

**UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA**

---

**CENTRO UNIVERSITARIO DE CIENCIAS BIOLÓGICAS  
Y AGROPECUARIAS**



**PROPUESTA PARA LA ORGANIZACION DE UN GRUPO  
DE CONSULTORIA AGROPECUARIA**

**TESIS PROFESIONAL**

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
MEDICO VETERINARIO ZOOTECNISTA  
P R E S E N T A**

**ESQUIVEL ROMO MIGUEL ANGEL**

**Director de Tesis: M.en C. LUIS R. BOURGUETTS LOPEZ**

**Asesor de Tesis: MVZ GLORIA A. PULIDO ABREU**

**LAS AGUJAS NEXTIPAC Mpio. DE ZAPOPAN MAYO DE 1999**

## **AGRADECIMIENTOS**

### **A DIOS:**

Por dame la sabiduría y prudencia necesaria para realizar todo y por revelar en mi persona, el saber que todo lo que me proponga lo puedo realizar en su nombre.

### **A MIS PADRES:**

Que con su amor, comprensión y apoyo lograron que yo alcanzara mi meta, porque ellos saben que el hombre esta llamado a ser el más elevado de los seres vivientes, pero que ellos como - padres fueron concebidos como lo más sublime de las creaciones del universo.

### **A MI ESPOSA:**

Que ha sido una mujer preparada y decidida, que me apoyó en mi carrera, que ha sido un respaldo para mí y me ha ayudado a verme como soy, no como creo que soy, ha tenido tacto al decirme mis defectos en el momento en que soy más receptivo, para que digiera la crítica constructiva y pueda así florecer como persona.

### **A MI UNIVERSIDAD**

### **A MIS PROFESORES**

### **A MI ASESOR**

Por el esfuerzo realizado para ayudarme a ser lo que hoy soy.

## CONTENIDO

	Página
RESUMEN.....	x
INTRODUCCION.....	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	4
JUSTIFICACION.....	5
HIPOTESIS.....	6
OBJETIVOS.....	7
METODOLOGIA.....	8
RESULTADOS.....	9
DISCUSION.....	25
CONCLUSIONES.....	27
BIBLIOGRAFIA.....	28

Analizando los problemas existentes en la producción y comercialización de productos agropecuarios, se puede vislumbrar la problemática que implica para los productores; entre los que se destacan, que existe confusión y mala información en muchos de los servicios necesitados. Así también que éste deberá acudir a distintos sitios generalmente dispersos en su localización, además de que son sujetos de manipulación comercial. Por otra parte, generalmente son atendidos por personas no capacitadas para dicho menester.

Se realizó una investigación en el Estado de Jalisco con el fin de conocer las instituciones, empresas y personas donde se pueden obtener éstos servicios, llegando a conocer por medio de esta, que dichos lugares y personas prestan, solo una pequeña parte de las necesidades totales de los productores, por lo cual llegamos a deducir que la mejor alternativa será la formación de un Grupo Consultor Agropecuario, en el cual se incluyan la totalidad de los servicios.

Para confirmar dicha alternativa se incluye en esta tesis; el concepto general de un Grupo Consultor Agropecuario, la importancia que tiene este en el desarrollo del país, la descripción de las funciones desempeñadas en el mismo, así como la mención de las diferentes dependencias y organizaciones con las que mantiene relación para el desahogo de sus funciones. Además se expone la manera ideal de sus organización, la distribución de su personal y una metodología para la buena selección de su personal y una metodología para la buena selección del mismo.

## INTRODUCCION

El afinamiento de enfoques generales de asistencia técnica, marcados por las apremiantes necesidades rurales, se ven urgentes, a fin de mantener y aumentar la eficiencia general del esfuerzo de educación, formación y producción de la población rural y aumento de la productividad agropecuaria estatal y nacional (4)

Si bien el servicio de extensión pecuaria apunta fundamentalmente a la elevación del nivel de vida y de las condiciones económicas del sector rural, se busca también alcanzar formas superiores de organización, producción y participación social ( 2 )

La actividad de consultoría, no solo es importante en si, sino que es urgente fortalecerla. Esto se lograra en un principio, con enfoques, estrategias y métodos a través de planteamientos creativos, innovadores propios a nuestras condiciones de diversidad ecológica y cultural, en los cuales se pongan a prueba y sean suficientemente evaluados(10)

En la economía del Estado de Jalisco el sector agropecuario tiene una considerable importancia porque directamente genera el 12.6 por ciento del producto interno bruto (PIB) y el 21.3 por ciento si se suma con la agroindustria; asimismo, por los efectos multiplicadores que tiene sobre la industria, el comercio y los servicios; así como por generar la cuarta parte de los empleos del estado.(4)

La inserción del sector agropecuario en el tratado trilateral de libre comercio (TTLC) México— Estados Unidos—Canadá impactan fuertemente la actividad económica de Jalisco (12 )

En general, la competitividad agropecuaria entre dos o más naciones esta fundamentalmente determinada por su grado comparativo de desarrollo tecnológico, por su provisión de recursos naturales y por sus políticas gubernamentales de fomento rural, que apoyan o desestimulan la capitalización de las granjas.(12 )

