

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA AGRARIA ANTONIO NARRO

DIVISIÓN DE CARRERAS AGRONÓMICAS

DEPARTAMENTO DE FITOTECNIA

ING. HERIBERTO QUIRARTE RAMIREZ.



ACTIVIDADES PROFESIONALES EN LAS AREAS AGRICOLA Y COMERCIAL.

Por:

OSCAR SANTANA JUAREZ

MEMORIA DE EXPERIENCIA PROFESIONAL

Presentada como requisito parcial para obtener el título de:

INGENIERO AGRÓNOMO FITOTECNISTA

Torreón, Coahuila, México

Octubre 2019

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA AGRARIA ANTONIO NARRO
DIVISIÓN DE CARRERAS AGRONÓMICAS
DEPARTAMENTO DE FITOTECNIA
ING. HERIBERTO QUIRARTE RAMIREZ.

ACTIVIDADES PROFESIONALES EN LAS ÁREAS AGRÍCOLA Y COMERCIAL.

Por:

Oscar Santana Juárez.

MEMORIA DE EXPERIENCIA PROFESIONAL

Que se somete a la consideración del H. Jurado Examinador como requisito parcial para obtener el título de:

INGENIERO AGRÓNOMO FITOTECNISTA.

Aprobada por:



Ing. Heriberto Quirarte Ramírez.

Presidente



Dr. Francisco Javier Sánchez Ramos.

Vocal



M.C. Sergio Hernández Rodríguez

Vocal



M.E. Javier López Hernández

Vocal suplente



M.E. Javier López Hernández

Coordinador de la División de Carreras Agronómicas.

Torreón, Coahuila, México
Octubre 2019



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA AGRARIA ANTONIO NARRO
DIVISIÓN DE CARRERAS AGRONÓMICAS
DEPARTAMENTO DE FITOTECNIA
ING. HERIBERTO QUIRARTE RAMIREZ.

ACTIVIDADES PROFESIONALES EN LAS AREAS AGRICOLA Y COMERCIAL.

Por:

Oscar Santana Juárez.

MEMORIA DE EXPERIENCIA PROFESIONAL

INGENIERO AGRÓNOMO FITOTECNISTA.

Aprobada por el Comité de Asesoría:



Ing. Heriberto Quirarte Ramírez.

Presidente



Dr. Francisco Javier Sánchez Ramos.

Vocal



M.C. Sergio Hernández Rodríguez

Vocal



M.E. Javier López Hernández

Vocal suplente



M.E. Javier López Hernández

Coordinador de la División de Carreras Agronómicas.

Torreón, Coahuila, México
Octubre 2019



AGRADECIMIENTOS

Primeramente, a mi ALMA TERRA MATER, por darme las herramientas y así enfrentar la dura vida laboral que vendría en el futuro, ya que siempre sentí el apoyo y cobijo de los maestros, trabajadores, administrativos y compañeros que llegue a conocer en esta bella y dura etapa de mis estudios profesionales.

Dr. Emiliano Gutiérrez del Rio (†) ya que para mí fue un ejemplo a seguir, siempre contaba con una valiosa forma de tratar a las personas que se relacionaban con él, siendo un ejemplo a seguir debido a su gran humildad, respeto y disposición con sus pupilos de carrera.

Ing. José Alonso Escobedo proporcionándome sus experiencias profesionales en el área de Entomología en el cultivo del algodón, que fueron la base al terminar mis estudios en el área laboral.

Ing. Rolando Loza Rodríguez por su gran experiencia y facilidad educativa con la materia de Topografía, debido a que con sus historias y experiencias que tiene laboralmente hacia más fácil el aprendizaje de dicha materia que lo implementé en el primer trabajo que tuve al egresar de la carrera.

Dr Francisco Javier Sanchez Ramos, por su valioso apoyo y asesoramiento para la elaboración de estas memorias profesionales.

MC Sergio Hernández Rodríguez, agradecido por su amabilidad y profesionalismo para prepararme para la realización de este trabajo.

Ing. Ernesto González Ávila, agradecimiento especial por su aportación de sus conocimientos adquiridos y que me ayudaron en el campo realmente.

DEDICATORIAS.

A mis amados padres Sr. José Santos Santana Luna (†) y Sra. Juana Juárez Castañón (†); quienes fungieron como pilar en el desarrollo de mi confianza y me apoyaron durante todos mis estudios.

A mi querida esposa Sra. M Guadalupe Favela Ortega, que desde el momento que llego a mi vida dio un giro de 360°, contando siempre con su apoyo en todo ya sea en el ámbito laboral, personal y profesional. Ella es uno de los principales pilares en mi vida diaria, siempre me apoya en todas las decisiones que tomó en la vida.

A mis queridos hijos. José Santos Santana Favela y Oscar Santana Juárez, que son un orgullo en mi vida y me sirven de motivación para enfrentar las circunstancias adversas, también apoyo para la unión familiar.

También quiero agradecer al Ing. Heriberto Quirarte Rodríguez ya que conté con su ayuda incondicional para la elaboración, revisión y correcciones necesarias de mi memoria profesional y así poder obtener mi título profesional.

Por último, pero no menos importante a mi querido amigo Miguel Angel Martínez Sánchez, que gracias a su apoyo y consejos en el proceso que requiere universidad y así dar por concluido mis estudios profesionales con la UAAAN-UL.

RESUMEN

Las experiencias laborales logradas al egresar de la Universidad, han sido muy satisfactorias profesionalmente, gracias a que los maestros fueron parte de mi aprendizaje en materias cursadas dentro de la carrera de Ingeniero agrónomo Fitotecnista, por sus experiencias y gran apoyo en lograr aprender lo correspondiente a cada una de ellas; ellos tienen mi reconocimiento personal, porque sin ellos, no hubiera logrado salir adelante por las experiencias profesionales adquiridas después de egresar de la carrera.

Las bases para enfrentar realmente al campo agrícola regional, ante las diferentes realidades que existen, logre salir adelante como profesionista en la empresa LA CIUDADELA S.P.R. de R.L. la cual me dio la oportunidad para ejercer lo aprendido en la Universidad, la satisfacción fue muy satisfactoria tanto para la empresa como en mi crecimiento profesional. En la actualidad existen pocas empresas que acepten egresados en la carrera de agronomía sin experiencia; agradezco la confianza que me dieron para demostrar la responsabilidad y crecimiento dentro de ella, principalmente en el cultivo del algodnero, cultivos que implemento la empresa, fue una gran experiencia adquirida en el campo agrícola ejidal en el municipio de Francisco I. Madero, Coahuila relacionándose con las problemáticas que existen en los ejidatarios, es complicado lograr obtener satisfacción total por las diferencias ideológicas que existen entre ellos.

También implemento la siembra de sorgo escobero con riego de pozo profundo (noria), que tiene diferentes dificultades contra el cultivo de algodnero, principalmente en la cosecha; en el sorgo escobero es necesario realizar la cosecha en tiempo para evitar se madure, afectando el rendimiento total y por consecuencia pérdida económica en la inversión; en el algodnero, la cosecha puede quedarse en la planta hasta el rendimiento total de la producción para realizar la recolección con mano de obra o equipo mecánico para este cultivo.

Por la carrera de ingeniería, logre sobresalir en la empresa Viakable S.A. de C.V. para pertenecer al equipo de ventas, aunque no era del ramo agrícola, fue posible desempeñar profesionalmente y satisfactoriamente por las bases adquiridas en la Universidad.

Palabras clave: Algodnero, sorgo escobero, LA CUIDADELA S.P.R. de R.L., densidad de población, plagas del algodnero.

Contenido

AGRADECIMIENTOS	i
DEDICATORIAS	ii
RESUMEN	iii
I. INTRODUCCION	1
II EXPERIENCIAS LABORALES	3
1. Primer Oportunidad Laboral	3
2. Segunda oportunidad laboral	23
3. Tercer Oportunidad Laboral	25
- Videos de seguridad;	28
- Pequeñas mejoras:.....	29
• Significado de los THHWN:	37
III: Conclusiones	40

I. INTRODUCCION

Las experiencias laborales que he logrado obtener en estos más de 20 años después de haber egresado de la carrera de Ingeniero Agrónomo Fitotecnista, han sido gracias a la formación en base a las materias que curse en la Universidad, desde Tronco Común hasta las materias de la especialidad de Fitotecnia, fueron cimientos importantes para lograr desempeñarme en beneficio para las empresas en las que he ejercido profesionalmente.

