

| A. DATOS GENERALES  |  |
|---|--|
| CÓDIGO DEL PUESTO   | CFO0055180   |
| DENOMINACIÓN DEL PUESTO   | JEFE DE DEPARTAMENTO<br>(PROGRAMAS, PRODUCTOS Y PROMOCIÓN DE NEGOCIOS)   |
| B. DESCRIPCIÓN DEL PUESTO   |  |
| I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO   |  |
| NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN  | Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero   |
| RAMA DE CARGO   | Promoción y desarrollo   |
| NOMBRAMIENTO  | CONFIANZA  |
| TIPO DE FUNCIONES   | SUSTANTIVAS  |
| PUESTO DEL SUPERIOR JERÁRQUICO  | GERENTE REGIONAL DE FOMENTO Y PROMOCIÓN DE NEGOCIOS  |
| UNIDAD ADMINISTRATIVA   | COORDINACIÓN REGIONAL  |
| <b>II. OBJETIVO GENERAL DEL PUESTO:</b> Representa la finalidad o razón sustantiva del puesto. Da cuenta del por qué ese puesto existe y cuál es el resultado o impacto que aporta para la consecución de la misión y objetivos institucionales. Debe ser específico para el puesto, medible, alcanzable, realista y congruente con las funciones y el perfil del puesto.           |  |
| VERBO DE ACCION + INDICADOR DE DESEMPEÑO + SUJETO DE ACCION U OBJETO DE CONTRIBUCIÓN  |  |
| Identificar los nichos de mercado, sus necesidades y tipos de financiamiento requeridos, promoviendo los productos y programas adecuados a cada sector, así mismo proporcionar herramientas para acceder a los financiamientos, brindando apoyo técnico y operativo permanente a las Agencias así como información y retroalimentación para la mejora de los programas y productos. |  |
| III. FUNCIONES  | DESCRIPCION DE LA FUNCION<br>¿Qué hace? ¿Para qué lo hace?<br>Cada función integra un conjunto de actividades.<br>VERBO DE ACCIÓN+COMPLEMENTO+RESULTADO  |
| 1   | Participar en la definición e identificación del mercado objetivo, contribuyendo al establecimiento de metas de colocación y plan de negocio de las Agencias, a fin de atender oportunamente a los clientes y prospectos que requiera de apoyo y financiamiento en el medio rural.   |
| 2   | Difundir y aplicar las normas, políticas y procedimientos relativos a los programas y productos de la Financiera, así como supervisar y verificar su aplicación en la operación.   |
| 3   | Estudiar y fomentar los programas y productos crediticios de la Financiera, con el fin de incrementar su colocación y el número de productores rurales apoyados.   |
| 4   | Identificar y estudiar las amenazas y oportunidades actuales y futuras del entorno rural, con el fin de proponer acciones y adecuaciones a los programas y productos de la Financiera que permitan atender las áreas críticas del negocio y fortalecer las estrategias para el otorgamiento de créditos y el logro de metas y objetivos de colocación. |
| 5   | Supervisar y apoyar el proceso de promoción, difusión, operación, seguimiento y recuperación de los financiamientos que se otorgan a través de las Agencias.   |
| 6   | Identificar y promover el desarrollo de nuevos programas y productos que tengan un impacto social y económico en los clientes actuales y potenciales de la región, con el fin de satisfacer sus necesidades y propiciar la generación de nuevos negocios.  |
| 7   | Identificar las redes productivas, oportunidades de negocio y de organización para los productores y sus necesidades crediticias, con objeto de enfocarlos en las actividades prioritarias de las zonas de influencia de la Coordinación Regional.   |
| 8   | Supervisar parámetros de operación para verificar el avance en el cumplimiento de metas de negocio, incluyendo la atención a los clientes, colocación, recuperación y seguimiento, a efecto de procurar la homologación en las operaciones de créditos y retroalimentar el proceso crediticio.   |

|    |   |
|----|---|
| 9  | Revisar e integrar informes sobre avance y cumplimiento de metas de negocio por cada Agencia y proponer las herramientas que apoyen el proceso en la Coordinación Regional, con el propósito de emitir información derivada de las operaciones de la Institución.   |
| 10 | Atender a las organizaciones de productores del medio rural, para colaborar en el proceso de otorgamiento de crédito y lograr un mayor número de productores atendidos.   |
| 11 | Promover los productos y servicios financieros ante los Intermediarios Financieros Rurales (IFR) y Empresas Rurales, a fin de expandir y diversificar el mercado objetivo de la Financiera.   |
| 12 | Identificar nuevos nichos de mercado para los productos y servicios de la Financiera, con objeto de favorecer a un número mayor de productores rurales con apoyos y financiamientos.  |
| 13 | Detectar las necesidades de capacitación de los IFR y Empresas Rurales, así como apoyar en la coordinación del proceso de capacitación en aspectos financieros, organizativos, técnicos y de mercado, a fin de conformar y fortalecer proyectos estratégicos rentables en el mercado rural de la Coordinación Regional. |
| 14 | Colaborar en la asesoría y apoyo a los IFR y Empresas Rurales en la definición e implementación de nuevos mecanismos para fortalecer sus procesos en la colocación y recuperación de créditos.  |
| 15 | Identificar y fomentar proyectos de integración y alianzas entre los productores para constituirse como IFR formales, conforme a la normatividad aplicable.   |
| 16 | Asistir en la capacitación a los IFR en la selección de clientes, socios o acreditados en sus diversos proyectos, con el propósito de disminuir riesgos en la asignación y recuperación del crédito.  |
| 17 | Impulsar y asesorar a las Agencias, sobre la definición y desarrollo de nuevos proyectos estratégicos para sus IFR y/o empresas rurales, que estén encaminados a la identificación de nuevos nichos de mercado.   |
| 18 | Elaborar, con base en el presupuesto asignado, propuesta del plan anual y distribución de los apoyos y servicios a Empresas Rurales (primer piso), entidades dispersoras e IFR'S (segundo piso), así como su control y seguimiento operativo.   |
| 19 | Realizar las demás funciones y/o responsabilidades dentro del ámbito de su competencia que se deriven de las disposiciones aplicables, así como aquellas que le encomiende su jefe inmediato superior.  |