En los factores de este trinomio, la superioridad de Estados Unidos y Canadá sobre México en general y sobre el Estado de Jalisco en particular, las diferencias de productividad son abismales en las principales cosechas básicas, en importantes productos pecuarios y en el sector forestal. Todo esto deriva en primer termino de las cuantiosas inversiones que en investigación, y en innovación tecnológica realizada por estos países a lo largo de muchas décadas.(12)

Reducir la enorme brecha tecnológica implicaría una estrategia de largo plazo con una enorme movilización de recursos en toda la cadena de la innovación tecnológica, como sería:

- 1) La investigación científica y tecnológica para generar nuevos insumos y practicas agrícolas;
- 2) La reproducción en escala comercial y en volúmenes adecuados de los elementos materiales de las nuevas tecnologías Inseminación artificial, semillas mejoradas uso de fertilizantes etc.
- 3) La difusión o divulgación de los nuevos paquetes tecnológicos para el riego y el temporal.
- 4) la adopción de las nuevas tecnologías por los productores agropecuarios. Estas son fases del proceso de cambio tecnológico que deben impulsarse congruentemente, resolviendo la problemática específica de cada una de ellas.(7)

Una de las formas de acortar la gran distancia que separa en la actualidad la competitividad entre México y los países del norte es integrar a todos los recursos humanos calificados que dispone con el propósito de dar las alternativas de producción en cada caso o región en la actualidad los profesionales deberán organizarse en despachos o bufetes de consultoría y servicios agropecuarios de tal forma que se ubique en un papel de apoyo tecnológico integral a las necesidades de los productores con un sentido de asesor de campo verdadero y eficaz, adoptando una postura sencilla, humana y plena de sensibilidad para ganar la confianza del productor y lograr la autentica comunicación entre ambos y no olvidar que quizás, muchas veces, el tendrá que aprender del mismo productor, logrando lo anterior los resultados serán ampliamente positivos, generando de esta manera una nueva cultura y respeto de ambos y formas de producción con mayor nivel tecnológico.(1)

Puede decirse que el desarrollo nacional requiere de un crecimiento agropecuario acelerado, para que se beneficien no solo las sociedades rurales, sino también las urbanas, por medio de las unidades agropecuarias debidamente planificadas y proyectadas.(8)

De esta forma se infiere que los grupos de consultoría interdisciplinaria agropecuaria participan en forma significativa en el desarrollo económico del país. En el caso de México, la información inexacta, la baja rentabilidad de un proyecto y el escaso financiamiento que se ha tenido, son diferentes obstáculos que se encuentran para la formación de mismo, y por lo tanto es necesaria la participación activa, eficiente y eficaz de los médicos veterinarios zootecnistas, y el ingeniero agrónomo, y el técnico especializado para evitar aquellos obstáculos y aumentar los beneficios que darán mejor productividad a las empresas o productores particulares.(15)

## PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Una de las alternativas de desarrollo en los países como México es el dar un mayor énfasis al sector primario, recalcando los subsectores agrícola y pecuario, para así obtener una autosuficiencia alimentaria y no ser dependiente de otros países.

Mediante una debida planeación de las actividades agropecuarias y la integración de programas de producción, con proyectos específicos de producción e inversión se puede alcanzar este objetivo.

El apoyo técnico hasta ahora ofertado es muy específico y escaso al alcance de productores con bajos ingresos lo que les genera una incapacidad para demandarlo continuamente aún los medianos productores tratan de disminuir sus costos al contratar especialistas que solo les soluciona uno de tantos problemas de producción, o en lo referente a problemas de comercialización, preservación y calidad de productos perecederos, o elaborados que demandan una mayor infraestructura.

Por otra parte las nuevas reglas de producción con estándares de calidad y normas mas exigentes para poder competir con productores de países donde los subsidios a la producción son muy privilegiados. Áreas donde los especialistas son más escasos en el ámbito agropecuario, esto parece ser uno de los principales problemas por lo que los productores no solicitan servicios de asesoría convirtiéndose en el todólogo que pulveriza su capacidad y escaso crecimiento productivo.

## JUSTIFICACIÓN

La modernización de los servicios profesionales para el sector agropecuario demanda de mayor eficiencia en forma multidisciplinaria e integral para la solución de problemas más complejos, que hoy viven los grandes, medianos y pequeños productores del campo, es por esto, que grandes compañías que actualmente expenden productos de tecnología de punta, y además están introduciendo en nuestro medio a sus especialistas, aprovechando la escasa integración de grupos multidisciplinarios conformados en cuerpos de consultores. que responden a estas nuevas necesidades, y por otra parte de la ausencia de leyes que protejan el campo laboral de profesionistas extranjeros que prestan sus servicios en nuestro país, sin pagar impuestos y cobrando en dólares contribuyendo así a elevar los costos de producción que posteriormente los consumidores tendrán que pagar al adquirir estos productos. Es debido a esto que la integración de grupos de consultoría agropecuaria formados por especialistas con calidad profesional y social será una de las alternativas para enfrentar nuestra problemática agropecuaria y de competencia gremial.

Por otra parte la demanda de asesoría a micro y pequeños productores deberá ser de igual forma mas integral abordando su problemática de producción, comercialización, sanidad y calidad de productos, que de alguna manera, se vayan integrando en grupos de producción comunitaria con sentido social para un crecimiento más armónico de las formas de producción.

