

## Saber reinventarse

Por Ing. Eduardo Padilla Uranga,  
Socio AMERIC Grupo INTECSA

### Hay una fuerza motriz más poderosa que el vapor, la electricidad y la energía atómica, la VOLUNTAD

Albert Einstein

Reconozcamos que el cambio es continuo en nuestras vidas, y todo cambio nos obliga a reinventarnos. Esto no necesariamente significa saber adaptarse, sino saber reconocer las oportunidades que el cambio ofrece, en otras palabras, reinventarse es “sacar lo mejor de nosotros mismos”. La pregunta obligada es... ¿Cómo se reinventa uno? Pues apostando por iniciativas verdaderamente novedosas.

Se puede comparar un proyecto con plantar buenas semillas, que son nuestras ideas. Un jardinero sabe que cada semilla es diferente y se deben conocer sus características individuales para darle los cuidados pertinentes. Es evidente que, sin los cuidados adecuados, la semilla no dará un buen fruto. Siendo así, requerimos apoyo, alguien que nos ayude a formalizar los productos, ideas y servicios. Llamemos a esta persona “promotor”.

Un promotor es como un comprador, pues tiene que llegar con entusiasmo a comprar el problema, anhelo o necesidad de a quien va a promover. Al hacerlo, el paradigma se transforma y este proceso es la base para podernos reinventar. Si los sueños preceden a la invención (innovación), las ideas preceden a la solución. El promotor debe ser sumamente observador, ya que el entorno arroja infinidad de información contextual,

y procurar entender la situación al mismo tiempo que plantea posibilidades para proyectar una solución. Su función básica es establecer conexiones entre las soluciones y las personas.

#### Para comenzar el proceso de reinventarse hay que:

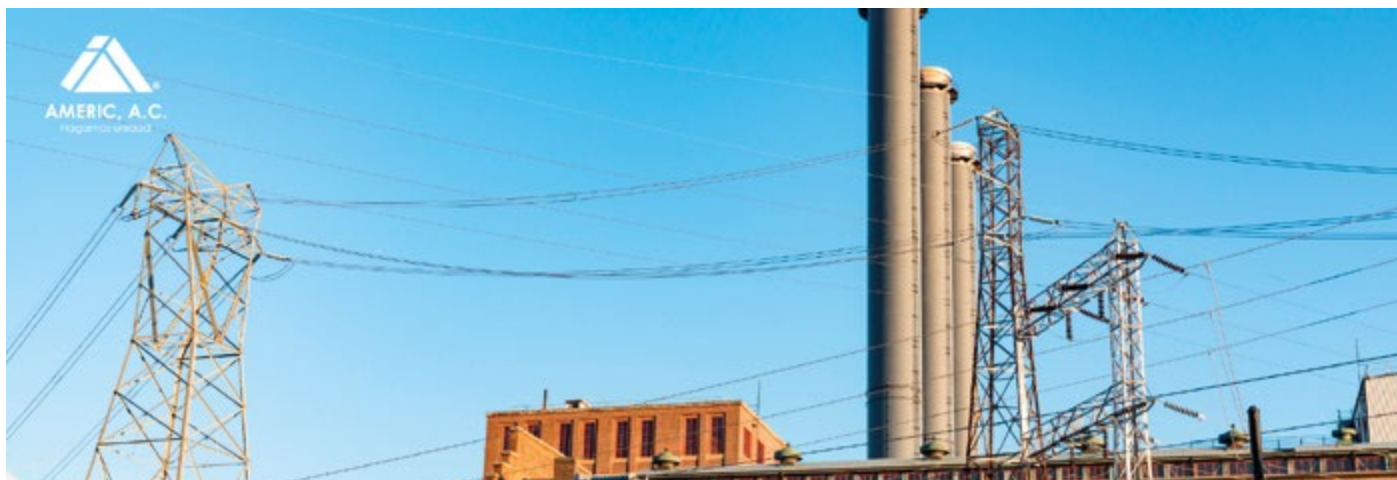
1. Detenerse un momento y reflexionar en todo lo que se ha hecho, evaluar sus resultados y estar dispuestos a corregir lo que hemos hecho, si no mal, algo que pueda mejorar.
2. Reconocer que una percepción externa nos ayuda a entender nuestra condición.
3. Considerar tus límites, pues seguramente muchos son ficticios y te han hecho permanecer en tu zona de confort.
4. No evitar los problemas, siempre han existido y lo seguirán haciendo.
5. De forma obligatoria, proponer soluciones responsables y honestas, soluciones que añadan valor y no precio.