Para cumplir con mis obligaciones y mis responsabilidades, por experiencia propia, ha sido de vital importancia tener en consideración el crecimiento laboral, económico y en consecuencia en lo familiar, asumiendo las responsabilidades que se han asignado.

Es importante que para poder tener un crecimiento constante en cualquier área en la que se esté laborando, se debe de entregar y tener la mentalidad de ser siempre proactivo para estar preparado ante cualquier eventualidad que se presente dentro del área laboral.

En la vida de estudiante en la Universidad, aprendes muchas cosas como: responsabilidad, cumplir con tus obligaciones, objetivos, entre otras, que te ayudan en la vida profesional, no necesariamente en al área que estudiaste en la Universidad, sino en cualquier oportunidad laboral que tengas.

Aún y que la bases las tienes orientadas como todo egresado de la Universidad, que es el de apoyar al campo mexicano para lograr aumentar la

producción y la productividad que con ellos se generará un mejoramiento de los niveles de bienestar a la población rural, que son las más necesitados históricamente, apoyándolos por medio de diferentes programas sociales que implementa el Gobierno Federal hacia el campo mexicano.

Lo anterior es una de las funciones del Ingeniero Agrónomo, además de apoyar y orientar a los productores del campo para organizarlos en base a sus necesidades y sus problemas.

Las presentes memorias, son con el propósito de exponer las experiencias adquiridas profesionalmente, así como exponer las diferentes situaciones que se me presentaron, también doy a conocer las áreas de oportunidad que se pueden presentar en el cuadro de materias que ofrece la Universidad con lo cual se desea contribuir a contar con egresados con una mejor preparación y así puedan ponerlas en práctica al egresar de Universidad.

II EXPERIENCIAS LABORALES.

1. Primer Oportunidad Laboral

En el proceso de aprendizaje como estudiante de la UAAAN – UL, al estar cursando la carrera de Ingeniero Agrónomo Fitotecnista y terminar el octavo semestre, tuve la oportunidad por invitación de la empresa LA CIUDADELA S.P.R. de R.L. situada en la ciudad de San Pedro de las Colonias, Coahuila, de pertenecer al equipo trabajo del área de entomología para el cultivo del algodón, dicha empresa tenía sembrada un superficie de 900 ha en la región, principalmente en los municipios de Torreón, Matamoros, Francisco I. Madero y San Pedro, Coahuila.

Esta invitación me fue realizada en el año de 1994 para trabajar los meses de Mayo a Septiembre; en el tiempo laboral se me asignaron 350 hectáreas siendo el responsable para el área de entomología en diferentes lugares de los municipios antes mencionados. Es importante hacer notar que en aquellos años, aún no se contaba con la tecnología de la semilla transgénica para algodón resistente a el gusano rosado (*Pectinophora gossypiella*), gusano bellotero (*Heliothis virescens* y *Heliotis zea*) de este cultivo que en la actualidad existe.

La superficie total de este cultivo, era con semilla normal o convencional, por tal razón, se tenía un compromiso mayor a la actualidad porque ésta plaga (gusano rosado) era de la principales y causaban grandes pérdidas en la producción, era de vital importancia realizar detalladamente las revisiones y programación de aplicación de insecticidas al pasar el umbral económico del 10% de afectación, porcentaje que señalaba la Secretaria de Sanidad Vegetal.

Cabe mencionar que también afectaban al cultivo las siguientes plagas no menos importantes: Picudo del Algodonero (*Anthonomis grandis*), gusano soldado (*Spodoptera exigua*) y otras como son: Pulgón del algodón (*Aphis gossypii*) y mosca blanca (*Bemisia tabaci*).

Las revisiones programadas para los diferentes superficies era de una vez por semana, siempre y cuando no presentaran los umbrales económicos cercanos a los niveles señalados por Sanidad Vegetal, en algunas ocasiones se programaban dos veces por semana para estar atento ante la posible incremento de los porcentajes para realizar la fumigación aérea para la(s) plaga(s) que sobrepasaran los porcentajes de umbrales económicos para cada plaga en cuestión.

En esta oportunidad que me brindaron, logré obtener experiencias de campo que la Universidad me las proporcionó teóricamente, con las bases muy bien fundamentadas para tener la capacidad de identificar, conocer las plagas y poder obtener porcentajes de cada plaga que afecta el algodón, además de lograr aprender tomar la(s) decisión(es) adecuadas ante los problemas que se presentaban para cada área que tenía asignada.

También, creo muy importante, poder relacionarme personalmente con ingenieros y personas con una experiencia mucho mayor y de varias décadas a quienes les aprendí bastante en el cultivo del algodón y cómo actuar ante diferentes circunstancias reales que se presentan en el campo.

Los resultados de esta oportunidad laboral, fueron muy buenos al final del ciclo del cultivo, logré que el gerente y presidente de la Empresa LA CIUDADELA S.P.R. de R.L. de nombre José Refugio Esparza Villalobos, me extendiera felicitaciones personales e invitarme a pertenecer en el próximo ciclo 1995 a su equipo de trabajo, desde inicio del cultivo para las diferentes áreas de cultivo que se tenían programadas en diferentes partes de la Región Lagunera de Coahuila, invitación que acepté con gusto y alegría.

En diciembre de 1994 terminé la carrera en la Universidad satisfactoriamente y muy contento de tener la oportunidad laboral, me incorporé en el mes de Febrero para localizar las áreas y superficies para el inicio de los trabajos agrícolas que se requerían para implementar el cultivo del algodonoero, es importante mencionar que toda la superficie, era con las redes de distribución de agua del distrito 017, no era posible negociar con los productores de los ejidos, proponer sembrar con sistema de riego de noria por los altos costos.

Una de las principales responsabilidades que se me asignaron, fue de visitar los diferentes ejidos para hacerles la invitación para sembrar Algodonoero a los campesinos de cada ejido, para buscar superar el objetivo de la empresa de 900 ha del año 1994.

En este proceso, era obvio que se presentarían diferentes dificultades para con los ejidatarios en obtener una sinergia y poder trabajar con ellos por diferentes problemáticas que existen con los ejidatarios de los ejidos que aún en la actualidad todavía existen

Lo anterior ocasionado por las experiencias que habían tenido con dependencias de crédito y malas administraciones de las autoridades ejidales como los representantes de grupos que existieron en los ejidos; esta era la principal queja en forma general que existía en los ejidos. Ante esta situación, en principio, se me dificultó bastante lograr el objetivo, tuve que apoyarme en compañeros con experiencia que adquirieron en los años laborales de los trabajos anteriores; fueron variadas, de las cuales las consideré y las puse en práctica ante las diferentes objeciones que se presentaban, en ocasiones, en un mismo ejido, era necesario valorar los comentarios expuestos por ejidatarios, para de ahí poder proponer los beneficios que lograrían el sembrar algodón con la empresa que representaba.

Este era apenas el inicio de poder llevar una buena relación con ellos, esta dificultad, es importante se considere en el plan académico de la Universidad materias de índole tal como, Comunicación oral, Relaciones Humanas y Propedéutica Profesional para tener una relación humana en el campo para lograr saber enfrentar las diferentes situaciones que se presenten cuando ya logremos egresar y tener el contacto directo en el área de trabajo que realicemos.

La experiencia que adquirí de iniciar con un pequeño grupo de ejidatarios, me dio la tarea de demostrar lo aprendido en la Universidad, desde planear los trabajos necesarios para el cultivo del algodón, localización de las áreas, revisar los adeudos de pago de derechos de agua y una de las importantes, lograr compactar áreas lo más grandes posibles para aprovechar en todo lo que conlleva y ahorrar en los costos de producción para beneficio de la empresa y de los mismos ejidatarios.

El demostrar y darle la confianza al resto de los ejidatarios que aún no se decidían, fue importante, me observaron mi forma de trabajar por la planeación, organización y entrega a los compromisos realizados, logré incrementar la superficie de 80 ha hasta lograr acumular una superficie de 300 ha en seis ejidos del municipio de Francisco I. Madero, Coahuila.

Los siguientes procesos no fueron sencillos, principalmente, en conocer el tanteo y forma de asignar los riegos en las diferentes áreas para de ahí planear el barbecho, rastreo y bordeo para estar preparado en la programación del riego de aniego.