## HIPOTESIS

Si hasta ahora los servicios de asesoría técnica particular, de profesionales en el ámbito agropecuario, no han dado el resultado esperado por ser muy compleja y multifacética, la problemática que enfrentan, la integración de grupos multidisciplinarios conformados por especialistas de gran capacidad tecnológica y con carácter social tendrían una mayor eficiencia en prestar servicios bien remunerados, a productores organizados que sean sujetos de créditos para el financiamiento de proyectos integrales de producción.

## OBJETIVOS

### GENERAL:

Definir las estrategias en la organización de grupos multidisciplinares en Consultoría de Servicios Agropecuarios caracterizando los perfiles profesionales de sus integrantes para la incorporación de servicios, proporcionando atención en forma integral pequeños, medianos, y grandes productores Agropecuarios.

### ESPECIFICOS:

a) Definir, y conocer los servicios requeridos por los clientes que proyectan el desarrollo armónico de sus empresas, en todas sus áreas de competencia, así como la capacidad de resolver problemáticas de producción, comercialización, laborales y ecológicas que hoy demandan.

b) Proporcionar opciones de crédito y administración de servicios, así como perfiles técnicos de los especialistas y personal de apoyo para el estudio de proyectos multidisciplinares de las empresas Agropecuarias, valorando las oportunidades de negocios con estudios de mercado realizados, para la factibilidad de éxito.

## METODOLOGIA

La metodología consistirá en visitas directas a organizaciones similares de consultoría, evaluando su forma operativa en lo agropecuario, correspondiendo estos en su mayoría a instituciones bancarias, empresas productoras de alimentos, empresas farmacéuticas, empresas de maquinaria e implementos agrícolas, y oficinas de asesoría

El estudio desde el punto de vista de la investigación de mercados se clasifica como observacional y descriptivo ya que a través de estos dos enfoques investigativos se pretende identificar la demanda de asesoría que pudiera requerir las pequeñas, medianas y grandes explotaciones agropecuarias en la entidad, identificando así los problemas, áreas de atención y necesidades concretas en cuanto a asesoría podrían requerir, las pequeñas, medianas y grandes explotaciones.

Se considera que se trata de un estudio observacional por lo que la investigación pretende identificar en forma directa las características y condiciones en que las pequeñas, medianas y grandes empresas se desarrollan en el contexto social, detectando así mediante la formulación de un diagnóstico situacional, las necesidades específicas que en materia de asesoría podría requerir dicho segmento de mercado.

Se clasifica también como un estudio descriptivo dado que se pretende tener un primer acercamiento con la realidad social y empresarial pecuaria; mas sin embargo, no se trata, que con esa primera aproximación investigativa, modificar las condiciones encontradas ni influir en forma inicial en la dirección de variables que están afectando directa e indirectamente a dichos organismos, sino solamente resaltar sus condiciones y delimitar sus problemáticas estructurales y definiendo con ello las estrategias de intervención por medio del ofrecimiento de servicios integrales de consultoría

## RESULTADOS

De acuerdo a la serie de visitas realizadas a instituciones bancarias de cobertura nacional como Bancomer S.A., Banamex, Serfin, Bitel, manifestaron que actualmente no están prestando servicios de asesoría técnica como antaño, su actividad técnica se reduce a ser evaluaciones de factibilidad a algunos créditos solicitados, que tengan garantías de pagos para poder otorgarlos, actualmente algunos bancos como Serfin, Bitel, Bilbao Vizcaya celebran contratos con compañías, o despachos de consultores en lo general para realizar este tipo de trabajos ya que desde hace algunos años liquidaron este tipo de servicios.

Solo el Banco de Crédito Rural y el Banco de México a través del FIRA. Mantienen un pequeño grupo de técnicos, para el análisis y evaluación de proyectos agropecuarios, los cuales en la actualidad se puede decir no cuentan con fondos de gran magnitud.

En cuanto a empresas productoras de alimentos, empresas farmacéuticas, y de implementos agropecuarios, son los propios vendedores de los productos, los cuales son médicos veterinarios, ingenieros agrónomos, técnicos pecuarios, o simplemente vendedores profesionales, los que se encargan de proporcionar algunos servicios que resultan ser, muy parciales, siempre y cuando la granja, establo o rancho adquieran los productos que venden, algunos de estos vendedores prestan sus servicios en lo particular siempre y cuando entren en un arreglo de honorarios con los productores.

En el estado de Jalisco algunas empresas agropecuarias han contratado su propio equipo de médicos veterinarios, y agrónomos para hacer frente a sus necesidades, su problema estriba en buscar a recién egresados sin experiencia buscando pagar sueldos bajos según aptitudes por lo que posteriormente tendrán que contratar, a personal experto que prestan servicios de asesoría técnica de manera externa la cual muchas veces es en dólares, ya que se dan casos de buscar asesores internacionales extranjeros, aumentando de esta forma los costos de producción en las granjas.