Necesitamos desarrollar una cultura de proyecto que se centre en los problemas reales de las personas, para ofrecer soluciones que provoquen satisfacción en los clientes al ser adecuadas, novedosas y oportunas, puesto que así se crean vínculos emocionales, los cuales son los que aportan valor porque no sólo fueron soluciones racionales, sino también emocionales. Las soluciones deben de tener una base, bien sustentada, bien trabajada y presentada. No hay momentos malos ni circunstancias peores, siempre es un buen momento para innovar.

Fuente:  
AMERIC, A.C.



Representando a los líderes de la construcción



## El Código de Red, cómo lo ve el usuario final, cuál ha sido la experiencia y dónde está la desconfianza

Por Ing. Juan Ernesto Díaz Sánchez,  
Director General de Quintana Ingenieros

Para nuestros clientes, al igual que para muchos usuarios del Sistema Eléctrico Nacional (SEN), el Código de Red ha causado mucha inquietud y reticencia. Todos saben lo que les corresponde, pero pocos saben a ciencia cierta si la nueva ley aplica para ellos y qué hay que hacer. Se acercan a los “expertos” y reciben un sinnúmero de respuestas diferentes; aquí es donde inicia la desconfianza, con el experto que ofrece sus equipos o soluciones sin tomar en cuenta la situación real del cliente.

Todo comenzó cuando los usuarios se decidieron a investigar qué hacer para estar al corriente con el nuevo Código de Red, tarde, como suele suceder en nuestro país. Llegó el 9 de abril de 2019, y estalló una tormenta de información, muchas veces incorrecta, al mismo tiempo que los “autoproclamados expertos” y algunos alarmistas advertían sobre una multa por el incumplimiento. Con muy poco conocimiento y preparación, el usuario final optó por acercarse a los fabricantes de bancos de capacitores y filtros, distribuidores y asesores profesionales, convirtiéndose en un mercado donde parecía que debían aprovechar para convencer a los usuarios de pagar sumas extraordinarias por estudios que sólo ellos sabían en qué consistían y el alcance que tenían.

Con estudios en mano, bien o mal, el segundo paso era adquirir e instalar los equipos recomendados: bancos de capacitores y filtros de armónicos, no siempre necesarios, y mil marcas, cada una ofreciendo “la mejor” tecnología y garantizándoles no ser sancionados. Al final, los usuarios buscan quién los asesore profesional y conscientemente. Entienden que deben acatar la ley o serán multados, pero también reconocen los beneficios que conlleva para su instalación, al igual que para el SEN, cumplir con los requerimientos. Ya no aceptan a los que llegan a venderles una solución que se apega

más a sus metas de ventas que a las necesidades reales, y los pueden identificar rápidamente.

### Nuestra recomendación para los especialistas

Por ello, debemos enfocarnos en ofrecer a nuestros clientes, en conjunto con especialistas, fabricantes y distribuidores, una solución que sea económica y técnicamente factible, sin caer en la voracidad de vender lo que más conviene al proveedor.

Se debe elaborar una guía que claramente, y sin enredos, muestre al usuario final:

- Los requerimientos mínimos obligatorios para el CR.
- A quienes aplica.
- Los puntos técnicos, con la finalidad de que un financiero pueda estar preparado para tomar una decisión.
- Las opciones para corregir el Factor de Potencia.
- Los tipos de equipo, sus ventajas y desventajas.
- Las alternativas para corregir el problema, en caso de no cumplir con los requisitos del CR.
- El plan de trabajo, cómo llevarlo a cabo, las opciones para su elaboración y su presentación ante el CENACE.

