

AL MANDO



OPINIÓN

**JAIME
NÚÑEZ**

**Alerta en industria
citrícola de Veracruz**

La naranja es uno de los pilares productivos del sector agrícola en Veracruz. No sólo por su volumen y calidad, reconocidos a nivel nacional e internacional, sino porque detrás de cada cosecha hay miles de familias cuyo ingreso depende directamente de esta actividad.

Por eso, lo que hoy ocurre en las regiones citrícolas en tema de seguridad no puede tratarse como un episodio aislado ni como un problema coyuntural. Productores, compradores y distribuidores enfrentan extorsiones y amenazas que ponen en riesgo la operación diaria y la continuidad de la cadena productiva.

A ello se suma el recrudecimiento de la violencia: el pasado 20 de enero fueron ejecutadas tres personas en un lugar conocido como “la báscula”, punto clave para la comercialización del producto; entre las víctimas se encontraban dos compradores relevantes de cítricos y la propietaria de “la banda”, el sistema de transporte utilizado para cargar la fruta en camiones.

Productores, compradores y distribuidores enfrentan extorsiones y amenazas que ponen en riesgo la operación diaria y la continuidad

El contexto no es nuevo, pero sí cada vez más grave. En octubre fue asesinado **Javier Vargas Arias**, empresario del sector citrícola, apenas una semana después del homicidio de **Bernardo Bravo Manríquez**, presidente de la Asociación de Citricultores del Valle de Apatzingán. Todo apunta a un patrón de control violento sobre la actividad, que se habría intensificado tras el desplazamiento de grupos criminales de otros estados hacia territorio veracruzano. Veracruz produce dos de cada tres naranjas del país y genera una derrama económica superior a los ocho mil 400 millones de pesos anuales. Permitir que la violencia capture esta industria estratégica no sólo golpea al campo; compromete empleo, inversión y estabilidad regional.

OFERTA Y DEMANDA

El caso de **Harry Styles** en México se ha convertido en un ejemplo de cómo la oferta de conciertos logró responder al volumen real de la demanda.

Con seis conciertos anunciados por OCESA en el Estadio GNP Seguros, la oferta disponible permitió ampliar el acceso del público y distribuir la presión habitual que se concentra en procesos de venta con menos funciones. De acuerdo con fuentes de la industria, este escenario contrasta con otros fenómenos recientes —como el de **BTS**— en los que la demanda rebasó por mucho la capacidad programada, principalmente por calendarios globales más acotados.

En esos casos, la tensión no responde a una falta de interés del público mexicano, sino a decisiones de ruta y número de fechas definidas a nivel internacional. El caso de **Harry Styles** confirma que, cuando el volumen de *shows* se alinea con la magnitud del *fandom* local, la experiencia de venta tiende a ser más equilibrada y sostenible, tanto para los *fans* como para la industria.

Para muchos promotores, México vuelve a quedar demostrado como un mercado capaz de absorber grandes concentraciones de conciertos cuando la planeación internacional lo permite. 🎵

