

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA AGRARIA
“ANTONIO NARRO”**

**UNIDAD LAGUNA
DIVISIÓN DE CARRERAS AGRONÓMICAS**



**Supervisor de calidad e inocuidad alimentaria, asesor y promotor de ventas
de insumos agrícolas en los estados de Colima y Jalisco**

**POR:
ANABEL SOLIS SANTOS**

**MEMORIA DE EXPERIENCIAS PROFESIONALES PRESENTADA COMO
REQUISITO PARCIAL PARA OBTENER EL TÍTULO DE:**

INGENIERO AGRÓNOMO PARASITÓLOGO

TORREÓN, COAHUILA

MAYO DE 2017

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA AGRARIA ANTONIO NARRO
UNIDAD LAGUNA
DIVISIÓN DE CARRERAS AGRONÓMICAS

Supervisor de calidad e inocuidad alimentaria, asesor y promotor de ventas
de insumos agrícolas en los estados de Colima y Jalisco

POR:

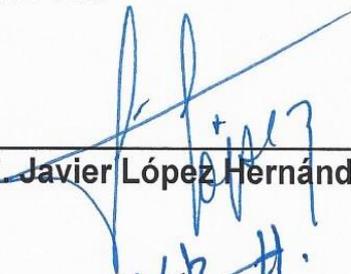
ANABEL SOLIS SANTOS

MEMORIA DE EXPERIENCIAS PROFESIONALES QUE SE SOMETEN A LA
CONSIDERACIÓN DEL H. JURADO EXAMINADOR COMO REQUISITO
PARCIAL PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

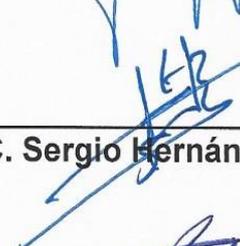
INGENIERO AGRÓNOMO PARASITÓLOGO

APROBADA POR:

PRESIDENTE:


M.E. Javier López Hernández

VOCAL:


M.C. Sergio Hernández Rodríguez

VOCAL:


M.C. Fabián García Espinoza

VOCAL SUPLENTE:


DR. Francisco Javier Sánchez Ramos


M.E. Víctor Martínez Cueto
COORDINADOR DE LA DIVISIÓN DE CARRERAS AGRONÓMICAS



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA AGRARIA ANTONIO NARRO
UNIDAD LAGUNA
DIVISIÓN DE CARRERAS AGRONÓMICAS

Supervisor de calidad e inocuidad alimentaria, asesor y promotor de ventas
de insumos agrícolas en los estados de Colima y Jalisco.

POR:

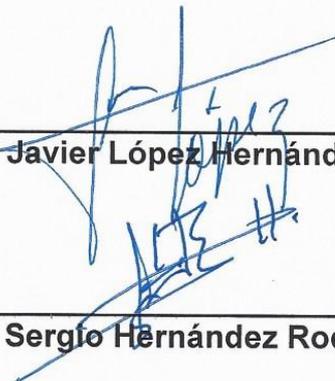
ANABEL SOLIS SANTOS

MEMORIA DE EXPERIENCIAS PROFESIONALES QUE SE SOMETEN A LA
CONSIDERACIÓN DEL H. JURADO EXAMINADOR COMO REQUISITO
PARCIAL PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

INGENIERO AGRÓNOMO PARASITÓLOGO

APROBADA POR:

ASESOR PRINCIPAL:


M.E. Javier López Hernández

ASESOR:

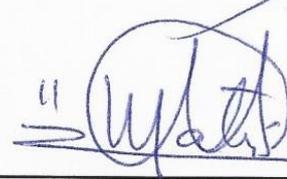

M.C. Sergio Hernández Rodríguez

ASESOR:


M.C. Fabián García Espinoza

VOCAL SUPLENTE:


DR. Francisco Javier Sánchez Ramos


M.E. Víctor Martínez Cueto

COORDINADOR DE LA DIVISIÓN DE CARRERAS AGRONÓMICAS



TORREÓN, COAHUILA

MAYO DE 2017

AGRADECIMIENTOS

A Dios, Por la oportunidad de vivir, y por darme una familia maravillosa que siempre tuvo confianza en mí y por las fuerzas que me dio para poder terminar mi carrera profesional.