Como contratistas del sector eléctrico y proveedores de servicios y soluciones, quienes en muchas ocasiones somos voceros y contacto directo con el usuario final, debemos ser los líderes en el manejo responsable de la información y profesionalismo, conscientes de que el Código de Red es algo bueno para todos los que se interconectan al SEN y, especialmente, provechoso para México.

Fuente:  
AMERIC, A.C.

## México, un país derrochador

Por Ing. Pedro José Gutiérrez Méndez,  
Vicepresidente del Sector Hidráulico AMERIC, A.C.

De acuerdo con la ONG Global Footprint Network, el 29 de julio de 2019 se agotaron los recursos disponibles para este año, 1.75 veces más rápido; significa que agotamos el límite convencional de los recursos de agua, tierra, aire limpio y demás reservados para el año en curso y consumiendo los que quedan del subsecuente.

El hombre ha consumido en los últimos 70 años la mitad de los recursos de nuestro planeta originalmente. En una escala infame e injusta, casi 3 mil millones de seres humanos tienen problemas de abastecimiento de agua y aproximadamente mil 800 millones no tienen acceso, casi la mitad y una cuarta parte, respectivamente, de la humanidad. No hay peor dato que el de tres niños muriendo en promedio cada minuto por problemas derivados por el consumo de agua contaminada y el nulo acceso a servicios e infraestructura sanitaria. El agua insalubre mata más infantes que todas las guerras en el mundo actualmente.

En cuanto a nuestro país, sólo dispone de 0.1% de agua dulce del planeta. En escala mundial, es considerado una nación con “baja disponibilidad” y calificado con 3.86 puntos en una escala de 0 a 5, donde 5 es la peor condición. Casi 50% de este recurso sólo se obtiene en los estados de Chiapas, Oaxaca, Campeche, Quintana Roo, Yucatán, Veracruz y Tabasco, es decir, casi 22% de los estados de la federación (sureste mexicano principalmente). Caso contrario a los 25 estados restantes, donde la extracción, distribución y explotación sobrepasa los límites promedio de captación y recuperación natural.

Los mexicanos tenemos disponibles 471.5 mil millones de metros cúbicos de agua dulce renovable por año. Según datos de

la SEMARNAT, “77% del agua se utiliza en la agricultura; 14%, en abastecimiento público; 5%, en las termoeléctricas, y 4%, en la industria”. De ese 77% para actividades agropecuarias, se estima que casi 60% se pierde por condiciones de evaporación, convirtiéndolo en el principal foco de consumo y desperdicio.

En cuanto a abastecimiento público, se reconoce al Valle de México como el lugar con la mayor concentración de gente y al sistema Lerma-Cutzamala como la principal infraestructura para saciar la sed de más de 22 millones de habitantes. Sin embargo, la ineficiencia del sistema de distribución actual merma un escandaloso 40%, o sea, 4 de cada 10 litros no se aprovechan.

Alguna vez este servidor escuchó una frase incisiva que decía que México tiene a los peores ricos del mundo, es decir, gente increíblemente rica en la cima y gente increíblemente pobre en la base, pero también increíblemente inconsciente e insensible de todos los problemas y retos actuales que el mundo enfrenta. Hablaban de México como si fuera un virus que generaba una mortal indiferencia en cualquiera de las escalas sociales.

Con todo lo anterior, reconocemos que los esfuerzos para las próximas décadas seguirán siendo granitos de arena, minúsculos pero inaplazables en comparación al tamaño del reto, reconociéndolos extremo necesarios tanto para salvaguardar los intereses hidráulicos de nuestro país, como el de cuidar el más grande de los recursos que puede poseer una nación: su gente.

Fuente:  
AMERIC, A.C.





