

ALGUNOS ASPECTOS IMPORTANTES DEL PLANTEAMIENTO PROFESIONAL DEL  
M.V.Z. A LAS EMPRESAS PORCINAS  
PARTE ( 1 )

M.V.Z. Antonio Méndez Lugo, Isla Antigua # 3017-5, Col. Jardines  
de la Cruz, Guadalajara, Jal. C.P. 44950 Tel. 10-34-54

### INTRODUCCION

El modus vivendi del M.V.Z. relacionado con la industria porcina es diverso, es un hecho que la forma de trabajar de todos nosotros que nos dedicamos a la porcicultura tiene su propia historia, en algunos casos por otros colegas cimentada, en otros casos se han tomado muchas veces caminos equivocados para sobrevivir en esa simbiosis del profesional con la empresa, pensamos que en ese tipo de reuniones es importante el dialogo de los compañeros con más años de experiencia en esta disciplina para con los colegas recién egresados y M.V.Z. que no han logrado un desarrollo profesional aceptable, la mayoría de las veces debido a una falta de orientación a egoismos de los propios compañeros y principalmente causa de una falta de unión y profesionalismo de todos nosotros los médicos veterinarios especialistas en cerdos.

El objetivo que buscamos con nuestra modesta participación en esta charla es la de despertar la inquietud en nuestro gremio para la realización de planteamientos más profesionales que nos lleven a mejorar nuestro desarrollo, así como el de incrementar nuestros ingresos.

### PLANTEAMIENTO

Diversas formas de trabajar del M.V.Z. en las empresas y granjas porcinas.

- 1.- Médico tiempo completo o gerente de producción con prestaciones diversas.
- 2.- Clínico visitador cobrando iguales.
- 3.- Clínico visitador con representación laboratorio ( venta de medicamentos, vacunas, bacterinas, etc. ).

- 4.- Asesor técnico en algunas áreas. Con prestaciones de acuerdo al estira y afloja.
- 5.- Asesor técnico en algunas áreas. Desarrolla auditoría Zootécnica o análisis de conjunto. Recibe honorarios por estudio inicial posteriormente por productividad, con acuerdos o contratos firmados o calidad moral de ambas partes.
- 6.- Consultores. Reciben honorarios por visita realizada y otros gastos de transporte, hospedaje, etc.
- 7.- Bufetes agropecuarios. Equipo interdisciplinario que da asesoría y consultoría en todas las áreas. Recibe honorarios del estudio o análisis inicial y de visitas periódicas a las empresas.
- 8.- Representantes de laboratorios y empresas relacionadas con la porcicultura. Da consejos y recomendaciones de acuerdo a la reproductividad.
- 9.- Venta de programas de computación y maquilas de la información sobre producción, contable, nutricional, administración, etc.
- 10.- Venta de servicios:
  - A) Análisis de semen
  - B) Laboratorios de diagnóstico, bromatología, etc.
- 11.- Asesoría en nutrición:
  - A) No se cobran honorarios, se paga con las ventas de premezclas vitamínicas y otros productos.
  - B) Se cobran honorarios bajos. No se puede iniciar un cambio en la planta y el control de calidad.
  - C) Se cobran honorarios altos y aquí el nutriologo está interesado en las conversiones y días al mercado.

Diversas formas de recibir honorarios del M.V.Z.

- 1.- Política de cada empresa para los M.V.Z. de acuerdo a organigrama.
- 2.- Por X número de salarios mínimos mensuales. Asesor, clínicos. Visitas periódicas.

- 3.- Por X número de cerdos gordos mencuales a precio de rastro vigente de 100 Kg. de peso. Asesor, clínicos, visitas periódicas.
- 4.- Por visita.
- 5.- Por realizar auditoría zootécnica o análisis de conjunto. 50 % al aceptar y 50 % al entregar el desarrollo de todos los programas.
- 6.- Por reciprocidad de cada empresario al M.V.Z. de acuerdo a su calidad humana o moral. Cuando no existen planteamientos claros.
- 7.- Se cobra por vientre.
- 8.- Otras entradas ?