

PERIÓDICO
RURALAGRO21[®]
AGRICULTURA | GANADERÍA | FORESTAL | AGRONEGOCIOS

AÑO 05 / NÚMERO 038 / JULIO 2021

GUADALAJARA, JALISCO / CIRCULACIÓN IMPRESA Y DIGITAL

Jalisco agropecuario va bien en el año, aún en incertidumbres económica y sanitaria



Maíz
Múltiples factores afectan su cultivo:
Blaz Rodríguez
Pág. 7

INFORMACIÓN TÉCNICA
A resolver problemas fitosanitarios en el agave
Pág. 8

ETAPAS DEL BOVINO
La Conversión alimenticia se mide en los ranchos de ganado
Pág. 10

GANADERÍA DE REGISTRO
Se efectuó la liga de la Estrellas: Ganaderos para Ganaderos
Pág. 14

AGROEMPRESARIOS
Los esfuerzos y sacrificios en la actividad agropecuaria
Pág. 17

EJEMPLAR GRATUITO



DIRECCIÓN Y OPERACIÓN

Hugo Rangel Guzmán
Guillermo Partida Aceves
Enrique Ochoa Rodríguez
Nadia Rangel Hernández
Miguel Yáñez Alvarado
Salvador Bazán Bazán
Raymundo Gutiérrez
Diego Romo Lao

PERIÓDICO RURAL AGRO21 es medio para la divulgación del conocimiento y las noticias a través de comunicación pública con el fin de difundir, promover y vincular las actividades, los logros y avances en los campos del sector agrícola, ganadero, forestal, acuícola, agroalimentario y los agronegocios que se realizan, así como el fomento a la capacitación y formación de los profesionistas y productores del campo. Las fuentes de información, están basadas en su programa radial sabatino **AGRO21 Radio Agropecuaria** mediante entrevistas y recopilación de datos, así como visitas de campo, notas, investigación, reportajes, exposiciones y notas que se reciben de medios del que se citan la fuente y reconoce el servicio. **Periódico Rural AGRO21** considera sus fuentes como confiables. La información y el contenido de los artículos firmados es responsabilidad de los autores. **AGRO21®** es marca registrada. **Periódico Rural AGRO21** es marca registrada. Los logotipos y anuncios de marcas comerciales aquí anunciadas pertenecen a sus respectivos propietarios y tiene derechos reservados.

Grupo
AGRO 21
Comunicación Rural
www.agro21.net

Zapopan, Jalisco
3331991748
agro21info@gmail.com
www.agro21.net



Va bien el año agropecuario

El pasado 7 de junio se celebró el Día Mundial de la Seguridad Alimentaria proclamado por la ONU e impulsado por la FAO y la OMS. Esta iniciativa tiene por objetivo concientizar sobre la seguridad alimentaria, recibir una alimentación más segura, dar a conocer la importancia de la inocuidad de los alimentos, y vincular el esfuerzo que diariamente hacen los agricultores y ganaderos para que el consumidor reconozca su intervención desde la granja o rancho hasta el consumidor final.

La pandemia del Covid19 presente hasta estos días, ha ayudado a mejorar la percepción de los consumidores sobre el sector alimentario. Durante la crisis sanitaria se tensionó la demanda de alimentos y, aun así, se mantuvo un alto nivel de aprovisionamiento y no hubo un incremento reseñable de las alertas sobre seguridad alimentaria. La pandemia sufrida, ha reforzado la percepción del consumidor sobre el funcionamiento de toda la cadena agroalimentaria.

Cada vez más vamos logrando niveles altos de seguridad alimentaria, por lo que este concepto no solo debe ir más allá de ofrecer alimentos inocuos, sino cubrir las necesidades de los consumidores sobre abastecimiento, nutrición y conveniencia,

Aquí, la comunicación es uno de los retos de productores, agroempresas y asociaciones a la hora de transmitir confianza a los ciudadanos ya que estamos aprendiendo de la crisis sanitaria y,

hoy, sabemos que no podemos tener una actitud reactiva, sino que hay que ser más proactivos en la comunicación.

La crisis del Covid, que atrapó a agricultor(a) es, ganaderos, pescadores, a este momento no han cesado su notable actividad para poder ofrecer su colaboración y trabajo a la sociedad. Los trabajos del campo nunca han parado, ni en las instituciones tanto públicas como privadas.

Aun así, va bien el 2021; se sigue trabajando en el campo haciendo frente a situaciones de climáticas, de incremento de precios en insumos, materias primas que impactan en el precio final de granos, alimentos balanceados, de carnes de res, cerdo, etc.

Para todos ustedes, lectores de AGRO21, seguimos con la comunicación rural y en esta edición damos cuenta de temas del maíz, de ganadería de registro, de nutrición de bovinos leche y equinos, ovinos, de berries, agave, de las tiendas que proveen al agroproductor, opiniones de conocedores del acontecer rural, las acciones y el enorme quehacer de la gente del campo, del sector agroalimentario y de las Instituciones. En este mes, viene un evento internacional en Guadalajara: el Congreso de berries.

Lic. Hugo Rangel Guzmán
Directorio AGRO21



EXPERTOS EN CRIANZA PORCÍCOLA Y AVÍCOLA.

Contamos con la experiencia y procesos para garantizar una excelente calidad en nuestros productos.



Área Troncal N° 3370, Col. Las Pomas (Camino a Calerilla y Camino Real de Colima) C.P. 45600, Tlaquepaque, Jalisco.
Tels: (33)36863935 y 36860642
avipecuariapioneros.com



¡PARA LOS GANADEROS, AGRICULTORES Y COMERCIANTES QUE VISITAN GUADALAJARA ESTAMOS A SUS ORDENES!

Hotel Ana Isabel

- ✓ Ubicado en una de las zonas con mayor comercio de la ciudad.
- ✓ Económico, estacionamiento y con los mejores servicios para usted.

HABITACIÓN

Sencilla Familiar
¡Al mejor costo!

Av. Javier Mina 164 Frente al Mercado Libertad (San Juan de Dios)

Teléfono 33 3617 7920

VOCES DEL CAMPO

Agricultores comprometidos con esquemas productivos sustentables

La invitación a cultivar frambuesa en lugar de estar yendo y viniendo a Estados Unidos, que le hicieran varios conocidos a Roberto Zaragoza, surtió efecto y ahora, desde este año, es un agricultor en Zapotitán. Cultiva la variedad Adelita para comercializarla con la empresa Gold Fruit.

“Mi compadre y un amigo que tienen tiempo en esto, me decían: animate, mira, aquí está el norte, no lo vayas a buscar allá... échale ganas; pero como en todo, hay que juntar un capital porque para entrar en el negocio, se requiere de muchos pesos”

Este es el breve relato que hace Roberto, sobre la manera en que lo convencieron. Él es Contador Público y trabajó varios años en la empresa de autotransportes TAP auditando las taquillas de varias ciudades donde opera esta línea. El destino lo llevó a probar suerte en California, USA, donde encontró un trabajo como montacaguista en campos agrícolas y el cual desempeñó algunos años. Ahí observó y aprendió de las labores cotidianas de las berries.

Roberto Zaragoza, ahora tiene en producción una superficie de una hectárea, con opción a crecerla media hectárea más, si las cosas le resultan favorable, pues está consciente que el negocio debe crecer.

En ese terreno, estableció ocho mil 300 plantas, las cuales le fueron financiadas y además realizó las inversiones necesarias como el sistema de riego y la demás infraestructura, así como gastos administrativos, previniendo correctamente los que se requiere para la mano de obra, entre otros conceptos. *“Reconozco que debo estar preparado con dinero para los detalles que poco a poco se van presentando”*, dice Roberto.



ROBERTO Zaragoza, prueba nuevos horizontes en el cultivo de la frambuesa.

“Que ya se dañó un tubo allá... que se rompió una manguera... que falló una válvula... que el viento rompió una cubierta y dobló un arco... En fin, son los detalles que no se contemplan en la inversión inicial, pero que se debe estar preparados para salir del paso”, añade al tiempo que menciona que la inversión debe ser propia *“porque al trabajar créditos, es trabajar y darle a ganar a otras personas”*.

Asesoría. Considera que para las personas que no conocen debidamente el

agronegocio, lo que se debe hacer, es buscar la asesoría adecuada.

En este caso, está en convenio técnico con la empresa AgriBerries, la cual le ha proporcionado los ingenieros que lo están asesorando y llevando a buen término su cultivo, del cual espera poder iniciar a finales de agosto su primera cosecha.

“Pienso que la asesoría técnica es lo

Roberto, emprendedor rural en la región de Jocotepec, es un nuevo caso de los jóvenes que incursionan en las actividades de las berries. Gustoso comparte su experiencia como nuevo productor motivado por lo que se vive en esta agricultura frutícola. Ha encontrado una oportunidad de desarrollarse como gente de campo y para mejorar el medio económico de su familia.

mejor, porque habrá personas que tienen muchísima experiencia, pero no es lo mismo. Yo he visto plantaciones que iniciaron casi el mismo mes que yo y la planta tiene sus diferencias, están bien, pero yo me siento muy seguro con el ingeniero que me da la asesoría y estoy convencido que todo sale mejor, más seguro”, menciona.

Inversión. Para adentrarse en este cultivo, Roberto invierte un millón 250 mil pesos. Y espera que la inversión se empiece a recuperar luego de la segunda cosecha. Se dice preparado para que, de ir bien el asunto, incrementar la superficie de cultivo porque es necesario reinvertir la ganancia.

“Pues para los que inician, como yo, pues adelante. Luchen por sus sueños y si pega, qué bueno; si no, despegado estaba. Si no arriesgamos, no ganamos. Con todo: actitud y mente positivo. En lo que deseen involucrarse, adelante”.

CONSEDE
Servicios Financieros

CONSEDE Servicios Financieros

Créditos Agrícolas / Créditos Comerciales / Créditos de Servicios

16 AÑOS DE EXPERIENCIA

En el apoyo de proyectos para negocios que operan principalmente en medio rural.

Servicios financieros puntuales, financiamos a emprendedores y pequeñas empresas del sector primario, industrial y servicios.

Fondos financieros de:



Oficinas en:

Zapopan.
San Martín Hidalgo.
Ahualulco de Mercado.
Tototlán.
Tepic.
Zacatecas.

www.consede.mx TELS. 33 36 32 37 61 y 33 38 55 80 60

Distribución y venta de Fertilizantes
Incluyendo los Solubles

25 FERTECZA
FERTILIZANTES TECNIFICADOS DE ZAPOPAN, S.A. DE C.V.

- Amplia experiencia en el ramo.
- Proporcionamos asesoría técnica.
- Elaboración de mezclas físicas de acuerdo a sus necesidades.