A mi alma mater, Por darme la oportunidad de realizar mis estudios dentro de sus instalaciones, y proporcionarme los elementos necesarios durante mi formación profesional.

A mis padres, A mi padre Francisco Solís Favela y a mi madre María Inés Santos Moreno por apoyarme y confiar en mí ¡Son los mejores padres del mundo! ¡Los quiero mucho! ¡Gracias por todo!

A mis hermanos, A mi hermano Manuel y a mis hermanas Rosario, Zita, Maite e Irma Alejandra. ¡Gracias por estar conmigo!

A mis maestros, A todo el grupo de maestros que forman el Departamento de Parasitología: al Ing. José Alonso Escobedo, Dr. Francisco Javier Sánchez Ramos, M.C Javier López Hernández, Dr. Florencio Jiménez Díaz, Dr. Vicente Hernández Hernández, Ing. Bertha Alicia Cisneros Flores, Dra. Ma. Teresa Valdés Perezgasga y al Dr. Teodoro Herrera Pérez. Gracias por brindarme gran parte de sus conocimientos, preocuparse por mi formación profesional y hacer de mí una mejor persona. Agradezco a Gaby y a Cheli, por ayudarme y apoyarme en todo momento. ¡Qué Dios los bendiga!

A mis amigos, Con los que compartí momentos alegres, Noé, Marisol, Lety, Rigo, Mariela, Julio ¡Gracias por su amistad!

DEDICATORIAS

A mis padres, Con el más profundo y eterno amor, admiración y respeto que se merecen, a ustedes les dedico este trabajo ya que gracias a su apoyo y confianza tuve las fuerzas para terminar mis estudios profesionales y realizarme como persona.

A mi padre Francisco Solís Favela, Gracias por inculcarme el respeto hacia los demás y por enseñarme a ser responsable de mis actos y hacer de mí una mejor persona.

A mi madre María Inés Santos Moreno, Gracias por darme la vida y por los desvelos y sacrificios que hicieron posible uno de mis sueños más anhelados. Por ese amor, apoyo y comprensión que me brindaste en todo momento. ¡Qué Dios te bendiga!

A mis hermanos, A mi hermano Manuel y a mis hermanas Rosario, Guadalupe, Zita, Maite e Irma Alejandra por estar conmigo siempre tanto en las buenas como en las malas y por apoyarme siempre en mis decisiones.

A mis primos y tíos, A ellos que de una u otra forma me han brindado siempre su apoyo durante el transcurso de mi formación profesional.

A mi novio, Roberto Rafael Villegas Aguayo muchas gracias por todo, por apoyarme y cuidar de mí siempre, por impulsarme cada día para ser una mejor persona y luchar por lo que quiero.

A mi colega y amigo, Sr. Rafael Villegas, gracias por sus consejos y apoyo, por la dedicación y gran ejemplo a seguir para desempeñar nuestro trabajo y profesión con gran orgullo.

RESUMEN

Se elaboró el presente documento con base a los trabajos realizados (supervisor de calidad, supervisor de inocuidad, asesor de ventas de mostrador, asesor de ventas en campo, promotor técnico de ventas, capacitador externo de Amocali, asesorías y pláticas técnicas a productores) en los estados de Colima y Jalisco durante el período 2012 a la fecha, lo cual ayudó a complementar los conocimientos y a adquirir experiencia profesional. El trabajo se desarrolló a campo abierto y en agricultura protegida, dado que en la región se cuenta con una amplia diversidad de cultivos, tales como: aguacate, arándanos, zarzamora, frambuesa, jitomate, papaya y banano, siendo éstos los de mayor importancia para la economía de los estados antes citados.

Palabras clave: Supervisor de inocuidad, Asesor técnico, Promotor, Capacitador, Experiencia profesional.

ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS	I
DEDICATORIAS	II
RESUMEN	III
ÍNDICE	IV
ÍNDICE DE FIGURAS	V
ANTECEDENTES	1
Origen	1
PREPARACIÓN PROFESIONAL	2
EXPERIENCIA NO PROFESIONAL	3
EXPERIENCIA PROFESIONAL	4
Primera experiencia profesional (Supervisor de calidad con el productor Miguel Ángel Marina)	4
Segunda experiencia profesional (Supervisor de inocuidad en Rancho San Francisco Hidroponic)	5
Tercera experiencia profesional (Asesor de ventas en mostrador empresa Herbicidas de Tecomán)	6
Cuarta experiencia profesional (Asesor de ventas de campo en empresa Herbicidas de tecomán)	7
Quinta experiencia profesional (Promotor técnico de ventas en Adama, México)	8
Sexta experiencia profesional (Capacitador externo Amocali en Adama, México)	13
Séptima experiencia profesional (Asesoría y pláticas técnicas a productores en Adama, México)	15
CONCLUSIONES	17
RECOMENDACIONES	18

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Asesoría técnica a empresa Michel Melons (productor de melón)..	8
Figura 2. Evento de día de mostrador (Paquete maíz).....	9
Figura 3. Expo Feria del coco y el plátano.....	9
Figura 4. Segunda Expo Bananera Jalisco	9
Figura 5. Expo Agrícola Jalisco.....	10
Figura 6. Tercer Congreso del Aguacate.....	10
Figura 7. Folpet + Dimetomorf una alternativa en el control de <i>Mildiu sp</i> en el cultivo de pepino.....	11
Figura 8. Procloraz vs Antracnosis en el cultivo de papaya en tratamiento post cosecha.....	11
Figura 9. Tratamiento con caldo bordelés en el cultivo de aguacate vs Antracnosis	12
Figura 10. Efectividad de Azoxistrobyn + Tebuconazol vs Sigatoka Amarilla.....	12
Figura 11. Capacitación Técnica a personal en manejo de equipo de aplicación de plaguicidas y equipo de protección personal (Campaña Campo limpio.	13
Figura 12. Plática a asociación de aguacateros (Triple Lavado y equipo de protección personal).....	14
Figura 13. Capacitación Amocali (Triple lavado y equipo de protección personal).....	14
Figura 14. Plática técnica de control de malezas en el cultivo de caña de azúcar (Ingenio de Tamazula).....	15
Figura 15. Asociación de cañeros de Tamazula, Jalisco (Paquete cañero / introducción).....	16
Figura 16. Capacitación Técnica a ingenieros de campo (Empresa Progenetic / Plática de Mastercop).....	16

ANTECEDENTES

Origen

Nací el 05 de febrero de 1989 en el Ejido Enrique Flores Magón, Municipio de General Simón Bolívar, Durango. Desde mi infancia hasta los 17 años viví con mi familia en una comunidad ubicada al sur de Durango llamada Sombreretillo del Alto, Durango, donde la principal fuente de empleo es la extracción de mármol, de la cual se elaboran diferentes artesanías tales como: tapetes, comedores, relojes, molcajetes, ceniceros, accesorios para baños y lámparas. Ocupo el sexto lugar de diez hermanos, siendo la única que cuenta con preparación profesional.

El trabajo de la familia era de carácter temporal, ya que mi padre es ejidatario y por un tiempo se dedicó a la fotografía, motivo por el cual los hijos e hijas trabajamos desde muy temprana edad, para sostener los gastos de la casa.

Mis hermanos mayores, dos mujeres y dos hombres, sólo cursaron hasta sexto año de primaria, en cuanto a mis hermanas menores, las tres terminaron el tercer año de preparatoria.

PREPARACIÓN PROFESIONAL

A los 18 años de edad presenté el examen de admisión para ingresar a la Universidad Autónoma Agraria Antonio Narro Unidad Laguna, ubicada en Periférico Raúl López Sánchez, adyacente a la colonia Valle Verde, aprobé el examen de selección obteniendo la oportunidad de ingresar a la carrera de Ingeniero Agrónomo Parasitólogo. Durante mi estancia en la Universidad desempeñé el puesto de contralor social apoyando a compañeros de bajos recursos a adquirir becas de manutención para apoyarse en sus estudios.

Al cabo de ocho semestres completados tuve que desplazarme a la ciudad de Colima a desarrollar mis prácticas profesionales en la empresa Nature Sweet dedicada a la producción de tomate cherry. Seis meses después regresé a la Universidad a concluir con mi preparación profesional obteniendo carta de pasante como Ingeniero Agrónomo parasitólogo.