# AMSDA

Impulsando el crecimiento del sector



## Por un mercado agropecuario reconocido a nivel mundial

En entrevista con el Lic. Octavio Jurado Juárez,  
Dir. Ejecutivo de la Asociación Mexicana de Secretarios de Desarrollo Agropecuario (AMSDA)

### ¿Cuáles son las funciones principales de la asociación?

Esta organización civil y sin fines de lucro nace a propósito de la firma del TLCAN, donde México es invitado por Estados Unidos y Canadá a formar parte del acuerdo agrícola trinacional para promover la cooperación e integración de América del Norte. Tenemos ya 24 años.

Una de sus labores centrales es incentivar la comunicación horizontal entre los secretarios, de tal manera que las experiencias exitosas sean más fáciles de replicar entre un estado y otro, pero también ser enlace ante el Gobierno Federal y ante el Poder Legislativo para efectos de la discusión y análisis de política pública, particularmente en el marco de la orientación y ejercicio del gasto público, como un eje central del desarrollo que, cuando menos los últimos 24 años en México, nos ha dado muchas experiencias exitosas.

También hemos identificado acciones que son más efectivas para el combate a la pobreza, y esto nos ha traído incluso reconocimientos nacionales e internacionales. Hemos detectado los grandes desafíos del norte, como es el agua, y aquellos del sur, que presenta una diversidad de complejidades como la dispersión de las comunidades rurales, la falta de infraestructura, el problema de conectividad y logística. Todo esto

es lo que hacen los secretarios integrados en nuestra organización. La pandemia y la falta de recursos nos han hecho repensar los mecanismos para ayudar mejor a nuestros agricultores, sobre todo cómo sostener la planta de empleo rural y la producción creciente de alimentos, que los trabajadores y productores que hoy tenemos no se vayan.

### ¿Qué programas tienen en marcha para el desarrollo productivo del campo mexicano?

Hemos clasificado en cuatro ejes estratégicos la atención para la emergencia sanitaria. El primero tiene que ver con los programas que involucran a los productores y que le dan liquidez al sector. Los otros tres ejes son los fundamentales. Uno de ellos es concebir la agricultura como una administración de riesgos, esto es muy importante, pues la variabilidad de las condiciones del suelo y del clima nos obliga a estar en una revisión constante.

Vemos un tema de alto riesgo por la contracción de mercados a causa de la pandemia. Las actividades fundamentales para el sector, como restaurantes, hoteles y cafeterías, donde se concentra 60% del consumo de alimentos de México, redujeron a 30% su capacidad y esto nos afecta directamente. Hemos visto, por ejemplo, en Zacatecas, que el productor prefiere no levantar su cosecha porque, como al caer el consumo caen los precios, la vendería mucho más barata de lo que le costó producirla.



El otro aspecto es el sanitario, que es estructural, central y que crecientemente está más amenazado. México importa alimentos de todo el mundo, y eso nos hace susceptibles a traer enfermedades. Las principales enfermedades que aquejan a México son importadas; no somos fuente de plagas que afecten al sector. Por ejemplo, el dragón amarillo, mosco importado de China que mata la citricultura, o la mosca del Mediterráneo, que acaba con la fruticultura y que tenemos controlada. Hoy tenemos la amenaza de la fiebre porcina africana, la cual acabó con 40% del inventario de cerdo en China, y va a llegar acá; entonces se están tomando providencias, pero por eso el tema sanitario es tan importante. Y el último tema es el cambio climático, debido a que vuelve a México vulnerable por su diversidad, por lo que es importante fortalecer una estructura de seguros que permita al productor hacer frente a sequías, inundaciones, granizadas, etc.

El segundo eje tiene que ver con el fomento productivo. No podemos dejar de invertir en infraestructura y en bienes públicos. El tema del agua es un factor crítico para México, donde tiene que estar haciendo inversiones. Entonces éste es el segundo eje, el tema de llevar capacitación al productor para mejorar sus prácticas.

