

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA AGRARIA ANTONIO NARRO
DIVISIÓN DE AGRONOMÍA
DEPARTAMENTO DE HORTICULTURA



Desarrollo Profesional en el Sector Salud en el Estado de Guanajuato

Por:

JUAN ANTONIO GONZÁLEZ IBARRA

MEMORIA DE EXPERIENCIA PROFESIONAL

Presentada como requisito parcial para obtener el título de:

INGENIERO AGRÓNOMO EN HORTICULTURA

Saltillo, Coahuila, México

Junio de 2021

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA AGRARIA ANTONIO NARRO
DIVISIÓN DE AGRONOMÍA
DEPARTAMENTO DE HORTICULTURA

Desarrollo Profesional en el Sector Salud en el Estado de Guanajuato

Por:

JUAN ANTONIO GONZÁLEZ IBARRA

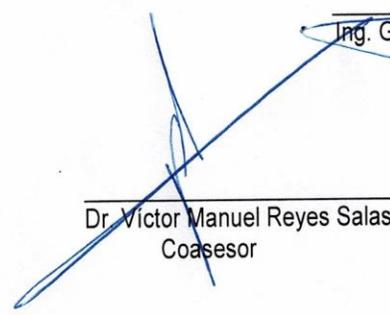
MEMORIA DE EXPERIENCIA PROFESIONAL

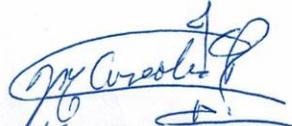
Presentada como requisito parcial para obtener el título de:

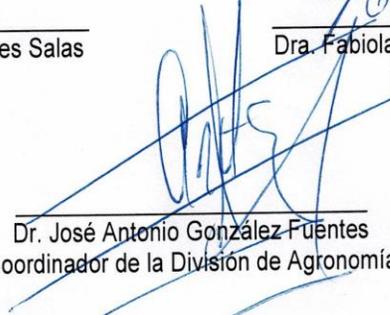
INGENIERO AGRÓNOMO EN HORTICULTURA

Aprobada por el Comité de Asesoría:


Ing. Gerardo Rodríguez Galindo
Asesor Principal


Dr. Víctor Manuel Reyes Salas
Coasesor


Dra. Fabiola Aureoles Rodríguez
Coasesor


Dr. José Antonio González Fuentes
Coordinador de la División de Agronomía

Saltillo, Coahuila, México

Junio de 2021

INDICE DE CONTENIDO

AGRADECIMIENTOS.....	iiv
DEDICATORIA	v
Siembra de brócoli	1
Empresa Mardupol S.A de C.V	2
BANCA CREMI	3
Bayer en México.....	4
Horario de trabajo.....	5
Otras actividades.....	6
Convención de Bayer	8
Glucobay.....	8
Convención.....	9
Rantudil	9
Manuales de productos	10
Abbott.....	12
Línea de cardiología	12
Compra de Knoll.....	13
Speciality care.....	14
División de la empresa en dos líneas de promoción	16
Convención de Orlando.....	17
Fuerza de venta.....	17
Más experiencia.....	18
Importancia de ser representante medico.....	19
Ventajas de Abbott.....	20
Programa de venta directa.....	21
Reencuentro con viejos compañeros.....	22
Proyecto de higo en micro túnel.....	24
Proyecto en marcha	24
Riego y fertilización	28
Primer poda.....	30
Protección de las plantas	32

Enfermedades: Roya	34
Plagas en plantas de higo.....	35
Gusano barrenador	36
Araña roja	38
Poda final.....	41

AGRADECIMIENTOS

A Dios

Le agradezco a Dios por haberme permitido vivir hasta este día, haberme guiado a lo largo de mi vida, por ser mi apoyo, mi luz y mi camino. Por haberme dado la fortaleza para seguir adelante en aquellos momentos de debilidad.

A mi Alma Mater

Mi agradecimiento eterno a mi Alma Mater, por haber permitido formarme después de años de esfuerzo y dedicación y ayudar a transformarme en un profesional para enfrentar los retos de la vida.

A mis Padres y Hermanos

A mi madre y hermanas que han sido la guía para llegar a este punto culminante de mi vida, las amo.

Al Ing. Gerardo Rodríguez Galindo

De manera muy especial, por aceptarme y guiar mis ideas.

A mi esposa

Luz María por haber estado junto a mí todos estos años, apoyándome. Sabes que sin ti nada de esto hubiera sido posible. Te amo

A mis Hijos

Juan Antonio y Mario Alberto, que siempre fueron mi motor para seguir adelante, son lo mejor de mi vida.

DEDICATORIA

A mi madre

Rafaela Ibarra Pastrano

Por el gran amor y devoción que tuviste para conmigo, el apoyo incondicional que siempre me brindaste, por haberme formado como hombre de bien. No hay palabras en este mundo para agradecerte. **Gracias mamá.**

A mi Padre

Pascual González Torres

Aunque no tuve la dicha de conocerte, porque partiste cuando yo era un bebé, pero tu alma siempre estuvo a mi lado. **Gracias Papá.**

A mi esposa

Luz María Torres Moreno

Por estos 31 años que hemos compartido juntos, gracias por ser mi confidente y mi amiga, pero sobre todo porque eres la alegría de mi vida, te agradezco por estar junto a mí.

A mis hijos

Juan Antonio y Mario Alberto

A mis hijos que son el tesoro más hermoso que me ha regalado Dios.

A mis hermanos

Margarita, María de la Luz, Elías, Rafaela, Magdalena y Bertha, por haberme apoyado en todo momento.

A mis amigos de toda la vida

Jorge Mauricio Vera Vivero, Alfredo Flores Llamas, Francisco Sánchez Obregón, Juan Antonio López de Alba, Arturo Meza Lara y Rodolfo Montes de Oca.

Introducción



Yo Juan Antonio González Ibarra, egresé en la generación '62 de la especialidad de horticultura en diciembre de 1986. Y esta es mi historia profesional.

Siembra de brócoli

En junio de 1987 un compañero de nombre Jorge Vera Vivero, amigo de preparatoria me comentó que sus papás tenían un terreno, y que nos podían prestar para sembrar algo, yo le sugerí por qué no sembrar brócoli, que era en ese entonces una hortaliza que estaba teniendo mucho auge para exportar, mi compañero Jorge consiguió la planta con unos productores de brócoli de Salamanca, que sembraban directo y después desahijaban, entonces nos regalaron esa planta y empezamos.

Se preparó el terreno, como era un terreno que no se había tocado por muchos años, se barbechó a una profundidad de 40 cm y se pasó la rastra de manera cruzada para desmenuzar bien el suelo y no quedaran trozos grandes de tierra, se hicieron surcos a una distancia de 75 cm entre uno y otro.

Se aplicó un herbicida pre emergente (trifluralina) para evitar malas hierbas y hospederas de plagas, a razón de 2 litros en 200 litros de agua por hectárea. Se

aplicó de manera manual con mochila y con boquilla de abanico, posteriormente se procedió a regar por gravedad y se plantó a una distancia entre planta y planta de 35 cm, los riegos se daban de 3 a 4 días según se viera el suelo, ya que es una planta que es muy susceptible al agua, como es una planta muy suculenta requiere de mucho nitrógeno, por lo tanto, se fertilizaba con sulfato de amonio y triple 17.