Jalisco
Nayarit
Michoacán
Aguascalientes
Zacatecas
San Luis Potosí
Colima
Guanajuato

www.fertecza.com

Melchor Ocampo #558
Col. Centro Zapopan, Jal.
Tel/Fax: (33) 3003 2626
Vicente Guerrero No. 340
Col. San Sebastián el Grande,
Tlaxiaco, Jal. Tel: (33) 1368 9205 / 06

BERRIES

Fertilidad biológica del suelo

Ing. Griselda Torres

Especialista en Parasitología Agrícola y productora de berries

Pocas veces nos ponemos a pensar en si realmente el suelo que elegimos para producir es el adecuado porque tiene buena salud; más bien nos enfocamos en ver qué nutrientes nos podría aportar, pero cuántas veces vemos realmente que calidad biológica tiene.

A mi punto de vista, el suelo es el principal protagonista de una producción exitosa, aún después de un buen programa de nutrición.

Digo esto porque el suelo, además de aportar soporte y nutrientes, contiene una gran cantidad de microorganismos que conforman un sistema perfectamente balanceado.

Podemos considerar estos microorganismos “buenos” o “malos”, dependiendo del punto de vista agronómico, pero cada uno cumple con funciones específicas que ayudan a que se mantenga un equilibrio. Este concepto se le conoce como **fertilidad biológica**.

Desafortunadamente el uso irresponsable de fertilizantes y el uso excesivo de agroquímicos, mediante *quimigación* ha provocado un desbalance en la microbiología de la mayoría de los suelos agrícolas. Esto se refleja con suelos compactados, producciones de bajo rendimiento, mala calidad en las cosechas y aumento en las plagas y enfermedades de cada ciclo productivo.

Un suelo puede tener buenas cualidades químicas, es decir, aporte considerable de nutrientes y relaciones entre ellos adecuadas, pero esto no es garantía de que sea una buena opción, dado que existe la posibilidad de que los nutrientes no estén disponibles para la absorción, por lo que en esos casos entran en acción hongos y bacterias solubilizadoras que nos pueden ayudar con el proceso de mineralización, fijación o mediante generación de exudados que repelen plagas y enfermedades.



EL SUELO, principal protagonista de una producción exitosa.

Las plantas suelen expresar con signos y síntomas las deficiencias o problemas fitosanitarios a través de las hojas, tallos y frutos, pero también, y principalmente, se expresan por la raíz, pocas veces realizamos monitoreo de raíz.

En este órgano podemos identificar exceso de sales, infecciones por hongos, algas o bacterias como **Phytophthora, Fusarium, Pythium, Agrobacterium sp**, etc. Plagas tales como *gallina ciega (Phyllophaga spp)*, *Nematodos*, entre muchos otros.

Como parte del manejo integral de cualquier cultivo, es importante incorporar *organismos benéficos, materia*

orgánica, ácidos húmicos, ácidos fúlvicos, ácidos policarboxílicos y disminuir el uso de químicos de amplio espectro en las “*desinfecciones*”.

Conforme las investigaciones avanzan, nos damos cuenta de la importancia de la fertilidad biológica, por lo que ya algunas empresas han desarrollado gran cantidad de productos comerciales que aportan hongos como *Aspergillus, Paecilomyces, Penicillium* y bacterias como *Bacillus, Pseudomonas, Streptomyces, Thiobacillus*, que se conocen como *bacterias solubilizadoras de fósforo* así como algunas *bacterias diazotróficas* que tienen la función de fijar nitrógeno y exudar metabolitos que repelen plagas y enfermedades.

El suelo es un recurso no renovable. Cuidémoslo
Contacto de la especialista: 333 488 8487



POCAS veces realizamos monitoreo de raíz.

GRUPO AVO ALZE
Le ofrece:

- Compra y venta, corte, empaque, flete y maquila de aguacate.
- Cuadrillas certificadas por **PRIMUS GFS, SENASICA Y VERIFICACIÓN DE GLOBAL GAP.**
- Transportamos su fruta de huerta a empaque y a destino final.
- Compra-venta de aguacate para mercado nacional y exportación.

DOMICILIO	CONTACTANOS
Ciudad Guzmán, Jalisco, Calle Puerto de Guaymas # 200	341 133 0041 341 122 4957

☎ 341 410 65 12
✉ info@agribberries.mx
📱 @Agribberriesnet

¿Como invertir en berries sin tener experiencia?

Asesórate con los expertos en berries.

Servicios de:
Planeación, implementación
& Asesoría Técnica
para el productor Mexicano.

www.agribberries.mx

LA OPINIÓN

La asociatividad brinda certeza en los procesos de producción y comercialización agropecuaria

Ing. Juan Fernández del Valle
Especialista en Administración de Riesgos y Agropecuaria es Director de Ferva Consultores.

Mucho he reflexionado y dicho sobre la importancia de la toma de decisiones y la responsabilidad que cada uno tiene al realizarlas; sobre la necesidad de hacerlo siempre de manera informada y con oportunidad.

A pesar de ello, observo la dificultad que aún se tiene para tomar una decisión fundamental que nos lleve a encontrar mejores alternativas para la comercialización de nuestras cosechas. Observo como ha costado trabajo hacernos a la idea de que ahora nos toca a nosotros actuar y no podemos esperar a que el gobierno nos diga, nos haga o nos dé.

No sirve de nada lamentarnos pues el tiempo, las cosechas y el mercado no esperan; el camión de las oportunidades pasa y se va y no siempre regresa.

El pasado, con sus modelos de apoyo a la comercialización, con sus esquemas de ordenamiento de mercado, nos han dejado grandes enseñanzas, algu-

nas positivas u otras no tanto; pero a final de cuentas enseñanzas que debemos aprovechar para enfrentar los nuevos tiempos donde la única certeza es que no hay certeza.

Y si... podrá parecer un simple juego de palabras, pero créame no lo es. Es algo serio, muy serio.

Productores, consolidadores de la oferta (comercializadores, organizaciones) y consumidores requieren certidumbre en sus procesos de producción-comercialización; sin ella, sus negocios están a la deriva, principalmente de las fluctuaciones del mercado; volatilidad que pueden poner en riesgo la rentabilidad de su actividad.

Las condiciones actuales nos obligan a buscar nuevas formas de hacer las cosas. No se trata de inventar el agua tibia o descubrir el hilo negro, se trata de hacer las cosas de manera diferente para alcanzar resultados diferentes.

Debemos empezar por redefinir la cadena de valor, por evaluar claramente la aportación de cada uno de sus eslabones; debemos empezar por replantear la oferta de valor de cada uno de los agentes de la cadena, por asegurarnos que, en realidad, cada parte del proceso agrega valor.

Nos concentramos por muchos años en comprender el uso de instrumentos financieros como las coberturas de precio, pero dejamos de lado el concepto de bases; nos concentramos por muchos años en consolidar la oferta para acceder a los instrumentos de política pública, pero dejamos de lado profundizar en las relaciones y compromisos entre productores y organizaciones.

Como lo señalé en el escrito para AGRO21 de la edición de junio pasado, hoy es urgente profundizar en ello y trabajar de manera conjunta en la construcción de bases, tanto de referencia como particulares



de cada empresa, y en la formación de modelos de asociatividad que brinden esa certeza que tanto requiere el mercado para comercializar con orden y a precios justos, en términos de mercado, nuestras cosechas.

Es urgente hacerlo, pues el tiempo apremia. Las labores de siembra avanzan en la región occidente y bajío para este ciclo primavera - verano 2021 y, en unos meses esperamos cosechar el fruto de nuestro esfuerzo, pero... si, hay un pero... si no trabajamos en conjunto, pudiéramos encontrar el río revuelto cuando las trilladoras lleguen a nuestras parcelas y, como bien sabemos, a "río revuelto, ganancia de pescadores".

Nuevamente les invito a reflexionar juntos... El "hubiera", dice el dicho, "no existe" ... el "hubiera" es como decir "me equivoqué", cambiemos ese "hubiera" por un "hice", trabajemos por construir los puentes y las herramientas que necesitamos ... tomemos las riendas y asumamos nuestra responsabilidad, es parte de nuestro desarrollo, de nuestro crecimiento.



Especialistas en tu éxito

EQUIPOS AGRÍCOLAS Y DE CONSTRUCCIÓN
IMPLEMENTOS AGRICOLAS
ADITAMENTOS DE CONSTRUCCIÓN
REFACCIONES ORIGINALES
SERVICIOS Y REPARACIONES
GPS Y RIEGO
SEMILLAS Y AGROQUIMICOS
PANELES SOLARES
FINANCIAMIENTOS

Contamos con marcas de renombre

<p>Matriz La Barca Blvd. Adolfo Ruiz Cortines No. 75 La Barca, Jalisco C.R. 47910 Teléfonos 01 (393) 935 4222 01 (393) 935 4301</p>	<p>Suc. La Piedad Blvd. Lázaro Cárdenas No. 3343 Col. Las Camelinas La Piedad, Michoacán C.R. 59374 Teléfonos 01 (352) 526 5732 01 (352) 526 7869</p>	<p>Suc. Pénjamo Carretera Federal 90 km. 49+300 Tramo Irapuato-La Piedad Pénjamo, Guanajuato C.R. 36900 Teléfonos 01 (469) 692 3817 01 (469) 692 3098</p>	<p>Suc. Páncitlán Michoacán No. 15 Páncitlán, Jalisco C.R. 45950 Teléfonos 01 (391) 921 0191 01 (391) 921 3168</p>
<p>Suc. Tarímbaro Carr. Morelia - Salamanca No. 11504 (km 13.5) C.P. 58891 Col. San José de la Trinidad Teléfonos 01 (443) 387 6303 01 (443) 387 6386</p>			

ASOCIACIÓN AGRÍCOLA

Múltiples factores afectan el cultivo del maíz: Blaz Rodríguez

El productor de maíz se ha visto en la encrucijada de seguir o no cultivando el grano ya que existen motivos que los han golpeado, algunos directamente mientras que otros no tanto. Entre los que les dejan mal sabor de boca son: cambio climático, falta de financiamiento, incremento en los insumos y desplazamiento de superficies de cultivos, entre otros más.

«Lo que podría motivar la siembra del maíz es que llueva como se debe y cuando se necesita. Hay expertos meteorólogos diciendo que puede haber falta de agua en el mes de agosto y septiembre. Esa es la expectativa», comenta Blaz Rodríguez, presidente de la Asociación Agrícola de Ixtlahuacán del Río.