Y un enfoque que este gobierno le está dando a la política es orientarse hacia el pequeño productor. Yo pertenezco a una red de líderes en seguridad alimentaria y entre muchos especialistas estamos convencidos de que el futuro de la seguridad alimentaria del planeta tiene que centrarse en trabajar con el pequeño productor. México tiene un problema de diseño, por decirlo así, tenemos 180 mil comunidades de menos de 2,500 habitantes; ahí se encuentra la agricultura en México. Hay 26 millones de mexicanos que viven en estas condiciones, que además se distinguen por estar lejos de las zonas consumidoras, a los que necesitamos darles toda una serie de servicios, sobre todo tecnológicos, para incorporarlos a una actividad más rentable y competitiva.

Y el tercer eje, ausente en los últimos años, es el crédito. En México no hay el crédito que necesitamos para el sector. Hay dos arreglos fundamentales. Uno con FIRA, con el objeto de

impulsar fondos de garantías que nos permitan asumir más riesgo por parte del productor para facilitar el acceso al dinero, y con la Financiera Nacional, con el objetivo de generar dispersores de crédito con el soporte del gobierno del estado que permitan mejorar la colocación, bajar las tasas de interés, incorporar más recursos estatales y lograr que el productor se integre a actividades más productivas y rentables.

### ¿Nos podría platicar acerca del Programa de Sanidad e Inocuidad Agroalimentaria?

El tema de sanidad nace como lo conocemos ahora de una iniciativa de ley de desarrollo rural sustentable, uno de los instrumentos más poderosos de política que tiene el país y de los más subestimados, lastimosamente, y se crea el Servicio Nacional de Sanidad e Inocuidad Agroalimentaria, SENASICA. Con este organismo, tenemos una asignación presupuestal estado por estado y hoy todo lo que es el ejercicio de campañas sanitarias, lo que mantiene en control las enfermedades, se hace a través de los propios productores que están organizados en comités de Sanidad Vegetal y de Sanidad Animal.

Cada peso que el Gobierno Federal le asigna a sanidades se ejerce siempre atrás de un plan estratégico, y prueba de ello es que a lo largo de 24 años México goza de un estatus sanitario por arriba de la clase mundial que permite que seamos el noveno exportador de alimentos en el mundo, y no sólo hablamos de frutas, de hortalizas, de carne, hablamos de una gama de más de 13 cultivos que están en el top ten global. Hoy nos estamos abriendo al mercado asiático gracias al estado sanitario.

Así que el programa de sanidades debemos verlo como una fortaleza para México, y no sólo se asocia estrictamente a una campaña, también se asocia a un tema de capacitación, un tema de contacto permanente con el productor, al mejoramiento genético del ganado, a mejores prácticas productivas.

### ¿Qué beneficios cree que el T-MEC le va a traer a este sector?

Lo que uno busca en un tratado o en cualquier acuerdo comercial es el acceso al mercado. La experiencia que nos ha traído el TLCAN es que no debemos temerle al libre comercio. Nosotros pensamos que cuando firmamos nos iban a pasar encima Estados Unidos y Canadá porque no teníamos las mismas condiciones productivas que ellos, sin embargo, nos convertimos en los ganadores en materia agroalimentaria. Lo que nos trae el nuevo tratado son oportunidades y amenazas. En el rubro de oportunidades hay nuevas disciplinas, como el comercio electrónico regulado, que hoy es una oportunidad para poder acceder al mercado de toda América del Norte, y en su momento del mundo, pero por lo pronto el comercio electrónico de bienes procesados en materia agroalimentaria nos parece que es un área de oportunidad que todos tenemos que aprovechar.

El otro tema tiene que ver con reglas de origen. Hoy somos más estrictos en América del Norte en este tema, es decir, para que un producto pueda pasar sin aranceles en la región tiene que tener un mayor contenido en la producción regional. Esto nos parece que es bueno porque hace que productos de manufactura mexicana puedan transitar de mejor manera en América del Norte y además evitar que cultivos que no tengan estas características viajen con los mismos privilegios. Esto nos abre un espacio de mercado que podemos aprovechar mejor para estos fines; esto es lo que se conoce como las condiciones geográficas.