En estos procesos logré tener una buena relación con los ejidatarios, por la confianza que sentían, hasta me proporcionaban información que solo ellos habían adquirido por experiencias propias en las parcelas que conformaban las áreas, desde como bordear, si era necesario considerar bordos en medio de la tendida para lograr un excelente riego de aniego.

Esto nos ayudó en aprovechar el tiempo para revisar con la materia de Topografía cursada en la Universidad para sacar la nivelación de los terrenos que se realizaría con levantamiento de las lecturas de los terrenos y nivelar, en aquellos tiempos con la herramienta de la escrepa, que en la actualidad, este proceso es mucho más rápido con la herramienta de rayo láser, herramienta muy eficaz que creo la considere la Universidad con curso(s) adecuados al plan académico vigente, apoyándose con las empresas Lagunerías que son fabricantes de esta herramienta para que el egresado cuente con el elemento esencial al enfrentarlo en la vida laboral.

Como sabemos, el riego de aniego es el más importante para los cultivos en el sistema de riego de agua rodada, para tener las reservas necesarias de humedad hasta que se programe el primer riego de auxilio; también importante es lograr programar el rastreo después del aniego para que se programe la siembra y obtener una germinación buena, si esto no se realiza a tiempo, las probabilidades de que la germinación sea baja son muy altas, siempre se debe considerar que la población sea de 10 a 15 plantas por metro para obtener una población de entre 100,000 a 150,000 mil plantas por hectárea.

La siembra se realizaba con sembradoras mecánicas, hoy en la actualidad las realizan con sembradoras de precisión, que son más eficaces para lograr la densidad de planta recomendada para el algodón.

Las sembradoras mecánicas era necesario revisarlas y verificarlas para que cayera la semilla en la distancia recomendada de diez a quince centímetros, con el tipo de precisión es más sencillo programar, esta actividad a experiencia personal, debe de considerarse en el plan académico y/o curso con los alumnos de la Universidad aprovechando los proveedores que existen en la región para que los estudiantes adquieran lo necesario para enfrentar en lo laboral esta herramienta.

En este proceso también se consideraba la aplicación de fertilizante sólido, proceso que se realizaba en el mismo equipo de siembra mecánica.

Para la programación de las siembras en los ejidos, el apoyo de los ejidatarios fue importante para aprovechar la humedad, siembra y fertilización con el objetivo de lograrlo satisfactoriamente para la empresa y los ejidatarios,

recordemos que el lograr tener la plántula del cultivo, es inicio de un futuro para los resultados esperados, claro es, sin descuidar el cultivo hasta lograr la cosecha.

La percepción de los ejidatarios al término de la siembra en los ejidos, expresaban estar muy contentos y agradecidos con el equipo de trabajo de la empresa, desde mi persona hasta el encargado de suministrar el combustible para los tractores, sacrificando horarios de trabajo, porque la realidad, cuando tienes estas responsabilidades, no existe horario de entrada ni tampoco horario de salida, diariamente se presentan diferentes circunstancias para salir adelante, terminas el día laboral pero te llevas pendientes para iniciar el siguiente día, siempre así sucede, también no existen días festivos, sábados y domingos de descanso, siempre debes de considerar el compromiso y salir adelante.

Los compromisos, responsabilidades y obligaciones se adquieren desde que decides y eliges la carrera de agronomía, pero es muy satisfactorio que la gente de campo lo vea y lo reconozca, se siente comfortable que te lo expresen y divulguen.

También se agradece proporcionen las áreas de oportunidad a explotar, para así lograr trabajar y tener siempre una mejora continua como persona y trabajador, no debe de incomodar ni causar molestia escucharlas, sino agradecer siempre que te las expongan, la mayoría de las ocasiones no las ve uno como persona por el confort de sí mismo o por que se te hace normal lo que haces, pero que las personas te lo digan, es muy importante en la vida, esto es cotidiano en la vida laboral y aun de mayor valor viniendo de personas mayores, que te digan sus experiencias para que no cometas errores que puede ocasionar fricción en el entorno de relacionarte con personas cercanas a tu área laboral.

Para seguir cumpliendo con los compromisos adquiridos, era necesario informar al gerente de la empresa los avances, situaciones y planes siguientes para reforzar la confianza que me brindaba por ser el encargado de un área de producción en la que el invertía para recuperarlo.

En muchas ocasiones sin previo aviso, nos visitaba en el campo, para revisar y confirmar lo que tenía de información de las diferentes áreas, siendo sincero, en algunas ocasiones nos felicitaba y en otras nos llamaba la atención, cuando así sucedía se corregía y se buscaba evitar se volviera a presentar.

Estas visitas, las realizaba al azar a los otros cuatro compañeros, que en ocasiones nos invitaba a los encargados de área a dar recorridos a las áreas de los otros compañeros, para pedirnos opiniones respecto a lo que se observaba y opinar que es lo que se tendría que hacer para mejorar y no tener deficiencias o atrasos en el cultivo, así sucesivamente, de unos aprendíamos para mejorar y observábamos los errores para no ser partícipes y caer en los errores de los otros.

En estos recorridos también se invitaba a los representantes de los ejidatarios para que no se perdiera la confianza y sinergia entre ambos, siempre les recalaba que el obtener una producción alta, era el resultado de la buena relación y compromiso mutuo para recuperar la inversión y obtener ganancias a la inversión, que siempre se apoyaran con los encargados de área ante cualquier situación que pudiera afectar la producción.

Esta acción les parecía muy buena a los ejidatarios, expresaban que todos cuidaban de la inversión para obtener ganancias esperadas al sembrar algodón.

El resultado con el seguimiento del proceso de la siembra, fue no tener superficies con baja población, por consecuencia, no hubo necesidad de resembrar en ninguna área asignada, de inicio, se había logrado el primer objetivo, de tener una población de diez a quince plantas por metro, lo que nos obligaba, a una mayor atención para no permitir que en las siguientes etapas del cultivo, afectará el rendimiento esperado de kilogramos por hectárea.

En la etapa de mayor atención, que es cuando la planta tiene afectaciones de plagas, fue la más crítica, situación que se nos apoyó con personal que se encargara del manejo entomológico para que nosotros, encargados de las áreas, no se descuidara el cultivo en el resto de los procesos que le pudiera afectar para la producción.

Siempre tenía comunicación con las personas que tenía de apoyo en la entomología, porque no era la misma persona quien revisaba las áreas que tenía a mi responsabilidad, fueron tres personas que nos apoyaban con el total del área, esto ocasionado porque se reasignaron por área geográfica, para que ellos tuvieran mejores seguimientos y mayor atención para reaccionar rápido ante cualquier afectación de plaga que afectará; diariamente nos reportaban los resultados que obtenían en los predios que revisan en el día, si había indicio de alerta por alguna plaga en particular que estaba cerca el porcentaje del umbral económico recomendado, se programaba la revisión en conjunto para confirmar la información que se había obtenido y darle seguimiento, además de informarles a los ejidatarios que pertenecían al área para que nos acompañaran y se enteraran en campo la situación que presentaba en relación a plagas.

Esta comunicación entre el entomólogo y los ejidatarios, se vieron reflejados en las reacciones a tiempo para la aplicación de insecticidas y controlar la(s) plagas(s) para no afectar al cultivo.

Las aplicaciones de insecticidas, fueron por áreas, que en ocasiones se programaban en el mismo día hasta tres áreas asignadas, a consecuencia de tener tres personas para la entomología, cuando sucedía, los mismos ejidatarios me proponían apoyarme para estar presentes para revisar y confirmar se aplicara el insecticida y dosis recomendado, que por experiencias propias que habían tenido en el pasado, ahí es donde se descuidaba, al no aplicar la dosis recomendada, teniendo como resultado, que no había efecto en minimizar los umbrales de la plaga(s) a que se atacaban, obteniendo resultados no esperados, el producto que dejaban por aplicar, ellos mismos, expresaban obtenían ganancias al instante, por vender el producto a personas que siempre estaban presentes en los lugares de las pistas de aterrizaje para los aviones que fumigaban.

Esto que ellos expresaban, no lo permitirían porque afectaba directamente a sus intereses, logré obtener el apoyo de los mismos ejidatarios; durante las fumigaciones, era mi responsabilidad, por lo que en el proceso de las fumigaciones, realizaba los recorridos a las pistas de aterrizaje para revisar y verificar que todo está en lo correcto en los insecticidas recomendados haciéndoles saber a los ejidatarios presentes que todo estaba correcto.