En esta asociación se atienden a alrededor de mil productores para insumos; a alrededor de 400 les tramitan crédito y 600 son los que venden maíz a la asociación que tiene influencia en el corredor Cuquio-Ixtlahuacán del Río y tiene ya una vida de 46 años.

Situación. Para Blaz Rodríguez, el aumento del precio del fertilizante y la semilla han sido factores decisivos para que el productor se detenga a pensar en el cultivo del maíz, puesto que el costo de venta del grano no camina a la par del de los insumos.

«Un tema que preocupa es que los fertilizantes también se subieron bastante, sobre todo los que más utilizamos. El DAP (fosfato diatómico) con fórmula 18.46-00 subió casi al doble. La urea, va a valer casi once mil pesos, cuando el año pasado valía siete mil pesos la tonelada; el DAP, en el ciclo anterior cos-



Blaz Rodríguez, Asociación Agrícola de Ixtlahuacán del Río.

«...taba menos de nueve mil pesos y ahora se consigue en 14 mil por tonelada. Eso es un fuerte golpe para el agricultor», reitera.

Con referencia a la semilla del maíz, comenta que el costo oscila entre los tres mil 500 y los cuatro mil pesos por bolsa (saco), con 60 mil semillas.

La erogación del agricultor en semilla depende de lo que siembre, pero en promedio, se consideran de 80 a 90 mil por hectárea, por lo que se utiliza entre un saco y cuarto y un saco y medio para este objetivo.

Por lo tanto, entre el costo de fertilizantes, semillas, diesel han puesto a considerar al agricultor la conveniencia de continuar sembrando.

En la región en cuanto a rendimientos, considera Blaz, el promedio es de siete

u ocho toneladas por hectárea, aunque es muy difícil establecerlo.

«Hay productores que alcanzan hasta las 18 tons por ha, pero también quienes cosechan una o dos. Por lo general, todos los años andamos en alrededor de las 8 toneladas por hectárea», señala.

¿Maíz amarillo? Para Blaz Rodríguez, con varios años de experiencia en esa asociación, el cultivar maíz amarillo en la región no ha sido posible porque no ha habido los incentivos suficientes, que convengan al productor.

A pesar de que existe una gran demanda por este grano y que ha habido varios intentos por tratar de sustituir al «blanco» por el «amarillo», no se ha logrado. Expresa que este es más susceptible de plagas y enfermedades, además de que los precios que ofrecen por el mismo, no son suficientemente convincentes para virar hacia su cultivo.

«Al productor, aunque le ofrezcan 100 o 200 pesos de sobreprecio sobre el



EL CULTIVO de maíz amarillo no ha podido desplazar al del blanco.

El Dato

La Asociación Agrícola de Ixtlahuacán del Río tiene 46 años de haberse constituido y es un referente a la hora de la compra del maíz en la zona a los agricultores.

maíz blanco, no le es interesante porque de repente se le queda abajo, hasta una o dos toneladas de diferencia. Al final de cuentas, tienen más utilidad con el maíz blanco que con el amarillo», considera Blaz.

Desplazado. Al cultivo de maíz le está afectando la introducción de otros cultivos de tal manera que le ha mermado significativamente la superficie a cultivar.

Explica que cultivos como el agave, aguacate, berries y limón, que tienen mejor valor y más estabilidad en su ciclo, han hecho que muchos productores volteen a ver es horizonte.

Tan sólo de chía, expresa Rodríguez que son alrededor de 500 hectáreas las que se cultivan en el corredor antes mencionados, superficie que dejó de cultivar el maíz.

«La gente, de repente ve que en el maíz no hay mucho negocio, aun con el alto precio que se está cotizando voltean a ver otros cultivos», argumenta.

Redacción Miguel Yáñez A.
AGRO21 Comunicación Rural



PARA ESTE TEMPORAL DE LLUVIAS
TODOS LOS PRODUCTOS PARA SU CULTIVO Y BUENOS RESULTADOS

En cultivos agrícolas, jardinería, plagas urbanas y farmacéutica veterinaria.

Productos para el sector agrícola incluyendo semillas, fungicidas, herbicidas, fertilizantes, insecticidas, equipos de aspersion, productos biológicos, orgánicos y nutrición vegetal.



ASESORÍA TÉCNICA ESPECIALIZADA Y GRATUITA

Profesionales capacitados para comprender su necesidad y proponerle las mejores recomendaciones.

HORARIOS: LUNES A VIERNES DE 9:00 A 7:00 PM Y SÁBADO DE 9:00 AM A 2:00 PM

Av. Lázaro Cárdenas 2362 44900 Guadalajara, Jalisco
Tel. 33 3811-6191 y 800 368 2900

Calle Plátano 1531 Col. Del Fresno 44900 Guadalajara, Jalisco.
Tel. 33 3811-7075 y 800 433 2300

www.dasam.mx

INFORMACIÓN TÉCNICA

Los retos del agave: resolver problemas fitosanitarios

Redacción.- Equipo Editorial INTAGRI y AGRO21

En los recorridos que el equipo de AGRO21 realiza en campo, ha venido recogiendo el interés de productores de agave que solicitan se les ofrezca información que les pueda resultar útil para su plantación. Es por ello que INTAGRI, miembro del directorio de AGRO21 ofrece la siguiente información relacionada a los problemas sanitarios de este cultivo que cada día atrae a más agricultores.

Los problemas fitosanitarios en el agave pueden causar grandes pérdidas económicas, sobre todo por la dificultad para detectarlos en sus etapas iniciales y solo hacerlo hasta el momento en el que su daño no puede remediarse. Es común confundir los síntomas de enfermedades y los ataques por insectos, por ello es indispensable conocer las características físicas, hábitos, métodos de diseminación y síntomas de daños de cada plaga y enfermedad:

Picudo del agave. Es un coleóptero polífago, de la familia Curculionidae. Es una de las principales plagas que atacan a las plantas de la familia Agavaceae como son: maguey, maguey azul o agave azul, agave mezcalero, incluso al agave americano que es utilizado como ornamental.

Características. El insecto posee un cuerpo de color negro y llega a medir 28 mm de largo. Tiene un pico largo y curvado que usa para barrenar el agave o maguey.

Daños. Los adultos se encuentran frecuentemente en la base de las hojas, la raíz principal y las piñas; principalmente en aquellas que están en proceso de des-

composición. Aunque el insecto prefiere plantas maduras, también se pueden encontrar en plantas jóvenes.

Las hembras suelen ovipositar en la parte cercana al ápice del cogollo y en las pencas. Al emerger las larvas barrenan hacia el interior de la piña y continúan hasta el tallo, dejando sus excrementos en los túneles construidos. El daño ocasionado en la piña por las larvas la vuelve inservible y causa su pudrición. Por otra parte, las heridas y galerías formadas por la alimentación de las larvas dentro de la piña y pencas de agave sirven de entrada para otros patógenos como hongos y/o bacterias causantes de enfermedades.

Gallina ciega. Una de las plagas de mayor importancia en la agricultura debido a que se alimenta de diversas especies vegetales. Provoca grandes pérdidas cada año en maíz, papa, agave, café, trigo, tomate, algunas otras hortalizas, granos y pastos.

Características. Los adultos son escarabajos de color café rojizo y son conocidos como mayates de junio que suelen ovipositar muy cerca de la zona radicular de las plantas. Las larvas son de color blanco cremoso y cabeza de color café rojizo, llegan a medir 5 a 7 cm de largo; se alimentan de raíces tiernas y materia orgánica.

Daños. Las larvas al alimentarse de las raíces causan daños físicos en el sistema de raíces, que se verán reflejados en la parte aérea. Los principales síntomas son: amarillamiento y marchitez de las pencas, acame o tristeza de la parte foliar, poco crecimiento y desarrollo por la baja absorción de agua y nutrientes. La detección de la plaga, en la mayoría de los casos, se realiza cuando el daño ya es

demasiado grave; además de que suele confundirse con alguna deficiencia nutricional.

Pudrición blanca del cogollo del agave. Es causada por la bacteria *Pectobacterium carotovorum*. Se ha observado que esta bacteria tiene la habilidad de sobrevivir y dispersarse en material vegetal infectado, semillas, suelo, herramientas de trabajo, agua e insectos; además de su dispersión por medio del salpique de agua de lluvia. Se ha asociado la presencia y diseminación de la enfermedad a insectos como el picudo del agave y mosca de la fruta.

El avance de la enfermedad depende del nivel de humedad que se acumula en las hojas internas del cogollo, ya que el agua ayuda a desplazar el nivel de oxígeno y favorece el desarrollo de la bacteria. La severidad se incrementa en los pre-

dios infestados de maleza debido a que el patógeno puede sobrevivir en restos de cultivos o malezas previamente infectados.

Daños y síntomas. Los primeros síntomas aparecen como lesiones necróticas acuosas en las puntas de las pencas, en la mayoría de los casos inicia en la espina apical o en las espigas de las pencas laterales. Posteriormente estas lesiones avanzan hacia el cogollo, causando una pudrición descendente de consistencia blanda que llega hasta la piña, provocando la desintegración del tejido y dejándola hueca, quedando únicamente las fibras, lo cual provoca la muerte de la planta.

INTAGRI invita a participar en el curso Manejo integrado de plagas y enfermedades del agave, que se llevará a cabo el 19 de agosto. En www.intagri.com disponible el programa completo.

AGROCAL CALFINA
Aliada en su productividad

Cal Agrícola Calfina www.CALFINA.com.mx 33 3162 1016 33 2348 4440

MANEJO INTEGRADO DE
PLAGAS Y ENFERMEDADES DEL AGAVE

19 DE AGOSTO
CURSO ONLINE

15% descuento
CUPÓN
IntagriAgave
VIGENCIA 16 DE AGOSTO

¡Reserva tu lugar!

Intagri@intagri.com (461) 616-2084 (461) 398-1223
www.intagri.com

PATROCINADORES
YAJA AMVAC DRAGON

LMRs de plaguicidas, detalles que hay que saber

Nota informativa del mes.

Seguramente sabes que antes de comercializar tu aguacate necesita análisis; en ocasiones sucede que éste apenas cumplió con los LMRs (Límites Máximos de Residuos) de plaguicidas, pero, ¿porque tanta insistencia en ello? ¿Qué pasa si no cumplo con estos?

Los plaguicidas nos ayudan mucho en la agricultura; la producción agrícola de las últimas décadas se debe a los sistemas de producción intensivos que permiten mantener una producción constante y buen rendimiento en los cultivos. Sin embargo, aunque los plaguicidas nos han ayudado a asegurar suficiencia alimentaria, por otra parte, su uso excesivo ha llevado a la contaminación del medio ambiente, y daño al ser humano.