Por otro lado, el T-MEC le dedica un capítulo a la biotecnología; el poder avanzar en materias tecnológicas se vuelve algo estructural para poder aumentar la oferta de alimentos con calidad. Me parece que es un área de oportunidad inédita a la que todos debemos de comprometernos.

### ¿Cuáles son los grandes desafíos que ve para el sector en los próximos años?

Yo lo dividiría en dos etapas. Mientras no estemos recuperando la actividad económica, el sector está en una etapa de vulnerabilidad muy alta, y a nadie le va a ir bien. A largo plazo, sí necesitamos reconfigurar las políticas actuales, unas frente a la emergencia y otras postemergencia. El desafío no es menor, y como dice Albert Einstein, no terminamos de encontrar

las respuestas cuando nos cambiaron las preguntas. Yo dejaría como mensaje que hay que entender que ya nos cambiaron las preguntas, y algo a lo que no debemos aspirar es a las mismas respuestas.

Fuente:  
AMSDA



Detrás de cada gota, se nota el esfuerzo de los productores y la experiencia de Netafim™ ayudándote a dar tu mejor cosecha al mundo, con las mejores Soluciones Inteligentes de Riego porque **unidos logramos más.**



**Soluciones  
Inteligentes de Riego**



**Digital  
Farming**



**Asesoría Técnica  
y Agronómica**

Más de 50 años  
de experiencia global

Ahorro de agua  
de hasta 40%  
y hasta 95% de eficiencia  
en fertilización

Innovación &  
Tecnología  
de última generación



[www.netafim.com.mx](http://www.netafim.com.mx)

[f /NetafimMexico](#) [y /NetafimMexicoOficial](#)

# Cada gota se nota.



**Netafim es el pionero y líder mundial en soluciones de micro irrigación. Fundado en 1965 por agricultores en el desierto del Négev en Israel que buscaban producir alimentos en suelos estériles y con poca agua disponible, introdujeron al mundo el concepto de riego por goteo. Impulsada por esta innovadora tecnología, Netafim se enfoca en ofrecer a los agricultores soluciones tecnológicas, servicio al cliente, soporte técnico y agronómico de primer nivel que les ayude a producir cualquier cultivo, en cualquier clima, con menos recursos.**

## ALREDEDOR DE 2 MILLONES DE CLIENTES EN 6 CONTINENTES

"Netafim ha liderado la industria del goteo durante 50 años y desde hace un cuarto de siglo ponemos todo nuestro conocimiento y experiencia al servicio de los agricultores mexicanos apoyando a productores de todos los tamaños, desde los pequeños huertos familiares hasta los grandes productores agroindustriales" comenta **Oscar Gonzalez, Director General de Netafim México.**

La tecnología de riego por goteo permite la distribución uniforme y precisa de pequeñas y suficientes cantidades de agua y nutrientes aplicadas directamente a la zona radicular. Esta tecnología garantiza que la absorción de agua y nutrientes influya efectivamente en el crecimiento y desarrollo de las plantas, al tiempo que permite la programación del riego adaptándose a las necesidades del cultivo, tipo de suelo y condiciones climáticas. Optimizando la utilización de agua y nutrientes logrando mayores rendimientos con menos recursos.

Netafim se preocupa por innovar año con año, desarrollando para los agricultores las mejores tecnologías que aseguren el mejor costo-beneficio a su inversión. Uno de los lanzamientos más recientes y que ya es prueba de éxito es el formato "Irrigation as a Service" el cual consta de un programa de servicio de riego para compañías cuyo enfoque principal puede no ser la agricultura, pero su negocio depende de ella. Con Irrigation as a Service el cliente obtiene una solución todo en uno, delegando a Netafim la implementación y operación de la tecnología de riego, de esta manera Netafim se convierte en una extensión de la empresa del cliente, trabajando de la mano, reportando resultados y brindándole tiempo a nuestros clientes para enfocarse en otros puntos de su operación directa, sabiendo que la productividad de su cultivo está en manos de expertos técnicos y agrónomos de Netafim.