En cuanto a plagas y enfermedades realmente no se tuvo problema, ya que era un terreno prácticamente descansado, a los 50 días previo a que empezara hacer el corte se tuvo un problema con la bomba del pozo y empezó a venirse la planta de una manera desproporcionada, por lo que me vi en la necesidad de hacer cortes y llevarlos yo mismo a los mercados sobre ruedas a vender, la gente casi no lo conocía, era una hortaliza de cierto nivel socioeconómico, y no toda la gente lo compraba, lo vendía a 1 peso por bola y batallaba para venderlo, pero logramos salir, sin embargo mi amigo Jorge ya no quiso seguir debido a que no le resultaba como negocio.

[Empresa Mardupol S.A de C.V](#)

Posteriormente en el año 1988 y 1990 trabajé en una empresa que vendía productos químicos para tenerías y para la agricultura, la empresa se llama Mardupol s.a.de c.v y ahí fue mi primer contacto con las ventas, el Sr. José Luis Orozco era el Gerente de la tienda y fue digamos mi primer maestro en ventas, primero me mostró la bodega, los productos que se vendían y me dio una lista con precios, mi trabajo consistía en salir a las tenerías y otras empresas que utilizaban productos químicos a vender, se les vendía cloro en líquido y en polvo a balnearios, a la coca cola se le vendía ácido fosfórico, a la industria jabonera se le vendía cloro, bicarbonato de sodio, ácido clorhídrico, amoníaco, suavizantes de agua; para tenerías quebracho, ácido clorhídrico, desengrasantes, bisulfito de sodio y un sin fin de productos; para industria alimenticia se vendía conservadores como ácido benzoico, sorbatos y formaldehidos; para la industria agrícola fertilizantes, superfosfato triple, sulfato

ferroso, superfosfato simple, cloruro de potasio. Entonces mi trabajo consistía en ir a las empresas tocar la puerta y solicitar una entrevista con el encargado de compras, una vez que me recibía checaba precios y si estábamos más baratos lo compraba y si no pues negociábamos precio, obviamente con el gerente. Posteriormente se me empezó a dar cobranza de lo que vendía el gerente y ya no me daba oportunidad de hacer mis ventas, por lo que opte por dar las gracias.

BANCA CREMI

En 1991 fui aceptado en BANCA CREMI como asesor agropecuario, dando créditos y haciendo estudios de factibilidad, me tocaba atender el estado de Michoacán, Celaya y parte de León, aquí aprendí lo que era la banca agropecuaria, los créditos refaccionarios y los créditos de avíos y revolventes. Trabajé en un crédito agroindustrial en coordinación con los ingenieros del FIRA, en el municipio de Venustiano Carranza, para hacer mermelada en la ciudad de Celaya, entregué unos créditos a un productor de zanahoria y cebolla para una lavadora de zanahoria y para una congeladora, ya que enviaban todo a la central de abastos de la ciudad de México y exportaban cebolla a EEUU, quedé sorprendido cuando conocí al encargado de la producción, era ingeniero mecánico y los terrenos donde sembraba estaban impecables, con decirles que iban los de semillas aswrow a tomarle fotos para sus folletos, también me tocó ir a Huetamo, Michoacán a inspeccionar unos créditos que se habían dado con anterioridad para la compra de unos becerros para engorda, también me tocó atender una granja de cerdos en ciudad Manuel Doblado Guanajuato y una granja que producía jícama en el municipio de Romita Guanajuato. En el departamento Agropecuario éramos dos, el Ing. Miguel Castellanos y yo, y el Gerente Ing. Salvador Díaz Godoy 3 en total.



En general en Michoacán, no se había metido el banco de lleno a los servicios agropecuarios, se manejaban muy pocos créditos de hecho contados, por lo que me acerqué a una cooperativa agropecuaria y afortunadamente hice un buen negocio para el banco, desafortunadamente se vino la privatización de la banca y en diciembre de 1992 me tocó salir.

En 1993 entré a trabajar a una empresa de agroquímicos del Ing. Abel Asencio, ahí solo estuve 7 meses debido a que no tenía un sueldo fijo solo era el 1% de comisiones y ya estaba casado y con un hijo y próximo a nacer el segundo.

[Bayer en México](#)

En abril de 1993 salió un anuncio en el periódico que solicitaba agente de ventas para Bayer de México, pero era para medicina de humanos, hice las entrevistas y me quedé, pensé ya entrando a Bayer es más fácil cambiar a agro, pero no, aunque es la misma empresa se manejan como empresas independientes, bueno me enviaron 4 semanas a la ciudad de México a capacitación, ésta constó de biología, anatomía, microbiología e infectología. En este trabajo solo contratan personas con estudios de licenciatura, habíamos de todo, en el grupo éramos 7 representantes y el gerente de distrito el señor Enrique Arrona Bermúdez, él era administrador de empresas, había dos veterinarios (Juan

Cermeño y Gabriel Serrano) un licenciado en ciencias de la comunicación (Francisco Ramírez), un psicólogo (Rafael Navarrete), un médico (Arturo Mejía), un químico (Juan Carlos) y un agrónomo (yo). En este grupo había tres personas que eran los veteranos del grupo, ellos fueron los que me enseñaron realmente a trabajar en esto, tenían una habilidad para relacionarse con los médicos que me llamaba la atención porque tenían una mezcla de extrovertidos conchudos, pero sin caer en lo pesado. Hicimos un grupo de trabajo muy bonito muy coordinado, con mucha comunicación y mucha camaradería, todo se hablaba de frente, el gerente nunca se reservaba nada, si era un regaño o una felicitación era para todos. Es un trabajo de mucha confianza, pero también había códigos o pecados capitales que te hacían perder de manera inmediata el trabajo, esto era: reportar un médico en falso, vender la muestra médica y reportar una farmacia en falso, teníamos dos citas de contacto en el día por si el gerente quería trabajar con nosotros o por si venía gente de México, algún Gerente de Producto o el Gerente Regional, era a las 8 de la mañana y a las 5 de la tarde con una tolerancia de 15 minutos si pasaban los 15 minutos y no llegaba nadie ya podíamos movernos y empezar a trabajar.

Horario de trabajo

Tenía en mi portafolio de productos un antihipertensivo (Adalat Oros), dos antimicóticos (Mycospor y Canesten) dos antimicrobianos (Binotal y Ciproxina) un producto para la hemorragia sub aracnoidea (Nimotop), mi trabajo iniciaba en la mañana a las 8 a.m. y terminaba hasta las 9 o 10 de la noche o bien hasta cuando hubiera cubierto mi cuota de médicos, esto era 1 hospital o centro de salud, 3 farmacias y 10 médicos al día. Me pagaban sueldo base más comisión y más prestaciones de ley, seguro de vida, ya que viajaba constantemente, atendía León y Lagos de Moreno, Jalisco.

