



Funciones de la Unidad Administrativa y Perfiles de los Titulares

OCA21

Descripción de las funciones del Área Administrativa	Metas y objetivos relacionados con el plan estatal	Misión del Área Administrativa	Visión del Área Administrativa	Perfil del Titular del Área Administrativa
<p>De conformidad a lo dispuesto en el Artículo 17 del Reglamento Interior de la Secretaría de Desarrollo Agropecuario, publicado en el Periódico Oficial "Tierra y Libertad" número 4878 el 16 de marzo de 2011, El o la titular de la Dirección General de Comercialización y Desarrollo Agroindustrial tendrá las siguientes atribuciones:</p>	<p>Generar empleo suficiente y mejor remunerado en el campo y la ciudad para mejorar las oportunidades y condiciones de vida de los productores e impulsar la competitividad de las personas, las empresas y el entorno institucional para los negocios, a fin de elevar el atractivo y rentabilidad del Estado a la inversión productiva. Desarrollar infraestructura y servicios que impulsen la competitividad y preserven el medio ambiente ver un desarrollo integral y equitativo de las regiones y localidades del Estado.</p>	<p>La Dirección General de Comercialización y Desarrollo Agroindustrial es la responsable de coadyuvar en la comercialización de los productos agroindustriales del Estado de Morelos, haciendo de las actividades rurales una actividad rentable, a través del conocimiento del mercado, identificando tendencias que les permita el mejor aprovechamiento de sus condiciones y que permitan orientar las acciones para la toma de decisiones gracias al apoyo en equipamiento, asesoría, capacitación e innovación logrando un mejor nivel de vida de los productores agropecuarios.</p>	<p>Ser agentes de cambio en las actividades que desarrollamos en apoyo de las empresas rurales del Estado de Morelos mediante la aplicación transparente de los recursos y el desarrollo de esquemas innovadores de operación.</p>	<p><b>PUESTO:</b> Director/a General de Comercialización y Desarrollo Agroindustrial <b>NIVEL:</b> 109</p>
<p>I. Promover la concurrencia ordenada de los apoyos y acciones de los sectores público, social y privado, para atender de manera eficiente la problemática derivada de las actividades de comercialización de los productos agrícolas, acuícolas, pecuarios y agroindustriales del Estado;</p>				<p><b>ESCOLARIDAD:</b> Licenciatura en Ciencias Sociales, Administrativas, Agropecuarias, Biológicas y de la Salud y/o Experiencia Laboral comprobable.</p>

u

<p>II. Fomentar la generación de valor, a través del impulso y la creación de la actividad agroindustrial, de turismo y de servicios rurales, en coordinación con las dependencias del ramo facultades para ello;</p>			<p><b>EXPERIENCIA LABORAL:</b></p>
<p>III. Proponer políticas públicas que impacten de manera favorable en la fase de comercialización de los productos agropecuarios, acuícolas y agroindustriales;</p>			<p>1) Experiencia en el medio rural y comercio, mínimo 3 años.</p>
<p>IV. Impulsar una cultura de administración del riesgo en la comercialización, brindar asesoría en materia de negociación de precios y fomentar la agricultura por contrato y producción, a partir de los requerimientos de la demanda;</p>			<p>2) Desempeño en la administración pública y privada, mínimo 3 años.</p>
<p>V. Diseñar programas para la promoción y el desarrollo comercial de los principales productos agrícolas, acuícolas, pecuarios y agroindustriales, atendiendo en forma integral y específica la problemática relacionada con la comercialización;</p>			<p>3) Asociaciones y colegios de profesionistas, mínimo 3 años.</p>
<p>VI. Promover la elaboración de estudios de mercado, talleres, cursos, seminarios y foros, para impulsar la comercialización a través de la organización, capacitación, promoción del desarrollo tecnológico, identificación de la oferta, determinación del potencial comercial, identificación de la demanda, promoción comercial, la actualización de la normatividad y la difusión de los procedimientos y apoyos para la exportación;</p>			<p>4) Experiencia en el área de agroindustrias, mínimo 3 años.</p>
<p>VII. Crear, rehabilitar y equipar la infraestructura de acopio, selección de empaque, industrialización, transporte y almacenamiento de los productos agrícolas, acuícolas, pecuarios y agroindustriales, para generar una oferta constante de físicos, reducir el intermediarismo y lograr que los consumidores accedan al producto con mejores condiciones;</p>			<p>5) Experiencia en campañas de promoción, mínimo 3 años.</p>
<p>VIII. Crear, rehabilitar, equipar y, en su caso, hacer eficiente el servicio de bodegas, equipos de enfriamiento y de las bodegas que el Poder Ejecutivo opere en centros de abasto;</p>			<p><b>CONOCIMIENTOS:</b></p>
<p>IX. Promover la incubación y formación de empresas agropecuarias, acuícolas y agroindustriales;</p>			<p>I.- Legislación Comercial Internacional (Comercio Exterior)</p>