El resultado de esta ayuda, fortaleció la confianza y compromiso existente entre LA CIUADAELA S.P.R. de R.L. y los ejidatarios.

Después de lograr enfrentar, el proceso de mayor afectación que puede tener el cultivo del algodón, obteniendo buenos resultados, enfrentamos la etapa de cosecha, en esta etapa es donde se presentaron problemas por la falta de mano de obra para la recolección del algodón, no había suficiente en los ejidos y la empresa no tenía las suficientes máquinas para pizar, ante esta dificultad, los ejidatarios por su experiencia adquirida en los años que habían sembrado algodón, vieron la mejor opción para ellos, proponerle a la empresa les diera el precio adecuado para que les comprara los predios con la producción en planta, ofrecimiento que el Gerente y presidente de la empresa, reunió a los encargados de áreas realizar estimaciones de producción en los predios que le ofrecían en estas circunstancias para revisar los costos de producción y tomar la decisión.

Esta instrucción la tuvimos que realizar, actividad que no tenía la experiencia, y en la Universidad no tiene considerada la práctica de campo para poder realizar las estimaciones de este cultivo, ante esta situación, me tuve que apoyar con personal de confianza que conocí en la secretaria de Sanidad Vegetal, así como Ingenieros de una experiencia ampliamente reconocida por los años que tienen relacionados con el cultivo algodón.

Ante esta mala experiencia, invito a que la Universidad considere en la asignación de materias o su estructura de aprendizaje, realizar prácticas de campo en los principales cultivos de la región o de mayor relevancia económica para que los alumnos puedan obtener los elementos necesarios para realizar estimaciones de producción, esta acción se lo agradecerían al egresar de la Universidad al proporcionarles lo elemental para esta práctica.

Después de obtener los resultados de estimación de producción en las diferentes áreas, se le hizo entrega los informes al gerente y presidente de la empresa, para que el tuviera los resultados generales, en base a los costos de producción y poder tomar la decisión ante la propuesta de los ejidatarios.

En un tiempo no mayor a treinta días, nos informó que predios podía aceptar en las condiciones de la propuesta, en forma general, los ejidos del municipio de Francisco I. Madero, Coahuila, acepto la propuesta; en los ejidos del municipio de San Pedro, Coahuila, fueron solo algunos, los que pertenecen a la parte alta del municipio (El Retiro, Sofía, Purísima de Rubio, La Victoria, Aquiles Serdán)

Los ejidos de la parte bajan (Mayrán, Patrocinio, Frontera, Candelaria, San Isidro), no hicieron la propuesta, ellos veían una muy buena cosecha por lo que esperarían al final para obtener mejores resultados

Los resultados en los predios que se pagaron con la producción en planta, fueron buenos, porque la empresa invirtió para recolectar rápido la cosecha, algunos predios con mano de obra y en otros con máquinas de pizar lo que obtuvo que la fibra no se manchara porque se cosechó antes de que llegara la temporada de lluvias.

Esta información la dio a conocer el gerente y presidente de la empresa, felicitándonos por los resultados obtenidos, también los ejidatarios dieron sus felicitaciones, aunque como es reconocido en los ejidos, no todos tienen la misma mentalidad de satisfacción, algunos de ellos expresaron que mejor sería para ellos,

haberse esperado para recolectar la producción y saber la realidad de las ganancias netas obtenidas por hectárea por cada uno de ellos, otros decían que les fue bien, al obtener ganancias sin preocuparse de como recolectar la cosecha con posibilidades de que llegarían las lluvias de la temporada y aun no cosechaban, así es la realidad de los ejidos.

Ante estas diferencias, algunas organizaciones políticas aprovecharon para presionar a la empresa y realizar plantones en las oficinas generales y la planta Despepitadora ubicada en el Ejido Urquizo, Municipio de San Pedro, Coahuila.

Situaciones que se logró enfrentar con la legalidad del contrato y aceptación de los mismos ejidatarios al reconocer que la propuesta de vender la producción en planta fue presentada y aceptada por ellos mismos, pero la acción tomada por las organizaciones políticas, fue noticia en los medios de comunicación regionales, afectando la sinergia que existía de LA CIUDADELA S.P.R. de R.L. y los ejidatarios.

Aun ante esta situación que realizaron algunos campesinos respaldados por organizaciones políticas, los ejidatarios que no apoyaron esta acción, dieron su apoyo a la empresa para seguir trabajando, expresaban que había sido un año bueno para ellos, semanalmente recibían ingreso económico que años anteriores no obtenían, además de que obtuvieron una utilidad del cultivo que por comentarios de ellos mismos, no las obtenían desde hace tiempo en años anteriores, algunos decían que eran décadas, solo ellos sabían la realidad; pero estos comentarios positivos fueron buenos para mi persona, fortaleciéndome como persona y profesionalmente.

Por desempeñarme satisfactoriamente, para los siguientes dos años (1996 y 1997) seguí perteneciendo a la empresa LA CIUDADELA S.P.R.de R.L.; inicie con los mismos procedimientos para acaparar superficie laborables en los ejidos lo que fuera posible y así lograr completar la mayor cantidad en hectáreas para la siembra de algodónero, es importante mencionar que la propuesta era diferente a la del año anterior, la propuesta vigente era de renta de derechos de agua y terreno laborable, esto ocasionado por las manifestaciones de las organizaciones políticas con algunos ejidatarios y evitarlos.

Gracias a las buenas relaciones en la mayoría de los ejidos de Francisco I. Madero, Coahuila, se completaron áreas grandes en hectáreas, con el compromiso de dejarlas en condiciones laborables al término del ciclo del cultivo, por facilitarnos los terrenos laborables.

Lo que se implementó para lograrlo, fue la compra de derechos de agua pertenecientes al distrito 017 en diferentes ejidos, esta acción fue un poco más estresante, porque los diferentes módulos de riego a los que pertenecían los ejidos, no aceptaban cambiar a ejido diferente o en el mismo ejido los derechos de riego si estos ya tenían compromiso, esto nos obligaba que antes de realizar el contrato de renta del derecho del agua, era necesario revisar primeramente que no tuviera compromiso o que fuera ya tratado por otra empresa o persona, porque no aceptaban se duplicara un mismo derecho de agua, solo se reconocería el primero que liquidara el mismo. Es importante mencionar que todos los derechos de agua, están registrados con un número de cuenta en los módulos de riego, por lo que no es posible duplicarlos, esta acción se revisaba en los módulos, una vez revisado,

se daba la autorización para poder considerarse en la superficie asignada para el riego de pre-siembra en el ejido que fuera considerado.

Una vez logrado estos procesos, se dio inicio para la preparación de las áreas con los trabajos necesarios y requeridos para el cultivo del algodón.

El compromiso era igual profesionalmente, se tenía que obtener resultados satisfactorios, más ahora que la superficie total era solamente de la empresa, se implementó diferente forma de trabajar, se asignó una persona responsable y con la experiencia necesaria en las áreas de cultivo para cada ejido para hacerse cargo de los trabajos requeridos en el cultivo, desde el riego de pre-siembra hasta la cosecha, todo lo necesario era revisado y previamente autorizado por nosotros los encargados de área, que para este ciclo éramos solo tres personas, de las cuales, solo mi persona era con carrera de ingeniería en agronomía, los otros dos, eran de confianza del presidente y gerente de la empresa pero con la experiencia requerida para estar al frente de la superficie que se les asignó.

Para el ciclo agrícola mencionado, la superficie fue menor logrando completar la cantidad de 650 ha., para este ciclo agrícola ya no se consideró ejidos de la parte baja del municipio de San Pedro, Coahuila.

Durante todo el ciclo agrícola del cultivo del algodón, fue satisfactorio para la empresa, desde la siembra hasta la cosecha, se contaba con el apoyo total requerido que fuera necesario para lograr que el resultado fuera muy satisfactorio en forma general para la empresa, obteniendo utilidades en la inversión, noticia que al

final del año, nos la dio el presidente y gerente de la empresa, felicitándonos de nuevo por la buena producción obtenida en el cultivo del algodón.

Para el ciclo agrícola de 1998, daba a conocer la dependencia federal CONAGUA que la superficie considerada para el riego agrícola sería un ocho por ciento menor a los años anteriores e implementaría, para un mejor uso del agua de riego, considerar áreas compactas para los ejidos que no presentaban dificultades en la red hidráulica del distrito para los riegos de los diferentes cultivos a considerarse, esto ocasionó que los ejidos más retirados o que están al final de la red hidráulica del sistema de riego, tendrían que considerar sembrar en los ejidos más cercanos a la red o en su defecto, rentar los derechos de agua, ya que no les llegaría hasta sus tierras ejidales.