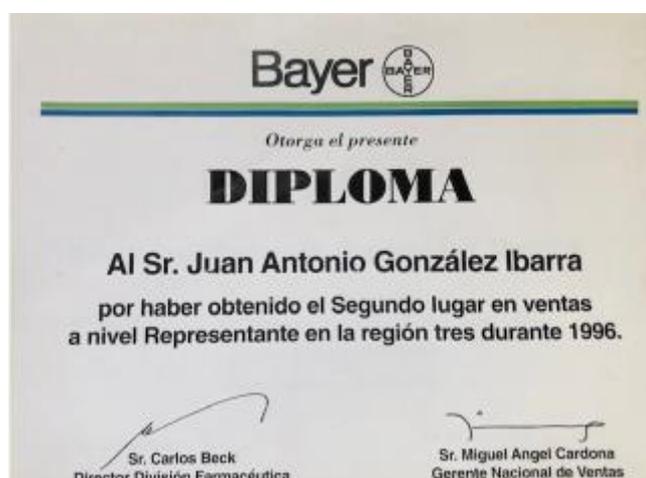
Pues entonces era visitar 10 consultorios de médicos diarios, había quienes no nos recibían, pero la gran mayoría si lo hacía, ya adentro del consultorio se le cuestionaba al médico utilizando técnica de ventas con respecto de algún

producto que me interesaba o que me pagara mejor comisión, por ejemplo el antihipertensivo, si sabía que el médico usaba un producto para la hipertensión que como efecto secundario le daba tos al paciente, le ofrecía que utilizara el Adalat que no producía tos y que las cifras de tensión arterial iban a estar normales y le dejaba muestras médicas con la finalidad de que le diera un inicio de tratamiento al paciente y posteriormente si se sentía bien el paciente lo seguía comprando. Con este portafolio de productos mi universo medico era de Cardiólogos, Médicos Internistas y Médicos Generales.

Otras actividades

Otra de mis tareas a parte de lo que comenté, era llevar servicio de café los viernes a los hospitales, se contactaba al jefe de enseñanza y se pactaba llevarles café, galletas y jugo y se daba al final de la sesión medica ahí se trataban casos médicos y asistían tanto médicos como residentes, el objetivo era impactar con folletos e información de mis productos al mayor número de médicos posible para un momento dado conseguir una prescripción, esa era mi venta y mi comisión. Este trabajo o profesión es muy bonita porque te pone varios retos el hecho de ser constante te brinda varias satisfacciones, es como la gota de agua que constantemente cae en la piedra si no la quiebra la moldea, así es este trabajo te va creando hábitos como cualquier otro. Después hubo un cambio y nos dividieron en base a los productos que manejábamos, a mí me tocó ser el responsable de Adalat Oros, por lo tanto tenía que estar más al pendiente de los cardiólogos y de los Médicos Internistas, organizaba partidos de futbol con Cardiólogos una vez por mes, los sábados había junta donde entregábamos papelería, cuentas de gastos y pendientes varios o alguna petición de algún Médico (como era apoyo para asistir algún Congreso Medico o algún libro para la biblioteca de la facultad), lo comentábamos con el Gerente Regional y en base a eso se decidía. También se planeaban eventos Bayer para Médicos, por ejemplo, el primer sábado de mes se apoyaba al Colegio de Médicos Internistas, sus sesiones normalmente se hacían en un salón de algún Hotel de la ciudad, iniciaba a las 8 y terminaba a la 13 hrs. Se les pagaba la comida y nosotros los acompañábamos.

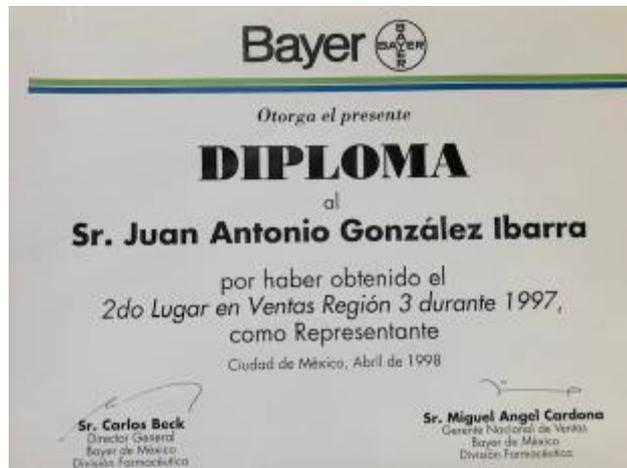
Nuestro trabajo constaba de 8 ciclos y cada ciclo era de 6 semanas de trabajo cada final de ciclo nos mandaban material con el que trabajábamos el siguiente, llegaban literaturas de cada uno de los productos que yo promocionaba, regalos para farmacias, regalos para los Médicos y muestras médicas para dejarles a los Médicos, por lo general llegaban de 10 a 12 cajas grandes por ciclo. Cada fin de año la empresa nos mandaba un pavo y en el grupo el gerente nos organizaba una cena de fin de año en la que podíamos llevar a nuestra pareja, esta Reunión se Organizaba en un Restaurant que se encuentra en la Sierra de Guanajuato, venia el Gerente Regional el Sr. Nicolás Ramírez y su esposa, y convivíamos como una familia, se brindaba con mezcal de la Sierra de Guanajuato y antojitos mexicanos. Cada vez me involucraba más en el trabajo, se ganaba bien y mi familia estaba con lo necesario que más se podía pedir. Y empezaron a llegar los reconocimientos:



Este premio fue por Adalat Oros (Anti Hipertensión), por haber obtenido el Segundo Lugar de Ventas a Nivel Regional, el reconocimiento venía con 5,000 pesos y un anillo de oro con piedra preciosa.

Convención de Bayer

Cada año Bayer hace una convención de ventas de preferencia en algún lugar con playa, 5 días donde se analizan las estrategias de ventas para el año, se hace un refresh de los productos, por fuerza todo esto lo hace el departamento de mercadotecnia, a la convención va toda la fuerza de ventas mercadotecnia y la dirección de Bayer Pharma alrededor de 800 personas. Ahí también se hacen reconocimientos a los compañeros más destacados del año en ventas, te nombran y te pasan al frente delante de 800 personas es verdaderamente impresionante.



Este reconocimiento se me entregó en el año de 1998, por los resultados del año 1997. También este reconocimiento vino con 5,000 pesos y un anillo de oro con piedra preciosa.

Glucobay

Posteriormente se hizo el lanzamiento de un producto para el control de la glucosa (Glucobay). El lanzamiento se hizo en Huatulco Oaxaca. Fueron 3 días de estudio para conocer el producto, conocer las ayudas visuales con las que trabajábamos con los médicos y 2 días de convivencia en la cual se nos entregó una bicicleta magistronic de 10 velocidades, posteriormente las entregamos y

luego se nos envió a cada uno de los representantes a la casa, este producto era para normalizar los picos de glucosa en sangre después de comer útil en pacientes con diabetes Mellitus tipo 2, este producto se podía combinar con los demás tratamientos para la diabetes, uno de los efectos secundarios si no es que el único era que producía gases pero esto, siempre y cuando no se llevara una dieta, así que también era un detector de mentiras, porque cuando un médico me refería que su paciente le reportaba muchos gases, nosotros le decíamos al médico que no estaba llevando la dieta porque al comer carbohidratos compuestos estos competían con el ingrediente activo y se acumulaban en el intestino grueso y formaban gases. Si quería estar más seguro el médico le mandaba hacer una prueba de hemoglobina glucosilada, y ahí veía que el paciente no llevaba su dieta.

Convención

En el transcurso del año de 1998 se empezó a entregar entre la comunidad médica una colección de Discos Compactos de música clásica interpretada por la Orquesta Sinfónica del Estado de México dirigida por Enrique Batís, se entregó uno por mes, para el mes de noviembre ya se habían entregado todos porque en ese mes Bayer iba a participar en el Congreso Anual de Medicina Interna que se llevó al cabo en la ciudad de Guanajuato, Guanajuato. En esa ocasión mi Jefe el Señor Enrique Arrona me invitó junto con otros dos compañeros Francisco Ramírez y Juan Cermeño y nos regalaron un smoking para andar uniformados y cubrir el evento y cuál fue mi sorpresa que el día de apertura del Congreso en el Centro de Convenciones Bayer llevó a la Orquesta Sinfónica del Estado de México con Enrique Batís como Director, fue fabuloso.