*a*

*u*

X. Impulsar la protección de invenciones, la obtención de signos distintivos y certificaciones de calidad, así como cualquier forma que represente valor agregado de los productos agrícolas, acuícolas, pecuarios y agroindustriales y que permitan distinguir en el mercado a los productos agropecuarios morelenses, certificando su calidad y su origen;

XI. Impulsar la comercialización de los productos agrícolas, acuícolas, pecuarios y agroindustriales, bajo el esquema de una planeación estratégica ampliamente participativa;

XII. Promover una cultura empresarial de los agronegocios, mediante la capacitación, acompañamiento, encuentros empresariales e intercambio de experiencias exitosas, entre otros;

XIII. Elaborar un padrón de oferentes y compradores de los principales productos agrícolas, acuícolas, pecuarios y agroindustriales, prioritarios, tradicionales y alternativos, con el fin de facilitar la comercialización;

Planear, organizar, apoyar e impulsar la participación de los productores del Estado en misiones de negocios, ferias, concursos y exposiciones nacionales e internacionales;

XIV. Publicar el catálogo de productos agropecuarios morelenses, promoviendo los productos disponibles en cada época del año;

XV. Respaldar a los productores para que conozcan y cumplan los procedimientos, normas y requisitos, establecidos para comercializar sus productos en el mercado nacional e internacional;

XVI. Coordinar la participación de las unidades administrativas competentes en los principales destinos de exportación, para brindar apoyo integral a los productores;

XVII. Promover mecanismos de coordinación con las autoridades federales, estatales y municipales, así como los productores agropecuarios, acuícolas y agroindustriales para la ejecución de programas;

XVIII. Proponer la contratación de prestadores de servicios de acuerdo con la legislación, para efectos de brindar capacitación, asesorías, incubaciones, acompañamientos empresariales y estudios de mercados, de conformidad con la disponibilidad para ese efecto, y

XIX. Las demás que determinen las disposiciones legales aplicables o le delegue el o la titular de la Secretaría o de la Subsecretaría.

II.- Normas Oficiales Mexicanas que rigen la Comercialización

III.- Desarrollo de proyectos

IV.- Coberturas de precios

V.- Dominio de Office e Ingles

VI.- Elaboración y estructuración de proyectos productivos

VII.- Organización de productores

VIII.- Conocimiento en propiedad intelectual (Registro de marcas, patentes y denominaciones de origen)

IX.- Mercadotecnia

#### HABILIDADES:

1) Amplio criterio

2) Asertivo

3) Calidad en el servicio

4) Calidad total

5) Capacidad de concertar (conciliación y resolución)

- 9) Conciliador (acordar, convenir, establecer)
- 10) Coordinación
- 11) Creatividad
- 12) Desarrollo e implementación de proyectos
- 13) Diseño
- 14) Escrutinio y Valoración (sensatez, juicio, acierto)
- 15) Evaluación de proyectos gráficos
- 16) Facilidad de palabra
- 17) Iniciativa
- 18) Integración de grupos de trabajo
- 19) Interpretación de información
- 20) Liderazgo
- 21) Manejo de estrategias
- 22) Manejo de personal
- 23) Manejo y solución de conflictos
- 24) Motivación al personal
- 25) Organización
- 26) y Orientación a objetivos
- 27) Planeación y control
- 28) Relaciones interpersonales
- 29) Relaciones Públicas
- 30) Seguimiento de información
- 31) Sentido de responsabilidad
- 32) Toma de decisiones
- 33) Trabajo sobre presión
- 34) Vocación de Servicio.

Elaboró



C. ADRIANA LAMBAREN RAMOS  
JEFE DE DEPARTAMENTO EVALUACION Y  
SEGUIMIENTO

Titular de la Unidad Administrativa



LIC. ANA CECILIA RODRIGUEZ GONZALEZ  
DIRECTORA GENERAL DE COMERCIALIZACION Y  
DESARROLLO AGROINDUSTRIAL