Esta noticia afectó en los planes a la empresa, porque la superficie bajó considerablemente a solo 350 ha., para el cultivo del algodón, esta situación provocó que la empresa emprendiera nuevos horizontes, implementado el cultivo del algodón en el estado de Campeche en las diferentes áreas agrícolas que se podían considerar en el estado.

Aquí en la región, seguí trabajando para la empresa, otros trabajadores de campo y encargados de área, se les ofreció trabajar en Campeche, aceptando la invitación.

La inversión realizada en Campeche fue muy alta, comprando equipos agrícolas completos nuevos necesarios para el cultivo del algodón de la marca John Deere y una planta despepitadora completa, decisión que afectó la inversión

aquí en la región, la atención y economía se destinaba para Campeche, aquí la inversión fue menor a la de los años anteriores, pero no dejó de ser redituable para el ciclo agrícola 1998.

La inversión en el estado de Campeche, no fue la esperada, afectando la economía de la empresa, que con el respaldo de la superficie ejidal y de las pequeñas propiedades del presidente y gerente de la empresa, solventaron económicamente la inversión, pero afectando las relaciones crediticias con las que contaba la empresa.

Es de mi reconocimiento personal, que el presidente y gerente de la empresa José Refugio Esparza Villalobos tenía visiones a futuro y toma de decisiones muy arriesgadas esperando que los resultados excedieran lo esperado, decisiones que en la región le dieron resultados, desafortunadamente, la decisión de la inversión total en el estado de Campeche, no fue la esperada, a grado tal que los equipos los vendió allá mismo al igual que la despepitadora, le era más redituable venderlas a precios bajos allá que traérselos a la Región Lagunera.

Por los resultados obtenidos en la región, esto le permitió planear el siguiente ciclo agrícola de 1999, desafortunadamente la dependencia Federal CONAGUA informó a finales de 1998 que la superficie para la siembra del algodón sería mucho menor por la falta de captación de agua en las presas pertenecientes al distrito 017. La superficie total sería de 6,000 ha., un sesenta por ciento menos que la superficie autorizada en el 1998.

Ante esta noticia, los derechos de agua de riego en los ejidos se incrementaron su valor al triple, ya no era posible ser redituable para la empresa sembrar algodonoero, optó por otra planeación: visitar a ejidos el municipio de Viesca, Coahuila y Lerdo, Durango para localizar pozos de noria que estuvieran habilitadas para la siembra de Algodonoero o el cultivo de sorgo Escobero, esto dependía de los litros por segundo que extraían cada pozo.

Solo las norias de los ejidos de Nazareno, Durango y el ejido Tejaban de la Rosita del municipio de Viesca, mejor conocido por Laguna Seca, fueron considerados para siembra de Algodonoero, en el resto de las superficies se planeó la siembra de sorgo escobero.

Con estas superficies de los dos cultivos, fui considerado trabajar en la empresa, fue un gran reto, principalmente porque las áreas estaban muy alejadas en forma general, recuerdo que el recorrido diario no era menor de 300 km, distancia muy desgastante, estresante y cansancio diario.

Esto lo contrarresté, realizando una planeación diaria de las diferentes áreas de acuerdo a la geografía de las mismas, aun así, no era posible poder cubrir las superficies totales, problemática que se lo hice saber al presidente y gerente de la empresa, quien lo entendió y logré autorizara personal que nos apoyara, dividiendo en tres áreas toda la superficie, este apoyo, se logró presentándole un reporte semanal en el que se especificaba lo realizado diariamente en las actividades realizadas en tres semanas, con información detallada.

Esta propuesta presentada, no lo aprendí en la Universidad, pero por experiencia adquirida al egresar, me dio las bases para realizar las bitácoras diarias de los recorridos para presentar los resultados, espero sea considerado en los planes académicos de la Universidad o en cursos adecuados para que se tenga lo elemental necesario para realizar bitácoras diarias con los resultados para informar y presentarlo a los superiores cuando se egrese de la Universidad, sería de muy buen provecho y mejoramiento al desempeño como trabajador.

Las experiencias adquiridas al enfrentar diferentes dificultades ante estas situaciones mencionadas, principalmente al programar los riegos de pre-siembra de los dos cultivos, fueron muy variadas, por ejemplo; las variaciones de los voltajes que llegan a las norias, los grandes desniveles que existían en las superficies a consecuencia que había años que no se sembraba, entre otros.

El primero mencionado, se solucionó adquiriendo el equipo adecuado y necesario para instalar los fusibles que se tronaban en las cuchillas que están en la instalación eléctrica de los transformadores, porque al reportarlo ante la C.F.E. se tardaban hasta dos días en ir al lugar para realizar la reparación, tiempo que se reducía a horas al realizarlo personal encargado con el equipo adecuado para no detener el avance de riegos.

Para los desniveles fue necesario realizar los levantamientos topográficos para realizar los trazos de riego, actividad que gracias a la materia de Topografía, logré realizar sin contratiempos.

Después de los riegos de pre-siembra, la programación del rastreo fue otro contratiempo, ésto por el resultado que los avances de riego de pre-siembra, son muy lentos, ocasionando que los equipos agrícolas para rastrear, se tenían que mover distancias considerables, afectando los costos de producción, así iban a afectar durante todos los procesos de los cultivos, desde la siembra hasta las cosechas, costos que al final afectaron negativamente la utilidad esperada.

Es importante mencionar que los predios con cultivo de algodnero, al realizar la cosecha, se tenía que trasladar hasta la planta despepitadora ubicada en el ejido Urquízo del municipio de San Pedro, Coahuila, la distancia es de más 70 km que en tiempo es más de una hora de recorrido.

Para el cultivo de sorgo escobero, se tenía compromiso de venta con comprador de Monterrey, N.L., él se encargaría de los cortes de los diferentes predios, los resultados no fueron los esperados, a diferencia de cosechar el algodón que puede estar en la planta sin afectarle; en el sorgo escobero, es importante se realice la cosecha en tiempo y forma, porque si se pasa el corte en el tiempo adecuado, la espiga madura y ya no tiene el mismo valor, esto fue lo que sucedió, el comprador no lo considero, afectando la relación comercial porque la mayoría de los predios, se pasaron en tiempo para realizar la cosecha, le daba prioridad a productores cercanos a Matamoros, Coahuila, los predios de la empresa, estaban retirados, solo mantenía dos cuadrillas que no dieron abasto a los avances de tiempos de cosechar, provocando que maduraran las espigas.

Ante estas dificultades, para la empresa fueron pérdidas en la inversión, lo que ocasionó que para el mes de Diciembre, dejara de pertenecer al equipo de la

CUIDADELA S.P.R. de R.L., la empresa tenía resultados en números rojos, solo de dedicaría a las Pequeñas Propiedades (P.P.).

2. Segunda oportunidad laboral

En el mes de Febrero del 2000, el Instituto Federal Electoral (IFE), abrió la convocatoria para desempeñar labores como Asistente Electoral en las elecciones presidenciales, después de realizar las evaluaciones y cumplir con los requisitos necesarios que se requería para el puesto, logré pertenecer al equipo de trabajo del IFE.

La principal responsabilidad y obligación, era de visitar a los electores que fueron seleccionados al azar por distrito, para ser miembros de las mesas directivas de casilla, que se integran por: un presidente, un secretario, dos escrutadores y tres suplentes generales, que debían cumplir con requisitos necesarios para ser miembro de las mesas directivas de casilla.

Objetivo nada sencillo, por los horarios de trabajo de los electores y el satisfacer el cumplimiento con los requisitos necesarios para desempeñar la función.

Esta complicación se logró enfrentar estableciendo horarios de visita fuera de la jornada laboral de los ciudadanos, como por ejemplo, después de las 18:00 hr, los días sábados y domingos para tener más probabilidades de poder realizar las invitaciones para integrar las mesas directivas.

Estos procesos eran necesarios para conformar las mesas directivas en el mes de Junio en todas las casillas electorales, se tenía la obligación que días antes

de las elecciones al último día del mes mencionado, el IFE pudiera entregar los paquetes electorales a los presidentes elegidos en cada casilla un día antes de las elecciones que se efectuaron el 2 de Julio.

