCIONÓ DE LA ASESORÍA COMERCIAL A UNA PLATAFORMA QUE ANALIZA MERCADOS AGRÍCOLAS, PECUARIOS, HORTOFRUTÍCOLAS Y AGROINDUSTRIALES Y CABE RECORDAR QUE EN 2003 PARTICIPÓ EN EL DISEÑO DE ESQUEMAS DE AGRICULTURA POR CONTRATO; DESPUÉS INCORPORÓ REPORTES, ESTIMACIONES, ÍNDICES Y TABLEROS.

¡CELEBRAMOS
30 AÑOS
CRECIENDO
CONTIGO!

FERTECZA
30
ANIVERSARIO

Distribución y venta de
fertilizantes, incluyendo
los solubles para
fertirrigación.

- ✓ Amplia experiencia en el ramo.
- ✓ Proporcionamos asesoría técnica.
- ✓ Elaboramos mezclas físicas de acuerdo a lo que necesita tu suelo.

✓ Tenemos presencia en los estados de: Jalisco, Nayarit, Michoacán, Aguascalientes, Guanajuato, Zacatecas, Colima, Guerrero, Sinaloa y San Luis Potosí.

📍 Fertilizantes Tecnificados de Zapopan, S.A. de C.V.
Melchor Ocampo 558, Zapopan, Jalisco. C.P. 45100
Tel/Fax: (33) 30032626

📍 Bodega Tlajomulco de Zúñiga
Vicente Guerrero 340, San Sebastián el Grande

www.fertecza.com
tmk2@fertecza.mx

fertecza



todo ni cancelar el comercio, sino que significa conservar una base nacional suficiente y competitiva para que el abasto no dependa en exceso de guerras, cierres fronterizos o fenómenos climáticos externos. Importar puede ser necesario; sustituir sistemáticamente producción nacional es otra cosa.

La misma claridad aplica al T-MEC: Lo defiende porque México compra granos, oleaginosas y proteína animal a sus socios, mientras abastece a Estados Unidos de frutas y hortalizas. «Ellos nos necesitan; nosotros los necesitamos», resume y externa que el comercio funciona mejor cuando se reconoce esa interdependencia y no se utiliza como arma electoral.

Por eso cuestiona los aranceles estacionales y las acusaciones de dumping de Estados Unidos a México. En Tierra Fértil fue tajante: «No estamos haciendo dumping; nuestros productos son de alta calidad y de alto sabor» y por ello pide una defensa profesional, con expedientes técnicos y cifras verificables, y un gobierno firme que no abandone a sus productores.

EL HOMBRE DEL DATO

En público suele aparecer rodeado de gráficas, habla con rapidez, enlaza porcentajes y toneladas y salta del maíz a la carne, del tipo de cambio a las berries, pero su mensaje de



«LA DEFENSA DEL CAMPESINO NO CONSISTE EN IDEALIZARLO, YA QUE CONSIDERA QUE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES MERECE APOYO, PERO TAMBIÉN SEMILLAS ADECUADAS, TECNOLOGÍA Y CAPACITACIÓN, PERO, A SU VEZ, PIDE RECONOCER AL AGRICULTOR COMERCIAL QUE ABASTECE CIUDADES E INDUSTRIAS Y ARRIESGA CAPITAL EN CADA CICLO.»

JUAN CARLOS ANAYA
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN POR LA
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE MÉXICO

fondo es humano: detrás del dato hay una decisión, porque considera que una cifra puede advertir que faltará agua o que el precio no cubrirá costos; conocerla a tiempo permite actuar.

Ésa es quizá su aportación principal: traducir un océano de información en señales comprensibles y aunque los números no sustituyen la experiencia del productor, sí la acompañan porque la intuición sabe cuándo cambia el viento; el análisis ayuda a medir cuánto costará y qué camino ofrece menos riesgo.

Juan Carlos Anaya es una referencia incómoda para quien prefiera el discurso sin resultados y valiosa para quien deba sembrar, invertir o definir políticas. Reconoce los éxitos exportadores y, en la misma conversación, advierte los retrocesos del sector, pues su lealtad parece estar con la evidencia y con quienes producen.

El «gurú» de los números del campo no observa México desde una hoja de cálculo distante, sino que en cada estadística busca la salud de una actividad de la que dependen millones de familias.

Su conclusión es sencilla: el país tiene productores y conocimiento para recuperar capacidad productiva; necesita rumbo, certidumbre y políticas que vuelvan rentable trabajar la tierra, criar ganado, pescar y alimentar a México.

La FDA y los controles extra para exportaciones agrícolas mexicanas

LA ACTUALIZACIÓN DEL PSR FORTALECE LA PREVENCIÓN EN AGUA, CAMPO, COSECHA Y EMPAQUE; PRODUCTORES MEXICANOS DEBERÁN DOCUMENTAR RIESGOS SIN ACEPTAR ACUSACIONES CARENTES DE PRUEBAS CONCLUYENTES

Por Amado Vázquez Martínez / Tierra Fértil

La inocuidad dejó de ser una certificación voluntaria o una ventaja comercial para convertirse en una obligación regulatoria que acompaña al producto desde el agua utilizada en el cultivo hasta su ingreso al mercado de Estados Unidos. Así lo explicó el doctor Mauricio Castelo, integrante del equipo técnico de la Norma de Inocuidad de Productos Agrícolas Frescos de la Administración de Alimentos y Medicamentos de Estados Unidos (FDA), durante una entrevista con Tierra Fértil.

El especialista se refirió a la Food Safety Modernization Act, conocida correctamente por sus siglas en inglés como FSMA, y a la Produce Safety Rule (PSR), diseñada para establecer estándares científicos mínimos en el cultivo, cosecha, empaque y almacenamiento de frutas y hortalizas destinadas al consumo humano.

Castelo destacó que el cambio más profundo introducido por la FSMA consiste en trasladar el centro de las acciones sanitarias desde la reacción ante una emergencia hacia la prevención del riesgo.

«El mayor enfoque de esta norma es la prevención», puntualizó.

Anteriormente, buena parte de las medidas se activaban después de una contaminación, retiro de producto o brote de enfermedades, pero el nuevo modelo obliga a identificar anticipadamente los peligros, documentar los controles y corregir las condiciones capaces de contaminar frutas u hortalizas antes de que lleguen al consumidor.

DEL CAMPO AL MERCADO

La FDA regula la mayor parte de los alimentos comercializados en Estados Unidos, incluidos los productos agrícolas frescos y la PSR establece obligaciones relacionadas con el

agua, salud e higiene de los trabajadores, animales domésticos y silvestres, mejoradores biológicos de suelo, equipo, herramientas, edificios, cosecha, empaque y almacenamiento. Sus disposiciones se aplican tanto a productores estadounidenses como a unidades extranjeras que exportan alimentos hacia ese mercado. La FSMA exige que los proveedores foráneos ofrezcan un nivel de protección sanitaria equivalente al requerido a los productores internos.

Para los agricultores mexicanos, explicó Castelo, no basta cumplir las disposiciones nacionales. Cuando su fruta u hortaliza se dirige a Estados Unidos también debe ajustarse a las normas estadounidenses que resulten aplicables.

Bajo la FSMA existen tres componentes particularmente importantes para la cadena hortofrutícola: la Norma de Inocuidad de Productos Agrícolas Frescos; el Programa de Verificación de Proveedores Extranjeros, conocido como FSVP, y la Norma de Controles Preventivos para Alimentos de Consumo Humano.