Lo Grupos de consultores agropecuarios encontrados en el estado de Jalisco y con base en empresas productoras de vitaminas, minerales y aditivos alimenticios no tienen una estructura multidisciplinaria, generalmente están estructurados con una visión, estructurada hacia la producción, en las ramas de Nutrición, Genética y Reproducción, Salud animal, y biotecnología animal

Existen otros grupos de asesoría agrotécnica con la misma visión a las anteriormente mencionadas encaminadas hacia la venta de semillas, fertilizantes, insecticidas implementos agrícolas, que a través de sus profesionistas otorgan un servicio de asesoría técnica siempre y cuando se les compre el producto que ellos promueven sin tener un contexto general de los objetivos del rancho o granja, esto sale a relucir que el servicio técnico y de consultoría integral en Jalisco aún no nace como tal.

En Jalisco existen algunos grupos de asesoría técnica que incluso algunas asociaciones ganaderas locales, o la misma Unión Ganadera Regional de Jalisco promueven para servicio y beneficio de sus agremiados, pero con escaso apoyo, económico por lo que se reduce a una actividad de campo muy general y superficial que ni a extensionismo se concreta.

De acuerdo a la serie de visitas realizadas en este contexto, se detecta la necesidad de grupos estructurados y capacitados para ofrecer un servicio profesional de consultoría agropecuaria con una visión mas amplia que las actuales, que no espere, que el productor lo busque, sino que promueva la oportunidad de agronegocios en un contexto nacional,

Jalisco es el primer Estado Agropecuario del país reconocido en el extranjero. Tanto en Leche, Huevo, Carne de Res, y cerdo, Maíz, etc: las demandas de productores que antaño pedían asesoría técnica buscan nuevas alternativas de producción generalmente en negocios de integración al que poseen o algunas alternativas de asociación para la formación de Clusters de empresas complementarias agrupadas alrededor de un mercado altamente interrelacionado.

En base al estudio de mercado realizado se propone la siguiente estrategia para la formación de un grupo de consultoría agropecuaria con las siguientes características.

## **DESCRIPCION DEL GRUPO CONSULTOR AGROPECUARIO.**

Es una organización en la cual se ofrecen servicios que abarcan desde la planeación, ejecución control mejoramiento de las empresas agropecuarias por medio del cual se busca aumentar la producción, bajar los costos y como consecuencia lograr una mayor productividad; con métodos como la buena canalización de los productos en la comercialización, desde su relación, su preparación o procesado hasta su mercadeo con los grandes distribuidores y consumidores en general.

Un grupo de consultoría agropecuaria será una estructura amplia y magnífica fuente de información y una adecuada dirección para quienes soliciten los servicios, al mismo tiempo de mejorar el nivel de vida de los solicitantes, la comunidad que los rodea e indirectamente la economía nacional.

## **FUNCIONES DEL GRUPO CONSULTOR AGROPECUARIO.**

### **A) Estudios de Factibilidad.**

Referente a las investigaciones que se realizan con el fin de conocer si el individuo o la empresa solicitante es sujeto de crédito y que es lo que respaldaría al mismo. La importancia de este servicio radica en analizar los, tramites y la aceptación de los créditos en instituciones burocráticas o empresas particulares puesto que se tiene de antemano conocimiento pleno de los requisitos y pasos necesarios para la obtención de un crédito.

### **B) Estudios de mejoramiento de sistemas**

Estos se encaminarían a analizar y mejorar los sistemas actuales que se tienen para lograr una mejor producción con menor esfuerzo y menos desperdicios, al igual que un desgaste menor y mejor mantenimiento de los ya existentes sumando a esto la implantación de sistemas recientemente modernizados.

### C) Estudios de Mercado.

Estos arrojan el conocimiento de las necesidades del producto en las diferentes plazas establecidas teniendo así una base real para la programación de aumento o programación de la producción, al igual de la revelación de las zonas nuevas de explotación para el producto

### D) Estudio de Procesos Agroindustriales.

Esto es en lo referente al proceso de industrialización de los productos pecuarios a pequeña o gran escala dependiendo de la capacidad de producción o de la factibilidad de formar una asociación o cooperativa para tener mayor producción.

### E) Estudios de Implantación de Nuevas Tecnologías.

Dentro de estos estudios en los cuales tenemos la actualización de maquinarias, equipos e instalaciones para tener un mejor y más barato producto con una mano de obra mínima y un trato ideal a los animales en los casos en que son nuestro objeto de explotación.

### F) Estudios de Nuevas Líneas de Productos.

En este servicio se pretende explotar nuevas formas de transformación de la materia prima para satisfacer las demandas de mercados de acuerdo a la región y al producto, obteniendo así un mejor aprovechamiento de la materia prima trabajada.

### G) Asesorías Legales.

De gran importancia en el campo agropecuario, por la forma de tenencia de la tierra actual, es indispensable en todo negocio que se proyecta iniciar o mejorar, tener todos los papeles legales en regla para lo cual se necesita un conocimiento pleno de las leyes y reglamentos al igual que los pasos a efectuar.

## H) Asesorías Laborales

En lo concerniente a las relaciones obrero patronales desde las contrataciones, capacitaciones, afiliación al IMSS. Prestación de servicios, estímulos laborales y metodología del trabajo etc.

### I) Consultoría en Nutrición Animal.

En competencia a las más comunes asesorías se refiere al buen balanceo de raciones según las materias primas que se dispongan, a la compra de granos, forrajes, y minerales en los casos que sea necesario.

