

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIHUAHUA

FACULTAD DE CIENCIAS AGRÍCOLAS Y FORESTALES

FORO DE EGRESADOS Y EMPLEADORES DEL SECTOR AGRÍCOLA, FORESTAL Y DE AGRONEGOCIOS

Cd. Delicias, Chih., 21 de febrero de 2015

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE AGRONEGOCIOS

MESAS DE TRABAJO: INVESTIGACIÓN, FORMACIÓN Y VINCULACIÓN

Moderadores: Dr. José Eduardo Magaña Magaña y M.C. José Javier Hermosillo Nieto

**Se contó con la asistencia de 8 personas, entre egresados y empleadores.
Se anexa lista de asistencia**

MESA DE TRABAJO: FORMACIÓN

Pregunta generadora 1

¿Cuáles son las experiencias positivas y negativas como egresados?

POSITIVAS:

- El porcentaje de egresados de la carrera de Agronegocios hacia el sector privado es de alrededor del 50%.
- Son más desenvueltos los egresados actuales de los que egresaron anteriormente (opinión de empleador).

NEGATIVAS:

- Poca experiencia en las áreas técnicas.
- El primer problema que se tiene es que no se sabe promocionar como egresado.

Pregunta 2

¿Cómo alinear el perfil del egresado a las necesidades del sector?

- Deficiencia de que el perfil no está adecuado a la carrera.
- Que la Facultad investigue el entorno laboral.
- Es en base a la economía.
- Vincularse al sistema producto y darle valor agregado a las cosechas.
- Porque no regresar a Ingeniero Agrónomo administrador y Mercadotecnia, una carrera que abarque todo.
- Fomento de políticas agrícolas.

Pregunta 3

¿Características que debe tener el egresado?

- Especialidades a través de diplomados.
- Conocimientos de técnicas agrícolas, administrativas y de mercadotecnia.
- Conocer bases de datos de climas, variedades de semillas, entre otros.
- Conocer el funcionamiento de dependencias federales y programas enfocados a los agronegocios.
- Conocer los planes rectores de los sistemas producto.
- Que tenga más perfil de ingeniero que de licenciado.
- Que el egresado tenga capacidad para la investigación.
- Competitivos y emprendedores.
- Liderazgo.
- Innovadores.

Comentarios Generales de esta mesa:

- Que se tengan especialidades en esta carrera.
- Se requieren materias que capaciten en aspectos empresariales.
- Otra problemática es el periodo corto en cada semestre.
- Los modelos económicos deben de emplearse.
- Incrementar horas prácticas.
- Adecuar el enfoque de lo que es un agronegocio.
- Si un estudiante va a realizar su servicio social que lo haga en su lugar de origen, y que se haga realmente para lo que fue capacitado.
- A los prestadores de servicio social, inculcar más el servir, actitudes, valores, y vocación en el área.
- La carrera es muy amplia, en los diversos cultivos tienen que saber cómo sembrarlo hasta como procesar y comercializar lo cosechado.
- Como Universidad y Facultad están desvinculados con la problemática de la carrera, como el que los semestres estén muy desfasados.
- ¿Por qué se dio el cambio de Ing. Agrónomo Administrador a Licenciado en Administración de Agronegocios? Una ingeniería está más enfocada a los aspectos técnicos y un licenciado está más enfocada al área administrativa.

MESA DE TRABAJO: INVESTIGACIÓN

Pregunta

¿En qué áreas principales se requiere el desarrollo de investigación para la resolución de problemas?

- Fomento de agronegocios a nivel nacional e internacional.
- Ventas, financiamiento.

- Planeación. (plan rector, plan de negocios)
- Logística de comercialización.
- Necesidades de inocuidad y certificaciones.
- Industrialización de productos primarios.
- Organización de productores en agronegocios.

Comentario:

- Las empresas y los economistas cuentan con la información de investigación, no los ingenieros egresados que asisten a los eventos de investigación.

MESA 3: VINCULACIÓN

Comentarios:

- La Facultad debe contar con una oficina de vinculación.
- La Facultad no participa en la vinculación con las empresas privadas.
- Fomentar la vinculación a través de la difusión y comunicación.
- Se requiere mayor promoción y publicidad.
- Asignar maestros específicos para la vinculación, que tengan carga horaria para tal fin.
- Es pobre la vinculación en el rubro de investigación del sector productivo, entre Facultad y empresa.
- En ocasiones cuando se vincula con el sector público como egresado es más fácil obtener el apoyo.

