BOLETÍN No. 213 –>>

Se promoverán trabajos en conjunto, investigaciones y movilidad académica entre las carreras de Agronegocios de ambas universidades.

La comercialización de productos del campo son un cuello de botella para el desarrollo de este sector productivo.

Catedráticos y estudiantes de las licenciaturas en Agronegocios de las universidades autónomas de Aguascalientes (UAA) y San Luis Potosí (UASLP) realizaron una jornada de *networking meeting* en las instalaciones del Campus Sur de la institución acalitense para establecer vínculos e impulsar el trabajo en conjunto.

En este primer encuentro interdepartamental, el coordinador de Agronegocios del Centro de Ciencias Empresariales de la UAA, Javier Evaristo Romero Reyes, comentó que con esta actividad se espera incrementar la movilidad académica de estudiantes entre ambas instituciones, además de obtener información que ofrezca elementos para identificar fortalezas y áreas de oportunidad que favorezcan la consolidación de esta profesión que es reciente para México.

Al respecto, Romero Reyes mencionó que las primeras instituciones en ofertar esta carrera fueron la Universidad de Guadalajara, de Guanajuato, así como el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, a las cuales se agregan la UAA y la UASLP; por lo cual es de suma importancia el unificar el gremio de profesionistas para así promover su pertinencia y beneficios para el desarrollo del campo mexicano. De esta forma, indicó que se espera replicar esta actividad pero en las instalaciones de la UASLP e incluso con otras universidades.

Por su parte, la coordinadora de Agronegocios de la Facultad de Contaduría y Administración de la UASLP, Adriana Eugenia Ramos Ávila, informó que durante esta jornada se analizaron y compartieron propuestas respecto a los planes de estudio, además de que se promoverá la movilidad académica entre las instituciones, la realización de proyectos de investigación en conjunto.

Asimismo, expresó que para el desarrollo del campo mexicano se ha dado prioridad a la producción, generando semillas mejoradas o mejores especies de ganado, por mencionar algunos ejemplos; sin embargo, también es necesario agregar valor a los productos para venderlos a costos mayores pues suelen abaratarse sin permitir la obtención de ganancias óptimas.

De esta forma, Ramos Ávila subrayó que es una necesidad la comercialización de los productos agroalimentarios, pues esto se ha convertido en un cuello de botella que impide el pleno desarrollo de este sector económico; por lo que los profesionistas de esta carrera,

considerablemente nueva para México, cuentan con un amplio campo de acción aunque también grandes retos.