### J) Consultoría en Reproducción y Genética.

Es de suma importancia en todas las explotaciones pecuarias y agrícolas, en lo que se refiere a pies de cría y granos de siembra para tener un mayor rendimiento con una mejor inversión por tener estos una mejor producción. Así como mejores técnicas como trasplante de embriones e inseminación artificial para diseminar en mayor proporción el material genético mejorado.

### Consultoría en Programas de Salud.

Incluyendo aquí todos los calendarios de vacunaciones , baños parasiticidas , medicina preventiva, y todas aquellas técnicas de manejo que nos permitan mantener libres de enfermedades las explotaciones pecuarias y explotaciones agrícolas lo referente a fumigaciones y herbicidas.

### K) Consultoría en Importación de Pie de Cría y Biológicos.

Incluyendo en este servicio todo lo concerniente y necesario para llevar a efecto las importaciones, desde el conocimiento de los mejores productores extranjeros, traslado permiso, licencias, chequeos, manejos y programas de adaptación en la explotación.

L) Consultoria en Exportaciones de productos animales.

Tratando en este punto de ayudar a los productores para que completen los requisitos que se requieren en la exportación en cuanto a calidad y cantidad de sirviendo de contacto con los compradores extranjeros y siendo representante de los productores en las diferentes ferias internacionales de comercio de productos pecuarios, al igual.

M) Consultoria en Aspectos Tributarios.

Tratando de agilizar los pasos de declaraciones fiscales y pagos de licencias e impuestos por el pleno dominio de los lugares pasos y tiempos adecuados para efectuarlos.

Ñ) Consultoria en mejoras de las instalaciones.

Tratando de que se tenga una mayor funcionalidad con un mínimo de inversiones, evitando así la compra de instalaciones nuevas y costosas, aprovechando al máximo todo lo ya existente.

N) Consultoria en Conservación de Alimentos.

Es lo referente a las formas y medidas de efectuar los ensilajes, silos, almacenamiento refrigeración empaquetado, fumigaciones etc. dependiendo de la empresa que se trate, y el buen manejo y distribución de los mismos para su mejor aprovechamiento.

O) Consultoria en Mantenimiento de Equipo.

Para evitar de este modo el deterioro del equipo y conseguir así una larga vida productiva del mismo impidiendo la compra continua y gastos.

## ORGANIZACIÓN

La organización del grupo consultor agropecuario esta estructurado según las áreas principales de acción, las cuales serán como ramas cabeceras:

A) PRODUCCION

B) COMERCIALIZACIÓN

Estas a su vez están divididas y subdivididas de la siguiente forma:

La gerencia general estará a cargo de una persona con una capacidad ejecutiva de alto nivel teniendo como dones la amabilidad, sociabilidad facilidad y domino de palabra, amplio conocimiento y experiencia en las ramas tanto de comercialización como de producción para de esta forma poder fungir como tal.

La oficina de comercialización estará a cargo de los departamentos administrativo, jurídico y de mercadeo los cuales tendrán a su control diferentes oficinas como son: en el departamento administrativo la oficina de contabilidad y la oficina de proyectos, en el departamento Jurídico, la oficina de asuntos laborales, en el departamento de mercadeo estarán las oficinas de productos primarios y productos secundarios.

En lo que respecta a la oficina del área de producción, tenemos los departamentos médico nutricional y el zootécnico los cuales al igual que en el área de comercialización tiene a sus ordenes diferentes oficinas son: En el departamento zootécnico la oficina de construcciones y la oficina de técnicas de manejo, el departamento medico tendrá la oficina de medicina preventiva y la oficina de servicios clínicos, el departamento nutricional , la oficina de formulación y balanceo de raciones y la oficina de cultivos.

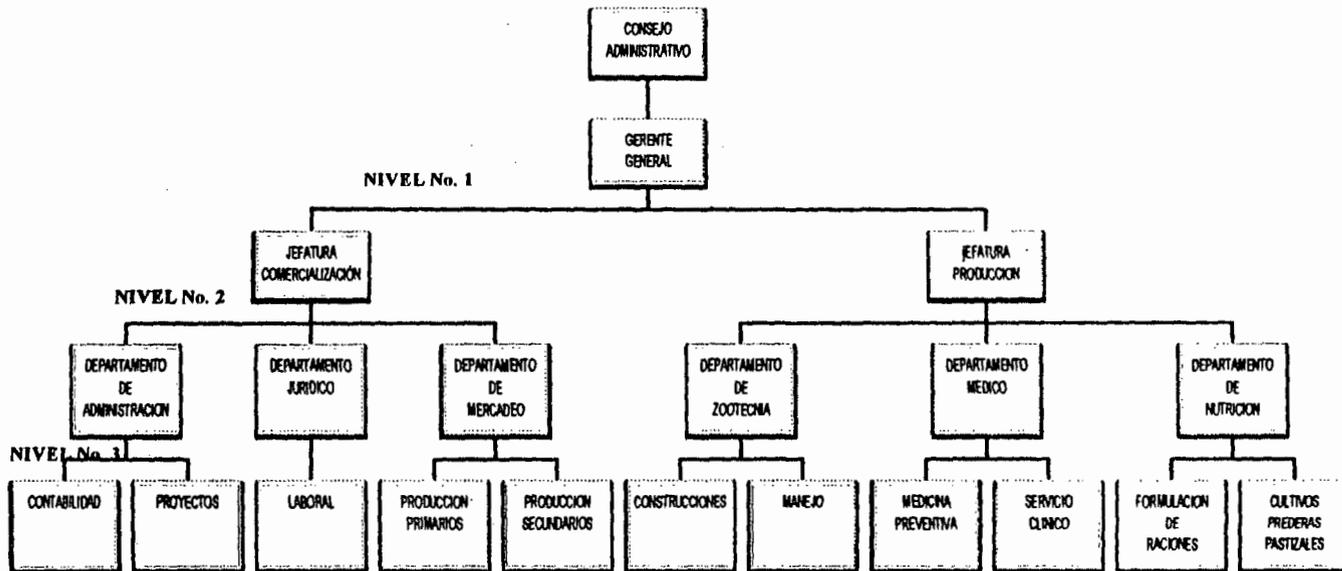
De esta forma quedan agrupadas y organizadas las principales funciones y necesidades que se tengan en cualquier empresa agropecuaria y de transformación en el ramo, pudiendo de esta forma dar un servicio completo y eficaz a las personas que acúdan al grupo consultor agropecuario a solicitar los diferentes servicios.