Aunque están dirigidos a combatir problemas como; la maleza, insectos dañinos, hongos y bacterias, los pesticidas químicos que más se usan no son específicos, además de tener efectos crónicos a largo plazo.

Cuando hablamos de especificidad debemos pensar en cómo funcionan este tipo de productos y que, como seres biológicos, compartimos algunos procesos en común. Algunos de los plaguicidas funcionan atacando el sistema nervioso de la plaga por lo que con la cantidad suficiente este tipo de sustancias comienzan a afectarnos a nosotros.

Los plaguicidas libres en el medio ambiente encuentran la forma de llegar hasta nuestra agua potable; que desagradable saber que el delicioso pescado frito que vas a comer podría estar contaminado, además los polinizadores tan necesarios para nuestros cultivos, están siendo dañados por estas mismas moléculas que se suponen protegen la producción.

Por estas razones es que hay organismos reguladores que vigilan el uso de estas sustancias; los LMR se establecieron luego de años de investigación y pruebas para determinar cuál es la cantidad máxima aceptable en los alimentos, esta cantidad que ya has de conocer en los análisis que haces es el máximo que puede haber de una molécula en un kilogramo.

Los LMR siempre deben mantenerse lo más bajos posibles, ya que estos son los límites legales admitidos en un producto, que tu fruta cumpla con estas tolerancias habla de la honestidad y compromiso con la seguridad de los consumidores y trabajadores.



JALISCO ha diseñado el primer Sistema de Trazabilidad del Aguacate (Avosys), asegurando a todos los consumidores el buen origen de la fruta.

Han habido casos de fraude alimentario, que han resultado en situaciones catastróficas; en 2008 se detectó que en China, algunas compañías y productores agregaban melamina, un producto que se utiliza en la producción de resinas y pegamentos, a la leche para simular que esta al estar diluida cumplía con el contenido de proteínas de acuerdo con su normatividad, como resultado se contabilizaron más de 300 mil víctimas, incluyendo 54 mil bebés hospitalizados. En este caso los productores de leche eligieron hacerse de la vista gorda con la adulteración, para asegurarse que la leche pasaba los requerimientos mínimos, con el fin de tener una mejor ganancia.

Al final del día esto resultó en pérdida de la confianza del consumidor en la industria, numerosas y costosas inspecciones, producto retirado del mercado, pérdida de numerosos clientes nacionales e internacionales, que preferían cerrar sus fábricas a enfrentarse a cargar con la reputación de comprar leche contaminada; finalmente numerosos países impusieron prohibiciones para la leche de este país.

Un caso similar en 2017, Alemania y Países Bajos detectaron huevo contaminado con Fipronil, llevando a la destrucción de gran parte de la producción, así como la exigencia de una regulación más estricta, derivado de este caso se realizaron investigaciones en Europa, concluyendo que, la mitad de los alimentos consumidos en tienen trazas de plaguicidas. Ya que este tipo de sustancias no tienen color ni olor, el consumidor no puede detectarlo, por lo que la única

forma de tener seguridad es la de la rastreabilidad del producto desde el campo hasta la mesa.

Este tipo de trazabilidad tan apreciada por los consumidores, permite conocer bien el origen de los productos, además de que, en caso de un incidente, es posible emitir rápidamente una alerta y aislar la contaminación.

En este sentido, Jalisco se ha adelantado, diseñando el primer Sistema de Trazabilidad del Aguacate (Avosys), asegurando a todos los consumidores el buen origen de la fruta.

En cuanto al seguimiento de los LMR el sistema Avosys cuenta con apartados especiales tanto para productores como empaques, que muestran en un modelo tipo semáforo que moléculas se encuentran sobre los LMR, apoyando así a la tarea del productor.

Pues no solamente es el consumidor quien está en riesgo, los usuarios de los plaguicidas son los que tienen mayor riesgo de exposición, según datos de la OMS, cerca de un millón de personas se intoxican cada año con plaguicidas químicos y 50% de los fallecidos son trabajadores agrícolas.

En las Antillas Francesas, las islas de Guadalupe y Martinica dependen fuertemente de su producción de plátanos, que exportan en su mayoría a Francia, para proteger este cultivo, por décadas se utilizó clordecona, un plaguicida prohibido por la OMS en 1979, hasta que en 2010 numerosos estudios empezaron a relacionar los casos de cáncer de próstata en hombres de estas islas con el uso de pla-

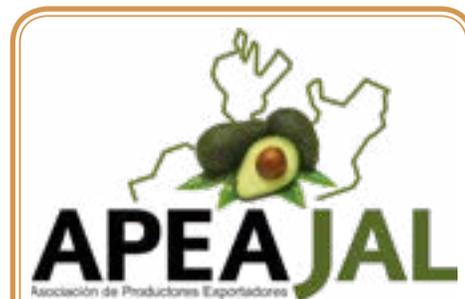
guicidas, al revisar más a fondo el problema, se encontró que esta sustancia era tan utilizada, que se podía encontrar en los suelos, agua de la costa y en el tejido de más del 90% de la población de ambas islas. Tristemente las investigaciones, concluyeron que a pesar de estar prohibido se siguió usando hasta 1993, con el argumento de que era una molécula milagro y justificando su uso por los aparentes beneficios económicos.

Hoy en día el gobierno francés deberá compensar económicamente a los habitantes de esta isla cuyas vidas se han visto impactadas por la falta de regulación y negligencia en el uso de plaguicidas.

EL uso excesivo de plaguicidas no ha llevado a una crisis ambiental que pone en riesgo la producción de alimentos.

La FAO estima que el 80% de los alimentos producidos vienen de los mismos campos de cultivo, por lo que estas sustancias se seguirán utilizando, pero hay una luz al final del túnel; limitar su uso y promover las investigaciones en el desarrollo de moléculas específicas ayudarán a disminuir el número de víctimas por exposición a los plaguicidas, otra forma es proteger el suelo y el agua, asegurándose así que las plantas son más sanas, resistentes a plagas y enfermedades, disminuyendo el consumo de estos productos, la adopción de prácticas más sostenibles, el uso de bioplaguicidas son formas de contribuir a la disminución del uso de los plaguicidas químicos.

Ante la duda siempre es mejor asesorarse de expertos, acercarse a los organismos reguladores y asociaciones de productores, que te pueden ayudar a encontrar mejores prácticas para tu cultivo, que vayan más allá de recetar moléculas "milagro" y se encaminen a la mejora de la industria.



Está a sus órdenes en:
Calle Félix Torres Milanés No. 239-A, C.P. 49000
Zapotlán El Grande
(Ciudad Guzmán), Jalisco.
Teléfono: 341.410.6995
www.apeajal.mx

ETAPAS DEL BOVINO

La Conversión alimenticia se mide en los ranchos de ganado de registro

El alimento balanceado es clave en el desarrollo de los animales en cualquiera de las actividades pecuarias y, por lo tanto, es la piedra angular en el desenvolvimiento de los ejemplares en cada una de sus etapas.

En esta ocasión, la plática versa sobre las necesidades nutrimentales del bovino. Y aunque parezca que en un becerro(a) recién nacido(a) la plática se debe enfocar en él, lo cierto es que va ligada a la condición corporal que mantenga la madre, ya que, en los primeros dos meses, el nuevo miembro de la ganadería depende totalmente de la leche materna.

Al respecto, el médico veterinario zootecnista Emanuel Aceves Navarro, expresa su opinión, de acuerdo a su experiencia, sobre el tema. Cabe señalar que él es copropietario de una ganadería de la raza Angus y asesor de otros ranchos ganaderos de la región de Tepatitlán, en Jalisco.

La madre. En el tema de bovinos de carne, el becerro(a) desde su nacimiento hasta los dos meses de edad, depende totalmente de la madre (de la producción de leche), expresa el entrevistado.

Partiendo de ahí, la recomendación es que la vaca reciba una buena dieta, que esté en pastoreo, que reciba una suplementación con buenos minerales. Si está en sequía, una buena suplementación proteica.

Sugiere que, para el caso de la lactancia de la vaca, aplicar suplementos proteicos con 30 o 40 por ciento de proteína. En minerales, normalmente se suministra un 10 o 12 por ciento de fósforo... «para que se empiece a recuperar, le ayude a la inmunidad y también a la reproducción».

El becerro. Cuando el animal alcanza los dos meses de edad y hasta los seis meses, en promedio, se inicia la suplementación con el «creep feeding» (alimento por arrastre). Esto depende de la actividad del criador al destete, pues algunos criadores lo hacen más temprano que otros.

El «creep feeding» es un alimento con alto contenido de proteína, aunque hay rangos que van del 18 al 22 por ciento.



MVZ EMANUEL Aceves, asesor en ganado de carne.

«Normalmente se maneja en “pelet” porque es un concentrado proteico, donde reúne todas las vitaminas, minerales, un poquito de secuestrantes de micotoxina, e incluso, un aditivo anti-diarreico para esa edad (por el tema de las diarreas a esa edad, que son comunes por coccidias)», señala.

En esta etapa, los becerros tienen una ganancia diaria de peso que va de 900 a mil gramos, esto en óptimas condiciones. Y consumiendo alimento, llegan a ganar de un kilo y medio a dos kilogramos de peso.

«Hay quien dice que la conversión de alimento de “creep feeding” es casi de uno a uno y, para mí, es una de las etapas con mayor crecimiento del becerro y es cuando hay que invertir más, porque son kilos más baratos, la conversión alimenticia es más baja y la ganancia de peso del becerro es mucho más alta», expresa Emanuel.

Aceves Navarro señala que la idea de aplicar el «creep feeding» es para incentivar al becerro a que consuma alimento, que sea un tanto independiente para cuando se destete, tenga un bajo nivel de estrés para que siga desarrollando y aumentando de peso... creciendo sano y fuerte.

La absorción de leche de la madre durante la aplicación del «creep feeding» se mantiene, pero inician dos factores: uno, los requerimientos del becerro au-

mentan conforme va creciendo; y dos, la curva de lactación de la vaca baja.

«Entonces, baja la producción de leche y la demanda energética del becerro aumenta, por lo tanto, él depende más del consumo del alimento sólido que del lácteo. Es por eso que necesita el cambio de dieta», señala.

Agrega que, con el cambio de dieta, el peso metabólico aumenta (por el desarrollo) y los requerimientos de mantenimiento aumentan también. Y pueden darse conversiones que van de tres o cuatro kilos de alimento por un kilo de carne.

