

MÉXICO SABE PRODUCIR MAÍZ BLANCO; AHORA NECESITA APRENDER A VENDERLO AL MUNDO

MEXICO KNOWS HOW TO PRODUCE WHITE MAIZE; NOW IT MUST LEARN TO SELL IT WORLDWIDE

Producir más ya no basta. • *Producing more is no longer enough.*



Mtro. Tristán Azuela Montes

Maestro en Administración en Agronegocios y Comercio Exterior

Universidad De La Salle Bajío, México

ORCID: 0009-0008-1911-3175 Autor de Correspondencia: tristan.azuela@gmail.com

Historial Editorial:

Recibido: 10 Ago 2026 • Aceptado: 19 Ago 2026

Publicado: 22 Ago 2026 • Licencia CC BY 4.0

Cómo citar este artículo:

Azuela Montes, T. (2026). México sabe producir maíz blanco; ahora necesita aprender a venderlo al mundo. *Líder Agropecuario*, 1, artículo e0001.

RESUMEN

México enfrenta una paradoja: posee una importante capacidad productiva de maíz blanco, pero parte de sus productores enfrenta precios insuficientes y dificultades de comercialización, mientras el país importa grandes volúmenes de maíz amarillo. El problema no es sólo cuánto producir, sino qué producir, para quién, con qué costo, calidad, riesgo y destino. Este artículo propone un Sistema Mexicano de Mercados de Granos con referencias nacionales, contratos anticipados, identidad preservada, almacenamiento certificado y red comercial global.

Palabras clave: maíz blanco; comercialización agroalimentaria; soberanía alimentaria; identidad preservada; gestión de riesgos; exportación.

ABSTRACT

Mexico faces a paradox: it has substantial white maize production capacity, yet some producers face low prices and marketing difficulties, even as the country imports large volumes of yellow maize. The problem is not only how much to produce, but also what to produce, for whom, at what cost, with what quality, risk, and destination. This article outlines a Mexican Grain Markets System based on domestic price references, advance contracts, identity preservation, certified storage, and a global marketing network.

Keywords: white maize; agricultural marketing; food sovereignty; identity preservation; risk management; exports.

UN SILO LLENO TAMBIÉN PUEDE SER LA FOTOGRAFÍA DE UN MERCADO QUE FALLÓ

Hay un momento cada año en que los productores del Bajío miran su cosecha de maíz blanco, ya levantada, y deben decidir: vender al precio disponible o esperar, con el riesgo de que baje más. La semilla, el fertilizante, el agua, la energía, la maquinaria, el crédito, el seguro, la cosecha y el flete ya fueron pagados. Lo que todavía está en disputa es cuánto recibirán por tonelada.

Cuando esos costos y atributos no quedan reconocidos en la negociación, al productor le corresponde el precio residual de una cadena cuyas decisiones se tomaron mucho antes de que el grano llegara al mercado. Un excedente sin comprador presiona el precio a la baja.



Las cifras permiten dimensionar el contraste. Para el ciclo 2026/27, el *World Agricultural Supply and Demand Estimates* (WASDE) de agosto de 2026 calcula 24.6 millones de toneladas de producción total de maíz, 27.7 millones de importaciones, 53.4 millones de consumo y apenas 20 mil toneladas de exportaciones.

Como el dato reúne maíz blanco y amarillo, hace falta leer cada mercado por separado. Entre enero y junio de 2026, México importó 11.7 millones de toneladas de maíz amarillo y 493 mil toneladas de maíz blanco (USDA, 2026; SADER, 2026a).



En el campo, ese ajuste no se vive como un porcentaje, sino en pesos por tonelada. En febrero de 2026, el maíz blanco a pie de productor en el Bajío rondaba 4,800 pesos por tonelada: 22% menos que un año antes y, para numerosos agricultores, por debajo de su costo de producción. El mismo reporte calcula que la urea y el fosfato diamónico concentran, en promedio, el 35% del costo de producir maíz (USDA-FAS, 2026).