La primera actúa principalmente en la producción primaria; la segunda responsabiliza al importador estadounidense de verificar a cada proveedor extranjero y cada alimento importado; la tercera comprende instalaciones que procesan, empacan o almacenan alimentos y que deben contar con análisis de peligros y controles preventivos basados en riesgos.

«Si usted exporta a Estados Unidos, debe conocer cuáles son los requisitos de la norma y cumplirlos», advirtió Castelo.

NUEVA REGLA DEL AGUA

La reforma más relevante del PSR corresponde al agua agrícola utilizada antes de la cosecha. La regla definitiva fue publicada por la FDA en mayo de 2024 y entró en vigor el 5 de julio de ese mismo año.

Dato

LA FOOD SAFETY MODERNIZATION ACT, ES CONOCIDA CORRECTAMENTE POR SUS SIGLAS EN INGLÉS COMO FSMA, Y LA PRODUCE SAFETY RULE (PSR), ESTÁN DISEÑADAS PARA ESTABLECER ESTÁNDARES CIENTÍFICOS MÍNIMOS EN EL CULTIVO, COSECHA, EMPAQUE Y ALMACENAMIENTO DE FRUTAS Y HORTALIZAS DESTINADAS AL CONSUMO HUMANO.



En lugar de descansar únicamente en parámetros microbiológicos y calendarios uniformes de muestreo, el nuevo esquema exige una evaluación integral del sistema de agua utilizado en cada granja.

La revisión debe efectuarse al menos una vez al año y repetirse cuando ocurra un cambio significativo que incremente la posibilidad de introducir algún peligro conocido o razonablemente previsible en el producto o en las superficies que entran en contacto con éste.

La evaluación comprende el origen del agua; si proviene de una fuente superficial, subterránea o pública; el sistema de conducción; su exposición a animales; actividades ganaderas cercanas; aplicación de estiércoles; presencia de aguas residuales; método de riego; contacto con la parte comestible; tiempo entre el último riego y la cosecha, así como lluvias intensas, temperaturas y otros factores ambientales.

Cuando el agua no sea segura o carezca de calidad sanitaria adecuada, la norma ordena suspender inmediatamente su utilización y aplicar medidas correctivas antes de reanudarla. Para determinados peligros relacionados con animales, residuos humanos o mejoradores biológicos, las acciones de mitigación deben realizarse durante el mismo ciclo agrícola.

Las granjas grandes debieron cumplir desde el 7 de abril de 2025 y las pequeñas desde el 6 de abril de 2026. Las unidades consideradas muy pequeñas tendrán como fecha límite el 5 de abril de 2027.

Este cambio convierte el conocimiento del entorno en una obligación documentada. Ya no es suficiente presentar ocasionalmente un análisis favorable: el productor debe demostrar

que comprende su cuenca, infraestructura, vecinos, animales, sistema de distribución y condiciones ambientales.

SEÑALAMIENTOS SIN SENTENCIA

Las exigencias adquieren especial relevancia después de que lechugas, chiles jalapeños y otros vegetales procedentes de México fueron relacionados recientemente con investigaciones sanitarias en Estados Unidos.

En julio de 2026, la FDA informó que su investigación epidemiológica y de rastreo convergía en lechuga iceberg rallada procedente del centro de México. Sin embargo, el único resultado inicialmente presentado como positivo a Cyclospora fue revisado por sus laboratorios y reclasificado como falso positivo.

La propia agencia reconoció que, hasta el 19 de julio, no existían resultados positivos confirmados en las muestras de producto, aunque mantuvo el retiro voluntario porque la trazabilidad y la información epidemiológica continuaban apuntando hacia la lechuga distribuida.

En agosto, la FDA y los Centros para el Control y Prevención de Enfermedades también relacionaron epidemiológicamente un brote de Salmonella Javiana con jalapeños de Sinaloa distribuidos en restaurantes estadounidenses. Al cierre de esta edición, el aviso público señalaba que la investigación continuaba, pero no reportaba una confirmación de laboratorio obtenida dentro de una unidad agrícola mexicana que demostrara el punto exacto donde ocurrió la contaminación.

AGROTECNIA DEL CUPATITZIO
URUAPAN, MICH.

SOYA GOLD

Clasificación: Coadyuvante y adherente agrícola (acaricida vegetal). SOYA GOLD contiene activos que permiten a la planta y actúan como regulador del crecimiento de los insectos, interfiriendo en los procesos de cambios de la larva (mudas), alteración de la reproducción, causando la muerte por disrupción del aparato reproductivo. Tiene efecto antialimentario, repelencia y excitación del sistema nervioso. Tiene acción antifúngica que inhibe la germinación de esporas y crecimiento de hongos fitopatógenos, como a la vez de impedir el proceso respiratorio de huevecillos, larvas, ninfas y adultos.

SOYA-PLUS

SOYA-PLUS es un coadyuvante que contiene activos que penetran a la planta como regulador del crecimiento de los insectos, interfiriendo en los procesos de cambio de la larva (mudas), alteración en la reproducción causando la muerte por disrupción del aparato reproductivo. Tiene efecto antialimentario, repelencia y excitación en el sistema nervioso. Tiene acción antifúngica que inhibe la germinación de esporas y crecimiento de hongos fitopatógenos, como a la vez de impedir el proceso respiratorio de huevecillos, larvas, ninfas y adultos.

GAMA-PLUS

GAMA-PLUS es un coadyuvante que también tiene efecto plaguicida ayudando a detener el proceso respiratorio de huevos, larvas, ninfas y adultos, provocando sofocación y asfixia. Así mismo forma una película protectora sobre las superficies foliares asperjadas, evitando la penetración e infección de las estructuras fúngicas que causan enfermedades en plantas. Mejora las características de humectación y adhesión de soluciones de aspersión que a la vez potencializa y encapsula su efecto.

En Aguacate, plátano, cítricos, mango, berries y guayaba, controla cochinillas, escamas, minadores, mosca blanca, mosca prieta, piojos harinosos, pulgones, trips. Prevención de fumagina, manchas foliares y sigatoka.

Ventas: Ing. José Alfredo Benítez
josealfredo.benitezco@yahoo.com.mx
Cel. 4525255695 | Uruapan, Mich.
www.agrotecnia.com.mx

Inocuidad

Esto no permite descartar las investigaciones ni ignorar los riesgos, pero obliga a distinguir entre una asociación epidemiológica, una ruta comercial coincidente y la comprobación científica de responsabilidad atribuible a una empresa específica.

Un retiro preventivo protege al consumidor; no equivale automáticamente a una sentencia contra todo un sector, una región productora o el sistema mexicano de inocuidad.

MÉXICO TAMBIÉN CONTROLA

México cuenta con sus propios mecanismos preventivos. SENASICA opera los Sistemas de Reducción de Riesgos de Contaminación (SRRC) para disminuir peligros físicos, químicos y microbiológicos durante la producción primaria y el manejo de vegetales.

Estos sistemas incluyen prácticas de higiene, calidad del agua, salud de los trabajadores, manejo de fauna, instalaciones sanitarias, trazabilidad, cosecha, empaque, transporte, registros y acciones correctivas. En numerosos aspectos persiguen un nivel de protección equivalente al de la PSR y, en determinadas cadenas exportadoras, se complementan con requisitos adicionales.

