



ESCUELA DE COMERCIO INTERNACIONAL

“REPORTE DE EXPERIENCIA PROFESIONAL
TENORIOS CHILES SOCIEDAD DE PRODUCCION
RURAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA DE
CAPITAL VARIABLE”

TESINA

Que para obtener el titulo de:

LICENCIADO EN COMERCIO INTERNACIONAL

Presenta:

GERARDO ANTONIO TENORIO AGUILERA

Asesor:

EM. LILA LISSETH GOVEA DUEÑAS

No. De acuerdo LCI 100843 CLAVE 16PSU0011T

19/diciembre/2017



ESCUELA DE COMERCIO INTERNACIONAL

“REPORTE DE EXPERIENCIA PROFESIONAL
TENORIOS CHILES SOCIEDAD DE PRODUCCION
RURAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA DE
CAPITAL VARIABLE”

TESINA

Que para obtener el titulo de:

LICENCIADO EN COMERCIO INTERNACIONAL

Presenta:

GERARDO ANTONIO TENORIO AGUILERA

Asesor:

EM. LILA LISSETH GOVEA DUEÑAS

No. De acuerdo LCI 100843

CLAVE 16PSU0011T

19/diciembre/2017

Dedicatoria

La dedicatoria por el hecho de hacer y concluir esta tesina con propósito de concretar mi titulación para porfió ejercer todas mis capacidades y dedicatorias a trabajo y a futuro éxito que se formara atreves de esta.

Para mi familia a mi madre que siempre a estado con migo y siempre quiere lo mejor para mi en todo al igual que mi padre que siempre me entran enseñando todos los días con algo nuevo esta tesina es una herramienta para lo que podemos formar , a mis hermanas que siempre van a ser eso a pesar de todo .

A todo mi familia en general por darme todas las motivaciones para generar este logro, tanto a mis Abuelos Paternos con mis abuelos Maternos que no les quepa duda que seré el reflejo como la base de dos grandes familias que son, tanto a mis primas y primos de ambas familias con las que crecí y me forme.

A todos mis amigos que me han ayudado a formar como persona que han estado con migo en cualquier momento Josue y Ruben sordos grandes ejemplos.

A mis compañeros de toda la vida que me an formado para lograr concluir, a mis compañeros de carrera David V, David T, Gerardo, Raul, Oswaldo, Morelia y todos mis compañeros de la carrera.

Una dedicatoria a mi tío Socorro Zamudio que siempre me a estado con mi familia.

Y por fin a mi directora EM. Lila Lisseth Govea Dueñas que me a formado y exigido tanto como persona y alumno para llegar a ser un gran profesional con Exito muchas gracias.

INDICE

<u>CONTENIDO</u>	<u>PAG.</u>
1.- Introducción.....	1
2.-DESCRIPCION DE LA EMPRES.....	2
2.1-Mision.....	5
2.2- Valores.....	5
2.3 Estrategia.....	6
2.4-Objetivos.....	7
2.5- Código de conducta.....	7
3.-MARCAS.....	8
3.1- Segmentos.....	8
4.- ORGANIGRAMA.....	10
4.1 Departamentos y funcione.....	10
5.- ORGANIGRAMA AREA DE VENTAS.....	11

1.- Introducción

Por medio de esta Tesina daré mención de mi labor e aprendizaje en cuanto a la producción, compra y comercialización del chile verde y jitomate en zona de Mexico y mi labor profesional en un determinado tiempo.

Se dará mención de la importancia en mi puesto como la supervisión dentro de la empresa de Tenorios Chiles que esta conformada por mi padre que se encarga de la venta de chiles y casualmente en la compra y venta de jitomate aunque la meta a futuro de la empresa es la producción del jitomate para su exportación en los Estados Unidos ahora lo importante es la comercialización del chile como tal, y hacer mención de toda mi emergencia laboral dentro de la empresa que mi padre formo con las relaciones y tratos gustosos que a tenido la empresa a lo largo de su transcurso.

En mi experiencia laboral mencionare todo aquello relacionado con la producción del chile y jitomate que aunque no se a producido jitomate como tal se a comprado jitomate de la mas alta calidad para su consumo nacional pero directamente de la empresa es hacia Estados Unidos. La producción del chile verde tiene como principales características la ubicación, tratado de fertilizantes, y clima como principales factores para la calidad del producto y a satisfacción del cliente.

