

Fecha 28.08.2026	Sección CDMX	Página 15
----------------------------	------------------------	---------------------

De Papantla a Moscú: el limón y la diversificación del campo mexicano



LUIS MIGUEL MARTÍNEZ ANZURES
Investigador y docente de la UNAM y el INAP
@DrImma56

Veintiún toneladas de limón persa salieron de Veracruz con destino a Moscú. A primera vista, podría parecer una operación comercial modesta dentro de las dimensiones de la economía agroalimentaria mexicana. Sin embargo, el recorrido de 21.4 toneladas desde las huertas de Papantla hasta el mercado ruso encierra una historia mucho mayor: la de productores rurales que lograron insertarse directamente en el comercio internacional y la de un país que necesita ampliar sus horizontes comerciales. La noticia merece atención por una razón fundamental: **los alimentos también son parte nodal de la geopolítica actual en la que gira el mundo.**

La Sociedad Cooperativa Bioproductores del Llano Alto, integrada por 183 socios, concretó un embarque de 40.4 toneladas de limón persa, de las cuales 19 toneladas tuvieron como destino McAllen, Texas, y 21.4 toneladas fueron enviadas a Moscú. Para los productores de Papantla, el salto es significativo: pasar de mercados predominantemente locales a establecer vínculos directos con compradores internacionales. Más aún, existe la expectativa de que esta primera operación abra la puerta a la comercialización de más de 257 toneladas en el segundo semestre de 2026.

La comparación entre las dos rutas comerciales resulta reveladora. El limón destinado a Estados Unidos puede llegar por carretera a McAllen en aproximadamente 11 horas. El embarque ruso, en cambio, debe recorrer territorio mexicano hasta el puerto de Altamira y continuar por vía marítima durante varias semanas antes de llegar a Moscú.

La distancia sigue siendo un factor económico importante, pero ya no constituye una barrera infranqueable. En

la economía contemporánea, los kilómetros cuentan, pero cuenta también la infraestructura, las cadenas de frío, los puertos, las certificaciones sanitarias, la trazabilidad y la capacidad de organización de los productores.

El limón persa veracruzano posee, precisamente, características que le permiten competir en mercados distantes: una amplia vida de anaquel, calidad física, color verde intenso y uniformidad. No es casualidad que estas condiciones hayan permitido a los productores pensar en destinos situados a miles de kilómetros de México.

Aquí aparece una primera lección de política pública. **El problema del campo mexicano no siempre consiste en producir más; con frecuencia, consiste en lograr que el productor pueda vender mejor.** Y es que, en este sentido, México posee una enorme diversidad agroalimentaria y una reconocida capacidad exportadora. Sin embargo, entre la parcela y el consumidor internacional existe una compleja cadena de obstáculos: financiamiento, organización, certificaciones, empaque, transporte, información comercial y capacidad de negociación. Un productor puede tener una cosecha de calidad mundial y, aún así, permanecer limitado a mercados locales o depender de intermediarios si carece de las herramientas para llegar directamente a los compradores internacionales. Por eso resulta importante el caso de Papantla. La experiencia no se limitó a incrementar la producción. Los productores contaron con acompañamiento técnico y comercial y participaron en ferias internacionales.

El limón veracruzano cruzó el Atlántico. El siguiente reto es que México cruce, de manera permanente, las fronteras de su dependencia comercial. ■



Página 1 de 1
\$ 49644.00
Tam: 197 cm2