Para que el el grupo consultor funcione de manera positiva es necesario que la selección de las personas que la integren sean de una manera metódica y completa para asegurar el buen funcionamiento de todas y cada una de sus partes, para lo cual es necesario tener ciertos requisitos indispensables en las características de cada persona.

Un ejemplo de análisis de algunos de los principales puestos del organigrama antes mencionado en sus diferentes niveles para que se observe la metodología más apropiada para este tipo de selección.

# ESTRUCTURA ORGANICA

GRUPO CONSULTOR AGROPECUARIO



## GERENTE GENERAL

### A) Ubicación orgasnizacional

Jefe inmediato	Consejo General Administrativo
Puesto	Gerente general
En caso de ausencia lo substituye	Jefe de Comercialización o jefe de Producción

### Propósito del puesto.

Mantener una orientación del funcionamiento de las dos grandes ramas del trabajo Comercialización y producción recopilar la información sobre el funcionamiento de grupo consultor al consejo general administrativo.

### FUNCIONES ESPECIFICAS.

- A) Información general del estado del trabajo del grupo consultor, al consejo administrativo.
- B) Mantenimiento constante con las que se lleva relación.
- C) Representatividad del grupo consultor, en las diversas convenciones o congresos a los que se necesaria asistir.
- D) Coordinación y supervisión de las actividades del área de comercialización.
- E) Coordinación y supervisión del área de producción.
- F) Efectuar juntas periódicas para analizar la posible coordinación existente entre las dos áreas principales, comercialización y producción.
- G) Promover e impulsar los servicios del bufete agropecuario en las diferentes asociaciones y centros de acopio agropecuario.
- H) Supervisar periódicamente la calidad de los servicios prestados por el grupo Consultor.
- I) Efectuar el reglamento interno de trabajo para el grupo consultor.
- J) Atender y proporcionar información a quien la solicite de nivel local, regional o de dependencias gubernamentales.
- K) Atender las quejas sobre los jefes de las áreas principales de parte de los jefes de departamento en casos necesarios.

- L) Establecer cursos de capacitación y actualización para el personal del grupo consultor.
- M) Celebrar reuniones periódicas con los jefes de departamento.

## **RESPONSABILIDADES**

- A) Coordinar y vigilar que se cumplan las actividades de las áreas principales
- B) Cumplir y hacer cumplir las normas y horarios de trabajo.
- C) Mantener periódicamente los reportes a consejo general.
- D) Cumplir con la representatividad otorgada.
- E) Aumentar la gama de servicios a los productores
- F) Mantener la coordinación y complementación de los diferentes departamentos entre si.

## **AUTORIDAD**

Directa	Jefe del área de comercialización Jefe del área de producción
Indirecta	Demás personal del grupo consultor agropecuario.

## **COORDINACION**

Consejo general administrativo.

## **REPORTES**

- A consejo general administrativo.
- Evaluación general del funcionamiento del grupo consultor.
- Evaluación del área de comercialización y producción.

Cuadro de servicios prestados por mes.

Cuadro de ingresos y egresos por mes.

**HABILIDAD REQUERIDA**

Mínimos:

- A) Escolaridad      Medico Veterinario Zootecnista (titulado)  
                                  Maestria en Administración de Empresas Agropecuarias
- Conocimientos      Contables.  
                                  Comercialización de productos de medio mayoreo y mayoreo  
                                  Producción pecuaria y Manejo de personal.

**DESCRIPCIÓN DE PERSONAL NIVEL No. 2****JEFATURA DEL AREA DE COMERCIALIZACIÓN**

Ubicación organizacional:

- Jefe inmediato      Gerente general  
 Puesto                      Jefe del área de comercialización

En caso de ausencia

- Lo substituye              Gerente general, o jefes de departamento de esta area.

Propósito de puesto:

Efectuar la dirección adecuada y funcional del área de comercialización en un conjunto que se coadyuve entre sí entre los diferentes departamentos interiores del mismo.