Fue una jornada Electoral histórica para el país; por primera vez después de varias décadas, había triunfado un partido político que no era el Partido Revolucionario Institucional (PRI); el triunfo lo obtuvo el Partido Acción Nacional (PAN) con su candidato Vicente Fox Quesada.

La experiencia adquirida fue de mucha relevancia, por los diferentes aspectos y circunstancias adquiridas durante el proceso electoral, aprendí que el distrito Electoral 02, es el más grande del estado de Coahuila, comprende los Municipio de: Castaños, Cuatro Ciénegas, Francisco I Madero, Lamadrid, Múzquiz, Nadadores, Ocampo, Ramos Arizpe, Sacramento, San Buenaventura, Sierra Mojada y San Pedro de las Colonias.

El contrato expiraba el 15 de Julio, aunque ya no era necesario presentarse en las instalaciones, se recibió el pago correspondiente hasta la fecha del término del contrato.

3. Tercer Oportunidad Laboral

En la última semana del mes de Julio, se realizó la primera feria del empleo en la Ciudad de Torreón, Coahuila, dentro de las instalaciones del gimnasio de la Unidad Deportiva, oportunidad que aproveché para obtener opciones laborales.

Las ofertas de empleo eran representadas por varias empresas y también por medio de oficinas que se apoyaban en asesorías de Recursos Humanos, que ofrecían pertenecer a empresas con mejores prestaciones y de mayor valor para personal calificado a las empresas que representaban.

En el proceso de entrevista general al entregar la solicitud de empleo ahí mismo en el lugar, esta reclutadora de personal, ofrecía la vacante de auxiliar de almacén con conocimientos de logística y experiencia en manejo de vehículos de velocidades estándar, con nivel de estudios Preparatoria, los cuales los cumplía, aceptaron mi solicitud, el mismo día por la tarde, me citaron para la entrevista, en las instalaciones de su oficina de servicio realizando diferentes pruebas y exámenes para la vacante de empleo, al término y resultados de las evaluaciones, dieron la instrucción me presentara a entrevista con el Gerente de Comercial de la empresa Eletec Comercial SA de CV ubicada en Torreón, Coahuila, dedicada a la comercialización de conductores eléctricos.

El resultado de los procesos fue ser contratado, solo sería esperar los trámites internos de la empresa para presentarme a trabajar, esto fue en un lapso de ocho días, porque las oficinas generales de dicha empresa, están en la Ciudad de Monterrey, N.L.

Al día 6 de agosto de año 2000, ingrese a laborar con un contrato inicial de tres meses, el cual al termino del mismo, me dieron el contrato de planta de tiempo indefinido, en base a los resultados observados, como: responsabilidad, entrega sobre compromisos, respeto con los clientes y con más relevancia para la empresa, ser pro-activo y la ausencia de quejas proveniente de los clientes.

Es importante mencionar que la empresa, pertenecía al grupo industrial XIGNUX, que era conformada por otras empresas nacionales y tiene sinergia con empresas internacionales, siempre nos informaban que Eletec Comercial, era la que tenía el contacto directo con el cliente, de ello dependía los crecimientos, desarrollo e incrementos en las ventas de los productos que se comercializaban en el mercado nacional, nosotros era red de distribución que comercializaba los productos.

En el territorio nacional, existían veinticuatro sucursales ubicadas estratégica y geográficamente para atender las necesidades de los clientes; la ubicada en Torreón, Coahuila, atendía clientes de la Ciudad de Durango, Dgo.; las compras en este lugar, era necesario realizar viajes para las entregas directas a los clientes, y con la responsabilidad de entregar completos y a tiempo los pedidos.

La actividad la realizábamos dos personas que éramos los auxiliares de Almacén, durante los procesos para realizar el embarque, también era nuestra, se iniciaba desde recibir la factura que amparaba los materiales, juntarlos, acomodarlos en tarimas, realizar la carga en la unidad de reparto, trasladarse al destino y realizar las entregas a los clientes, recopilando las evidencias de entrega con la firma y sello del jefe de almacén o personal que recibía.

Estos procesos, aunque no eran materiales relacionados con mi carrera de Licenciatura (profesión), por ser material eléctrico, no se me dificultó conocerlos y realizar los procesos necesarios hasta entregarlos, gracias a las habilidades y conocimientos básicos que logre en la Universidad, respaldado con la materia de matemáticas.

Las relaciones directas con los clientes, lo aprendí en el trabajo anterior (primera oportunidad laboral) al tener el trato directo con los ejidatarios y personal de campo, aprendí que cada persona con quien tienes contacto es diferente, es importante poder saber entender y expresarte con claridad y acorde a cada personalidad que tengas relación, todas tienen diferentes ideologías y mentalidades, como lo menciono antes, la Universidad tiene una gran área de oportunidad para con los alumnos y futuros profesionistas, con materias de relaciones humanas e implementar que logren desenvolverse ante personas, como ejemplo, exposiciones en todas las materias.

Las actividades diarias se realizan con la responsabilidad requerida para demostrarle al gerente de la sucursal la actitud y confianza con que ejercía mis labores que tenía asignadas con los resultados de una buena relación con los compañeros y los clientes.

La empresa cambio de razón social al cabo de dos años después de ingresar en ella, con el nombre de ELETEC SA de CV sin perder la antigüedad y con todos los beneficios y prestaciones que teníamos todos los trabajadores de la red comercial.

Con el paso del tiempo, me dieron la responsabilidad que recibir y revisar los materiales que llegaban de fábrica ubicada en Monterrey, N.L., para darles entrada con el alta respectiva en el sistema y poder disponer de lo que llegaba y estuviera disponible para las ventas diarias, en los embarques de fábrica, también llegaba materiales que están comprometidos con requerimientos de los clientes, que ya era venta con tiempo de entrega en cuanto llegara o en ocasiones con entregas programadas de acuerdo a las necesidades del cliente final, esto en base a las programaciones que existían en las obras de acuerdo a los avances realizados.

Mi actitud de servicio, fue muy satisfactorio para el gerente, siempre en las oportunidades que tenía, me expresaba que le dedicara la misma actitud positiva con que trabajaba para considerarme en la primera oportunidad de existiera para mejorar el puesto con el que había sido contratado.

En mi desarrollo dentro de la empresa, por lo menos una vez al mes, existían programas de mejora continua, como los siguientes:

- Videos de seguridad;

en los cuales eran obligatorios y realizar la evaluación correspondiente, esta actividad, nos permitía evitar accidentes, para realizar los procesos de trabajo con una mejor visión para prevenir los accidentes, ante esta actividad, aprendí que la mayoría de los accidentes son causados por nosotros mismos por diferentes causas que pueden ser evitadas, nos recordaba que era responsabilidad del trabajador cuidar su área de trabajo, mantenerlo limpio y ordenado.

- **Actividad de 5´S**; este programa es de origen Japonés, basado que las 5 palabras japonesas que inician con la letra S.

SEIRI: tener solo lo necesario

SEITON: mantener las cosas ordenadas.

SEISO: tener el área limpia.

SEIKETSU: realizar los procesos por costumbre.

SHITSUKE: disciplina.

El ponerlo en práctica, te ayuda en mucho para realizar el trabajo con una mejor actitud y preparar las áreas de trabajo para desarrollar acciones de mantenimiento autónomo, porque puedes apreciar con mayor facilidad, los escapes, fugas y contaminaciones existentes en los equipos que frecuentemente quedan ocultos por elementos innecesarios que se encuentran en tu área de trabajo.

Esta forma de trabajar te ayuda mucho en cualquier área con que te relaciones, hasta en el hogar y tu vida cotidiana te sirve mucho si lo pones en práctica.

- **Pequeñas mejoras**:

actividad que te permite registrar las mejoras que realizas para un mejor desarrollo, actitud, mejorar los tiempos de respuesta, proponer cambio en los procesos internos para un mejor aprovechamiento de los tiempos.

Estas actividades, fueron de gran aprendizaje, desarrollo y crecimiento dentro de la empresa.

Al paso de cuatro años, el gerente, por situaciones personales dejó de pertenecer a la empresa, dándole oportunidad al ejecutivo de ventas la gerencia, este cambio me benefició mucho, el sabía de mis experiencias y capacidad de servicio gracias a la confianza que existía desde antes de ser gerente, le expresé que tenía la carrera de Ingeniero Agrónomo Fitotecnista egresado de la UAAAN-UL, que mi intención para pertenecer al equipo de ventas de la sucursal gracias al grado de estudios que tenía, no importaba que fuera especialidad que no era del ramo de la empresa.