No resulta técnicamente correcto afirmar que todo el sistema mexicano sea, en términos absolutos, más estricto que la regulación estadounidense, porque cada norma posee alcances, autoridades y mecanismos diferentes. Sin embargo, tampoco puede sostenerse que México carezca de controles

Dato

EL CAMBIO MÁS PROFUNDO INTRODUCIDO POR LA FSMA CONSISTE EN TRASLADAR EL CENTRO DE LAS ACCIONES SANITARIAS DESDE LA REACCIÓN ANTE UNA EMERGENCIA HACIA LA PREVENCIÓN DEL RIESGO: MAURICIO CASTELO, INTEGRANTE DEL EQUIPO TÉCNICO DE LA NORMA DE INOCUIDAD DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS FRESCOS DE LA FDA.

comparables.

En productos como el aguacate de exportación, las unidades productivas y empaques deben cumplir no solamente medidas de inocuidad, sino requisitos fitosanitarios, registro, certificación, movilización y trazabilidad establecidos por SENASICA y por los planes de trabajo acordados con Estados Unidos.

Los huertos y empaques autorizados enfrentan una vigilancia que puede resultar más rigurosa que la aplicada a producto destinado exclusivamente al mercado interno, pues deben demostrar el origen de cada embarque y mantener la condición fitosanitaria exigida para conservar su acceso comercial. SENASICA ha subrayado que la trazabilidad debe garantizar que el aguacate provenga de huertos certificados y libres de las plagas reguladas.





Haz que cada gota cuente y llegue a donde debe llegar.







Rovensa Next México



info.mexico@rovensanext.com
www.rovensanext.mx



Prevenir enfermedades antes de perder la cosecha

EL MONITOREO, EL DIAGNÓSTICO MOLECULAR, LOS DRONES Y LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL PERMITEN ANTICIPAR PROBLEMAS FITOSANITARIOS Y SUSTITUIR LA REACCIÓN TARDÍA POR DECISIONES SUSTENTADAS EN CIENCIA

Por Amado Vázquez Martínez / Tierra Fértil

Una planta enferma comienza a enviar señales mucho antes de que la parcela aparezca cubierta de manchas, marchitez o plantas muertas. El reto consiste en observarlas, interpretarlas correctamente y actuar cuando el problema todavía puede contenerse, no cuando la enfermedad ya destruyó la mitad del cultivo.

Ese cambio, de combatir a prevenir, es el centro del nuevo enfoque de la fitopatología expuesto por el doctor Ángel Rebollar Alviter. En entrevista con Tierra Fértil sostuvo que la sanidad de las berries depende cada vez menos de recetas generales y más del monitoreo permanente, diagnóstico preciso, análisis epidemiológico y manejo anticipado.

Rebollar Alviter es ingeniero agrónomo especialista en Parasitología Agrícola y maestro en Protección Vegetal por la Universidad Autónoma Chapingo; obtuvo el doctorado en Fitopatología por The Ohio State University. Es profesor investigador del Centro Regional Universitario Centro Occidente, en Morelia, e integrante del núcleo académico del Posgrado en Protección Vegetal de Chapingo desde 2008. Sus líneas comprenden diagnóstico, epidemiología y manejo integrado de enfermedades y plagas.

PREGUNTAR ANTES DE APLICAR

La primera pregunta suele ser sencilla: ¿por qué se enferman mis plantas? La respuesta exige método. Un síntoma puede ser causado por un hongo, bacteria o virus, pero también por calor, nutrición, falta de agua, daño químico o

estrés ambiental.

Confundir las causas conduce a tratamientos inútiles y permite que el problema avance. Antes de aplicar un producto, el técnico debe observar si el daño aparece en una planta, por manchones, en una línea de riego o en toda la parcela.

Ese patrón ayuda a separar un problema biótico, provocado por un organismo vivo, de uno abiótico, relacionado con el ambiente o manejo. Después se formula una hipótesis y se comprueba mediante análisis. «No basta decir: puede ser esto. Es una hipótesis, la tenemos que comprobar siguiendo el método científico», explicó.

La fitopatología incorporó herramientas basadas en ADN para identificar patógenos. A ellas se suman drones, imágenes multispectrales, sensores e inteligencia artificial capaces de encontrar anomalías inadvertidas en una inspección convencional.

Ninguna tecnología sustituye el recorrido. La imagen aérea puede señalar una zona sospechosa y el análisis molecular identificar al agente, pero la interpretación agronómica conecta el resultado con clima, riego, suelo y manejo.

OBSERVAR Y ACTUAR

«Lo más importante es observar siempre las plantas, recorrer la parcela y actuar a tiempo», resumió el investigador. La vigilancia debe ser sistemática y registrar los primeros focos, clima y aplicaciones.



Cuando aparece algo anormal, se debe delimitar el área, evitar la movilización de material contaminado y enviar muestras al laboratorio. Un especialista debe interpretar los resultados mientras todavía sea posible contener el foco.

Esperar una certeza absoluta antes de actuar también puede resultar costoso. La ciencia de datos y la exploración epidemiológica permiten reconocer tendencias y proponer medidas provisionales mientras continúa la investigación. El científico, dijo Rebollar, no puede pedir al agricultor que espere años cuando su inversión, empleo y familia dependen de la cosecha.

«Te tengo que dar algo porque tú, como productor, tienes

«TE TENGO QUE DAR ALGO PORQUE TÚ, COMO PRODUCTOR, TIENES UNA FUERTE INVERSIÓN AHÍ Y NO PUEDES ESPERAR A QUE YO TERMINE DE INVESTIGAR»:

DOCTOR ÁNGEL REBOLLAR ALVITER

una fuerte inversión ahí y no puedes esperar a que yo termine de investigar», afirmó.

CIENCIA Y EXPERIENCIA

El investigador no descarta el conocimiento empírico. Propone unirlos con evidencia científica. Una práctica puede ofrecer una pista valiosa, pero debe probarse para saber por qué funciona y si el resultado puede repetirse.

«Tenemos que fusionar ciencia con experiencia y darle soporte científico», señaló. La repetibilidad permite convertir una observación local en una herramienta que pueda recomendarse sin improvisación y reducir la dependencia de aplicaciones hechas por costumbre.

Esa relación entre academia y campo guía su trabajo en fresa, zarzamora, frambuesa y arándano. Ha estudiado *Neopetalotiopsis rosae* en fresa, marchitamiento de zarzamora por *Fusarium* y hongos de la madera en arándano.

En la entrevista recordó un problema desconocido que afectó a la industria de la fresa entre 2017 y 2022 y generó pérdidas por cientos o posiblemente miles de millones de pesos. Durante ocho o nueve años, investigadores, técnicos y productores reunieron evidencias, identificaron patrones y desarrollaron alternativas de manejo.



« LO MÁS IMPORTANTE ES OBSERVAR SIEMPRE LAS PLANTAS, RECORRER LA PARCELA Y ACTUAR A TIEMPO», LA VIGILANCIA DEBE SER SISTEMÁTICA Y REGISTRAR LOS PRIMEROS FOCOS, CLIMA Y APLICACIONES»:
DOCTOR ÁNGEL REBOLLAR ALVITER

El problema no desapareció por completo, pero ahora los productores pueden reconocerlo y actuar antes de que alcance el impacto registrado en sus primeras temporadas. Esa historia demuestra que investigar no significa aislarse del campo: también implica entregar orientación útil conforme aparece evidencia suficiente.

CLIMA QUE MUEVE ENFERMEDADES

La variabilidad climática agrega complejidad. Temperaturas extremas, lluvias irregulares y periodos de humedad pueden debilitar a la planta, modificar su respuesta defensiva o favorecer a patógenos capaces de tolerar las nuevas condiciones.

Una planta bajo estrés térmico queda más expuesta. A la vez, ciertos organismos avanzan hacia regiones donde antes no encontraban condiciones adecuadas. La ausencia histórica de una enfermedad ya no garantiza que seguirá fuera de una zona productora.