EXPERIENCIA NO PROFESIONAL

Antes de terminar la universidad laboré como practicante para la empresa Desert Glori productora de tomate cherry bajo invernadero en la ciudad de Villa de Álvarez, Colima. Se formo parte del departamento de investigación y desarrollo, en la cual desempeñaba las labores de fenologías de variedades de prueba en los invernaderos. Estuve a cargo de 3 variedades de tomate de exportación (Yellow, Grey, Green), en desarrollos de campo a 35 semanas de producción para evaluar desarrollo vegetativo de la planta, floración, fructificación, numero de racimos, numero de tomates por racimo, grados Brix, cracking (Rumputa del pedúnculo del fruto) y susceptibilidad a enfermedades post cosecha.

Diariamente se revisaban de ocho a diez invernaderos para programar los cortes de cada nave y dar seguimiento a los procedimientos de empaque. En las cámaras frías se etiquetaban 2 cajas con 12 empaques tipo clamcher como muestras de cada variedad por semana y se revisaban diariamente para medir grados Brix, firmeza, y daños por botritys. Los resultados se capturaban cada lunes y se enviaban directamente a personal de campo y gerente de investigación de variedades nuevas para determinan las variedades que se sembrarían los nuevos ciclos de producción.

En campo, después de programar cada corte se separaban las cosechas de cada variedad para que no se mezclaran, se llevaba un conteo de cada corte para proyectar los rendimientos de las variedades y determinar las más productivas y que mejor se adapten al campo.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Primera experiencia profesional (Supervisor de calidad con el productor Miguel Ángel Marina)

Al concluir mis estudios, como pasante de ingeniero Agrónomo parasitólogo el diciembre del año 2011, comencé a buscar trabajo y al paso de tres meses conseguí mi primer empleo, en la ciudad de Colima en un poblado llamado La capacha, Colima.

El trabajo consistía en manejar cuatro hectáreas de producción de arándano enfocándome directamente en la calidad de la cosecha. El manejo de personal y las actividades a desarrollar fueron tareas que me asignaron una semana después de haber iniciado. Se trabajaba de lunes a domingo de 7:00am a 4:00pm para actividades de desarrollo de planta, podas, fumigaciones y limpieza. Para temporada de cosecha los horarios cambiaban de 7:00am a 2:00pm.

Era responsable de recibir la fruta cosechada y supervisar la calidad de la misma, evitar frutos verdes, rasgados o sobre maduros. Se realizaba conteo de producto cosechado para así determinar el sueldo a pagar a cada trabajador, ya que en temporada de cosecha se paga por el número total de cajas que se entreguen.

En las jornadas laborales que se desempeñaban por la tarde, tenía la tarea de elaborar trampas para pájaros, siendo uno de los principales problemas que atacan directamente a la calidad de los arándanos, ya que estos generan picaduras a los frutos maduros. Se elaboraron bardas con papel celofán en tiras para cuando el viento corriera generara un movimiento del papel y este a su vez cumpliera la función de espantar por el ruido a los pájaros.

Segunda experiencia profesional (Supervisor de inocuidad en Rancho San Francisco Hidroponic)

En marzo de 2012 se me presentó la oportunidad de trabajar para una empresa productora de pimientos bajo invernadero llamada San Francisco Hidroponic, ubicada en Sayula, Jalisco. Las tareas a desempeñar en el puesto eran el supervisar la inocuidad alimentaria del proceso de cosecha hasta el empaque de producto terminado para salir al mercado.

Elaboré las bitácoras correspondientes a cada área y se trabajó con la gente de campo con las reglas y normas que nos solicitaba la empresa certificadora. Se revisaba al personal que laboraba en los invernaderos desde la vestimenta, higiene personal, hábitos y comportamiento en campo. Se impartieron pláticas sobre equipo de protección personal para prevenir accidentes de intoxicación y minimizar los riesgos por el uso de agroquímicos. Se les explicó cómo utilizar el traje tipo tyveck, guantes, goggles, botas y mascarillas al momento de realizar fumigaciones o al ingresar a invernaderos tratados con pesticidas, para evitar daños a todo el personal que laboraba en el rancho.

Diariamente recorría cada estación sanitaria para revisar limpieza y el buen funcionamiento de los mismos, se colocaban los señalamientos de precaución para programar las aplicaciones de cada nave. Se revisaba en campo a los trabajadores para que utilizaran su equipo de protección, que no comieran ni fumaran en sus áreas de trabajo y se revisaban las actividades terminadas para realizar correcciones o asignar nuevas tareas.