#### IV. RELACIONES INTERNAS Y/O EXTERNAS.

TIPO DE RELACIÓN:

AMBAS

*Explicar brevemente con que áreas o puestos tiene relación y ¿para qué?.*

Productores de Sector Agropecuario - Promoción y difusión de programas y productos.  
 Empresas ubicadas en el Sector Rural - Promoción y difusión de programas y productos.  
 Organizaciones de productores - Promoción y difusión de programas y productos.  
 Organizaciones Federales - Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural, CONAGUA Comisión Nacional del Agua, ASERCA Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria, etc. - Apoyos y difusión de programas y productos  
 Estatales (Secretaría de Desarrollo Rural, Secretaría de Economía, etc.) - Apoyos y difusión de programas y productos.

Agencias de Crédito Rural - Asesoría e información.  
 Coordinación Regional (Operación, Análisis de Crédito, Reportos, Jurídico, Informática) - Colaboración para la promoción de programas y productos.  
 Oficinas Centrales - Colaboración en el diseño y la promoción de programas y productos.

*Elija en dónde tiene impacto la información que maneja el puesto*

Característica de la información:

LA INFORMACIÓN QUE SE MANEJA REPERCUTE HACIA EL INTERIOR DE LA DEPENDENCIA

**V. ASPECTOS RELEVANTES DEL PUESTO**

Retos y complejidad en el desempeño del puesto

Explicar brevemente la elección de los aspectos.

Contar con los conocimientos y la capacitación necesaria para asesorar y promover los productos y programas de crédito.  
Coadyuvar en el incremento de la colocación de recursos crediticios a través de intermediarios Financieros formales e informales.

Debe declarar situación patrimonial.

**C. PERFIL DEL PUESTO**

**I. ESCOLARIDAD Y EXPERIENCIA LABORAL**

NIVEL ACADÉMICO  LICENCIATURA O PROFESIONAL

GRADO DE AVANCE:

\*Se entiende por profesional una carrera técnica de la que se haya recibido un título de una institución educativa a nivel universitario, en el caso de licenciatura podrá ser pasante, de ser así, deberá de contar con carta de pasantía.

AÑOS DE EXPERIENCIA

Seleccionar el área general requerida para la ocupación del puesto.

Describir la o las áreas de experiencia requeridas para la ocupación del puesto.

**ÁREA GENERAL**

**ÁREA DE EXPERIENCIA**

**II. REQUERIMIENTOS O CONDICIONES ESPECÍFICAS**

En caso de que el puesto requiera condiciones especiales de trabajo llene el siguiente apartado.

DISPONIBILIDAD PARA VIAJAR:

FRECUENCIA:

CAMBIO DE RESIDENCIA:

HORARIO DE TRABAJO:

PERIODOS ESPECIALES DE TRABAJO:

CONDICIONES ESPECÍFICAS DE TRABAJO:

ESPECIFICACIONES ERGONÓMICAS: ACCIÓN, ATRIBUTO O ELEMENTO DE LA TAREA, EQUIPO O AMBIENTE DE TRABAJO, O UNA COMBINACIÓN DE LOS ANTERIORES, QUE DETERMINA UN AUMENTO EN LA PROBABILIDAD DE DESARROLLAR ALGUNA ENFERMEDAD O LESIÓN.

N.A.

## DESCRIPCIÓN Y PERFIL DE PUESTOS

| III. COMPETENCIAS |                              |
|-------------------|------------------------------|
| COMPETENCIAS      |                              |
| 1                 | Apego a normas (3)           |
| 2                 | Iniciativa (3)               |
| 3                 | Creatividad e innovación (3) |
| 4                 | Orientación a resultados (3) |
| 5                 | Trabajo en equipo (3)        |
| 6                 | Orientación al cliente (3)   |
| 7                 |                              |
| 8                 |                              |

  

| D. NOMBRE Y FIRMA  |   |
|--|---|
| <p>PUESTO TIPO</p> <p>OCUPANTE DEL PUESTO</p>  | <br>Mario Alberto Dominguez Acosta<br>DIRECTOR EJECUTIVO DE RECURSOS HUMANOS         |
| <br>Mariana Herrera Zamora<br>ELABORA | <br>Micaela Martínez Galaz<br>GERENTE DE ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL |
| <p>FECHA DE APROBACIÓN</p>   | <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;"> <p>30 AGO 2020</p> <p>día/mes/año.</p> </div>   |