**FUNCIONES ESPECIALES DEL PUESTO:**

- a) Llevar una coordinación efectiva con el área de producción en los casos en los que se necesitan ambas áreas.
- b) Mantener una continua información bilateral con los jefes de los departamentos del área ( Administrativo, Jurídico, y Mercadeo) de los objetivos con la gerencia.

- c) Efectuar juntas periódicas con la planeación, programación y distribución del trabajo.
- d) Mantener informada a la gerencia de las labores del área de comercialización.
- e) Supervisar periódicamente los avances de los departamento sean los proyectos que se trabajan.
- f) Atender las solicitudes de material para trabajo que se tenga en los diferentes departamentos u oficinas inferiores.
- g) Ayudar a la gerencia general, al mantenimiento de las relaciones con los grandes centros de comercialización de productos.
- h) Realizar nuevas guías de trabajo para los diferentes departamentos del area.

#### RESPONSABILIDADES:

- a) Coordinar y vigilar que se cumplan las actividades de los diferentes departamentos del área de comercialización.
- b) Presentar periódicamente los reportes del departamento a la gerencia general.
- c) Mantener la coordinación con el jefe de producción.
- d) Efectuar juntas de actualización con los jefes de departamentos de áreas.
- e) Ver la eficiencia de las diferentes oficinas dependientes de cada departamento de esta área

#### AUTORIDAD

Directa	Jefe del departamento juridico
	Jefe del departamento de mercadeo
	Jefe del departamento administrativo
Indirecta	Encargados de las oficinas dependientes de los departamentos.
	Demás personal de los departamentos y oficinas de esta área.

#### COORDINACION:

Jefe del área de producción



**Funciones especiales del puesto:**

- a) Mantener informada a la jefatura del área de producción sobre el funcionamiento del departamento.
- b) Efectuar los diferentes programas de trabajo de las oficinas dependientes del departamento.
- c) Mantener relación estrecha y constante con el departamento de nutrición y el departamento medico.
- d) Efectuar juntas con los encargados de las oficinas de construcción y manejo zootecnico.
- f) Solicitar a la jefatura del área de producción los materiales faltantes por la completa y oportuno desarrollo de los programas a realizar.
- g) Mantener comunicación continua con los integrantes del departamento.
- h) Supervisar periódicamente los trabajos que se realizan en las oficinas dependientes del departamento.
- i) Actualizar periódicamente las funciones de información de los materiales y sistemas empleados en los programas.

**RESPONSABILIDADES:**

- a) Coordinar y vigilar las actividades del departamento para que vayan en dirección y ritmo planeado.
- b) Cumplir y hacer cumplir el reglamento.
- c) Mantener una buena coordinación con el departamento de nutrición y el departamento medico.
- d) Verificar periódicamente la calidad de la producción actual en los diferentes servicios.
- e) Comprobarlas ventajas de los nuevos sistemas de producción en el ramo.
- f) Actualizarse periódicamente sobre nuevas técnicas y sistemas empleados en otros lugares o países.

**AUTORIDAD:**

Directa

Encargado de la oficina de producción de construcciones.

Encargado de la oficina de Manejo Zootecnico.

**COORDINACION:**

Jefe del departamento Medico

Jefe del departamento Nutricional

**REPORTES:**

A la jefatura del área de producción.

- a) Reporte periódico del departamento zootecnico.
- b) Reporte de los trabajos terminados por oficina.
- c) Reporte sobre el cumplimiento de trabajo de los jefes de oficina.
- d) Reporte de faltantes en los materiales de trabajo.

**HABILIDAD REQUERIDA:**

(MINIMOS)

A) Escolaridad                      Medico Veterinario Zootecnista (titulado)

b) Conocimientos especiales y técnicos en:

Relaciones Publicas.

Construcciones agropecuarias.

c) Manejo de personal.

d) Tipo y grado de experiencia

Un año de experiencia en el departamento similar.

Siguiendo la metodología de los ejemplos anteriores se efectuara la selección de todos los puestos del organigrama para tener un personal altamente capacitado para el buen funcionamiento del grupo consultor agropecuario.

## DISCUSION

En este trabajo se puede mencionar en primer termino que por falta de lugares con las características de un grupo consultor agropecuario, las personas se encuentran continuamente con una gran diversidad de opiniones, debido a que los individuos que las emiten no tienen los conocimientos adecuados ni actualizados, por esta misma razón se tiene que existe una gran distorsión de la información al encaminarla a consumir un a idea especial de un determinado producto.

Existe también como resultado de la misma falta de organización una my mala planificación de los proyectos de operaciones que se efectúan en las explotaciones pecuarias y en las industrias del ramo, dando esto como consecuencia lógica una muy mala producción, alza de costos, aumento en mano de obra, mala administración de los recursos existentes, teniendo como consecuencia de todos los problemas anteriores un aumento en los costos de producción y de comercialización.

Por otro lado en las empresas de transformación ya sean primarias o secundaria, se presenta una muy mala comercialización, distribución y almacenamiento del producto, aunado a esto los problemas laborales y legales que aumentan la mala rentabilidad de las empresas.

Con estos resultados es lógico pensar el porque de la producción tanto local, regional, estatal y por consiguiente nacional se encuentra clasificada en una producción insuficiente para las necesidades alimenticias nacionales.