La fibra. La aplicación de fibra de alta calidad (como alfalfa y avena) es un buen suplemento que ayuda a que se desarrolle el rumen, pues cuando nace son monogástricos (sólo tiene desarrollado el abomaso o el estómago verdadero) y es a partir de los dos meses de edad cuando empiezan a desarrollar el rumen.

«En este caso, cuando empieza a desarrollar las papilas ruminales, empieza a crecer el rumen, el retículo, el omaso y es cuando se empieza a desarrollar el rumiante que lleva dentro», agrega.

Herramienta. La «“Conversión Alimenticia” es algo que se mide en los ranchos de ganado de registro. Medir la eficiencia en un lote de animales con las mismas condiciones ambientales y de alimentación, es ahí cuando medimos los pesos al destete y al año; es ahí donde el animal que convirtió más kilos en menos tiempo, es el más eficiente. Y es ahí donde encontramos esas diferencias».

Alimentos. Aceves Navarro explica que hay calidades entre todas las marcas y esto contrasta con las necesidades específicas de cada rancho por lo que no se puede encontrar una marca de alimentos que sea universal.

Y como en todos casos, «lo barato sale caro» recomienda buscar «la calidad que al rancho acomode». Sugiere probar, comprobar, medir y llevar registros de pérdidas o ganancias de peso.

«Es ahí donde se van a convencer (en los números) y van a ver cuál marca de alimento les resultó mejor. No necesariamente el que es mejor para mí, lo es para el vecino. Es necesario probar, medir y comprobar», dice.

Miguel Yáñez A.
AGRO21 Comunicación Rural



HASTA los dos meses, el becerro depende totalmente de la leche de la vaca.



MAQSIAGRO

MAQUINARIA Y SILOS AGROINDUSTRIALES

Construcción, instalación, montajes, reparación, mantenimiento de silos, bodegas y mecanizaciones agrícolas.

PRODUCTOS:

- * Silos Carga a granel * Silos Granja * Accesorios de Silos (sistemas de transporte y manipulación de granos)
- * Estructuras metálicas * Proyectos de Almacenaje "llave en mano" * Naves industriales y ganaderas.

A sus órdenes: MAQSIAGRO S.A
Calle 2 de abril # 7 - 4 Atotonilco, Jalisco

Teléfono 391 - 917 17 04 / Ventas: 331 892 21 29
Email: maqsiagro@gmail.com

Las tareas y actividades de CRIALTOS

Alejandro González, presidente de la Asociación, en el transcurso de la reunión celebrada en el rancho Angus La Loma dijo que la situación que derivó de la pandemia provocada por el virus Covid19 también alcanzó a perjudicar a los criadores de ganado de registro ya que, al evitar los eventos masivos, tuvieron que suspenderse las ferias y exposiciones.

Este tipo de ganadería está englobado en el sector primario y, por lo tanto, no puede suspender su actividad, por lo que el nacimiento de cría y manutención de los ejemplares es una actividad diaria, aunque al no tener un marco de exhibición y venta, se vieron en la necesidad de buscar otros canales de venta (como las redes sociales) para continuar trabajando.

«Aunque somos línea directa del sector primario, (la pandemia) sí nos ha golpeado, pero no paramos porque nuestra acción es diaria; no hemos tenido exposiciones, no tenemos cómo exhibir nuestros animales, o cómo hacerlo llegar al cliente más fácil y directo. La misma gente viene a ver ranchos y se llevan, pero lo que son ferias y exposiciones, nos servían para exhibir y mostrar los avances genéticos que tenemos, día con día. Y en eso sí nos hemos visto mermados».

Añade que los cierres de oficinas gubernamentales que se originaron por esta situación de salud, dejó con muy poca forma para obtener documentos de movilización del ganado y esto fue principalmente el problema, no la pandemia en sí.

El método que adoptaron para paliar la situación, fue el de invitar a ganaderos a visitar los ranchos, además de tomar más constancia en las redes sociales (Face-

Se llevó a cabo el penúltimo miércoles de junio, la primera reunión presencial postCovid, además de reiniciar las visitas a los ranchos ganaderos de la Asociación Ganadera Local Especializada de Criadores de Ganado de Registro de Los Altos de Jalisco



Alejandro González, presidente de CRIALTOS

book, WhatsApp, entre otras).

«Las redes sociales nos ayudan mucho. Hemos estado enseñándonos y, también, la gente ya busca ahí, además de medios impresos», menciona.

Otra situación que a los criadores de ganado de registro los ha golpeado, es la prohibición por parte de Estados Unidos (restricción de USDA) para llevar ganado de la zona norte de Jalisco, que es la única exportadora en el estado.

Como consecuencia de ello, se redujeron las ventas en dicha zona, pero el efecto colateral fue el cierre de los estados fronterizos, a donde tampoco puede ingresar ganado de Jalisco.

«Lo que nos pegó más, fue la cuestión de sanidad con SENASICA. No se ha destrabado el asunto que tenemos con la USDA (con AFIS), la zona A, y eso sí nos ha afectado porque en la Asociación, mandábamos ganado a todo el país y ahora, con el cierre de los estados fronterizos, que son clientes para algunas razas (tenemos 10 razas en la asociación), había razas que se iban para allá. Esto nos está limitando las ventas en un 30 ó 40 por ciento».

Incluso, por las medidas tomadas por parte de Estados Unidos, los criadores de ganado de registro se ven impedidos de

poder asistir a ferias o exposiciones de los estados fronterizos del país, además de Veracruz y la Península de Yucatán. Todo esto, a pesar que cuentan con el título de «Hato Libre Certificado».

Actividades. Con respecto a la actividad de esta asociación, lamentablemente, el año pasado, a partir de las medidas que impuso el gobierno, tanto el federal como el estatal, se limitaron, también, las acciones.

«Hicimos un año de ejercicio, con poco, porque las reuniones que hacemos en los ranchos, estuvieron muy limitadas, incluso por plataformas virtuales como la conocida "zoom". Nosotros sí vivíamos de hacer subastas, de hacer tianguis, de hacer ventas, de mover nuestros animales».

Sin embargo, se sigue trabajando en los ranchos, en el desarrollo de la genética y nadie ha bajado la guardia en estos aspectos. Aunque no se dieron reuniones de trabajo como antes, cada uno en su ganadería ha seguido con el mismo ímpetu. «No había forma de reunirnos tan fácilmente, pero ya se ve la luz y por ello nos estamos organizando para llevar a cabo un evento que es la Subasta CRIALTOS para mediados del próximo septiembre en la que, además, se tendrá una pista de calificación».

De la calificación que se realizará, los ejemplares que el juez coloque en los primeros lugares (hembras y machos) estarán como lotes en la subasta.

El proyecto es poner a "puja" y venta 33 lotes: 25 hembras, 3 de dosis de semen y los tres machos que resulten en los primeros lugares de la calificación, finaliza su mensaje a los asociados y lectores de este medio que da a conocer las actividades de la importante organización de ganaderos.



IV SUBASTA
CRIALTOS
ASOCIACIÓN GANADERA LOCAL ESPECIALIZADA DE CRIADORES DE GANADO DE REGISTRO DE LOS ALTOS DE JALISCO

10:00 AM
CALIFICACIÓN
COPA CRIALTOS

4:00 PM
INICIO DE SUBASTA

Instalaciones de la
Expo Ganadera de
Tepatitlán

SÁBADO 18 DE SEPTIEMBRE 2021

“HEREDANDO PASIÓN POR LA GANADERÍA”

AGL ETZATLÁN

Construyen «La Subasta Ganadera y Nave de Usos Múltiples», para actividades ganaderas

Los ganaderos de Etzatlán están próximo a ser beneficiados con una «La Subasta ganadera y Nave de Usos Múltiples», la cual ya se encuentra terminada en una segunda etapa pero que continuarán obras hasta dejarlo totalmente apto para los servicios que en él se pretenden dar.

El mismo deriva de las gestiones que realizó el presidente de la Asociación Ganadera Local de Etzatlán, MVZ Isidro Lara Sierra, quien estuvo al tanto de solicitar el apoyo correspondiente a la Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (Sader) del gobierno del estado y, a la vez, gestionar, también, apoyos al presidente municipal (Ing. Mario Camarena) y a la Unión Ganadera Regional de Jalisco, quienes respondieron con sendos apoyos.

«Los proyectos apoyados por el gobierno del estado son al 50 por ciento, por lo que nos dimos a la tarea de conseguir el restante 50 por ciento y lo logramos gracias a una cuota que se solicitó a los ganaderos (aprobada en asamblea) y a los apoyos de la Unión Ganadera y del H. Ayuntamiento», comentó Lara Sierra.

En el desarrollo de esta nave han estado al pendiente y en constante supervisión el MVZ Raúl Pelayo y el Director de Ganadería, Ing. Carlos Villalobos.

Proyecto. El proyecto solicitado fue para la construcción de «La Subasta Ganadera y Nave de Usos Múltiples», la cual fue beneficiado por Sader Jalisco en dos etapas con un monto dos millones, 22 mil 505 pesos; por parte del Ayuntamiento de Etzatlán, un millón 100 mil pesos; Unión Ganadera Regional de Jalisco aportó 80 mil pesos; de cuotas de aportación de socios 346 mil pesos, y de recursos propios de la AGL de Etzatlán, 876 mil 189.81 pesos, sumando un total de cuatro millones 424 mil 694.81 pesos.

Esta nave tiene una superficie de dos mil metros cuadrados (40x50 metros) y se pretende destinar para diversos eventos, dando prioridad a los ganaderos.

Expresó Isidro Lara que en los proyectos de actividades se encuentra el realizar un «tianguis» cada mes, donde se podrá vender o intercambiar desde camionetas, tractores, caballos, burros, gallinas, becerros de destete o bovinos adultos.

«Queremos dar impulso a la actividad pecuaria, pero si es



«NAVE de Usos Múltiples» que tendrá actividad para agosto o septiembre.

posible realizar otros eventos, también se contemplaría la posibilidad», reitera el líder ganadero municipal.

Los beneficiados pueden ser ganaderos de toda la región: Ahualulco, Amatitán, Ameca, El Arenal, Etzatlán, Hostotipaquillo, Magdalena, San Juanito de Escobedo, San Marcos, San Martín Hidalgo, Tala, Tequila, Teuchitlán, etc.

Esencia. En los planes originales está llevar a cabo un «Centro de Acopio» y realizar subastas de ganado. Para ello, ya se tiene una lista de compradores de ganado.

«Con esto, se pretende apoyar al ganadero del municipio y de la región, pues al acudir al Centro de Acopio, podrán vender su ganado directamente al comprador. Con ello eliminamos el intermediarismo que tanto daño nos ha hecho», expresa Isidro Lara.