Prevenir no significa aplicar más agroquímicos ni hacerlo con mayor anticipación. Significa producir información: conocer el historial del lote, utilizar material vegetal sano, vigilar agua y suelo, reducir fuentes de inóculo, desinfectar herramientas, manejar humedad y nutrición y seleccionar controles de acuerdo con un diagnóstico.

En cultivos de alto valor, una decisión tardía puede comprometer años de inversión y cerrar oportunidades comerciales. Por eso, la protección vegetal comienza antes de ver plantas muertas, comienza cuando alguien recorre el terreno, reconoce una señal diferente y decide investigarla en lugar de ignorarla.

Prevenir permite actuar antes de contar pérdidas.

AGRICOLA DASAM

ALIADOS HOY, RESULTADOS SIEMPRE.

En Agrícola DASAM trabajamos cada día para ofrecerte soluciones especializadas que impulsen tu producción y cuiden lo que más importa: tu campo.

Más que productos, te ofrecemos experiencia, respaldo y compromiso en cada etapa del cultivo.

AGRICULTURA JARDINERÍA CONTROL DE PLAGAS URBANAS FARMACÉUTICA VETERINARIA

Para ganar más... con Agrícola DASAM.

DOMINA EL CAMPO DE LAS EXPOSICIONES.

20 AÑOS IMPULSANDO EL ÉXITO AGROALIMENTARIO EN TODO MÉXICO.

NUESTRA EXPERIENCIA, TU MEJOR COSECHA.

- ✓ STANDS
- ✓ CONGRESOS
- ✓ EXPOSICIONES
- ✓ PHOTO OPPORTUNITY
- ✓ ESCENARIOS
- ✓ RUEDAS DE PRENSA

ASESORÍA ESTRATÉGICA
Te guiamos desde el concepto hasta la ejecución para maximizar tus resultados.

COBERTURA NACIONAL
Presencia lider en bs eventos mas importantes de todo México.

¿LISTO PARA QUE TU MARCA RESALTE EN EL PRÓXIMO EVENTO? CONTÁCTANOS.

www.standsycongresos.com | 33 199 26 212 |



Periodista
Editor
Tierra Fértil

Más vale un buen T-MEC que una guerra comercial

Jorge Esteve Recolons, presidente del Consejo Nacional Agropecuario (CNA), resume con una idea sencilla lo que está en juego en la relación agroalimentaria de América del Norte: siempre será mejor un buen tratado que una cadena interminable de pleitos comerciales.

No porque México deba renunciar a defender a sus productores, sino porque la integración construida durante más de tres décadas ha demostrado que el campo mexicano, estadounidense y canadiense funciona mejor cuando se complementa que cuando cada país pretende ganar cada disputa por separado.

El caso de la fresa mexicana lo demuestra. Estados Unidos avanzó en una investigación antidumping sobre la denominada «fresa fresca de invierno» y el 18 de agosto fijó preliminarmente márgenes de 5.28% para Driscoll's Operaciones, 3.37% para Mainland Farms y 4.83% para el resto de los exportadores.

El porcentaje puede parecer manejable frente a otras barreras comerciales. El problema de fondo, sin embargo, no está solamente en cuánto se cobra, sino en el criterio que comienza a normalizarse: la estacionalidad.

Esteve lo plantea con claridad: «Que salga un término que se llama fresas de invierno es algo muy peligroso. Empieza a abrir la puerta a estacionalidad, y creo que es un error».

Y agrega una frase que debería escucharse tanto en Washington como en la Ciudad de México: «México y Estados Unidos somos complementarios, y que quieran ganar cada cosa al final nos está debilitando».

EL CORAZÓN DEL DEBATE

México produce frutas y hortalizas durante meses en los que las condiciones climáticas de buena parte de Estados Unidos limitan su propia oferta. Estados Unidos, a su vez, abastece a México de maíz, oleaginosas, carne, lácteos y otros productos que nuestra producción nacional no cubre suficientemente.

No es una anomalía del comercio. Es precisamente una de las razones por las que existe el comercio.

Las propias cifras estadounidenses lo demuestran. En 2025, el intercambio agropecuario entre México y Estados Unidos alcanzó alrededor de 74 mil 500 millones de dólares. Los estadounidenses exportaron a nuestro país aproximadamente 30 mil 600 millones e importaron cerca de 43 mil 900 millones, según cifras del Servicio de Investigación

Económica.

Pero el dato verdaderamente importante está en lo que viaja en cada dirección. Casi tres cuartas partes de las exportaciones agropecuarias estadounidenses hacia México son granos, oleaginosas, carnes y productos relacionados; más de 70% de lo que Estados Unidos importa desde México corresponde a frutas, hortalizas, bebidas y productos afines, dice también el Servicio de Investigación Económica.

Eso se llama complementariedad. Por eso la palabra «invierno» puede ser mucho más trascendente que el propio 4.83% aplicado preliminarmente a buena parte de la fresa mexicana.

Si se admite como práctica habitual que un producto puede dividirse comercialmente por temporadas para facilitar medidas de protección, mañana el mismo razonamiento podría trasladarse a otras berries, pepino, espárrago, uva, aguacate o cualquier producto cuya ventana de producción coincida con la cosecha de determinada región estadounidense.

Y México podría sentirse tentado a recorrer el mismo camino en sentido contrario. Esteve lo pone de una manera provocadora, pero lógica: «Si hay fresa de estacionalidad, ¿por qué no hay maíz de estacionalidad igual, al revés y recíprocamente?».

No significa que México deba responder mañana imponiendo obstáculos al maíz estadounidense. Precisamente la pregunta sirve para exhibir el absurdo al que puede conducir esa lógica: cada sector pediría cerrar la frontera justamente cuando aparece un competidor más eficiente.

Entonces dejaríamos de hablar de libre comercio para comenzar a hablar de libre comercio solamente cuando me conviene.

LA FRESA NO ESTÁ SOLA

El problema tampoco comenzó con la fresa, sino que desde julio de 2025 Estados Unidos aplica derechos antidumping de 17.09% a la mayoría de las importaciones de jitomate mexicano, después de terminar el Acuerdo de Suspensión de 2019. (Trade.gov)

Ahora aparecen las fresas y paralelamente se han presentado controversias sanitarias, inspecciones, restricciones por condiciones de seguridad y distintos señalamientos sobre productos agroalimentarios mexicanos.

No todos pertenecen jurídicamente al mismo expediente ni sería correcto mezclarlos como si respondieran a una sola estrategia, pero en conjunto producen un efecto económico semejante: mayor



incertidumbre para quien invierte, produce y exporta.

La portada de Negocios de Reforma del 24 de agosto lo sintetizó brutalmente: «Padecen por EU agroexportaciones» y todo ocurre justamente cuando el T-MEC atraviesa su momento más delicado desde que entró en vigor.

El primero de julio de 2026 se realizó su primera revisión sexenal y Estados Unidos decidió no otorgar en ese momento la extensión automática por otros 16 años. Eso no quiere decir que el tratado haya desaparecido. El acuerdo continúa vigente y su artículo 34.7 establece revisiones anuales si los tres países no acuerdan su extensión; de no producirse posteriormente un consenso, el horizonte actual llega hasta 2036.

Pero sí ocurrió algo políticamente importante: la continuidad dejó de darse por descontada. México y Estados Unidos han celebrado ya tres rondas bilaterales durante 2026 y la agricultura forma explícitamente parte de la negociación junto con reglas de origen, acero, aluminio, automóviles, seguridad económica y asuntos laborales. Una cuarta ronda está prevista para septiembre en Washington.