La relación con el nuevo gerente, fue de mucha confianza, gracias a exponerle mi intención con anterioridad, me dio la oportunidad de ingresar por interinato a servicio a ventas por un lapso de tres meses, por la incapacidad de maternidad de la persona titular del puesto, esta actividad, fue sin el reconocimiento económico que debía ser; así me lo expresó, para no afectarme, la propuesta ofrecida era para demostrar que tenía las capacidades para un futuro en la empresa.

Bajo esta forma de trabajar internamente, lo realicé cada ocasión que las dos personas de ventas tomaban sus días de vacaciones correspondientes por cada año laboral.

Durante estos tiempos que me dio la oportunidad, fue de adquirir la experiencia necesaria y requerida para la primera oportunidad que se presentara, por su parte el gerente, realizaba consultas con los clientes en relación de mi forma de atenderlos y satisfacción, como siempre en la relación laboral, se presentaban áreas de oportunidad para mejorar, comentarios que me lo hacía saber para mejorar

y fortalecer más la relación con los clientes, esta acción fue de alto valor profesional escuchando para cambiarlas.

En estos procesos aprendí estas frases:

- El cliente siempre tiene la razón.
- Para el cliente, si le ayudas a solucionar sus problemas, siempre te vá a considerar como su médico de cabecera.

La oportunidad laboral para Servicio a Ventas se dio en el año 2007, la compañera con este puesto, sufrió una recaída de salud por colitis nerviosa, ocasionada por las presiones y responsabilidades tan altas que tenía diariamente; por indicaciones de su médico personal, le mencionó que su temperamento y personalidad no era la indicada y tampoco estaba preparada para ese tipo de desempeño laboral, era necesario que buscara otro tipo de trabajo para mejorar su salud.

Para el puesto vacante, era necesario competir con otras tres personas con las evaluaciones necesarias indicadas por la empresa en su departamento de Recursos Humanos (RH), las cuales enfrenté con resultados satisfactorios para ocupar oficialmente el puesto vacante.

Oficialmente el nombramiento me lo dio la empresa en marzo del 2007, incorporándome completamente con mis obligaciones y responsabilidades con la empresa y los clientes, que en realidad lo había desempeñado con resultados favorables, ahora con este nombramiento, las prestaciones mejoraron económicamente al igual que el salario mensual.

En este mismo año, por instrucciones del director comercial de Eletec se me ordenó realizar el curso: **TRAINING SERVICIO A VENTAS** al igual que todas las personas en la red comercial que desempeñaran este puesto, el cual fue impartida por la empresa **Neways Consulting, Coaching & Training SC**, empresa Alemana con reconocimiento mundial, ubicada en Monterrey, N.L. impartido por del Dr. Gustavo Bearzotti

Este curso fue en cinco secciones de tres días cada mes, en estos tres días tenía una duración de ocho horas diarias, al término de cada sección, era necesario realizar la evaluación y presentar trabajos por escrito de lo aprendido e implementándolo en el día a día de la jornada laboral, esta instrucción es parte del aprendizaje del curso para acostumbrarse a desarrollarte para servir al cliente.

Durante este proceso, es de reconocer que fue de mucha utilidad para crecimiento personal, familiar y profesionalmente, también para el resto de los compañeros de las otras sucursales, la empresa requería que su personal trabajara enfocados a una misma actitud de servicio ante las diferentes situaciones que se presentaran, siempre con el objetivo de poder satisfacer las necesidades de los clientes, ser la primera opción ante sus requerimientos y lograr cerrar la(s) venta(s) para un mejor crecimiento económico para ambas partes, fortaleciendo la sinergia existente ante las necesidades de mercado en cada región.

Al término del curso, era obligación entregar un proyecto relacionado con lo aprendido para su revisión, con el objetivo de que la empresa se enterara de las diferentes situaciones de mercado que existían en cada región.

La empresa está dividida en ocho regiones ubicadas en las ciudades de: **Hermosillo**; Mexicali, Tijuana y Hermosillo. **Chihuahua**: Cd Juárez, Torreón y Chihuahua. **Monterrey**; Reynosa, Tampico, Monclova y Monterrey. **San Luis Potosí**; Aguascalientes, Querétaro y San Luis. **Guadalajara**; Morelia, León, Culiacán, La Paz y Guadalajara. **México**; Acapulco y México. **Puebla**: Veracruz, Oaxaca. **Villahermosa**, Mérida y Cancún.

Por situaciones económicas y geográficas, existían diferentes necesidades de mercado entre las regiones del norte con las del sur del país, información que los directivos de la empresa, era para enterarse y reaccionar en base a las necesidades de cada región.

Las herramientas y los valores que aprendimos, son de mucho importancia para la atención y satisfacción de clientes, nos dimos cuenta que en ocasiones realizamos subconscientemente acciones que pueden afectar la relación cliente – proveedor; diariamente debemos considerar realizar trabajar el subconsciente, porque en él, por naturaleza, siempre tiene las más cosas negativas que positivas, como ejemplo; al realizarte una pregunta, la mayoría de las personas siempre responde con la palabra NO aunque después de la respuesta correcta, esta reacción es por instinto de acuerdo a la mentalidad negativa que hemos adquirido en la vida.

Durante todo el curso, diariamente, siempre iniciábamos con la pregunta, ¿Por qué te sientes alegre el día de hoy?, esto nos mentalizaba para tener mayor recepción de los temas que se analizarían en el día.

También nos dieron otras herramientas para lograr la confianza con las personas con quien quieres relacionarte para cualquier objetivo, como son:

- Nunca llegues tarde a los compromisos que realizaste, esto refleja tu interés.
- Siempre debes escuchar primero antes de hablar.
- Ante cualquier situación por difícil que sea, puedes utilizar el poder del silencio, el hablar en los momentos de discusión, no se logra progresar en el tema.
- Cuando estés conversando, siempre debes de mirarlo a los ojos, para demostrar que estas confiado en lo que estás diciendo.

En la relación con clientes difíciles, siempre debes observar lo que a él más le interese o tenga gusto, esto lo refleja por sus acciones, forma de vestir, en su lugar de trabajo lo tiene decorado por las cosas que más le gusta, puedes ser deporte, escritores y naturaleza.

En ocasiones, es muy difícil poder concretar una cita con los gerentes o dueños de las empresas, aprendí que la secretaria o asistentes, debemos de darle el valor que se merecen para lograr nos puedan concretar la cita requerida, muchas de la veces, en ellas está el primer obstáculo que debemos de aprender a superarlo.

Esto que menciono, propongo que la Universidad realice exposiciones y cursos de superación personal para enfrentarse a las diferentes circunstancias negativas en su vida laboral para que tengan las herramientas en salir adelante cuando se les presenten para su crecimiento, desarrollo profesional y personal, es

importante para los alumnos se les de la herramientas principales para que al egresar de la Universidad cuente con lo elemental necesario para saber cómo relacionarse con su entorno.

Estos cursos pueden ser considerados desde el ingresar a la Universidad, por experiencia personal, les ayude en el proceso académico, son experiencias de un gran valor, iniciando desde la vida personal, esto les facilitaría también a los maestros para que tengan la mentalidad de superación personal siempre.

En el 2010, cambio de nuevo de razón social, de ELETEC SA de CV VIAKABLE SA de CV, razón social vigente en la actualidad.

El grupo XIGNUX siempre ha trabajado con objetivos muy ambiciosos año tras año, por lo que a las empresas que pertenecen a este grupo, también se les obliga tener crecimiento anual, en el área de comercialización que comprende a las sucursales de distribución, estamos obligados a incrementar las ventas logradas en el año anterior, por lo que teníamos que mantener la cartera de clientes vigentes y lograr incluir a nuevos clientes, estar muy atentos con los proyectos de inversión que se presentaran, que en ocasiones era necesario realizar platicas técnicas de los productos que comercializábamos apoyándonos con personal de Ingeniería de servicio técnico de producto que se encontraban en Monterrey, N.L., esto es de mucho valor comercial para con los clientes, porque les aclara dudas que pueden tener para apoyar al cliente final que son los contratistas.