En cuanto a la subasta, informa que la fecha tentativa sería entre agosto y septiembre, una vez que baje el ganado del cerro.

El líder ganadero del municipio considera que la nave actualmente tiene capacidad de recepción para alrededor de 200 ca-

bezas de ganado, pero que tiene otras opciones para ampliar las instalaciones y aumentar la capacidad de recepción referida.

Quienes impulsan este proyecto son: Sader Jalisco, Ayuntamiento de Etzatlán, Unión Ganadera Regional de Jalisco y la Asociación Ganadera Local de Etzatlán, la cual preside Isidro Lara Sierra.

Avance y problemática. una «La Subasta ganadera y Nave de Usos Múltiples», tiene concluido una segunda etapa, que consistió en la instalación de las láminas que componen el techo.

Al respecto, menciona Lara Sierra que se vio en la necesidad de solicitar un préstamo, petición autorizada por su Consejo Directivo, ante los fuertes incrementos que se han venido dando en el material a utilizar.

Agrega que, por ejemplo, en las láminas, los incrementos se dieron en alrededor del 120 por ciento pero, afortunadamente, la constructora se comprometió a instalar el techo sin costo adicional. También la pandemia ha influido en la situación pues han quedado cosas pendientes por la disminución de actividad de varios rubros, en este caso, el ganadero.

Mensaje. Isidro Lara considera que este es un gran esfuerzo que puede llegar a beneficiar a los ganaderos de la región, incluso. Sin embargo, aunque se considera que una segunda etapa ya está terminada, no es el final del mismo. Siempre habrá cosas por realizar o modificar buscando un mejor servicio al socio y al desarrollo de la ganadería. Asegura que una etapa puede terminar, pero vienen tantas como las que sean necesarias.

«Como dijo Mario Camarena (presidente municipal de Etzatlán): «un proyecto puede ser de una o dos o 50 mil etapas» ... Y en ese sentido estamos trabajando», menciona.

Considera que las autoridades y las diversas dependencias deben voltear a ver más detenidamente la actividad agropecuaria puesto que la situación por la que están pasando es complicada con la salvedad, que es el único rubro que no ha mermado su actividad a pesar de la pandemia y, por el contrario, fue el único que creció.

Redacción.- AGRO21 Comunicación Rural

VERANO DE POSVENTA JOHN DEERE

ES TIEMPO DE ESTAR PREPARADOS

APROVECHE BONOS Y PROMOCIONES EN

CONECTIVIDAD
MANTENIMIENTO
OPTIMIZACIÓN

PARA TODA SU MAQUINARIA EN CAMPO

Del 1 al 31 de Julio 2021

Consulte a su distribuidor autorizado John Deere

Optimice su maquinaria John Deere y vaya un paso más adelante antes de comenzar la operación.

JOHN DEERE

www.JohnDeere.com.mx/verano

Grupo Comercial

@Magussa

Guadalajara (MATRIZ)
Tel: (33) 3635 5349

Ciudad Guzmán
Tel: (341) 412 2445

Ameca
Tel: (375) 758 1000

Autlán
Tel: (317) 382 0835

Tecomán
Tel: (313) 324 6997

Jacotepec
Tel: (387) 763 1112

Ixtlahuacán del Río
Tel: (373) 734 401

Mascota
Tel: (388) 386 1032

Tomatlán
Tel: (317) 382 0835

Colima
Tel: (312) 314 4454

(333) 3635 5349

www.conecta.deere.com.mx

www.magussa.com.mx



ESTUDIO

Entorno de la industria de alimentos balanceados



El sector pecuario representa uno de los componentes con mayor crecimiento del sector agropecuario. A medida que el ingreso per cápita ha ido creciendo, los hábitos alimenticios han evolucionado hacia un mayor consumo de proteína de origen animal. La carne de ave, particularmente de pollo, es el producto ganadero de mayor consumo en el mundo, seguido por la carne de res.

Como ya se ha escrito y es conocido, México es el séptimo productor mundial de proteína animal y decimoprimer en producción de ganadería primaria, lo cual demuestra el alto potencial de desarrollo que tiene.

La diversidad de la ganadería mexicana es amplia, tanto en especies como en sistemas de producción. Esta amplitud de sistemas va desde la ganadería de traspasío hasta sistemas intensivos de confinamiento; desde el autoconsumo y el mercado local, a la producción comercial.

Dentro de esta gama, la ganadería intensiva es la principal contribuyente a la producción nacional. Para la alimentación de las especies, ya sea in situ o bien en plantas establecidas, se procesan y mezclan los diversos ingredientes que constituirán la ración que será suministrada a los animales.

Al respecto, la producción nacional de alimentos balanceados ALIBAL alcanzó, en 2019, más de 37 millones de toneladas, lo que ubicó al país como el 6° productor mundial y es que en los últimos 6 años la industria de ALIBAL ha evolucionado a una tasa de crecimiento promedio anual de 2.5%, es decir, un consumo aparente a esa tasa; en tanto el consumo per cápita lo hizo a una tasa de 1.63. Igual ocurrió para 2020 en que se observó crecimiento; según datos de la Memoria Económica ANFACA, hubo una producción de 40 millones de toneladas.

Promovido por ANFACA y la SADER Jalisco, el análisis de la información provee una visión general de la agroindustria en México y en particular Jalisco. Los datos que presenta el estudio de la industria de ALIBAL para ANFACA, coincide con CONAFAB en varios aspectos.

En el primer semestre del año, la industria ve con incertidumbre, un asunto que tiene que ver con los precios al alza de materia prima, insumos, tales como los del maíz y otros.

Sin embargo, gran parte de la razón de ser de la industria es seguir con su labor de la producción de alimentos para la ganadería. La industria tiene presencia

y reconocimiento por la ganadería consumidora. La competencia entre las empresas que buscan expandir su operación en un mercado de crecimiento estable, permite su notable operación.

También se tiene presente que, en los últimos diez años, el segmento comercial ha alcanzado un valor promedio de poco más de 51.5 mil millones de pesos anuales a precios constantes de 2018. Existe un novedoso que tiene que ver con los alimentos para mascotas, mercado de rápido crecimiento los últimos 4 años y se avizora un escenario optimista.

Frente a realidades que vive la industria, la proactividad de la industria de orientar sus principales esfuerzos a la implantación de buenas prácticas es desde la producción de insumos para la actividad agropecuaria, alimentación animal y procesamiento de alimentos en un entorno de armonización regulatoria, hasta la generación de información fiable y oportuna para la toma de decisiones, fundamentales para continuar su desarrollo.

Al tiempo final de la elaboración del estudio, una sección importante se refiere al aspecto de tecnología, investigación y desarrollo, donde se resalta que la eficiencia nutricional de los alimentos es cada día más especializada y orientada a cubrir las necesidades completas de cada especie y etapa de desarrollo. Esta tendencia, de si, constituye una ventaja competitiva para las empresas de punta, particularmente para satisfacer a los consumidores y a empresas integradas de fórmulas especializadas.

Las condiciones actuales de las políticas públicas y el retiro de estímulos a la producción comercial en términos de brindar certeza a los procesos de producción-comercialización de la principal materia prima de la industria (maíz), han generado incertidumbre sobre la oportuna y eficiente proveeduría.

INDUSTRIA ALIMENTOS BALANCEADOS
Herramientas para ser eficientes en un mercado dinámico y competitivo



Coordinación de Administración de Riesgos

Atendiendo a la fuerte necesidad de los asociados ANFACA de cubrir riesgos de materias primas y tomando en cuenta la relevancia que tienen hoy los instrumentos de **Administración de Riesgos**, al igual que el dar seguimiento oportuno a las noticias que impactan el mercado de los granos y oleaginosas, se determinó en la Mesa Directiva, el abrir una Coordinación especializada que atendiera esta necesidad, ya que el impacto que tiene el precio del grano y oleaginosas en el costo del alimento balanceado es fuerte superando el 60% de costo total.

Con esto en mente, y entendiendo el dinamismo que se enfrenta al día de hoy con las variables que impactan el precio de los granos y oleaginosas, como son las noticias e información.



Esto no solo respecto a la producción y demanda de los granos, sino de variables de tipo macro y micro económicas, así como políticas y ambientales que todas ellas afectan el comportamiento de los precios de estas materias primas;

Se creó la **Coordinación para la Administración de Riesgos**, la cual tiene por objetivo el ofrecer herramientas tangibles y de fácil acceso a los asociados; estas herramientas consisten en asesorías quincenales para dar seguimiento a las noticias que mueven los precios de las materias primas, cursos que se tendrán para la educación, implementación y mejor conocimiento de herramientas que sirvan para cubrir riesgos de fluctuaciones de precios, así como talleres para su correcto entendimiento y aplicación en la empresa de cada asociado.

Con todo esto, se pretende lograr que todo asociado cuente con el apoyo por parte de ANFACA, de poder acceder a herramientas para cubrir sus riesgos, con la información oportuna de mercado de granos y oleaginosas.

Está ANFACA listo para atender estas necesidades.

MEJORAMIENTO GENÉTICO

Se efectuó la Liga de la Estrellas: «De ganaderos para ganaderos»

La Liga de las Estrellas Angus edición de primavera, en Tepatlán, fue un evento sin precedentes donde se exhibieron más de 80 animales de entre 6 y 12 meses.

El objetivo de este evento fue promover la ganadería y el mejoramiento genético del país mostrándole a los ganaderos las nuevas generaciones de becerros e incentivar a la llegada de jóvenes y nuevos ganaderos que incurran activamente.

El evento organizado por "Ganaderos para Ganaderos" se realizó en la Arena Tapa, una sede diferente donde se respiraba el olor a campo, rodeado de árboles y un ambiente familiar.

Los jueces provenientes de Texas, Estados Unidos, Allen Goode y Marcos Borges estaban sorprendidos por la calidad de animales presentados en la pista dan-

do importancia a la homogeneidad y balance de cada animal, así como en su caso las hembras buscaron un balance entre fortaleza y feminidad, en los machos fortaleza, estructura, capacidad cárnica y carácter racial.

En el mismo evento, se realizó el concurso infantil y juvenil donde se demuestra la importancia de motivar y capacitar a las nuevas generaciones de ganaderos para que estén preparados para el futuro.

Para terminar el día, se realizó una lazada de rodeo para cerrar con broche de oro un evento 100% ganadero y familiar.