El T-MEC, por tanto, no está muerto, sino que está sometido a prueba, consideran los analistas de mercados internacionales.

EL ESPEJO CANADIENSE

Y México debería mirar cuidadosamente hacia el norte porque la relación comercial entre Estados Unidos y Canadá ofrece en estos momentos una fotografía de lo que ocurre cuando las diferencias dejan de resolverse principalmente dentro del espíritu de integración y comienza una sucesión de medidas y contramedidas.

Washington recurrió incluso a la Sección 338 de su Ley Arancelaria de 1930 para imponer aranceles adicionales de 50% sobre cerca de 20 mil millones de dólares de mercancías canadienses, argumentando prácticas discriminatorias en sectores que incluyen lácteos, además de bebidas alcohólicas y vehículos.

Las negociaciones de agosto terminaron por romperse y Canadá anunció represalias y aunque puede discutirse quién comenzó, quién tiene razón en cada expediente y quién perjudicó primero al otro, desde la perspectiva económica existe una conclusión mucho más sencilla: cuando dos países profundamente integrados se cobran las facturas comerciales, tarde o temprano terminan pagando también sus propios productores y consumidores.

El campo es especialmente vulnerable, pues una planta no

«LA CONTROVERSIAS DE LA FRESA REBASA AMPLIAMENTE A LA FRESA PORQUE LO QUE ESTAMOS DECIDIENDO ES SI AMÉRICA DEL NORTE CONTINUARÁ CONSTRUYENDO UNA PLATAFORMA AGROALIMENTARIA COMÚN O REGRESARÁ A UNA ÉPOCA EN LA QUE CADA PROBLEMA SECTORIAL SE RESPONDE CON UNA NUEVA BARRERA.»:

AMADO VAZQUEZ MARTÍNEZ
EDITOR TIERRA FÉRTIL

suspende su cosecha mientras Washington negocia ni una vaca deja de alimentarse porque apareció un nuevo arancel o un embarque de berries no puede permanecer indefinidamente detenido esperando que dos gobiernos alcancen un acuerdo.

DEFENDER SIN DESTRUIR

Nada de esto significa que México deba aceptar cualquier práctica comercial bajo el argumento de proteger la integración y si existe dumping, debe demostrarse y sancionarse; si existe un problema sanitario, debe atenderse.

Y México necesita fortalecer sus propios mecanismos de defensa comercial para responder con rapidez cuando realmente se presenten prácticas desleales contra sus productores, pero existe una enorme diferencia entre hacer cumplir reglas comunes y convertir las excepciones en instrumentos permanentes de protección política.

Además, Estados Unidos tiene mucho que perder, pues recordemos que México fue en 2025 el principal destino mundial de sus exportaciones agropecuarias, con ventas superiores a 30 mil millones de dólares. Canadá ocupó el segundo lugar.

Una guerra comercial agropecuaria con México terminaría alcanzando también a productores estadounidenses de maíz, lácteos, carne de cerdo, soya, pollo y otros productos que encontrarían al sur de su frontera uno de sus mercados más importantes.

Por eso la controversia de la fresa rebasa ampliamente a la fresa porque lo que estamos decidiendo es si América del Norte continuará construyendo una plataforma agroalimentaria común o regresará gradualmente a una época en la que cada problema sectorial se responde levantando una nueva barrera.

La reciprocidad debe existir como capacidad de defensa, pero no convertirse en destino y en ese sentido México no puede negociar de rodillas, pero tampoco le conviene transformar la frontera en una trinchera, lo que Estados Unidos debería comprender exactamente.

Un buen T-MEC no será aquel donde México gane todas las controversias, Estados Unidos todas sus demandas o Canadá todas sus excepciones... Un buen tratado será capaz de impedir que una disputa por jitomates, fresas, lácteos o maíz termine destruyendo lo que los tres países tardaron más de tres décadas en construir.

Porque en el comercio agroalimentario, igual que en el propio campo, arrancar una planta puede tomar segundos; lograr que vuelva a producir requiere años.

La fresa, de la planta a la cosecha

ELEGIR UNA VARIEDAD ADAPTADA, ESTABLECER MATERIAL SANO Y EQUILIBRAR RIEGO, NUTRICIÓN, SANIDAD Y COSECHA DETERMINA EL RENDIMIENTO, SABOR Y VIDA DE ANAQUEL DEL FRUTO

Por Amado Vázquez Martínez / Tierra Fértil

Guadalajara, Jalisco.— Producir una fresa de buen tamaño, firme, dulce y capaz de viajar no comienza con la cosecha, sino varios años antes, en el cruzamiento que origina la variedad y en la decisión del agricultor de elegir una planta adecuada para su clima, suelo, mercado y sistema de producción.

Así nos lo explica el español Juan Manuel Arenas Pizarro, director de Fresas Nuevos Materiales (FNM), empresa de Huelva creada por agricultores y viveristas. A Tierra Fértil TV señala que obtener una fresa comercial requiere de nueve a diez años: cinco o seis de cruzamientos y selección, más cuatro para sanear y multiplicar la planta.

FNM nació en 1999 por iniciativa de productores y viveristas de Huelva que buscaban reducir su dependencia de genética extranjera. Arenas menciona que sus variedades suman más de 200 millones de plantas por campaña en España -donde dominan el 33% del mercado- y que hoy el programa mantiene presencia creciente en fresa, frambuesa y mercados globales.

DE AMÉRICA A EUROPA

Aunque se dice que los conquistadores trajeron la fresa, su introducción agrícola documentada en México ocurrió en 1849. Llegó a Irapuato en 1852, cuando Nicolás Tejada estableció 24 plantas; el cultivo técnico despegó hacia 1880, según la Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas.

La fresa comercial, *Fragaria × ananassa*, surgió en Europa del cruce de especies americanas procedentes de Virginia y Chile. Ahora la genética completa otro viaje: programas españoles prueban materiales en México, donde predominan variedades californianas.

¿CÓMO CULTIVAR FRESAS?
1.- ELEGIR VARIEDAD

Arenas nos dice que no existe una variedad universal. Una planta sobresaliente en Huelva puede fracasar en Michoacán, Jalisco, Guanajuato o Baja California por diferencias de temperatura, horas frío, radiación, suelo, presión de plagas y razas de patógenos.

La elección parte del destino: Para exportación importan firmeza, resistencia al magullado y vida poscosecha; para mercado cercano, sabor y maduración. También cuentan precocidad, calibre, facilidad de corte, frío y respuesta sanitaria.

FNM mantiene en el mercado variedades como Marisma, Rociera y Duna. Arenas presenta a Duna como su apuesta para México por su precocidad, producción continua, ciclo largo, calibre, sabor y comportamiento poscosecha. La empresa reporta una producción temprana y sostenida hasta el final de campaña.

El entrevistado menciona tolerancia frente a araña roja y buen comportamiento sanitario en ensayos, pero evita convertirlo en garantía: las razas de patógenos de México pueden ser distintas. Una introducción debe validarse durante varios ciclos y regiones.

PASO 2. UTILIZAR PLANTA SANA

La fresa se establece con plantas producidas por estolones. El vivero debe entregar material con identidad varietal, raíces vigorosas y sanidad comprobada. Una planta con virus, hongos o nematodos puede contaminar la parcela.