Rantudil

Posteriormente en el siguiente año 1999, Bayer como toda empresa que trabaja con base a resultados, lanza Rantudil (Acemetasina) un analgésico indicado para dolores agudos particularmente de grandes articulaciones como dolores de espalda de columna vertebral (osteoartritis /espondiloartritis) y ataques agudos

de gota. El lanzamiento se hizo en Huatulco Oaxaca, ahí fueron 4 días de estudio de conocer el producto y conocer todas las estrategias de Marketing, manejar las ayudas visuales, cabe comentar que previo a cada lanzamiento se nos enviaba a casa un manual del producto en cuestión para estudiar en casa, porque llegando a la convención se aplicaba un examen, después se procedía a ver los resultados del año anterior y las estrategias de mercadeo y oportunidad de negocio para el producto, para llegando la siguiente semana se arrancaba con la promoción con todos los Médicos. Así fue a grandes rasgos mi paso por esta gran empresa alemana.

A finales del año 1999 el 8 de Diciembre previo a salir de vacaciones se me acerco la competencia que estaba por lanzar un producto nuevo para la presión arterial, platicamos y nos arreglamos, el 9 de diciembre de 1999 estaba firmando con Abbott Laboratorios de México.

Manuales de productos

Se me entregaron los manuales de los productos que promocionaban y lo que restaba de diciembre me la pase estudiando, porque a finales de enero del 2000, iba a capacitación un mes, mi portafolio de productos era: Blopress (Candesartan Silexetilo) para la presión arterial, klaricid (Claritromicina) antibiótico, Ogastro (Lansoprazol) antiulceroso, Hitrin (terasozina) hiperplasia prostática, Ensure (complemento alimenticio). Y mi trabajo diario era visitar 10 médicos de consultorio privado, tres farmacias y un centro de salud.



También realice mi entrenamiento en técnicas profesionales de ventas:



Así inicio mi nueva travesía en esta compañía igual de importante que la anterior, su matriz se encuentra en Chicago Illinois, en abbott park, y está presente en: África, Asia, Europa, Norteamérica, Sudamérica y Australia. Y como era de esperarse más trabajo y más compromiso con el nuevo producto Blopress, este producto tiene varios beneficios para el paciente hipertenso, no produce tos y protege los órganos blancos (riñones, ojos sistema nervioso central y periférico) es de una sola toma al día.

Abbott

En Abbott había demasiada disciplina y una presión muy intensa, pero, aun así, es una empresa muy humana, que se preocupa por el bienestar de sus trabajadores y de sus familias.

Aquí en esta empresa se tienen 3 reuniones al año, con toda la fuerza de comercial para definir el rumbo hacia los objetivos anuales de venta. El trabajo era prácticamente igual al que hacía en Bayer, visitaba 10 médicos diarios, tres farmacias y un hospital por día. Mi trabajo en farmacias era de checar que todos los productos de mi portafolio estuvieran en el anaquel para que el dependiente de la farmacia no lo negara, además de informar alguna oferta cada año previo a la temporada de calor se organizaba la Feria Pedialyte, (Pedialyte es un suero Oral con agradables sabores), la feria constaba en invitar a todos los dependientes de farmacias chicas, grandes y de cadena, a un salón en donde se llevaba al cabo una feria con tiro al blanco y juegos de aros en donde se podían ganar diferentes premios como: tostadores, ollas exprés, licuadoras, vajillas, televisiones y el premio mayor un refrigerador repleto de Pedialyte, este tipo de eventos disparaban las ventas de Pedialyte de manera exponencial, esto era parte de los productos de autoconsumo, este trabajo era aparte de la promoción en consultorios privados, no se podía descuidar el trabajo con los médicos, las ciudades a donde me desplazaba para visitar médicos eran: La Piedad Michoacán , Irapuato Guanajuato Lagos de Moreno Jalisco y San Juan de los Lagos Jalisco. Y mi base León Guanajuato.

Línea de cardiología

Éramos tres los encargados de la línea de cardiología (José Antonio Quezada Martín Pérez y Yo) y el Gerente de Distrito Hugo Quiñones. Los responsables del nuevo producto Blopress aquí en el bajío, se hicieron siembras de producto con médicos que diagnosticaban hipertensión, era un estuche con 15 originales

de blopress para 5 pacientes y unas hojas en donde el Médico tenía que llevar el control por 3 meses, al finalizar se nos entregaban los 5 estudios y se enviaban a abbott a la ciudad de México en donde se integraban en un expediente, esto lo hacía el departamento médico que reportaba directamente a Chicago Illinois.

Compra de Knoll

Cuando se hacían siembras de productos había premios económicos para los representantes que más médicos reclutara y más estudios recogieran, así que era retador. Pasó el primer año y hubo algunos cambios, Abbott compra a Química Knoll laboratorio alemán, y mientras se daba esa transición, nos anuncian la próxima junta.

¡¡¡Las Bahamas ¡¡¡¡ un crucero saliendo de Miami, Florida. Llegando a la Isla Nassau, Puerto Rico, Saint Tomas, un sueño hecho realidad, ese día en la noche que abordamos, se hace la cena del Capitán, a todos los tripulantes nos invitan a cenar en un salón grandísimo todos vestidos de manera formal nosotros traje y las compañeras vestido de noche. Se brinda con champagne, y cenamos langosta a la mantequilla, esta reunión se hace para mantener a todos los tripulantes en un solo lugar, porque al salir del Caribe Golfo de México y Océano Atlántico, se forman corrientes de agua que hace que el barco se mueva de tal forma que se siente como pequeños temblores o terremotos, esto dura aproximadamente como quince minutos, terminas de cenar y cada quien a sus habitaciones o bien si se quieren desvelar lo pueden hacer, pero al día siguiente hay que estar a las 7 de la mañana desayunando porque a las 8 de la mañana sesionábamos y pobre de aquel que se estuviera durmiendo en la sesión, luego no se la acababa con el jefe, porque al jefe inmediato superior también lo regañaban, así que teníamos que estar atentos y bien despiertos. Sesionábamos en el teatro del crucero, de las 8 a.m. a las 6 la tarde la teníamos libre para hacer actividades libres, ir a la alberca, jugar basquetbol, ir al casino, al gimnasio o simplemente salir a la cubierta del crucero y contemplar el mar, llegando a Nassau se nos dió el día libre, Nassau es la capital de las Bahamas. Es una

parada popular de los cruceros, es famosa por sus playas y arrecifes de coral en donde se puede practicar el snorkel y también por la venta de piedras preciosas. Regresamos al barco por la tarde y nos dirigimos a Puerto Rico, fue un día de camino ese día completo se aprovechó para sesionar y estudiar, al día siguiente estábamos desembarcando en Puerto Rico, en San Juan la capital, la ciudad más grande de la isla, se ubica en la costa del Atlántico de la Isla, sus playas se encuentran frente a la franja de centros turísticos de Isla Verde conocida por sus bares, clubes nocturnos y casinos. El Viejo San Juan con adoquines edificios coloniales españoles. También fuimos al Castillo San Felipe del Morro o conocido simplemente como El Morro es una ciudadela española construida en el siglo XVI y el siglo XVIII en el extremo norte de San Juan, por muchos años vigilo la entrada a la bahía de San Juan y protegió la ciudad de ataques piratas. Ya de regreso llegamos a la isla de Saint Tomas (Santo Tomas) isla ubicada también en el mar Caribe, es la isla principal de las Islas Vírgenes Territorio de los Estados Unidos, la isla tiene una extensión de 80.9 Km. sus calles son muy coloniales y su población es mayormente raza negra. Zarpamos de Saint Tomas y nos dirigimos a Miami Florida para hacer el traslado cada uno a sus sitios de origen para el lunes iniciar con el trabajo en campo.