Para los futuros eventos nacionales que se llevarán a cabo, se dispone información en los teléfonos de contacto de la Asociación Angus Mexicana 474-741-7770 / 378-786 2155 o a angusmex@yahoo.com.mx



Alimentos Balanceados de alta calidad y rendimiento



FORMA PARTE DE NUESTRA
RED DE DISTRIBUIDORES
01 800 006 6425
01 (392) 92 5 30 00

www.nogal.com.mx

Hecho en México por: WN EL NOGAL S.C. DE R.L. DE C.V.

Av. 20 de Noviembre No. 934, Col. Nuevo Fuerte, C.P. 47899, Ocotlán, Jalisco.

Conoce nuestra amplia
gama en alimentos.



OVINOS

«Cada año se mueve mucho el Pelifolk»: Lalo Uribe

Los espacios de exhibición y venta como lo es el Domo de Usos Múltiples de Zapotlanejo han resultado de una gran ayuda para la ovinocaprinocultura, además de que el evento de OVICAM ha tomado ya la importancia de tradición, pues son cuatro años consecutivos que se lleva a cabo en dicho lugar.

A ella ha asistido Eduardo Uribe, técnico de ovinos Pelifolk, quien señala que ya son tres años los que ha estado asistiendo con ejemplares de 17 productores y de varios municipios.

«Con este, ya es el tercero (evento de OVICAM) en el que participo. Vengo con expositores, prácticamente de Pelifolk, y en la segunda ocasión y en esta, traigo también chivas Boer», expresa en entrevista para este medio.

Agrega que esos espacios son de gran importancia y oportunidad para los productores en general. Para las personas que llevan a sus ejemplares porque pueden resultar en buenas ventas, pero para el público en general porque pueden conocer más de los ovinos y, también, tienen ante sí ejemplares de muy buena calidad y con la opción de adquirirlos directamente del productor.

Ejemplo. Lalo Uribe señala que estos eventos son seguidos por muchas personas a través de las redes sociales, incluso, más allá de las fronteras del país.



MVZ EDUARDO Uribe, técnico independiente de ovinos Pelifolk.

En el pasado evento de «OVICAM», celebrado en abril, Lalo Uribe, quien llevó la representación de 17 productores de borregos Pelifolk, menciona que, en el primer día, incluso, se habían hecho ventas a personas que se encontraban en Estados Unidos.

«Un servidor les mandó videos de cada uno de los lotes y así fue como se fueron adquiriendo. Hay una persona que ahorita ya adquirió alrededor de

25 vientres, de aquí agarró cinco y está por definir otros 20 ejemplares de otras ganaderías», señaló.

En sí, se dijo satisfecho con esas herramientas pues ayudan mucho para la difusión y venta de los ejemplares, en este caso ovinos Pelifolk.

Técnico. Lalo Uribe ha sido asesor técnico del Pelifolk durante toda la vida de la asociación de criadores que ahí se

aglutinan. Esta organización nació en 2009.

Explica: «Fui técnico durante 10 años, desde que inició la asociación y hasta el 2018. A partir de este año, soy asesor independiente, privado, pero sigo trabajando con criadores de Pelifolk en diferentes municipios».

En eventos como donde se llevan a exhibición y venta de ovinos, Lalo acude con la representación de varios productores y es el encargado de atenderlos y, en su momento, hasta en agente de venta se convierte ante la imposibilidad de que los propietarios acudan a esos eventos.

Por otro lado, ante las dificultades que se han tenido con directivos de otras organizaciones, señala que los foros abiertos como el de OVICAM, se organizan con el ánimo de que sean para criadores de ovinos y caprinos, independientemente de «la playera que trajeran».

«Este es un foro abierto para todos los productores que quieran comercializar y dar a conocer sus logros»

Y remata: «Hace años, se creía que eran diferentes las razas de borregos y Pelifolk, pero ahorita ya hay mucha relación, convivencia entre productores y se practica lo que se dice: trabajar, crecer y ofrecer animales de buena calidad para las personas al igual que para los ovinocaprinocultores, en general».

Redacción.- AGRO21 Comunicación Rural

PASTO MARSHALL

PRIMER AÑO SEGUNDO AÑO

SEMILLAS FORRAJERAS
EL SURCO

Para todo tipo de terreno y clima, de riego y temporal, contamos con:

PASTOS:	Pampa Verde
	Marshall
	Macxi
	Mulato
	Mombaza
	Insurgentes
	Tanzania
	Señal
	Bell rhodes
	Toledo
SEMILLAS DE INVIERNO	
	Raygrass
	Triticale
	Alfalfa
	Centeno
	Canola
	Garbanzo
	Ebo
	Avena

<p>1</p> <p>Excelente adaptación a Suelos Malos</p>	<p>1</p> <p>Excelente adaptación a Suelos Malos</p>
<p>2</p> <p>Alta Producción en tierra de cultivo</p>	<p>2</p> <p>Alta Producción en tierra de cultivo</p>
<p>3</p> <p>Resiste a la altura 2,500 MSNM</p>	<p>3</p> <p>Resiste a la altura 2,500 MSNM</p>

Ventas:

Pino # 2414 Col. del Fresno
Guadalajara Jalisco.

semillaselurco@gmail.com

Tel. (0133) 3812-4137
33 3811 0301
ASESORÍA 33 14 51 18 45

Alimentos Arandas: Salud, Bienestar y Nutrición para tus Equinos

Respaldados por **50 años de experiencia** y un amplio catálogo de productos probados por el Occidente, Noroeste, Centro y Sur del país, en Alimentos Arandas buscamos brindar la nutrición adecuada para cada una de las especies.

Sabemos que la dieta de un caballo se ve reflejada en su salud, condición y rendimiento, por ello contamos con toda una línea de alimento balanceado para equinos, la cual está diseñada con el objetivo de cubrir las necesidades nutricionales de los caballos en todas sus etapas de crecimiento. A continuación, compartimos las especificaciones de cada uno de los productos que forman parte del portafolio que ofrecemos:

Rosinante Pel/Rol - Alimento balanceado con mezcla de pellet y maíz rolado, con 11% de proteína desarrollado para caballos de recreación (cabalgatas, fines de semana). Se recomienda suministrar de 1.5kg a 3kg por comida, sin embargo, en momentos de esfuerzo físico se deben seguir las recomendaciones del veterinario.

Zaino Mantenimiento - Alimento con 13% de proteína, especial para caballos de baja actividad física. Se recomienda suministrar de 1.5 a 3 kg por comida en caballos de 400 a 550 kg de peso vivo, siguiendo las recomendaciones del médico veterinario.

Potro Alteño - Especial para potros en desarrollo. Se recomienda suministrar de 1.5kg a 3kg por comida.

Encuentra los productos de Alimentos Arandas en nuestros puntos de venta o comunícate al 800-377-5000 para recibir más información.

Pel/Rol Rosinante (Pel/Rol)

Análisis Garantizado

Proteína	11.0% mín.
Grasas	2.0% mín.
Fibra	11.0% máx.
Humedad	12.0% máx.
Cenizas	10.0% máx.
E.L.N.	52.0%

Zaino Mantenimiento (Pellet)

Análisis Garantizado

Proteína	13.0% mín.
Grasas	1.5% mín.
Fibra	20.0% máx.
Humedad	12.0% máx.
Cenizas	13.0% máx.
E.L.N.	38.5%

Potro Alteño (Grano Rolado)

Análisis Garantizado

Proteína	16.0% mín.
Grasas	1.5% mín.
Fibra	15.0% máx.
Humedad	12.0% máx.
Cenizas	11.0% máx.
E.L.N.	46.5%



Equinos



ALIMENTO BALANCEADO PARA LAS NECESIDADES DE TU GANADO



HISTORIAS DE AGROEMPRESARIOS

Los esfuerzos y sacrificios en la actividad agropecuaria se compensan

Legado de Valle de Guadalupe, don José María Martín tuvo el tino de conseguir un rancho en lo que anteriormente fue la Hacienda La Providencia, en Zapopan, donde inició un negocio agropecuario.

Corría el año 1959 cuando de Los Altos de Jalisco pasó con su familia a radicar a Zapopan, donde don José María tenía de todo un poco: aves de postura, pollos de engorda, cerdos, vacas lecheras y engorda de bovinos. Época en que el ingeniero Ramiro Martín se iniciaba en las actividades rurales; contaba apenas con ocho años de edad.

“Mi padre, como muchos productores, tenía la característica de ser muy emprendedor. Épocas pasadas que en aquel entonces los volúmenes de producción eran otros, muy diferente a lo que ahora se produce; yo, por ejemplo, aprendí el trabajo del campo atendiendo vacas”, platica Ramiro en su empresa Forrajera Tesistán, quien dice que a pesar de que los negocios eran pequeños, “daban para comer y enseñar a los hijos a trabajar”.

Su papá, poco a poco pasó de la explotación ganadera a la elaboración de forrajes. Este nuevo giro de actividad comercial se abrió luego de elaborar el alimento para sus animales, o sea, de autoconsumo que luego pasó a interés de algunos amigos y vecinos de sus instalaciones, para luego abarcar al amigo del amigo... “y así fue como empezó todo esto. En ese tiempo no se ocupaba la publicidad; la mejor publicidad era de boca en boca”.

Ahora son ya 45 años de estar en el mercado pues la historia de su empresa inició en 1976 en esos terrenos de la ahora ex Hacienda La Providencia, donde pasaron nueve años hasta que en 1985 cambiaron a donde actualmente se encuentran rumbo al poblado de Tesistán del municipio de Zapopan.

“No había teléfono; la carretera era sólo de ida y vuelta. Para poner teléfono, primero teníamos que



Ramiro Martín, alma de Forrajera Tesistán.

contratarlo en casa. De ahí, saqué una línea para acá”, señala Ramiro a los lectores de AGRO21.

Junto con su hermano, rentaron una granja de cerdos y fue cuando inició la planta de alimentos para sus cerdos y de ahí la venta de alimentos, la compra de granos y la posterior elaboración de alimentos.

“Hicimos alimento para consumo de nuestra granja de cerdos. Teníamos capacidad de maquinaria un poco automatizada, de aquellos años. Con revolvedo-

ras verticales y cosas más rústicas, pero ya funcionando”, y dice que, “por cierto en la actualidad, el tener una granja de cerdos, representa siempre una actividad con altas y bajas; hoy hay buenos precios del cerdo, pero los insumos para alimentos son altos y esto impacta al consumidor, donde ahí me incluyo y somos los más afectados”.

Obstáculos. Para Ramiro Martín, los problemas económicos que se han sucedido de los años 70's a la fecha en México le han sido familiares. “Recuerdo lo que pasó de aquellas devaluaciones constantes, con gobiernos que hacían pactos para detener la inflación y luego los acontecimientos de un gobierno que le quitó tres ceros al peso para dejar la moneda denominada «nuevos pesos». Me tocó sufrir el «error de diciembre» con un recién presidente que asumió su gobierno con muchos problemas económicos”.