Arenas relata que la multiplicación comienza con una planta libre de virus obtenida en laboratorio. De ella surgen etapas sucesivas hasta alcanzar millones de plantas

Dato

FNM NACIÓ EN 1999 POR INICIATIVA DE PRODUCTORES Y VIVERISTAS DE HUELVA QUE BUSCABAN REDUCIR SU DEPENDENCIA DE GENÉTICA EXTRANJERA. ARENAS MENCIONA QUE SUS VARIEDADES SUMAN MÁS DE 200 MILLONES DE PLANTAS POR CAMPAÑA EN ESPAÑA -DONDE DOMINAN EL 33% DEL MERCADO- Y QUE HOY EL PROGRAMA MANTIENE PRESENCIA CRECIENTE EN FRESA, FRAMBUESA Y MERCADOS GLOBALES.



uniformes.

En México se utiliza planta en maceta o cepellón; en España domina la raíz desnuda y el invierno retrasa la cosecha. Arenas calcula que algunas plantaciones mexicanas inician cortes alrededor de 45 días después del trasplante, frente a más de 60 en Huelva. El plazo depende de variedad, clima y manejo.

PASO 3. PREPARAR EL SITIO

Antes de plantar se analizan suelo y agua. La fresa exige drenaje y es sensible al encharcamiento y salinidad. Se forman camas elevadas, se instala goteo y acolchado; el macro-túnel reduce daños de lluvia y modifica el ambiente.

La densidad depende del vigor, ventilación y sistema. Una población excesiva crea humedad y dificulta el corte; una baja desaprovecha superficie.

PASO 4. TRASPLANTAR Y REGAR

La corona debe quedar al nivel del suelo: enterrarla favorece pudriciones y dejar raíces expuestas provoca deshidra-

De la «A» a la Z

tación. Después del trasplante se asegura humedad uniforme para el arraigo, sin saturar el perfil.

El riego se ajusta a humedad, clima, drenaje y etapa. La investigación mexicana confirma que las necesidades cambian entre crecimiento, floración, cuajado, maduración y cosecha, además de variar entre cultivares.

PASO 5. NUTRIR SIN EXCESOS

El fertirriego parte de análisis de agua, suelo o sustrato y tejido. Nitrógeno excesivo genera follaje tierno y retrasa fruta; potasio, calcio y otros elementos deben mantenerse equilibrados.

Arenas menciona que Duna sostiene crecimiento vegetativo moderado porque mantiene fruta durante buena parte del ciclo. Esa arquitectura puede facilitar el manejo, pero sólo expresa su potencial si nutrición, agua y temperatura permanecen equilibradas.

PASO 6. VIGILAR SANIDAD

El monitoreo comienza desde el vivero. Se revisan hojas, corona, raíces, flores y frutos para detectar ácaros, trips, larvas, pudriciones y marchiteces. Retirar fruta enferma, limpiar herramientas, controlar malezas y evitar mover suelo

contaminado reduce la dispersión.

La resistencia varietal es una herramienta, no un escudo absoluto. Debe combinarse con prevención, diagnóstico y rotación de métodos de control. Una variedad puede tolerar una plaga y ser susceptible a otra; incluso su respuesta cambia bajo estrés térmico o hídrico.

PASO 7. COSECHAR CALIDAD

La fruta se corta con color adecuado para su destino, evitando presión y sol. El calibre reduce las piezas necesarias para llenar una caja, pero Arenas insiste en que tamaño sin sabor decepciona al consumidor.

Firmeza, grados Brix, equilibrio entre azúcares y acidez, apariencia y ausencia de oquedad interna forman parte de la calidad. Para exportar también son decisivos el enfriamiento rápido, higiene, empaque y cadena de frío.

La enseñanza final es que una variedad no produce sola. La genética aporta precocidad, resistencia y calidad potencial; el vivero entrega el punto de partida y el agricultor construye el resultado mediante cada decisión. Una buena fresa debe rendir en el campo, resistir el viaje y, al llegar a la mesa, saber realmente a fresa.



Advanced
Berry Breeding

Genética de
frambuesa
premium
para el éxito

Fiable. Adaptable. Rentable.

Malaika®

abbreeding.nl

TIERRA
FERTIL®

28 años construyendo la mayor
comunidad del agro en México



Respaldan nuestro compromiso con la información, la innovación y el desarrollo del sector agroalimentario.

f y t i a s X Tierra Fertil México/tierrafertil.com.mx



Director General
del Consejo
Nacional
Agropecuario

Por algo Jalisco es el Gigante Agroalimentario

Hay viajes de trabajo que dejan mucho más que reuniones, acuerdos o una agenda cumplida. Hace unos días tuvimos la oportunidad, como Consejo Nacional Agropecuario, de realizar nuestra reunión mensual en Guadalajara, Jalisco. Fueron dos días que me permitieron confirmar algo que desde hace tiempo hemos dicho: por algo Jalisco es el Gigante Agroalimentario de México.

Nuestra primera parada fue el Banco de Alimentos Guadalajara, institución presidida por José Luis González Íñigo, paisano sonorense —también originario de Hermosillo—, cuya pasión por ayudar se percibe desde los primeros minutos de conversar con él.

Conocía la importante labor que realizan los bancos de alimentos, pero una cosa es saberlo y otra recorrer sus instalaciones y dimensionar la organización y logística necesarias para que un alimento que podría desperdiciarse termine en la mesa de una familia que lo necesita.

LIDERAZGO DEL BAM

Lo que vimos fue extraordinario: El Banco de Alimentos Guadalajara atiende a más de 150 mil personas en 361 comunidades de la Zona Metropolitana y del interior de Jalisco, movilizando mensualmente más de 1.3 millones de kilogramos de alimentos. También apoya a instituciones de asistencia social que atienden adultos mayores, casas hogar, centros de rehabilitación y otras causas.

Su trabajo va mucho más allá de entregar despenas. Implica rescatar alimentos, transportarlos, seleccionarlos, clasificarlos, almacenarlos y distribuirlos con eficiencia y dignidad. Alrededor del llamado Parque de la Generosidad se ha construido, además, una visión integral que busca atender otras necesidades de las familias vulnerables.

Detrás de todo ello está el liderazgo de José Luis González Íñigo, de su Consejo, de Ricardo Romo, su Director General, y de cientos de colaboradores, voluntarios, donantes y aliados.

Pero algo me llamó particularmente la atención: la actitud de su gente. Encontramos colaboradores atentos, comprometidos y orgullosos de lo que hacen. Se percibía algo difícil de expresar en indicadores: sentido de pertenencia y la convicción de que su trabajo tiene un propósito.

EN PROAN

Al día siguiente nos trasladamos a San Juan de los Lagos para participar en la Experiencia Tierra Fértil

“Diálogos con el Campo”, realizada en las instalaciones de PROAN, empresa de la familia Romo.

Llevo prácticamente 40 años ligado al sector agroalimentario. He tenido la oportunidad de recorrer muchas regiones del país y visitar campos, ranchos, establos, granjas, empaques y agroindustrias. Sin embargo, pocas veces me había tocado observar, concentrados en una misma empresa, tantos elementos que explican el éxito: visión de largo plazo, innovación, disciplina, excelencia, calidad, inocuidad, eficiencia, compromiso con su gente y con su entorno.

La historia de PROAN comenzó en 1954, cuando don Manuel Romo Muñoz inició una pequeña granja familiar en San Juan de los Lagos. Con trabajo, visión y perseverancia, aquella empresa fue creciendo y diversificándose hasta convertirse en uno de los referentes de la producción agroalimentaria de nuestro país.

Pero lo verdaderamente admirable no es solamente su dimensión. Es la cultura que existe detrás de ese crecimiento.