Speciality care

Posteriormente en el año 2002 a mediados vino gente de México, el Gerente Regional que estaba en Guadalajara (El Sr. Ramón Dótelos) y mi Gerente de distrito en ese tiempo era José Antonio Gutiérrez, ya que el que me contrato era Hugo Quiñones y lo llamaron de México a hacerse cargo de la fuerza de specialty care de Hospitales, entonces esa gente trabajo con un compañero que también era de la fuerza Cardio y conmigo, pensé nos van a correr, pero cuál fue mi sorpresa que era para un ascenso, era para una nueva fuerza Sistema Nervioso Central ya que abbott había hecho un convenio con Lundbeck ,un laboratorio Danés, para lanzar un antidepresivo Lexapro y al final de la competencia se inclinan por mí y me empieza a cambiar la vida porque son otras obligaciones, más trabajo, un trabajo más especializado visitando solo Psiquiatras y Neurólogos y uno que otro Médico General en Hospitales de Alta Especialidad y

consultorios privados, entonces me mandan a la Ciudad de México a capacitar en Sistema Nervioso Central un mes y mi trabajo consistía ir a los IMSS a lograr que incluyeran mis productos para que entraran a las licitaciones anuales, una vez en la lista me cercioraba que ganara, una vez ganada, que se surtiera y que estuviera en bodega y anaquel de la farmacia del IMSS, ya que estuviera en la farmacia, ir con los Neurólogos de la clínica para hacer que recetaran mi producto el cual era AVONEX(Interferón Beta 1^a) para la esclerosis múltiple, ese era mi producto más caro y debía estar en las clínicas del IMSS para que los Neurólogos lo recetaran y por lo tanto ayudara a estos pacientes a que llevaran una mejor calidad de vida ya que eran ámpulas que se aplicaban cada semana, a diferencia de la competencia que se aplicaba cada tercer día, desafortunadamente estos productos (Interferones) tienen efectos secundarios, estos Interferones producen una pseudogripa y como son subcutáneos pueden llegar a producir necrosis en la piel, así que el que yo promocionaba se aplicaba cada semana, por lo tanto los efectos secundarios eran un poco más llevaderos, esta enfermedad no tiene cura, los productos que se utilizan son paliativos, o sea que ayudan a que el paciente no se deteriore tan rápido, pues desafortunadamente el otro producto lo utilizaban más los neurólogos, debido a que había una competencia desleal, El Interferon de la competencia era REBIF (interferon beta 1 A) pero se aplicaba cada tercer día, ya que el laboratorio compraba voluntades e invertía mucho dinero en congresos para los neurólogos, una o dos veces a Europa a congresos sobre esclerosis, abbott era se inclinaba más por tener a los médicos informados y actualizados por medio de estudios clínicos o sea evidencia clínica. Los productos que tenía a mi cargo eran Avonex (Esclerosis Múltiple) Lexapro (Depresión) Epival (tiene tres indicaciones Epilepsia, Migraña y Trastorno Bipolar) Fenabbott (epilepsia refractaria) Depakene (Epilepsia en niños) Niar (Enfermedad de Parkinson). De mi portafolio de productos solo dos estaban en el cuadro básico del IMSS Avonex y Epival, que eran los que más interesaban a la empresa ya que representaban más números, las ciudades a las que visitaba eran León, Irapuato, Celaya, Aguascalientes y Zacatecas a las cuales tenía que visitar una vez por mes o bien cuando un Médico quería hacer una solicitud de apoyo tenía que viajar a atenderlo, para esto tenía un presupuesto y un automóvil que nos brindaba la

empresa, para no tener alguna excusa. Además, tenía un nuevo jefe en la ciudad de México el Sr. Francisco Zea, y todos los días estábamos comunicados por medio de teléfono o bien por skytel (bíper).

Había dos oportunidades en el año para incluir productos en el cuadro básico del IMSS en el bimestre Enero-Febrero y Julio-Agosto. Si no lograbas incluir tus productos era prácticamente un fracaso, así que tenía que estar al pendiente de todos los movimientos y checar las listas de los medicamentos con el jefe de medicina interna. Fue un año de mucho aprendizaje y de muchos retos.

División de la empresa en dos líneas de promoción

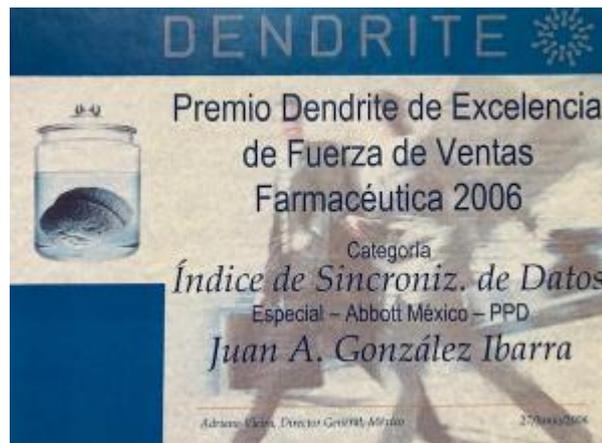
Al siguiente año 2003 la empresa decidió que dividir la fuerza de Sistema Nervioso Central, en donde un grupo solo iba a promocionar Avonex, todo se iba a concentrar en la ciudad de México y la otra fuerza iba a promocionar los demás productos (Lexapro Epival Depakene Niar Akineton Fenabbott). Así que seguí promocionando todos los productos y con el mismo viaje (León, Irapuato, Celaya, Aguascalientes y Zacatecas). Cuando empecé de lleno a promocionar el antidepresivo mi objetivo primario era impactar a los Psiquiatras, pero como que me daba un poco de temor ya que hay mucho tabú con respecto a los Psiquiatras. Y cuál fue mi sorpresa que la gran mayoría de estos Médicos son muy amigables, muy conversadores ja ja ja o sería que me estaban "Psicoanalizando" sea lo que sea mi trabajo era que recetaran mucho Lexapro y Epival (como antidepresivo y como tratamiento para el trastorno bipolar) muchos Psiquiatras utilizan el Epival (Valproato Semisodico) como tratamiento en pacientes con abuso de sustancias (Marihuana y Cocaína). En esta área de las Neurociencias aprendí mucho ya que muchos de los medicamentos que su indicación es una, los neurólogos y los psiquiatras lo utilizaban para otra enfermedad o trastorno.

Convención de Orlando

Ahora la convención se hizo en Orlando Florida, en Magic Kingdon, se sesionó dos días y los otros tres días disfrutamos de los parques temáticos de Disney, yo no conocía estos parques, solo era como un sueño cuando era niño y lo veía en la televisión y me preguntaba cuando podré ir a conocer, afortunadamente este trabajo me dio la oportunidad de disfrutar y conocerlos, pero no estaba a gusto porque me preguntaba en mi cabeza yo si ando disfrutando y conociendo acá y mi familia no conoce, me puse un objetivo que llevaría a mi esposa y a mis dos hijos a Disney y posteriormente lo cumplí cuando mis hijos salieron de sexto de primaria y de 2° de secundaria respectivamente, los llevé a Anaheim, California y nos la pasamos fenomenal era nuestras primeras vacaciones en familia nunca habíamos ido ni a la playa, a veces cuando estaban de vacaciones cuando iba a la Piedad Michoacán me acompañaban y mientras yo me iba a trabajar ellos se divertían en la alberca del hotel, cuando regresaba a la hora de la comida comíamos y me volvía a ir a trabajar y en la noche como a las 7 los llevaba a cenar. Así eran nuestras vacaciones.