En ese escenario, ampliar la siembra sin asegurar mercado ni corregir la estructura de costos no resuelve el problema: lo hace más grande.

«Un excedente sin comprador presiona el precio.»

La propuesta que sostengo en este artículo parte de una prioridad ineludible: México debe cubrir primero sus necesidades alimentarias, sin convertir la autosuficiencia en un límite productivo. Puede aumentar su capacidad si construye, al mismo tiempo, canales comerciales capaces de colocar excedentes rentables fuera del país. El orden importa: identificar la demanda, negociar las condiciones y contratar; sólo después, programar la producción.

DEL CENTRO DE ORIGEN AL MERCADO MUNDIAL

Esta historia no descansa en una sola prueba. El estudio genético encabezado por Matsuoka situó en México el origen principal de la domesticación del maíz; años después, las investigaciones dirigidas por Ranere aportaron evidencia arqueológica procedente del Valle Central del Balsas (Matsuoka et al., 2002; Ranere et al., 2009).

Desde México, el cultivo se diversificó y terminó por extenderse a Europa, África y Asia. El recorrido de los híbridos, sin embargo, no se explica sólo por la genética: hicieron falta científicos nacionales, sistemas de semillas, servicios de extensión, instituciones y agricultores dispuestos a adoptarlos (Byerlee, 2020).

Cadena Integral del Maíz

Eslabones desde el productor hasta el cliente final



Figura 1. Cadena integral del maíz: eslabones desde los proveedores de insumos y servicios hasta el cliente final. Infografía: ChatGPT de OpenAI (2026a).

Para 2026/27, USDA proyecta una producción mundial de 1,298.88 millones de toneladas y exportaciones por 210.48 millones. De ese volumen exportado, cerca de cuatro de cada cinco toneladas procederían de Estados Unidos, Brasil y Argentina.

El volumen explica una parte de su liderazgo, pero no toda. Esos países desarrollaron mecanismos para enlazar la producción con el precio, el financiamiento, la administración del riesgo y la salida comercial:

- **Estados Unidos:** Contratos de comercialización, futuros, opciones y seguros de ingreso federales combinados (USDA-ERS, 2020; USDA-RMA, s. f.).
- **Brasil:** Operaciones de *barter* (trueque financiero de insumos por cosecha futura) y contratos B3 (Johann et al., 2017).
- **Argentina:** Futuros, opciones y contratos sobre la base del maíz en Matba-Rofex.
- **China:** Modelo «Insurance + Futures» conectando seguros con coberturas (Liu et al., 2026).
- **Sudáfrica:** Contratos diferenciados de maíz blanco en la JSE con recibos de silo registrados (JSE, s. f.-a).

EL MAÍZ BLANCO NO ES «UN GRANO MÁS»

Para una harinera, una tortillería o un fabricante de botanas, que el grano sea blanco no basta. Según el uso final, cambian las exigencias de dureza, humedad, color, peso hectolítrico, impurezas, micotoxinas y comportamiento industrial. Vender solamente «maíz blanco» es como vender «metal» sin decir si se trata de cobre, aluminio o acero.

USDA-FAS estimó para 2025/26 producciones de 4.0 millones de toneladas en Jalisco, 2.0 millones en Michoacán y 1.7 millones en Guanajuato. Más del 80% del maíz blanco de esos estados fue clasificado como apto para la industria harinera (USDA-FAS, 2026). Esa calidad potencial necesita convertirse en especificaciones por lote, análisis, segregación, trazabilidad y contratos.

En marzo de 2025, una reforma constitucional reforzó la protección de los maíces nativos y el cultivo nacional libre de maíz genéticamente modificado (DOF, 2025). Sin embargo, para un comprador extranjero «producido en México» y «certificado Non OGM» no son sinónimos. Scoular ya comercializa maíz blanco con identidad preservada y no OGM (Scoular, s. f.).

«Cada tonelada **debe tener comprador** antes de sembrarse.»