Dos meses después de haber conseguido la certificación del empaque de dicha empresa, regresé a la ciudad de Colima a laborar para una empresa de agroquímicos como asesor de ventas de mostrador.

Tercera experiencia profesional (Asesor de ventas en mostrador empresa Herbicidas de Tecomán)

Trabajé durante dos años y seis meses para la empresa Herbicidas de Tecomán dedicada a la venta de agroquímicos, ubicada en la ciudad de Colima, Colima. En esta empresa desempeñaba la función de asesor de ventas de mostrador. El trabajo principal era la atención a los productores de la región ofreciendo soluciones para el campo y sus cultivos, dar el seguimiento a las recomendaciones y generar la demanda de materiales estratégicos en cada punto de venta.

Durante mi estadía en dicha empresa desarrollé formatos individuales por cultivo estratégico y por producto en base a problemáticas y avance de enfermedades. Se trabajó primero con grupos químicos de plaguicidas y dosis por cultivo, aunque el principal objetivo a cumplir en este trabajo era el generar la confianza hacia el agricultor y brindar un mejor servicio.

Ocho meses después de haber ingresado como asesor de ventas me dejaron a cargo del área administrativa, en donde se realizaban las labores de cortes de caja para un manejo adecuado del efectivo, pago de recibos de servicios de agua y luz, nómina y transferencias a proveedores. Un mes después me enviaron a un punto de venta nuevo en el cual se iniciaba desde cero con venta de fertilizantes a productores y sub distribuidores pequeños, en donde aprendí sobre nutrición y a realizar mezclas físicas de fertilizantes granulados. Trabajé con varios tipos de fertilizantes, granulados, polvos y líquidos, siendo estos últimos los de mayor utilidad para la empresa ya que al ser de mayor costo y de menos dosificación, ofrecían al agricultor mejores beneficios.

Cuarta experiencia profesional (Asesor de ventas de campo en empresa Herbicidas de Tecomán)

Un año después de haber iniciado como vendedor de mostrador, me enviaron a campo con el cargo de asesor técnico de ventas, pues ya dominaba la mayor parte de ingredientes activos de los plaguicidas y conocía la mayor cantidad de cultivos de la región y la zona de producción en la que me encontraba. En los cultivos de papaya, bananos, tamarindos, aguacate, arándanos, zarzamora, tomate y pepino, cultivos principales en los cuales se realizó trabajo de desarrollo para probar algunas soluciones de nutrición y manejo de plagas y enfermedades.

Mi función en este puesto consistía en visitar a los productores grandes, medianos y pequeños de la zona para dar promoción a las diferentes marcas para posicionar los productos en el mercado. Una vez realizada la visita y después de revisar los cultivos, se enviaba un diagnóstico al productor en donde se le informaba sobre las problemáticas de su cultivo y las soluciones que ofrecíamos. Se proseguía a enviar el producto a la huerta o rancho del solicitante una vez que se nos enviaba la orden de compra, y se consideraba concretada la venta una vez que se depositara el efectivo o se enviara el pago en efectivo.

Se trabajó principalmente con cultivos de mayor impacto en la zona, tales como: Papaya, arándano, zarzamora, tamarindo, pepino, tomate, melón, sandía y maíz (este último en temporada de lluvias). El servicio de la asesoría y las recomendaciones para el manejo de cada cultivo eran gratuitos ya que cada empresa tiene sus clientes y cada agricultor tiene sus productos o marcas preferentes, solo se da seguimiento a cada aplicación de producto para seguridad de la efectividad del mismo y mantener la cartera de clientes activa.



Figura 1. Asesoría técnica a empresa Michel Melons (productores de melón) Octubre 2016, Tepames, Colima. Superior izq.: auditores de calidad en campo; superior centro: revisión de plántulas en semillero; superior der.: plántulas en semillero bajo casa sombra; Inferior izq.: incubadoras de plántulas; inferior centro.: injerto de plántulas de sandía con platas de calabaza; Inferior Izq.: sala de recuperación de plántulas.