Fuerza de venta

En los años 2004 y 2005 fue muy similar, solo que se incrementó la fuerza de ventas de Sistema Nervioso Central, ya que para la empresa fue muy beneficioso en cuanto a resultados y por lo tanto quería ir por todo el mercado de Antidepresivos, en estos años colocamos a Lexapro en el número 1 en ventas comparado con todos los antidepresivos que estaban en el mercado, Epival es un producto que tiene más de 30 años en el mercado pero la empresa no le ponía mucho enfoque hasta que se abrió la fuerza de Neurociencias empezó a despuntar, Epival es un producto que está presente en todo el mundo y solo en EEUU vende al año 2 billones de dólares, para darnos una idea de todo lo que se juega la compañía, posteriormente después de insistir y de ir sobre los objetivos que me pedía la empresa, finalmente empezaron nuevamente los reconocimientos:

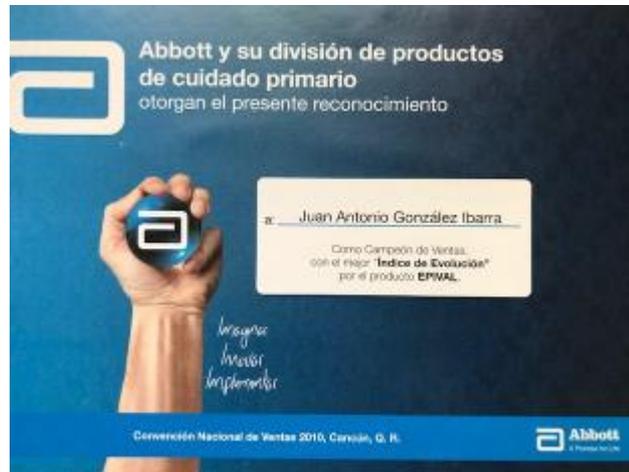


Finalmente, en el año 2006 se hizo un reconocimiento a mi trabajo, cosa que me da la pauta para seguir en el camino correcto. Gracias a Dios tenía el apoyo de mi jefe directo el Sr. Esteban Delgadillo y el apoyo de mi familia para seguir adelante. En el año 2007 fue un año muy retador, ya que hubo varios cambios tuve un cambio de jefe directo y como todo cambio lleva tiempo en acoplarse tanto uno como el otro, acoplarse en el sentido de la manera como le gusta que se haga el trabajo esto tarda aproximadamente entre 6 y 8 meses, ya que como lo mencioné antes este trabajo es de mucha confianza y en este tiempo que les comento mi jefe me conoce más como persona, conoce mi zona y además conoce a mis médicos y me orienta si tengo que hacer algún cambio con mi universo médico o bien en mi ruta de trabajo.

Más experiencia

En el año 2008 y 2009 fue algo similar, se asignó otra ruta ahora viajaba a Irapuato, Guanajuato Capital, Aguascalientes, y Zacatecas y mi base León Guanajuato. Cada vez estaba más involucrado con la parte más importante de los Médicos que visitaba en primer lugar era Psiquiatras luego Neurólogos y por último Médicos Generales. Empecé a visitar Centros de Integración Juvenil ya que, ahí se concentra un mayor número de personas con problemas de abuso de sustancias, además cuentan con Servicio Médico, la gran mayoría de población que frecuenta estos Centros son de bajos ingresos entonces les llevaba donaciones de medicamentos tanto de Antidepresivos como tratamientos

paliativos para dejar la Marihuana o bien la Cocaína o el Cristal, también visitaba los Centro de Atención Integral a la Salud Mental o (CAISAME) a los Centros de Atención Integral en Adicciones (CAIA) apoyaba en las sesiones de los Psiquiatras el primer miércoles de cada mes, con café y ambigús. Era la manera de retribuirles el apoyo que me brindaban con mis productos y con los Neurólogos y Neurólogos Pediatras visitarlos en los hospitales grandes donde había urgencias Pediátricas y de adulto, porque les llevaba ampolletas de Depakene (ácido Valproico), para las personas que llegaban a urgencias con crisis epilépticas, háblese de bebés, niños, adolescentes y adultos. Esta ampolleta se diluía en 50 ml de solución glucosada o solución salina y se pasaba en una hora por vía intravenosa, entonces salía recuperado el paciente y se le daba tratamiento oral para que estuviera controlado y no convulsionara. En el año 2010 me hice acreedor a un premio como Campeón de Ventas por el producto Epival (valproato semisodico). Este premio vino con 10,000 pesos en efectivo y 10,000 pesos en vales de despensa.



Importancia de ser representante médico

Quiero comentar que en esta profesión de Representante Médico, aprendí a conocer las diferentes enfermedades del sistema nervioso central y como van mermando la vida de las personas que las padecen, llegas a reconocer una depresión un trastorno de la conducta como el trastorno ansioso depresivo o el trastorno obsesivo compulsivo o una persona esquizofrénica o una persona

maniaco depresivo el famoso Trastorno Bipolar, cuando esta uno estudiando estas enfermedades como que uno se sugestionona porque uno va estudiando cómo se presenta y cómo evoluciona la enfermedad que dice uno yo también me siento así, o me he sentido de esta o de esta otra forma, pero lo curioso es que aunque uno se sienta así o haya pasado por estas circunstancias no afectan nuestras relaciones personales. Voy a compartir una anécdota que me sucedió en el hospital psiquiátrico de la ciudad de Aguascalientes, entré a visitar al Dr. Luna un médico Psiquiatra y le preguntaba que como era una persona con un trastorno que como los diferenciaban o como lo diagnosticaban para ser más explícitos y me dejo: mira ahorita va a entrar un paciente esquizofrénico que en su momento de locura se rasgó los lagrimales y lo llevaron al hospital a que lo curaran y me dice el Doctor: pon tu maleta aquí a un lado y ponte esta bata, para que te des cuenta, entonces el Dr. le dice al paciente que pase, el paciente se pasa al consultorio, se sienta y el Dr. le pregunta que como se siente y el paciente le responde que bien, que se siente bastante bien que ya lo de alta para irse a su casa, pero yo nunca vi que el paciente se pusiera agresivo o que dijera una cosa por otra que desvariara en su lenguaje o que estuviera desvirtuando en espacio y tiempo, sin embargo, el paciente atentó contra su vida y tenía episodios de lucidez.

Entonces me respondí que los Médicos Psiquiatras en base a sus años de estudio, a su experiencia, hacen su diagnóstico para tratar estas enfermedades y tratar de hacerles llevadera su enfermedad tanto a los pacientes como a sus familiares porque como no se pueden valer por sí mismos entonces los familiares sufren con ellos, cuidándolos y estando al pendiente para que tomen su medicamento, esa es una de muchas anécdotas que me sucedieron a través de estos años en los cuales me dediqué a ser Representante Médico.

Ventajas de Abbott

Quiero comentar que en esta empresa teníamos una prestación que ningún laboratorio de la industria farmacéutica tenía, Becas Universitarias, para los hijos

de todos los trabajadores de abbott a nivel global. Esta consistía en un monto económico anual, con el cual se podía pagar la colegiatura o bien comprar una computadora o bien pagar algún curso adicional a la carrera, un diplomado por ejemplo, esto era muy alentador y de gran ayuda porque sabemos cómo padres que la educación es la mejor inversión para nuestros hijos, así que, el compromiso para con la empresa era mucho mayor. No podía quedarle mal a la empresa ni a mi familia.