UNA VISIÓN TRASCENDENTE

La visión de don Manuel trascendió generaciones y hoy encuentra continuidad en sus hijos y en una familia donde cada integrante ha asumido responsabilidades dentro de un proyecto común. Eso tiene un enorme mérito.

Crear una empresa es difícil; hacerla crecer durante décadas lo es todavía más; pero conseguir que las siguientes generaciones mantengan sus valores, profesionalicen sus operaciones, innoven y continúen pensando hacia adelante es uno de los mayores retos de cualquier empresa familiar.

PROAN demuestra también que una empresa agroalimentaria significa mucho más que producir alimentos. Significa generar empleos, desarrollar proveedores, incorporar tecnología, demandar servicios, impulsar comunidades y crear oportunidades para miles de familias.

Y ahí volvió a suceder algo que había observado el día anterior en el Banco de Alimentos: la gente estaba contenta.

Puede parecer un detalle menor, pero para mí no lo fue. En ambos lugares encontramos personas orgullosas de pertenecer a sus organizaciones, trabajadores que conocen su responsabilidad y colaboradores que reflejan, con su atención y actitud, cariño por la institución para la que trabajan.

Las instalaciones pueden construirse.



«JALISCO NO ES EL GIGANTE AGROALIMENTARIO SOLAMENTE POR LO QUE PRODUCE. LO ES POR SU GENTE, POR SU CULTURA DE TRABAJO, POR SU CAPACIDAD EMPRESARIAL Y POR ESA EXTRAORDINARIA COMBINACIÓN DE PRODUCTIVIDAD Y GENEROSIDAD»:

LUIS FERNANDO HARO, DIRECTOR GENERAL CNA

La maquinaria puede comprarse. La tecnología puede adquirirse y los procesos incluso pueden replicarse.

La cultura de una organización se construye durante años.

Se construye con liderazgo, valores, respeto por las personas, congruencia y ejemplo cotidiano.

Nuestro reconocimiento también a nuestro amigo Andrés Canales Leaño y a todo el equipo de Tierra Fértil por impulsar “Diálogos con el Campo” y generar espacios que permiten reunir a productores, empresarios, organizaciones, academia y comunicadores. México necesita más encuentros donde no solamente hablemos de los problemas del sector, sino donde podamos conocer lo que se está haciendo bien, compartir experiencias exitosas y aprender unos de otros.

Regresé de estos dos días con una reflexión.

En Guadalajara conocimos una extraordinaria organización dedicada a rescatar alimentos para quienes más los necesitan. En San Juan de los Lagos visitamos una extraordinaria empresa dedicada a producir alimentos para millones de personas.

Parecerían dos mundos diferentes, pero forman parte de una misma cadena y comparten algo fundamental: el alimento como instrumento de bienestar, desarrollo y dignidad humana.

Uno produce. El otro rescata y redistribuye.

Uno demuestra lo que puede alcanzar la empresa mexicana cuando existen visión, inversión, trabajo y perseverancia. El otro demuestra lo que puede alcanzar una sociedad cuando existe generosidad organizada.

Y ambos nos recordaron que detrás de las grandes instituciones siempre existen grandes equipos humanos.

Quizá ahí se encuentre una de las principales razones por las que Jalisco ocupa el lugar que tiene dentro del sector agroalimentario nacional.

No es casualidad. Es resultado de generaciones de productores, empresarios y trabajadores; de empresas familiares que han sabido crecer; de organizaciones sociales comprometidas y de hombres y mujeres que todos los días realizan su trabajo con orgullo.

Después de estos dos días me quedó todavía más claro:

Jalisco no es el Gigante Agroalimentario solamente por lo que produce. Lo es por su gente, por su cultura de trabajo, por su capacidad empresarial y por esa extraordinaria combinación de productividad y generosidad.

Por algo Jalisco es el Gigante Agroalimentario.



Expresidente del Consejo Nacional Agropecuario.

Salida en falso

EL PROCESO ELECTORAL ARRANCA EN SEPTIEMBRE CON UN PARTIDO QUE CORRIÓ ANTES DEL DISPARO, ÁRBITROS QUE MIRAN A OTRO LADO, UNA OPOSICIÓN EXTRAVIADA Y UN EMPRESARIADO AFÓNICO

En el atletismo, la salida en falso descalifica. En México, premia.

El 10 de septiembre inicia el proceso electoral federal y en los meses siguientes, los locales. A nueve meses de la elección, tenemos un partido dominante que abusa de su posición, instituciones electorales mochas y una conversación pública paupérrima.

La carrera empezó hace meses. Desde marzo, Morena inventó las coordinaciones para la defensa de la transformación y la soberanía: un vehículo para que sus aspirantes se posicionaran en las encuestas con tiempo, dinero y estructura. No se trata solo del vástago de Tabasco, sino de miles que buscan candidatura a como dé lugar, sobre todo donde se da por ganada la gubernatura, como Guerrero o Quintana Roo.

Llegará a las campañas de abril de 2027 con doce meses de ventaja. Aunque ha habido denuncias por actos anticipados, los árbitros del INE y el Tribunal Electoral no ven lo que millones sí.

Además, la renuncia de la magistrada Mónica Soto -quien avaló la sobrerrepresentación legislativa que permitió las reformas del 2024- llega tarde, sin rendición de cuentas, y deja al Tribunal con cinco de siete magistraturas hasta 2028.

Enfrente, la oposición lleva ocho años ensimismada en retóricas prestadas y derrotas propias, sin creatividad para pensar un México distinto. Dos opciones «nuevas» aparecerán en la boleta: Somos México y PAZ.

Una luce satélite del oficialismo, la otra intenta institucionalizar una emoción legítima pero fragmentada. Ganará quien mejor cuente la historia del futuro, o quien mejor opere la elección. La oposición no tiene hoy capacidad de lo uno ni lo otro.

Tampoco ayuda la afonía empresarial. Buena parte de la iniciativa privada cambió la incomodidad de la palabra por la esperanza de arreglar sus problemas en corto. Mientras periodistas, académicos y ciudadanos comunes documentan el desmantelamiento institucional, quienes dicen



ser la voz de las empresas llevan ocho años sin encontrarla. Ese silencio más que prudencia, parece complicidad.

Como siempre, la última esperanza es el voto ciudadano. Un ciudadano azotado por la manipulación, la polarización o el desánimo: la bandera de la soberanía para defender a un junior por el retiro de visa; un gobernador que vuelve al cargo sin explicar nada, para luego volverse a ir; una presidenta que defiende listas de comunicadores cuyo pecado es investigar. ¡Qué desolador paisaje!

Quedan nueve meses. Unos ya corren a toda velocidad, y el disparo aún no suena. Ojalá el despertar ciudadano -y el de quienes hoy callan- no llegue con la carrera ya decidida.

CUMULONIMBUS. «Una nación de ovejas engendra un gobierno de lobos»: Edward R. Murrow. @BOSCODELAV



Consultor internacional, conferencista y analista senior data-driven

Productividad: el verdadero desafío del azúcar mexicano

El 24 de agosto de 2026, el INEGI confirmó un dato que merece mirar más allá del crecimiento general de la economía mexicana. Durante el segundo trimestre, entre abril y junio, el PIB avanzó 1.9 % anual, mientras las actividades primarias, que incluyen agricultura, ganadería, aprovechamiento forestal, pesca y caza, crecieron 4.8 %, más del doble que la economía nacional (INEGI, 2026).

El resultado destaca porque apenas tres meses antes el sector había registrado una contracción anual de 0.8 %. ¿Qué ocurrió en el campo mexicano para pasar de terreno negativo a convertirse en uno de los sectores de mayor crecimiento de la economía?