La compra de chiles se basa en el total abastecimiento de os clientes que necesitan el producto y calidad que los desean el tipo de chile que quiere el cliente y allí seria justamente donde mi experiencia laboral es mas amplia dado a que en mi cazo es

muy importante el precio que se va tratar y la eficacia ese pago al agricultor donde mas adelante les daré menciones de como comprar y vender el chile verde a Bodegas Mexicanas y empaques.

En mi cargo también es importante contar con los gastos de la empresa como los cortadores y canasteros del corte, estibadores de los camiones , resagadores, gerente(el encargado de los cortes y acomodo de los autobuses y busca tierras y chiles) contador etc, son algunos del personal que están al tanto de la logística interna y externa y mas adelante se le dará una mención especifica para cada uno de ellos la función exacta de su puesto dado a que es muy importante la de algunos puestos como por ejemplo la del Contador, que en mi experiencia laboral dentro de la empresa me a llamado mucha la atención ya que es muy importante contar con un buen contador dentro de esta empresa.

Mi labor es la supervisión del personal y de que los pagos se estén haciendo un forma y tiempo dado a que la presión dentro de la empresa va creciendo por las expectativas que se desean tener año con año dado que las metas son la exportación directa con el cliente tanto en Estados Unidos como en otras ramas, actualmente la empresa no exporta de manera directa y quitar los intermediarios es un factor importante para tener presencia internacional con la marca como tal , en la ahorro y la inversión que es lo mas importante para que esto pueda lograrse.

2.- Descripción de la Empresa

La empresa es productora y compradora del chile verde en el area de Michoacán y

Sinaloa. La empresa se encarga de la distribución del chile Ancho, Serrano, Jalapeño, Anajai, jitomate etc.

La empresa de Tenorios chiles sociedad de producción rural de responsabilidad limitada de capital variable. Es una asociación conformada por un PRESIDENTE, REPRESENTANTE LEGAL DE LA SOCIEDAD), SECRETARIO ,TESORERO ,VOCAL.

Estas cumpliendo con cada una de las funciones para lograr estabilizar la empresa y poder concluir nuevas metas.

El destino de los chiles se basa en la calidad del cliente que este desea, generalmente el producto que se le envía es el mejor a comparación de la competencia y el estatus que se le tiene a la empresa es mucho mas alto que el de los demás vendedores de chile ya que dependiendo del tipo de cliente se le envía la calidad que este desea aunque por lo general todos son de alta calidad, pero la diferencia entre un producto y otro es influye mucho en el tipo consumo de la ciudad y es en cuestión de tamaño forma y color en lo que se basa una plaza a otra.

La Empresa Tenorios chiles se forma partir de que el fundador se vuelve una persona independiente en el comercio emprendiendo como comprador y vendedor de chile suministrando con la compra de chiles en Sinaloa siendo así su mismo proveedor en la central de Abastos, a partir de su interés en la comercialización del chile se vuelven mas altas y la demanda aumenta se vuelve productor de chile serrano, jalapeño, ancho. Pero la demanda sigue aumentando y durante todo el año

y como ya se conoce el chile es un producto que se da en lugares cálidos y calientes lo cual hace difícil depender de su cultivo en una sola zona lo que llevo a la empresa a Tanhuato-Yurecuaro Michoacan para aumentar su producción y poder abastecer a los empaques y bodegas la mayor parte del año tanto en temporada de cultivo en Michoacan, y en otro lugar mas cálido en esos meses donde no se da el chile en la zona de los limites de Michoacan y Jalisco que en cambio si se da en Sinaloa.

La ubicación de la empresa(MATRIZ) donde se encuentra la oficina contable y donde se maneja todo lo relacionado con transferencias y aclaraciones contables esta en el calvario Michoacan Tanhuato, donde se facturan todos los camiones que tienen destino a empaques y centrales de abastos clientes frecuentes que tengan la seriedad que la empresa busca.

La empresa esta formada por desde arriba por el dueño de esta que se encarga de todo lo relacionado con las ventas del día y la dirección de los chiles que tiene, así como del abastecimiento en la compra del chile producción del mismo producto que determina la viabilidad y el destino del cual se encarga de los tratos y compras al pie las tierras para tener un dato mas exacto del abastecimiento que se debe tener dependiendo la cantidad que se va trasladar y las ventas que se hayan echo para poder hacer alguna compra de chiles que haga falta.

La producción del chile es un factor muy importante para poder determinar una calidad del producto se debe de tener buen cuidado del mismo y tener un estatus

mayor en el rubro.