Me involucré en ventas directas con pequeños Hospitales y Asociaciones Civiles que apoyaban a personas con enfermedades mentales y me fue bastante bien, ya que era un nicho de mercado que no se conocía y en el año 2015 me hicieron este reconocimiento:



Programa de venta directa

Al mismo tiempo la empresa lanzó un programa de venta directa con médicos que tienen botiquín y que usan los productos abbott, a un precio más económico que en farmacias, así los pacientes también se benefician.

En el año 2018 igual me hice acreedor a este reconocimiento por parte de la Gerencia de la línea de Sistema Nervioso Central por haber superado los objetivos de venta.



Ya para este año 2018 mis hijos ya habían terminado sus estudios universitarios y ya veía que mis años de servicio pronto terminarían, ya que la empresa tiene un plan de jubilación a partir de 10 años de servicio y 60 años de edad, y prácticamente este beneficio ya me lo ganado, entonces el 24 junio del año 2019, la empresa decide darme el beneficio de Prejubilarme.

[Reencuentro con viejos compañeros](#)

En estas fechas me contactó el Ing. Juan Carlos Pérez Hernández colega ExNarro, que fuimos compañeros desde la preparatoria y en la Universidad compartíamos la misma casa, me contacta y me comenta que va a ver una reunión de la ANEUAAAN en su casa que si quería ir, me dió su dirección y fui y empecé nuevamente a tener relación con los compañeros de la NARRO. Que hacía mucho tiempo no disfrutaba.



En esta foto nos encontramos el Ing. José Ángel Martínez Lucio el decano del grupo lleva muchos años aquí en León, pero él es de San Pedro de las Colonias Coahuila, el Presidente de la ANEUAAAN sección León el Ing. Miguel Ángel Gil Collins, el Ing. Timoteo el Ing. Lorenzo Pérez, el Ing. Jorge Sánchez, el Ing. Luis Ernesto Gutiérrez Monroy, el Ing. Martin Vázquez.

En esa misma reunión surgió una nueva reunión en el rancho del Ing. Luis Ernesto Gutiérrez Monroy (a) La Vecina, y quince días después estuvimos presentes. Ese día el Ing. Fernando Molina también Egresado de la Narro nos dió una plática sobre la higuera. Después de la agradable platica, el anfitrión el Ing. Luis Ernesto Gutiérrez nos invitó una deliciosa barbacoa de borrego y para amenizar unos compañeros ex de la Rondalla nos deleitaron con melodías que hasta me hicieron llorar.





Proyecto de higo en micro túnel

Posteriormente surgió el interés de formar una SPR con un grupo de compañeros e invertir en un proyecto de media hectárea de higo en micro túnel y sistema de riego por goteo, se fue madurando la idea incluso fuimos a varias huertas de higo para conocer y adentrarnos al cultivo de higo. Todo esto sin descuidar mi compromiso con mi trabajo de representante médico, entonces mi tiempo estaba dividido en la semana de lunes a viernes mi trabajo en Abbott y el sábado íbamos a las huertas de higo.

Proyecto en marcha

El 24 de Junio del 2019 me llega la prejubilación, y ahora si de lleno al proyecto de higo. Sin embargo en Diciembre de ese año se decide no seguir a delante con el proyecto debido a que algunos compañeros tenían otros compromisos o algunos no podían invertir, y entonces platicando con otro compañero el Ing. Martin Vázquez que también estaba interesado platicamos y decidimos cada quien por su cuenta poner unas higueras en maceta y compartir nuestras experiencias con este cultivo, entonces nos dimos a la tarea de investigar productores de planta de higo, bolsa y sustrato y si me permiten aquí les empiezo a compartir mi experiencia.

El 22 de Julio 2020 visitamos la empresa Merlin Green house, en Acatlán de Juárez Jalisco, productor de planta de higo Black Mission, nos dieron un

recorrido por el vivero, en donde lo tienen todo controlado y una plática de los cuidados para la planta, mi compañero el Ing. Martin Vázquez se trajo 100 plantas y yo 62 plantas de higo.}



En el vivero nos atendió el Ing. Eduardo Sexto, el cual nos dió un recorrido por todo el vivero, las plantas las reproducen por esquejes de una planta madre libre de infecciones y de patógenos.

Aquí en esta área las plántulas tienen 35 días con temperatura y humedad controlada e intensidad lumínica adecuada nos comentaba el Ing. Eduardo Sexto que las condiciones que se tenían en el vivero son muy buenas para producir planta en estado vegetativo que es de alguna manera a lo que se dedican, para ellos no era negocio vender plantas en estado reproductivo o productivo, porque

si te venden la planta produciendo al cambiarla de condiciones dejaría de producir, lo ideal es hacerla producir en el lugar donde va a estar por siempre.

Esto de solo producir planta en estado vegetativo conlleva a un sistema radicular bien desarrollado para cuando sea el cambio de ubicación y por lo tanto la nutrición no haya tanto estrés en la planta.

Las plantas que se compraron tenían dos meses y medio de edad, con un buen sistema radicular para que asegure un buen anclaje.

Se compraron bolsas con capacidad de 40 litros reforzada y se hizo una mezcla de tezontle y fibra de coco en una relación de 70-30 respectivamente, yo sugiero ya por experiencia propia que antes de hacer la mezcla se aplique un fungicida y un acaricida dos o tres días antes de la plantación, ya que normalmente el tezontle esta al aire libre y puede tener algunas esporas o huevecillos o bien larvas y esto nos complicaría posteriormente el cultivo.



Posteriormente se procedió a llenar las bolsas a la mitad y se regó para posteriormente hacer el trasplante y llenar las bolsas de sustrato.

Aquí recién plantadas se puede ver que están bien regadas para evitar que el cambio de temperatura estrese de más la planta, se ponen en la sombra un momento después se colocan en el lugar que se decidió.



La plantación se realizó a 60 centímetros entre planta y planta y distancia entre hileras de 1.5 metros.



El área en donde se tienen las macetas es de 57.6 metros cuadrados.

Riego y fertilización

Se empezó a regar con esta fórmula de arranque que nos facilitó el Ing. Eduardo Sexto del vivero las primeras tres semanas en una solución de 1,000 litros.

Fertilizante concentración del Elemento (%) peso Kg.

Nitrato de Ca	15.5 N	1.0
	19.0 Ca	
Nitrato de K	12.0 N	.5
		38.0 K
Fosfato mono amónico	12.0 N	.4
	26.0 P	
Sulfato de Mg	9.8 Mg	1.0
Preparado de Micronutrientes		.05-.1

Dependiendo de la concentración.

Esto es:

Elemento	ppm
Nitrógeno	263
Fosforo	104
Potasio	190
Calcio	190
Magnesio	95



Aquí las plantas ya tenían 40 días (28 de Agosto) de haberlas traído del vivero y como puede observarse los tallos están bien formados y la planta tiene mayor firmeza.



El 9 de Septiembre de 2020 se pone la estructura del invernadero donde va ir el hule. Se compró perfiles galvanizados, perfil sujetador, alambre, zigzag y hule calibre 800.



El 28 de Septiembre o sea 30 días después se procede a dar una poda de despunte para inducir a fructificación.