Mediante la investigación que se realizo a diferentes instituciones bancarias que se dedican a prestar cierto tipo de servicios con la finalidad primordial de asegurar la recuperación del dinero prestado a los productores, y a empresas particulares de venta de alimentos e implementos, agropecuarios las cuales siempre buscan el aumentar las ventas de sus productos, por lo cual la asesoría que indican en la mayoría de los casos esta un tanto distorsionada a las necesidades reales de los productores.

Nos percatamos, que cuando un productor desea efectuar una actividad ya sea de producción o de comercialización de productos, agropecuarios se encuentra con la necesidad de consultar diferentes personas e instituciones de las cuales en su mayoría no conoce su forma de trabajo, necesitando la inversión de mucho tiempo y distancia de desplazamiento a los diferentes lugares que rara vez se encuentran cerca el uno del otro.

De esta forma en el estado de Jalisco no se localiza un lugar que reúna de menos varias actividades para el servicio de los productores complicándoles a los mismos todos los pasos a realizar.

## CONCLUSIONES

- A) No se encuentra en el estado de Jalisco, empresas que cuenten con las características optimas de un buen grupo consultor agropecuario, lo que encarece como consecuencia la producción y la comercialización.
- B) Los productores pecuarios se encuentran desorientados por carecer de un medio de organización como lo es un grupo de consultoria agropecuario que los oriente.
- C) Ante la necesidad de modificar técnicas de producción y de comercialización se requiere la presencia de un grupo consultor agropecuario que oriente al productor y ayude a evitar el intermediarismo y las asesorías dispersas.
- D) La presencia de un grupo de consultoria agropecuaria permite al Medico Veterinario Zootecnista, al Ingeniero Agrónomo Zootecnista y profesionales a fines trabajar en forma interdisciplinaria y de apoyo mutuo.
- E) El Medico Veterinario Zootecnista desarrollando las funciones de u Grupo Consultor agropecuario podrá contribuir al desarrollo de la producción en el medio pecuario a través de los servicios que dicho Grupo Consultor Agropecuario preste.

**BIBLIOGRAFIA**

1. AGUILAR R.A. TRATADO PARA ADMINISTRAR AGRONEGOCIOS EDIT. LIMUSA  
5ta. Ed. 1996 pág. ,36
2. ABARCA V. H. ESTRUCTURA Y FUNCIONAMIENTO DE PROGRAMAS DE  
DESARROLLORURAL DIGIPESA, SARH 1980, México D.F. Pág. 85,163.
3. ARGANDOÑA SERVICIOS EMPRESARIALES ASESORES, DEPARTAMENTO DE  
CONSULTORIA INDUSTRIAL., Equipo profesional de la economía, la industria y el derecho  
que prestan servicio empresarial. COMUNICACIÓN PERSONAL 1995
4. BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO Fondo Competitivo de Desarrollo  
Tecnológico Agroalimentario. BOLETIN ACTUALIDAD, SEPTIEMBRE 1997
5. CAMARA NACIONAL DE EMPRESAS DE CONSULTORIA, American Consulting  
Engineers of Canadá "ACEC\_ CANADA" Banco de Comercio Exterior "BANCOMEXT"  
1997
6. CANACINTRA 2010 PROSPECTIVA INDUSTRIAL CAP.3 pags 86,132.
7. COUFFIN E. GESTION DE EMPRESAS AGRARIAS 1990 EDITORIAL MUNDIPRENSA  
2ª Edición pág., 45, 120. 380.
8. FRÍAS M.H.; RAMSAI A.J. EXTENSIÓN AGRÍCOLA DINÁMICA DE DESARROLLO  
RURAL 11 CA. 3ª Edición Lima Perú 1972 pp. 12, 48
9. DALE E., ORGANIZACIÓN EDITORIAL TECNICA S.A. 1982 Pág. 45, 61,62,63, 110

10. MATA, G.B. LAS INNOVACIONES AGRICOLAS Y SU ADOPCION EN EL MEDIO RURAL, Congreso de la Cámara Nacional de la Industria Agropecuaria. 1994 Editorial.
11. PORTER, M. ESTRATEGIAS COMPETITIVAS; TECNICAS PARA EL ANALISIS DE INDUSTRIAS Y COMPETIDORES; MEX. CECSA 1993 CAPT. 1  
Pags 16,18
12. (S.H.C.P.) SECRETARIA GENERAL DE LA ORGANIZACIÓN DE LOS ESTADOS AMERICANOS 1992 RESUMEN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE SISTEMA DE INFORMACION AL COMERCIO EXTERIOR SICE
13. RODRIGUEZ B. A. ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS 1989 EDITORIAL ACRIBIA Capt. 3; Pags 122, 123, 125.
14. STURROCK W. P., NORTON H.S. EMPRESA AGROPECUARIA, Y PLANIFICACIÓN ESTRATEGICA EN EL AGRONEGOCIO. EDITORIAL LIMUSA, CAPT. 6 Pags. 218, 245.
15. SCHUARTZ N., DERUYTTERE A. 1994 CONSULTORIA COMUNITARIA, DESARROLLO SOSTENIBLE Y EL BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO PANORAMA FINANCIERO FEBRERO DE . Pags 23,24,25,26.