La trayectoria reciente aporta una primera explicación. Las actividades primarias habían retrocedido 1.2 % anual en el segundo trimestre de 2025, por lo que parte del avance actual responde a una baja base de comparación. Sin embargo, el efecto estadístico no basta para explicar el cambio de dirección respecto al inicio de 2026. Para entenderlo es necesario observar qué ocurrió con la oferta agropecuaria, la demanda interna y el comercio exterior (INEGI, 2026).

La composición del crecimiento permite identificar dónde estuvo el principal impulso. La agricultura concentró 65.3 % del incremento real del PIB primario y la ganadería 33.5 %, por lo que ambas actividades representaron prácticamente la totalidad del avance. Sin embargo, este desempeño

no estuvo acompañado por un auge general de las ventas al exterior.

Durante el primer semestre de 2026, las exportaciones agropecuarias y pesqueras disminuyeron 4.0 % anual, mientras las importaciones aumentaron 8.7 % (Agricultura, 2026). El contraste indica que el impulso tuvo motores distintos al mercado externo y dirige la atención hacia el comportamiento de la oferta agrícola y pecuaria y su absorción dentro del país.

La trayectoria mensual refuerza esa lectura. En mayo, las actividades primarias llegaron a expandirse 7.7 % anual, uno de los mayores avances entre los grandes componentes de la economía (INEGI, 2026). Que esta aceleración coincidiera con exportaciones menos dinámicas sugiere un componente doméstico relevante. El campo no creció simplemente porque vendiera más fuera de México, sino en un contexto de mayor actividad productiva y demanda dentro del mercado nacional.

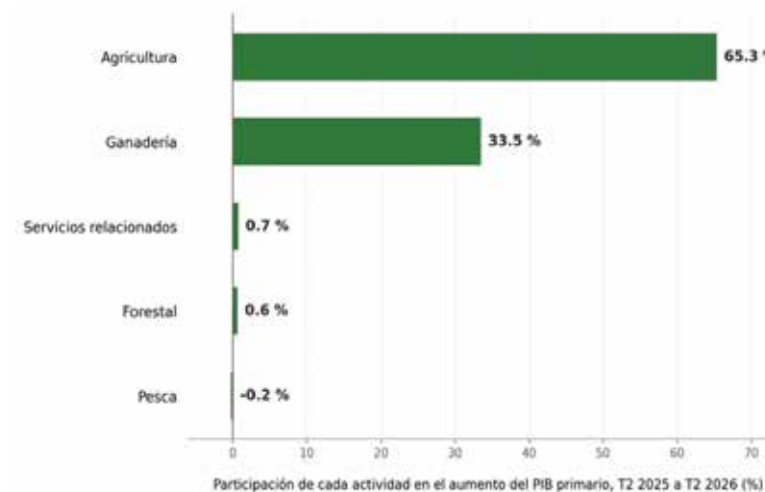
El entorno hídrico aporta otra pieza de la explicación. Al cierre de junio, solo 5 % del valor agrícola nacional se localizaba en municipios con algún grado de sequía, una situación considerablemente menos adversa que durante episodios recientes de estrés hídrico (Agricultura y CONAGUA, 2026). Una mayor disponibilidad de agua favorece los rendimientos, permite recuperar superficies y reduce pérdidas.

Para una agricultura todavía ampliamente expuesta al temporal, la disponibilidad hídrica no es únicamente una variable climática, también es un factor económico que incide directamente sobre la productividad y los costos.

El desafío consiste en convertir una coyuntura favorable en capacidad productiva permanente. Tecnificar el riego, ampliar la infraestructura de almacenamiento y conducción de agua, incorporar semillas de mayor rendimiento, mecanizar procesos y facilitar la inversión permitirían reducir la vulnerabilidad frente al clima.

A ello debe sumarse la eliminación de regulaciones que encarecen o retrasan la modernización de las unidades productivas. El 4.8 % es una buena noticia, pero la prueba decisiva será sostener mejores resultados cuando las lluvias dejen de acompañar. Un campo competitivo se construye elevando su productividad, no esperando el siguiente buen temporal.

CONTRIBUCIÓN AL CRECIMIENTO DEL SECTOR PRIMARIO



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, 2026.



JALISCO
FORO GLOBAL AGROALIMENTARIO
VUELVE A GUADALAJARA

El Foro Global Agroalimentario 2026 se realizará los días 26 y 27 de noviembre en Guadalajara, con la participación de productores, empresarios, organismos, autoridades y especialistas nacionales e internacionales.

Organizado por el Consejo Nacional Agropecuario, abordará seguridad alimentaria, innovación, sostenibilidad, comercio y competitividad, además de generar vínculos y oportunidades de negocio para el sector agroalimentario y fortalecer al campo.

JALISCO
EXPO GANADERA JALISCO
ABRE EN OCTUBRE

La Expo Ganadera Jalisco 2026 abrirá sus puertas desde principios de octubre y hasta el mes de noviembre en Tlaquepaque, con una agenda que reunirá a criadores, productores y empresas del sector pecuario.

La muestra incluirá bovinos, ovinos, caprinos, porcinos, equinos y especies menores, además de genética, forrajes, maquinaria, insumos y tecnología. Durante septiembre continuará el registro de expositores y la preparación de juzgamientos y muestras para el sector nacional.

GUANAJUATO
EXPO AGROALIMENTARIA
LLEGA EN NOVIEMBRE

La Expo Agroalimentaria Guanajuato 2026 se realizará del 10 al 13 de noviembre en Irapuato, uno de los principales puntos de encuentro de los agronegocios en México. Empresas nacionales e internacionales exhibirán maquinaria, riego, agricultura protegida, semillas, fertilizantes, biológicos y tecnología.

Con parcelas demostrativas, invernaderos y espacios de negocios, la exposición conecta innovación, producción y mercados para el campo, con visión global.



VIDA RURAL / TF
**LA GANADERÍA
DESPUÉS DEL GBG**

SUSCRIBETE EN WWW.TIERRAFERTIL.COM.MX
Y ACCEDA AL MEJOR CONTENIDO
AGROPECUARIO DE MÉXICO



CIENCIA Y TECNOLOGÍA / TF
**INVERNADEROS
CON IA**

NACIONAL / TF
LOS RIESGOS DE LA PAPA DE EUA



Escuela de
Ingenierías y Agroindustria

LO QUE SE CULTIVA BIEN,
TIENE IMPACTO ^{EN} EL MUNDO.

»»»»» DESCUBRE LA
**ING. EMPRESARIAL
AGROPECUARIO**





PARA LOS DÍAS Y TERRENOS MÁS DIFÍCILES

**CON CAN-AM DEFENDER,
EL TRABAJO PESADO ES COSA DEL PASADO.**

**EXPLORA LAS
OFERTAS.**



©2026 Bombardier Recreational Products Inc. (BRP). Todos los derechos reservados. ®, ™ y el logotipo BRP son marcas comerciales de BRP o de sus filiales. Algunos modelos representados pueden incluir equipo opcional. *BRP se reserva el derecho de interrumpir o cambiar especificaciones, precios, diseños, características, modelos o equipos sin incurrir en obligación. Lea atentamente la guía del operador y las instrucciones de seguridad. Observe las leyes y regulaciones aplicables. El consumo de drogas o alcohol es incompatible con el manejo. Consulte a su distribuidor de BRP autorizado para obtener detalles y visite <https://can-am.brp.com/off-road/mx/es/>

can-am®