En este mismo año, para reaccionar a los tiempos de entrega de las competencias, la empresa realizo modificaciones en el área de logística,

implementando embarques directos de fábrica ubicada en San Luis Potosí, S.L.P., la programación de embarques era que de planta San Luis, fabrica donde se fabrican los productos THHW-LS de la marca Viakon e Indiana y los THHWN, los realizaba vía Monterrey para de ahí realizar los reenvíos a las sucursales de acuerdo a los días programados para cada sucursal, estos procesos de logística, en ocasiones en la sucursal de Torreón, se tardaba de 10 a 14 días en llegar, afectando notoriamente los tiempos de entrega de las necesidades de los clientes.

Con esta acción tomada, los tiempos de entrega se redujeron a 4-5 días, obteniendo mejorar la satisfacción de los clientes, así lo expresaban, felicitándonos por mejorar los tiempos de entrega.

Además de esta decisión, también nos apoyaron en incrementar las cuotas de los materiales de mayor movimiento, principalmente los cables THHW-LS en los calibres del 8 al 14 de los diferentes colores de mayor consumo que son: negro, blanco, rojo y verde.

- **A continuación el significado de las letras THW-LS:**

T; termoplástico, significa que el PVC utilizado en el aislamiento es autoextinguible, no propagador de fuego.

H H; palabras en inglés High Heat, se traduce como alta resistencia al calor.

W; palabra en inglés Wáter, se traduce como resistente al agua, se puede utilizar en ambientes secos y húmedos, no directamente en el agua.

LS; palabra en inglés Low Smoke, se traduce como bajo emisor de humos.

- **Significado de los THHWN:**

T; termoplástico, significa que el PVC utilizado en el aislamiento es autoextinguible, no propagador de fuego.

H H; palabras en inglés High Heat, se traduce como alta resistencia al calor.

W; palabra en inglés Wáter, se traduce como resistente al agua, se puede utilizar en ambientes secos y húmedos, no directamente en el agua.

N; con cubierta exterior de nylon.

Las dos acciones de respuesta del departamento de logística, era con la responsabilidad para que las ventas no bajaran, sino incrementarlas por el apoyo brindado por tener los materiales para entrega inmediato, teniendo el resultado esperado en los últimos siete años.

Siempre en el ramo eléctrico, existe competencias; lo que puede diferenciar los proveedores uno del otro, es el plus o agregados que le ofreces con el producto, para nosotros, siempre realizábamos todo lo posible para cumplir con entregar a tiempo y completos las necesidades de los distribuidores, si por alguna razón, no era posible, se le informaba para que lo consideraran y nos esperaran, esto con el compromiso de no quedarles mal porque le afectaba al cliente final o instalador en la programación de avance en la instalación eléctrica; en ocasiones era necesario proponerle al distribuidor realizarle cambios físicos de lo que faltaba, por ejemplo si requería del cable catorce en color negro presentación de 1000 m y no teníamos disponibles, se proponía cambiar en presentación de 500 m por carrete para realizar la entrega completa. Siempre y cuando aceptara el cliente final.

Es importante hacer mención que la globalización de los mercados, impulso a las grandes empresas nacionales para que considerara planear los cambios que fueran necesarios para poder enfrentarla, ante esta oportunidad de crecimiento, porque así lo consideraban siempre los directivos, que todo en la vida, se debe de estar preparado para enfrentar los cambios para las oportunidades que se presenten, con esos valores, todo el personal estaba obligado para aprovechar todo lo posible en informar y trabajar siempre con el compromiso de realizar cosas adicionales en el trabajo diario para, en las ventas, me programaba para realizar llamadas a los clientes con el objetivo de demostrarles estar atento para su necesidades diarias y evitar que las necesidades fueran urgentes, esta acción que realice, fue de mucho valor para los clientes, porque siempre por tareas diarias, se le olvidaba lo que requerían en el día y se evitaba que realizaron el pedido cuando ya era urgente entregarle al cliente final.

Acciones como esta, se logró estrechar la sinergia cliente – proveedor para enfrentar las competencias.

Otra responsabilidad que me asignaron, fue de ser el responsable del programa de TPS (Toyota Produccion System), enfocado para cumplimiento de todos los pedidos en la fecha prometida de entrega para que las plantas de Monterrey y San Luis Potosí, las considerara en su plan de embarque antes de la fecha prometida para satisfacción de los clientes, con este programa, se tenía compromiso de obtener el 95 % de los pedidos entregados a tiempo, si por alguna razón, planta tenía faltante de productos comprometidos, nos daba oportunidad de traerlos de las sucursales más cercanas.

También tengo asignado atender los pedidos de las tiendas Home Depot de las sucursales de Torreón y Durango, pedidos que se tenían que entregar completos en una sola factura, el inicio para el seguimiento de pedidos, es ingresar a la página e ingresar al portal de pedidos para imprimir las órdenes de compra, revisar que estuvieran correctas con los precios y cantidades confirmadas de acuerdo a la presentación de empaques, asignar la disponibilidad de los materiales existentes y conseguir los faltantes, con este cliente en particular se tiene compromiso entregar en tiempo no mayor a seis días naturales, al tener el pedido completo, facturarlos y entregarlos en almacén de Home Depot, una vez entregado, confirmarlo en la página de Home Depot, en portal de pedidos entregados para que no existiera diferencias con lo facturado y entregado contra lo que recibió la tienda, al estar todo correcto, se daba terminado, si por alguna razón existía diferencia, era necesario enviar al ejecutivo de ventas en Monterrey las evidencias de entrega para que se realizara los cambios necesarios para evitar diferencias cuando realizaran el pago correspondiente.

El pertenecer a esta empresa es de una gran satisfacción personal, familiar y profesional, en ella he logrado crecimientos económicos y adquisitivos, también de lograr que mis dos hijos terminaran su carrera profesional, creo que es lo mejor que les puedes dejar en su vida para que se superen en su vida profesional.

III: Conclusiones

En el tiempo que he pertenecido a diferentes empresas en mi vida laboral desde que egresé de la Universidad Autónoma Agraria Antonio Narro, Unidad Laguna, con la especialidad de Fitotecnia, me ha sido muy satisfactorio poder cumplir con las obligaciones y responsabilidades que se me han asignado, esto es con el agradecimiento total de lo que adquirí en las diferentes materias cursadas en la Universidad, principalmente: matemáticas, economía, cultivos básicos, maquinaria agrícola, topografía, entomología general y agrícola, parasitocidas, entre otras.

Lo elemental teórico es de muy buena calidad lo que se aprende en la Universidad, sin embargo, creo que actualmente, en la vida profesional de los nuevos egresados, se enfrentan a diferentes situaciones laborales que pueden ser considerados en la carga académica vigente para enfrentar realmente las diferentes situaciones al ingresar a la vida laboral y estar preparados para enfrentarlos, el nivel de preparación con la licenciatura obtenida en Universidad, nos puede dar oportunidades laborales que no pertenezcan a la carrera obtenida con especialidad en agricultura, con nivel de estudios realizados, es posible visualizar ampliar las áreas de oportunidades de trabajo que se pueden presentar en la vida, que en ocasiones, cuando egresamos de la Universidad nos enfocamos a realizar trabajos únicamente en el área de la agricultura; también es posible considerar las posibilidades laborales que se pueden presentar como por ejemplo: agentes de ventas que en particular fue mi experiencia profesional realizada con éxito para la empresa Viacable S.A de C.V .

La experiencia adquirida ha sido satisfactoria es por esto que doy áreas de oportunidad que pudiera tener la Universidad en sus diferentes formaciones de profesionistas para que logren salir adelante y enfrentarlos laboralmente.

Es importante que la Universidad logre estrechar relaciones con las empresas fabricantes y comercializadores de maquinaria agrícola en la región, para que los estudiantes en los diferentes niveles de estudios que estén cursando logren conocer los diferentes equipos agrícolas que se utilicen en la agricultura, es de mucho valor profesional que los conozcan y un valor agregado que también realicen sinergias con las empresas agrícolas regionales para que todos los estudiantes de la carrera de agricultura observen los equipos en el campo y para qué sirve cada herramienta agrícola.

Que se establezcan conferencias de superación personal desde el inicio de la carrera, para que lo estudiantes les cambien la visión desde ingresar a la Universidad en sus diferentes procesos de aprendizaje para su superación, mejoramiento y visión de su vida al egresar de la Universidad para que tengan la mentalidad que todo en la vida se debe de enfrentar con objetivos claros y medibles para su vida en corto, mediano y largo plazo.