"Hemos tenido casos de éxito muy importantes con Irrigation as a Service en México, el más reciente es en un cultivo de alfalfa que alimenta al ganado lechero de los principales productores y cuya marca es el líder de lácteos en el país, donde logramos un incremento en la producción del 30% y un ahorro de agua de hasta un 38%" nos comparte **Oscar Gonzalez, Director General de Netafim México.**

Netafim ofrece una amplia gama de soluciones inteligentes de riego y Digital Farming para todos los cultivos, condiciones y geografías, ofreciendo en su canasta la más alta gama de emisores de riego como goteros, aspersores

y micro-emisores, así como la más avanzada tecnología de manejo de monitoreo de cultivos de campo abierto, huertos y frutales e invernaderos. Su experiencia se extiende a otras industrias como jardinería y minería, brindando siempre los mejores resultados.

La innovación ha sido siempre estandarte de la actividad de Netafim, un claro ejemplo es su nuevo lanzamiento, NetBow™, un innovador arco de goteo con múltiples salidas para contenedores de cultivo y riego en macetas, fácil de usar, con alta resistencia a la obstrucción y excelente distribución y uniformidad de riego, que llega al mercado en el último trimestre del 2020. NetBow promete disminuir costos de mano de obra por su fácil y rápida instalación a la vez que mejora la productividad de cada planta.

**10 MILLONES DE HÉCTAREAS EN EL MUNDO SON REGADAS POR NETAFIM.  
HASTA 50% DE AHORRO EN AGUA Y 30% MÁS EFICIENTE EN FERTIRRIGACIÓN.**



Además, con el objetivo de estar más cerca de los agricultores en esta nueva normalidad y a pesar de la distancia, Netafim ha formado una alianza con AgriSync, la plataforma de soporte remoto que permitirá a los agricultores realizar consultas en línea y tiempo real con sus expertos agrónomos y técnicos. Esta plataforma complementa el **amplio portafolio de servicios** con los que cuenta la compañía y abona a la atención y seguimiento que brinda Netafim a cada uno de los proyectos de sus clientes y que los destaca de entre sus competidores. La aplicación estará disponible a partir de octubre para todos los clientes de Netafim México.

**CARLO GALLI**  
TÉCNICO Y ASESOR DE ESTRATEGIA EN RECURSOS HÍDRICOS, NESTLÉ

**"NETAFIM HACE UNA GRAN DIFERENCIA, NO SOLO COMO PROVEEDOR DE TECNOLOGÍA SINO COMO PROVEEDOR DE PRÁCTICAS SUSTENTABLES"**

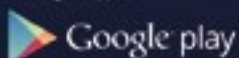
Netafim cuenta con diferentes reconocimientos y galardones a nivel global. Trabajando en conjunto con las principales organizaciones mundiales abordando los desafíos de la escasez de agua a largo plazo. Entre sus reconocimientos se encuentran el GALARDÓN "STOCKHOLM INDUSTRY WATER AWARD (SIWA) uno de los premios más relevantes en la industria del agua a nivel global, donde se le reconoce como una de las empresas que más ha contribuido a la correcta administración y cuidado del agua, THE CEO WATER MANDATE, de la ONU, donde se incentivan iniciativas diseñadas para ayudar a las empresas en el desarrollo y la implementación de prácticas sustentables para el uso y cuidado del agua, entre otros.

Netafim es parte de Orbia, una comunidad de empresas que trabajan juntas para solucionar los retos más grandes a nivel mundial y unidos en un solo objetivo: **Impulsar la vida alrededor del mundo.**



RM  
SIENTE LO QUE  
*escuchas*

Descarga la app en:



radiomanagement



rdomanagement



radiomanagement

[www.radiomanagement.tv](http://www.radiomanagement.tv)