CHICAGO INFORMA; MÉXICO DEBE FORMAR SU PROPIO PRECIO

Para entender cuánto recibe realmente el productor, conviene descomponer el precio:

Fórmula de Formación de Precio Neto al Productor:

Precio neto = Referencia de mercado + Base local + Premio por atributos – Acondicionamiento – Almacenamiento – Logística – Financiamiento – Cobertura y comisiones.

La base mide la distancia entre el precio físico local y los futuros de Chicago (CME Group, s. f.). Chicago funciona como una brújula: orienta, pero no dice cuánto vale exactamente una tonelada de maíz blanco alimentario en Guanajuato o Jalisco.

Principales Países Consumidores de Maíz del Mundo 2026

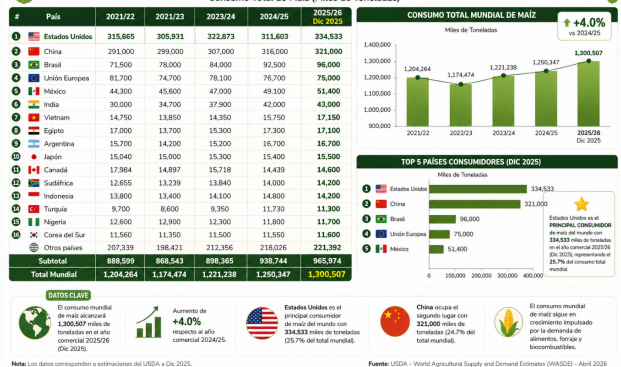


Figura 2. Principales mercados consumidores de maíz en el mundo, 2021/22–2025/26. Infografía: ChatGPT de OpenAI (2026b), elaborada con datos del USDA.



México ya intentó un futuro de maíz amarillo en MexDer (2012–2023). Su cancelación demuestra que la liquidez no aparece por decreto (MexDer, 2023). Por eso se propone un **Sistema Mexicano de Mercados de Granos**: precios físicos transparentes, bases regionales, laboratorios acreditados, almacenamiento certificado, recibos de depósito y coberturas.

DEL ABASTO NACIONAL A UNA RED MEXICANA GLOBAL

Exportar no debe ser la salida de emergencia para un excedente que nadie quiso comprar. Debe ser una operación diseñada antes de sembrar.

México cuenta con 14 tratados de libre comercio con 52 países y acuerdos que suman 92 naciones (Secretaría de Economía, 2026). Esa red representa una infraestructura jurídica extraordinaria, pero un tratado no es una orden de compra. El paso crucial es construir inteligencia comercial y presencia propia con una red internacional de comercialización, hubs regionales y compradores ancla.



La oferta debe subir una escalera de valor: primero grano verificado, luego sémola, grits, harina nixtamalizada y almidones, hasta alimentos terminados y marcas colectivas con origen regional.



LA CUÁDRUPLE HÉLICE: CONOCIMIENTO EN CONTRATOS

Academia

Formar talento en coberturas y mercados; caracterizar el grano; medir agua y calidad; generar protocolos prácticos.

Gobierno

Construir bienes públicos: datos confiables, reglas, sanidad, infraestructura y coberturas de riesgo.

Empresa

Compartir señales de demanda anticipadas, firmar contratos comprensibles y cofinanciar cadenas de valor.

Productores y Sociedad

Cooperativismo empresarial, gobernanza, trazabilidad y negociación contractual previa a la siembra.

«Producir récords **con pérdidas** no es competitividad.»

El éxito no puede medirse sólo en rendimiento por hectárea; el indicador decisivo es el **margen neto ajustado por riesgo** y por los recursos hídricos y energéticos utilizados por tonelada vendida.



CONCLUSIÓN

México enseñó al mundo a cultivar maíz. Ahora tiene pendiente una transformación de otra naturaleza: la comercial.

La evidencia revisada permite sostener que producir más puede ser parte de la solución, siempre que producción, costos, calidad, riesgo y mercado se planeen como un solo sistema mediante un Sistema Mexicano de Mercados de Granos y una red comercial global.