Quinta experiencia profesional (Promotor técnico de ventas en Adama, México)

En septiembre del 2014 se me presentó la oportunidad de ingresar a laborar a la empresa trasnacional Adama México, en la cual me ofrecieron el puesto de promotor técnico de venta de la región occidente en la zona de Colima y costa de Jalisco. Las actividades más importantes de este puesto eran el dar promoción a una marca global a nivel mundial y a su posicionamiento, la visita a huertas y productores importantes de la región para dar seguimiento a las recomendaciones de campo y apoyando a los socios comerciales con los que se trabajaba en la zona a generar la demanda de materiales y movimiento de inventarios.

Atención a mostradores de los socios, días de mostrador, participación en congresos del limón, coco, banano y aguacate, pláticas técnicas en las asociaciones estatales por cultivo y acompañamiento de campo con los asesores de ventas del socio eran las tareas a desarrollar cada año en base a los objetivos establecidos por la empresa. En las expos y congresos participábamos como

patrocinadores para obtener un espacio para mostrar nuestras soluciones a los asistentes de cada evento y así dar difusión a la marca.



Figura 2. Evento de día de mostrador (Paquete maíz). Mayo de 2016, San Gabriel, Jalisco.



Figura 3. Expo feria del coco y el plátano (Cihuatlán, Jalisco). 20 y 21 de Abril de 2016.



Figura 4. Segunda Expo Bananera Jalisco. 22 de Abril 2016, Cihuatlán, Jalisco



Figura 5. Expo Agrícola Jalisco. 4, 5 y 6 de Mayo 2016, Cd. Guzmán, Jalisco.



Figura 6. Tercer Congreso del Aguacate 24, 25 y 26 de Octubre de 2016, Cd. Guzmán, Jalisco.

Como parte del posicionamiento de los productos de la empresa se desarrollaban trabajos de campo para demostrar la efectividad de los mismos hacia plagas y/o enfermedades según el cultivo. Las aplicaciones se calendarizaban por semana y se enviaban programaciones para cada día especificando el objetivo de cada aplicación.

Como parte de una mejor organización y eficiencia de los tiempos se introdujo una plataforma para reportar nuestros resultados y avances en cada actividad. Sales Force es una plataforma diseñada para brindar un mejor servicio y conocer mejor a nuestros clientes, dando por enterados a nuestros líderes sobre

las actividades desarrolladas y el status de cada trabajo. También se genera información muy importante que sirve como base para la realización de planes de trabajo de cada año.



Figura 7. Folpet + Dimetomorf una alternativa en el control de *Mildiu sp.* en el cultivo de pepino (Enero de 2016) Manzanillo, Colima.



Figura 8. Prochloraz vs Antracnosis en el cultivo de papaya en tratamiento post cosecha, Mayo de 2016, Los Reyes, Colima.



Figura 9. Tratamiento con caldo bordelés en el cultivo de aguacate vs Antracnosis, Septiembre de 2016, San José del Carmen, Jalisco.



Figura 10. Efectividad de Azoxistrobyn + Tebuconazol vs Sigatoka Amarilla, Enero de 2016, Coahuayana, Michoacán.

Las campañas de cultivo/producto son las de mayor importancia, ya que son las que más generan ventas y aumentan la difusión de la marca. También se trabajó en las campañas de (Amocali) (Campo Limpio) para apoyar y contribuir al cambio de cultura hacia el reciclaje y separación de envases contaminados por agroquímicos.



Figura 11. Capacitación Técnica a personal en manejo de equipo de aplicación de plaguicidas y equipo de protección personal (Campaña Campo limpio), Octubre de 2016. Alzada, Colima.

Sexta experiencia profesional (Capacitador externo Amocali en Adama, México)

Durante mi trabajo en la empresa Adama México, apoyé a las campañas de campo limpio (Pura y Buma) para el buen uso y manejo de agroquímicos, sumándome a las campañas de recolección de envases vacíos e impartiendo pláticas a los integrantes de las asociaciones de productores en la zona. Recibí dos certificaciones para poder capacitar al personal externo de otras empresas y técnicos de campo interesados en sumarse a las campañas de Amocali.