Primer poda

Poda de fructificación.- A las seis semanas se hace la poda de formación y fructificación, se hacen cortes apicales dejando 1 milímetro de espacio entre la siguiente hoja procurando hacer cortes del mismo tamaño, el corte debe de ser sesgado, “ojo” las tijeras deben de estar limpias o bien, limpiarlas con una solución a base de alcohol (gel), cada vez que pase a la siguiente maceta se

debe de limpiar las tijeras, esto para evitar cualquier contagio de enfermedad (virus del mosaico o roya) entre planta y planta.

Se cambia la fertilización:

- a) Solución en 1,000 litros de agua.
- b) El pH de la solución debe estar en un rango de 6.5 a 7.0.
- c) Durante el riego cuidar que las hojas no se mojen con la solución nutritiva.
- d) Regar todos los días a la misma hora.



Fertilizante concentración del Elemento (%) peso Kg.

Nitrato de Ca	15.5 N	1.3
	19.0 Ca	
Nitrato de K	13.0 N	.8
	46.0 K	
Fosfato Mono amónico	61.5 P	.13
	11.0 N	

Sulfato de Mg 46.6 Mg 1.3

Preparado de Micronutrientes Hierro, Manganeso, Cobre, zinc, Boro y molibdeno. Esto es en PPM

Elemento	ppm
Nitrógeno	100 Nitrato 15 Amonio
Fosforo	31
Potasio	250
Calcio	200
Magnesio	100

Algunos productos comerciales Kelatex Multi de COSMOCEL.

[Protección de las plantas](#)

En la siguiente imagen se puede observar que el hule ya se está colocando. Esto fue el 30 de Septiembre, se procede a poner hule para proteger las plantas de la variación del clima además de aprovechar el aporte de los rayos del sol calentando y atrapando la energía en el interior, ya que la planta requiere temperaturas por arriba de los 28 grados. Cabe mencionar que el Ing. Andrés Hidalgo Zamora, compañero y amigo desde la universidad, diseñó y construyó el invernadero de 67 metros cuadrados.



Y a los cinco días el 5 de Octubre 2020 empieza a diferenciarse las yemas vegetativas y las yemas frutales. Las yemas de forma de punta son las de fruto, mientras que las yemas achatadas son las vegetativas.

Además, la poda también brinda a la planta luminosidad y el calor hace su trabajo ya que, prácticamente en muy pocos días se ven resultados, como se puede observar las yemas frutales se diferencian y la solución nutritiva también hace diferencia.



El día 8 de Octubre se empieza a fumigar de manera preventiva contra la roya, se aplicó Cupravit y un adherente, esto con el fin de romper la tensión superficial de la hoja, penetre y se adhiera el fungicida para estar protegida.

Enfermedades: [Roya](#)

La roya es la enfermedad más común en el higo, causa el enrollamiento y la caída de las hojas, ataca cuando la humedad ambiental es alta, en temporada de lluvias se debe prevenir esta enfermedad con aplicaciones de fungicidas de contacto a base de Cobre, Manganeso Zinc o Azufre.



Como se puede apreciar, las hojas quedan cubiertas por la solución fúngica, se elabora con 2 o 3 gramos de Cupravit por litro de agua y 1 mililitro de adherente por litro de agua. Se aplicó con bomba manual y cantidad de agua suficiente para cubrir totalmente la planta (ramas y hojas).

Un mes después el 9 de Octubre las plantas se encuentran así:



Cabe recordar que desde que se diferencia la yema frutal a la cosecha tarde 4 meses. Y la cosecha es cada tercer día. Como se puede observar las brevas están firmes de buen color las hojas de buen tamaño.

Plagas en plantas de higo

El día 14 de Octubre del 2020 encuentro dos plantas así:



Gusano barrenador

Con gusano barrenador de la higuera, según la experiencia de algunos colegas me comentaban que el control es mecánico, así se hizo, afortunadamente fueron solo dos plantas, posteriormente se aplicó Tuner (Imidacloprid y Lambda Cialotrina) a razón de 1 ml. Por litro de agua para evitar alguna reinfección de gusano y para estar más seguros también se aplicó al sustrato 1.5 mililitros de Tuner por litro de agua, ya que las larvas se encuentran típicamente en la base de la base de las plantas y en las perforaciones de la misma, los adultos salen de la planta y dejan los huevecillos a la entrada de la perforación para que eclosionen.

Es un insecto que en su estado larvario se alimenta del tallo de la caña perforándolo y barrenándolo internamente (de ahí su nombre), además de los entrenudos ya que son tejidos suculentos.



Esta vista es más que elocuente del daño del gusano barrenador. Se puede ver cómo va destruyendo el tejido.



El día 8 de Enero 2021 los higos llevan buen tamaño y están sanos, a pesar de que no están totalmente oscuros, de sabor son muy dulces.



El día 13 de Enero 2021 ya estaba a días de corte.



El día 21 de Enero 2021 hice el primer corte. Y así cada cuarto o quinto día hacia un corte haciendo un total de 15 kilos aproximadamente los cuales se repartieron entre la familia.

Araña roja

Para esos días me di cuenta que había en varias plantas telarañas en las hojas revise bien y era araña roja muy común en higos, produce un daño parecido a los trips, lo que hace es desgarrar la superficie del tejido vaciándolo y al penetrar el aire les da un aspecto blanquecino que posteriormente se vuelve rojizo, así

que mientras estaba con la algarabía de los higos y la cosecha y saboreándolos, descuidé las plantas y además como no podía aplicar nada por los rangos de seguridad, siguió la roya y la araña roja.



Para finales de febrero de 2021 para ser exactos el 27 las plantas iban de mal en peor:



Las hojas empezaron como presentando una clorosis, luego manchas rojas y luego avejentarse y se engarruñaban totalmente hasta caerse.



Los frutos que están pequeños se empiezan a poner oscuros, pero ya no crecen



Lo comente con un Ingeniero que es experto en nutrición, compañero de la escuela y me comento que el Nitrógeno hace que la roya avance más rápido, por lo que bajé el aporte de nitrógeno y aplique un fungicida sistémico (tebuconazole)

lo aplique con bomba manual al follaje y a los dos días al sustrato y mejoró bastante, las hojas que no tienen remedio se caen.

Actualmente al día de hoy 11 de abril 2021, sigo cortando higos de menor calidad y no tan dulces, hice un insecticida-fungicida orgánico que vi en internet, y va muy bien a base de aceite de Neem bicarbonato de sodio y jabón potásico. Mientras tanto se está regando solamente con agua para dar un lavado de sustrato.

Poda final

El día 15 de abril de este año voy a podar para romper el ciclo de la planta y empezar de nuevo, y estar cortando higos, si Dios quiere en noviembre o diciembre que es cuando se agarra un mejor precio.

La poda se hace de forma de copa para que la luz le llegue a toda la planta, se toman rama principal se cuenta los primeros tres o cuatros nudos y se procede a cortar, la finalidad es que no quede ningún chupón, ninguna hoja, como si hubiera pasado el invierno y haya arrasado con la planta, de ahí se arranca y las próximas hojas van a venir limpias sin ninguna enfermedad.



Empezar de nuevo quiere decir que una vez hecha la poda, se vuelve a regar con la solución nutritiva de inicio, para que la planta nuevamente arranque y en las siguientes dos o tres semanas hacer el cambio con la solución de mantenimiento para diferenciar las yemas frutales y estar al pendiente de las enfermedades y plagas por lo que según vi, los insecticidas orgánicos es la mejor opción, ya que es menos tóxico y sobre todo que cuando se esté cortando la fruta no haya riesgo alguno y sobre todo cuidar el medio ambiente.

Gracias.