La soberanía alimentaria debe asegurar que México pueda alimentar a México. La visión comercial debe lograr algo adicional: que el conocimiento acumulado durante miles de años también permita producir excedentes competitivos y llevarlos al mundo.

México ya sabe producir maíz. La pregunta que debe guiar la siguiente década es otra: ¿Queremos seguir vendiendo lo que cosechamos, o empezar a producir exactamente lo que México y el mundo están dispuestos a comprar?

CONTRIBUCIÓN DEL AUTOR (TAXONOMÍA CREDIT)

Conceptualización: Tristán Azuela Montes. Investigación: Tristán Azuela Montes. Redacción del borrador original: Tristán Azuela Montes.

FINANCIAMIENTO Y CONFLICTO DE INTERESES

No se recibió financiamiento externo para la elaboración de este artículo. El autor declara no tener conflictos de intereses relacionados con el contenido de este trabajo.

DECLARACIÓN DE USO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL

La investigación, selección y verificación de las fuentes, el análisis de la información, la formulación de los argumentos y las conclusiones fueron realizados por el autor. La IA generativa se utilizó únicamente como herramienta auxiliar para organizar materiales previamente recopilados, comparar versiones del manuscrito y mejorar la claridad de redacción, bajo supervisión y responsabilidad plena del autor.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- B3. (s. f.). *Futuro de milho com liquidação financeira*. b3.com.br
- Byerlee, D. (2020). The globalization of hybrid maize (1921). *Journal of Global History*. doi:10.1017/S1740022819000354
- CME Group. (s. f.). *Learn about basis: Grains*. cmegroup.com
- Consejo de Estado de China. (2026). *China issues 5-year plan for agricultural modernization*. gov.cn
- DOF. (2025). *Decreto en materia de conservación y protección de maíces nativos*. Diario Oficial de la Federación. dof.gob.mx
- Johann, A. R. G., et al. (2017). *Operações de barter para financiamento em Goiás e Mato Grosso*. Embrapa. embrapa.br
- Johannesburg Stock Exchange. (s. f.-a). *Grain futures and options*. jse.co.za
- Johannesburg Stock Exchange. (s. f.-b). *Physical delivery*. jse.co.za
- Liu, C., et al. (2026). China's «Insurance + Futures» model. *Front. Sustain. Food Syst*. doi:10.3389/fsufs.2026.1816341
- Matba-Rofex. (s. f.). *Futuros y opciones sobre maíz*. matbarofex.com.ar
- Matsuoka, Y., et al. (2002). A single domestication for maize. *PNAS*, 99(9), 6080–6084. doi:10.1073/pnas.052125199
- MexDer. (2023). *Commodities: futuro del maíz amarillo y cancelación*. bmv.com.mx
- Ranere, A. J., et al. (2009). Early Holocene maize and squash domestication in Central Balsas. *PNAS*, 106(13), 5014–5018. doi:10.1073/pnas.0812590106
- Scoular. (s. f.). *White corn: Identity Preserved & Non-GMO*. scoular.com
- SADER. (2026a). *Nota aclaratoria: importaciones de maíz primer semestre 2026*. gob.mx/agricultura
- SADER. (2026b). *Sistema de Ordenamiento del maíz blanco «Precio Justo»*. gob.mx/agricultura
- SADER. (2026c). *Acuerdo de comercialización de maíz blanco PV 2026*. gob.mx/agricultura
- Secretaría de Economía. (2026). *Tratados y Acuerdos Comerciales de México*. gob.mx/se
- Unión Europea. (2003). *Reglamento (CE) 1830/2003 sobre trazabilidad y etiquetado de OGM*. eur-lex.europa.eu
- USDA. (2026). *WASDE Report August 2026*. usda.gov
- USDA-ERS. (2020). *Farm use of futures, options, and marketing contracts*. ers.usda.gov
- USDA-FAS. (2026). *Mexico: Grain and Feed Annual. MX2026-0018*. fas.usda.gov
- OpenAI. (2026a, b, c). *Infografías generadas mediante IA*. ChatGPT.