Sin embargo, hizo lo posible para solventar esas crisis, no se encandiló con lo del Fobaproa y tuvieron que vender algunos activos para salir a flote ya que derivado de esos problemas, pues se incrementaron tasas de interés y, como dice, “el negocio debería estar bien apalancado”.

“Tal vez sí hubo negocios para algunos, pero nosotros no tuvimos que vender algunos activos y aquí seguimos. Pudimos dormir bien”, señala.

“Son las vivencia como gente de trabajo, de campo, y creo que las generaciones de agricultores, ganaderos, agroindustriales, nos ha tocado hacer un trabajo de esfuerzos y de sacrificios y lo que deseo para jóvenes que están en la actividad agropecuaria que no aflojen, aun con todas las crisis pasadas y las que seguramente vendrán, que tengan la seguridad que el campo es una base sólida, indispensable para el desarrollo de la humanidad aquí y en cualquier país”, finaliza.

Hugo Rangel. - AGRO21 Comunicación Rural

ALIPEC
30
AÑOS

Excelencia Pecuaria.
Nos esmeramos en formular con los mejores ingredientes para fabricar alimentos balanceados de alto rendimiento. Comercializamos diferentes materias primas de primera calidad y apoyamos la logística de su operación poniendo a su disposición nuestra flota de transporte especializado en materias primas y alimentos a granel o encostalados.

ALIPEC® Alimentos Balanceados de Alto Rendimiento.

alipex.mx Área Troncal No. 3370 Col. Las Pomas, Tlaquepaque, Jal. T. 3686 3935 / 3686 0642

REGIONES DE JALISCO

Las tiendas que proveen al productor rural



AgroKorita, Agroquímicos y Fertilizantes. Establecimiento en Jocotepec que forma parte de la red de la empresa proveedora del productor que fabrica y distribuye insumos agrícolas, con dos líneas de productos: *Bioenzymas*, enfocada a la nutrición de cultivos y *Naychem*, soluciones para el control fitosanitario.

En la región de la ribera de Chapala apoya a clientes con productos agroquímicos de alta calidad, atendidos de la mano de expertos de dedicados a brindar asesoría técnica directamente en el campo de cultivo.

Mariana Rivera atiende en este negocio de servicios y asesoría para los agricultores ubicado el cruce de la entrada a Jocotepec, frente a la gasolinera, ofreciendo fertilizantes de fondo, fertilizantes líquidos, reguladores de crecimiento vegetal, correctores de deficiencias nutricionales, insecticidas, fungicidas, herbicidas, coadyuvantes, entre otros productos para berries, granos, hortalizas y más.

Agrokorita dedicados a la comercialización de insumos agrícolas con número telefónico **387 688 0045**. Siempre a sus órdenes.

Aquí encontrará el **Periódico Rural AGRO21**

FOMESA, Sucursal Zapotlanejo. Tienda de venta al público y al ganadero desde la planta **Ferrijes Méndez FOMESA** donde encuentra todo lo necesario en alimentos balanceados para bovino en carne y en leche, borrego, cerdos, caballos, aves, conejos, gallos de pelea, codornices y venta de materias primas como maíz entero, pasta de soya, sorgo, avena, cebada, gluten de maíz, salvado de maíz, pasta de germen de maíz, cáscara de soya, DDGS (grano seco destilado).

Además de la variedad de productos de línea, maneja servicios de acuerdo a necesidades como maquila de grano en general (rolado) y maquila de producto terminado (pelletizado).

Todos los días los atiende **Jonathan** de las 8.30 a las 6 de la tarde. **FOMESA** con otros dos puntos de venta en Zapotlanejo.

Gran atención para la engorda y venta de ganado bovino de registro de la raza Limousin y ganado ovino de las razas Blackbelly, Pelybuey, Kathadin y Damara.

Visiten este conocido lugar de la región; número telefónico **373 734 1514**.

Aquí está disponible el **Periódico Rural AGRO21** para que pasen a este negocio.

Agroservicios Muñoz de Acatic. **Alonso Muñoz** atiende en este negocio de servicios y asesoría para los agricultores; ubicada sobre la avenida de Los Árboles número 115 de Acatic. Pasando los Arcos de ingreso.

Ofrecen productos y asistencia técnica a los agricultores: agroquímicos, fungicidas, herbicidas, fertilizantes foliares y granulados de todo tipo; representantes y distribuidores de marcas conocidas para maíces y otras semillas de marcas.

Alonso Muñoz atiende clientes de la región de Acatic, Tepatlán y alrededores, así como de Zapotlanejo. Por medio de asesoría, esta empresa está a la orden para atender a los productores, dedicados al cultivo del maíz, agave, chía y otros.

Teléfono número **378 790 8832**, siempre a sus órdenes 6 días de la semana.

Acatic escucha todos los sábados radio AGRO21 en La Tapatía 103.5 FM y leen el Periódico Rural AGRO21, que aquí lo pueden encontrar.

Bactygreen México de Jocotepec. Es un punto de venta de la empresa especializada en los nutrientes no tóxicos para maximizar el rendimiento y la calidad, dedicados al mejoramiento de los suelos agrícolas.

Brenda Contreras, encargada del negocio dice a los agricultores que disponen de súper **BTN** un fertilizante líquido a base de carbono energizado, mezcla de nutrientes bien balanceados, minerales coloidales, materia orgánica y enzimas.

BTN está diseñado para estimular el desarrollo de la planta, así como restablecer el balance biológico del suelo. ofrecen enraizadores y una variedad en productos de nutrición y repelentes para preventivos en frambuesa, arándano y zarzamora; gran parte de productos para cultivos orgánicos y también convencionales.

Atención en el número telefónico **33 2600 4230** y en la semana: 8 a 5 pm de lunes a viernes. El domicilio es carretera **Guadalajara-Morelia # 25 en Jocotepec, Colonia Los Ranchitos en Cruceo Potrerillos.**

A sus órdenes y aquí está para los clientes, el **Periódico Rural AGRO21**.

VERANO DE POSVENTA JOHN DEERE

ES TIEMPO DE ESTAR PREPARADOS

APROVECHE BONOS Y PROMOCIONES EN

CONECTIVIDAD
MANTENIMIENTO
OPTIMIZACIÓN

PARA TODA SU MAQUINARIA EN CAMPO

Del 1 al 31 de julio 2021
Consulte a su distribuidor autorizado John Deere

Optimice su maquinaria John Deere y vaya un paso más adelante antes de comenzar la operación.

www.JohnDeere.com.mx/verano

AVISO LEGAL GENERAL
Las presentes promociones tendrán vigencia del 1 de julio de 2021 hasta el 31 de julio de 2021, o hasta agotar existencias. No aplica con otras promociones, ni son acumulables para una misma operación. Para hacer válida(s) la(s) promoción(es) se otorgará un Bono el cual será válido solo al momento de realizar la compra o al iniciar la operación con algún Distribuidor autorizado de John Deere. Para más información sobre las promociones aplicables, los modelos participativos aplicables a cada Bono, sus condiciones y términos consulte lo siguiente en: www.JohnDeere.com.mx/verano
Promociones solo válidas en territorio de la República Mexicana y será aplicable tanto para personas físicas como personas morales. Los márgenes que aparecen son meramente ilustrativos. Bono no canjeable por efectivo u otras promociones.

Asociación al Servicio del Desarrollo Regional

Desde su sede en Zapotlán el Grande, Ciudad Guzmán, DIMA está dedicada a coadyuvar en el desarrollo de Jalisco, promoviendo la integración de agrupamientos empresariales, sistemas-producto, cadenas y redes de valor, desarrollando soluciones tecnológicas, conocimiento para sus procesos con el trabajo en red.

Y, especialmente, Asociación de empresarios e instituciones públicas y privadas que interactúan como red de

cooperación al servicio del desarrollo estimulando un crecimiento regional que promueve la articulación de redes empresariales, la vinculación tecnológica y con mayor fuerza la capacitación desde este 2021.

Las innovaciones, nuevos productos, equipo, maquinaria, lo mejor en tecnología para la agricultura, innovación en nutrición vegetal, sistemas de riego de vanguardia, invernaderos, uso de analíticas como óptimo control nutricional de berries, aguacate, caña, frutales, hortalizas, capacitación, ecotecnologías, financiamiento, adiestramiento y capacitación.

DIMA: ¿Qué una plataforma digital?

Las plataformas digitales son soluciones online que posibilitan la ejecución de diversas tareas en un mismo lugar a través de internet. Crear una estrategia de marketing digital implica una serie de detalles que debemos realizar y acompañar constantemente, con la intención de aumentar la presencia en línea. Ofrecemos capacitación en este ámbito

El desarrollo rural y de los agribnegocios en el Sur de Jalisco

Hoy con el trabajo que realiza, se vincula con el acontecer del campo, la agroindustria, las actividades productivas, el quehacer de los productores y las empresas en la región del sur de Jalisco, pero especialmente para dar a conocer a la comunidad porque esta región es una de las más productivas del occidente mexicano que con su notoria transformación lo está convirtiendo en un destacado polo comercial industrial y de agribnegocios de primer nivel; hoy es uno de los productores de aguacate y berries con mayor crecimiento en México y los líderes en producción de arándanos.

En el ambiente rural, las plataformas digitales se están convirtiendo en el canal de comunicación más importante de las empresas e instituciones ya que les permite llegar a una cantidad ilimitada de usuarios al mismo tiempo, agilizando los tiempos de respuesta, modernizando los procesos a fin de hacerlos más cómodos para el usuario y maximizando la productividad de sus recursos humanos.

Articulación Empresarial

DIMA desarrolla proyectos de Cooperación técnica, Integración de grupos empresariales, soporte a proyectos, asistencia técnica a emprendedores.

Hoy en día, DIMA sigue como agrupación integrada por empresarios y emprendedores que con una trayectoria que sigue con su compromiso de continuar impulsando sinergias empresariales para Jalisco

ASOCIADOS



Somos la red de Innovación abierta que ha contribuido al desarrollo regional desde 2008



LÍNEA DE ALIMENTO BALANCEADO

Para cubrir las necesidades
nutricionales de tus caballos



Alimentos Arandas

¡Engorda tu negocio!



Equinos

Industria Pecuaria de los Altos S.A. de C.V.
km. 2 Carretera Arandas-Guadalajara.
Arandas, Jalisco, México, C.P. 47180
Tel. 01(348) 784 6220

alimentosarandas.com

Cont. Net.
40kg

alimentosarandas.com