Las pláticas mostraban a los productores e influenciadores la importancia de la utilización del equipo de protección personal al momento de manipular plaguicidas en campo. Se describía paso a paso el proceso de reciclado que se genera por parte de Amocali para separar envases contaminados, plástico, tapas y residuos. Al término de cada campaña se apoyaba con la entrega de envases vacíos limpios y perforados para recibir una constancia sobre el cumplimiento y finiquito de dicho objetivo establecido por la empresa. Se capacitaban de cien a ciento cincuenta productores al año entregando evidencia fotográfica y listas de los

asistentes. El triple lavado fue una de las prácticas más sobresalientes, ya que, por cultura el personal de campo no lo realizaban porque genera más trabajo y les absorbe más tiempo para desempeñar sus funciones, pero con el paso de los meses y con la prioridad que se le dio, observamos un gran avance en base a esta práctica, lo cual nos generó más seguridad en el campo.



Figura 12. Plática a asociación de aguacateros (Triple Lavado y equipo de protección personal) Mayo 27 de 2016, Tonila, Jalisco.



Figura 13. Capacitación Amocali (Triple lavado y equipo de protección personal). Junio de 2016, Alzada, Colima.

Séptima experiencia profesional (Asesoría y pláticas técnicas a productores en Adama, México)

Durante dos años y medio, tres veces al mes se impartieron pláticas técnicas sobre soluciones por cultivo a productores de aguacate, papaya, banano, tomate, caña de azúcar y zarzamora, esto con la finalidad de proporcionar mayor información sobre el manejo de cada cultivo y las soluciones que se brindan para solucionar problemas. Enfocados en la protección de cultivos, hablando de plagas y enfermedades, le dimos opciones al agricultor para corregir problemáticas presentes en el campo y contribuimos a minimizar costos. Se les dio seguimiento a las visitas de campo para apoyar a los productores a controlar enfermedades y ellos también nos ayudaron mucho en la cuestión de manejo sobre cada cultivo.



Figura 14. Plática técnica de control de malezas en el cultivo de caña de azúcar (Ingenio de Tamazula) Julio 8 de 2016, Tuxpan, Jalisco.



Figura 15. Asociación de cañeros de Tamazula, Jalisco (Paquete cañero / introducción) Junio 10 de 2016. Tuxpan, Jalisco.



Figura 16. Capacitación Técnica a ingenieros de campo (Empresa Progenetic/Plática de Mastercop) Agosto 7 de 2016, Cd. Guzmán, Jalisco.

CONCLUSIONES

Cursar una ingeniería les permite a las personas apropiarse de conocimientos, habilidades, actitudes, aptitudes y valores para así poder competir en el medio en el que nos desempeñamos. Todo esto nos enseña a ser tenaces y poder superar cada reto que se nos imponga.

El programa de Ingeniero Agrónomo Parasitólogo, nos permite expandirnos hacia otros panoramas y establecer enlaces muy importantes con empresas del sector privado y detectar oportunidades de trabajo en cualquier área, por ejemplo: como supervisor de calidad y de inocuidad alimentaria, asesor de ventas en mostrador y en campo, y como capacitador externo de programas institucionales, adaptándonos a cada entorno y compartiendo los conocimientos obtenidos a lo largo de cada experiencia vivida.

Gracias a los conocimientos adquiridos en la Universidad Autónoma Agraria Antonio Narro, tuve la capacidad de desarrollar cada actividad que me fue impuesta, y en mi caso, contar con el perfil de Ingeniero Agrónomo Parasitólogo me ayudó a poder participar en distintas áreas de la protección de cultivos y la nutrición vegetal.

RECOMENDACIONES

Después de 6 años de haber egresado, puedo afirmar con toda seguridad que estudiar una carrera en la Universidad Autónoma Agraria Antonio Narro Unidad Laguna ha sido una de las mejores decisiones en mi vida, pues ahí encontré a los mejores maestros, los cuales con sus amplios conocimientos contribuyeron en gran parte a mi formación como profesionista, brindándome las herramientas necesarias para salir a participar y competir en el mercado laboral.

Comparto a todos los jóvenes que tienen la oportunidad y las ganas de cursar una carrera, y que no cuenten con amplios recursos económicos, que la Universidad Autónoma Agraria Antonio Narro es una institución educativa de calidad y buenos valores, con costos muy accesibles y con un excelente ambiente laboral en el cual se les permitirá desarrollarse y crecer en las áreas con mayor oportunidad en el campo laboral.