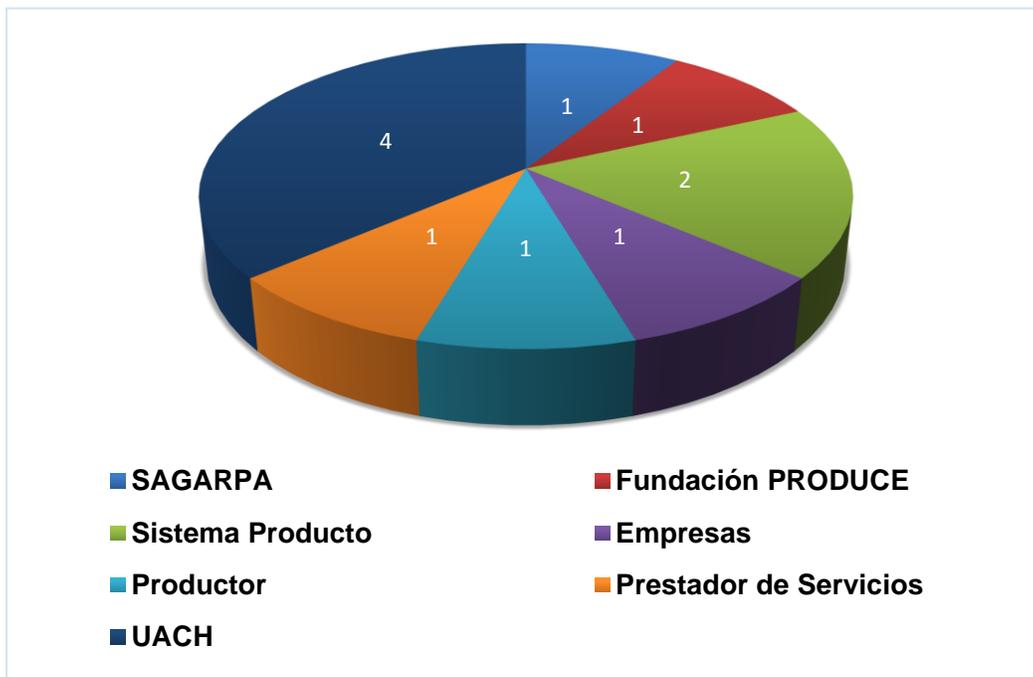
Comentarios generales:

- No hay instancias oficiales que regulen qué sembrar, los productores se guían por el impulso y lo que está de moda.
- El 95% de los productores no tiene acceso a los programas de gobierno para la obtención de recursos.
- Los técnicos contratados están a nivel administrativo y de organización no en la parte técnica.
- Todo negocio, tiene que tener una planeación pero algo fundamental es la comercialización.
- La iniciativa privada no industrializa lo que produce, la producción se canaliza a otras industrias o empresas.
- Es común que las casas comerciales sean las que resuelven los problemas del productor.
- Es necesario contar con la información de los programas y acciones de las diversas dependencias de Gobierno, para saber a cuál dirigirse.

RESUMEN DE ASISTENTES DE LICENCIADO EN AGRONEGOCIOS

Se contó con una asistencia total de 10 personas, distribuidas de la siguiente manera:

Asistentes por sector



Los Sistema Producto representados son Cacahuete y Orgánicos, la empresa representada es Grupo BAFAR

ANEXO. Registros de participantes



Foro de Egresados y Empleadores del Sector Agropecuario, Forestal y de Agronegocios
Cd. Delicias, Chih., a 21 de febrero del 2015

Lista de Asistencia Agronegocios

Nombre	Institución	Correo Electrónico	No. Telefónico	Firma
Armando Cordero Romo	Sistema Productivo Agrario A.C.	armando.cordero@netnet.net	6141249664	
Blas Martinez Pando	Agricultor Comerciante	capiro_blas@hotmail.com	6391069474	
Guillermo				
Luis Alejandro Terraza	SAGARPA	terrazas536@gmail.com	639 1074582	
Rodrigo Carrasco Paredes	E.O.B. DEL Estado	rodricascasco15@hotmail.com	614 1922600	
Armando Chavira		armandocho@hotmail.com	614 195 0146	
Jesus Leal Melendez	Fundacion Productiva Cacahuate	jesusleal24@hotmail.com	614 279112	
Miguel Gomez	Sistema Productivo		6391218736	
Edardo Magaña	FCA y F		6390722726	
José Javier Hernández	FCA y F	josejavierh@gmail.com	639-4722726	