2.1- Mision

La misión se basa en un motivo de la empresa y es en seguir trascendiendo y seguir cumpliendo metas ya que la verdadera misión es llevar un control interno más competitivo, estoy hablando sobre tener un personal más controlado y más consciente que mantenga los valores de la empresa para hacer seguro trascendiendo como empresa y generar más capital construyendo nuevos proyectos y manteniendo un orden contable mucho más competitivo y más controlado, estoy hablando de más orden y más exigencia a los empleados pero también van tener mayor remuneración económica en cuanto a sus obligaciones morales y responsables dentro de la empresa, la misión es buscar la estabilidad de empresa para generar más oportunidades de las que se tienen para hacer por controlar futuros mercados y también ya contar con presencia con la marca propia en mercado internacional.

2.2- Valores

La Honestidad y lealtad son los valores que nos determinan como empresa son los más importantes para formar parte de ella también para seguir creciendo como tal y para llegar a tener metas más claras generadas por una empresa con conciencia social.

La confianza que se le da a los trabajadores y el buen cobro por un alargue de

jornada y la relación que tiene indica a generar un área de valores con respeto y educación dentro de la empresa.

2.3- Estrategia

La estrategia de la empresa es el trato con empresas y bodegas 100% seguras sobre el pago que se viene retribuyendo sobre el producto que se les vende, ya con la confianza de que el pago será temprano, la distribución es más controlada y el abastecimiento que se debe tener también.

Seguir generando ingresos para que así la empresa siga teniendo impulso en su estructura tanto como inmuebles como nuevas cosechas o más tecnología que ayude el impulso de la empresa. Invertir en futuros proyectos que formen parte de la empresa como invernaderos de jitomate. Invertir con nuestros productores de mayor confianza para la compra y distribución sea mayor, entre más producto mayor trabajo y más ingresos.

Contamos con el chile de calidad, simplemente no nos quemamos con nuestros clientes, debe de tener un color sólido que no lleve ningún tipo de mancha blanca o rasgo visible y que sea 100 orgánico.

Buscar nuevas alternativas y mayores asociaciones con marcas reconocidas, manteniendo un mercado más amplio y sólido en México.

El comprador mejor pagado de chiles de calidad y mejor precio dado a que se necesita para la exportación.

2.4- Objetivos

Los objetivos que manejamos son constantes y mantienen un crecimiento en la empresa de manera exitosa.

Tener el producto siempre que se requiera, sabemos que en ocasiones no se encuentra el producto por escasez o plaga, por lo cual es importante siempre contar con un respaldo del producto de la misma calidad que el cliente pose.

Mantener una buena relación con nuestros clientes, tanto con el beneficio que les ofrecemos en calidad, como en la retribución temprana.

Seguir manteniendo una relación con nuestros proveedores integra haciendo el pago prontamente y dando un precio honesto que les corresponde por su producto comprado.

Inversión para que la empresa avance y crezca como empresa dado a que no esta exportando con una marca propia pero si se puede lograr con una inversión necesaria, para tener presencia en el extranjero mas fuerte y no solo a otra ves de Bròker.

Seguir manteniendo las relaciones con los clientes mas serios y que mejor pagan con la confianza y manteniendo una fidelidad que se a mantenido en el norte del país.

2.5- CODIGO DE CONDUCTA

Este código se emplea en la empresa para que la empresa se lleve de una manera honorable y las acciones que deben de tomar los empleados , para un ambiente laboral mas sano.

El código de conducta es mantener un respeto entre los diferentes tipos de personalidades que hay en la empresa.

Una conducta correcta en la empresa es la fidelidad hacia ella y su protección de

sus productos junto con complacencia de hacer bien las cosas siempre.

Tienen que trabajar con actitud y tener tolerancia de las horas de salida tarde que aveces llegan a tener por problemas de logística.

La conducta inadecuada que tenga uno de sus compañeros tiene que ser informado a supervisor o al jefe del corte para erradicar el problema.

No tiene porque dar ningún dinero al encargado de la logística y acomodo ni ningún pago inapropiado dentro de la empresa.

El código que se maneja mantiene la fidelidad de nuestros trabajadores y la discreción con nuestros competidores fortaleciéndonos como empresa y como personas que se definen para realizar una operación y como nos manejamos para realizar otros tipos de acciones.

3.-MARCAS

La empresa de Tenorios chiles sociedad de producción rural de responsabilidad limitada de capital variable. Trabaja con varias marcas para la exportación , están localizadas en Culiacán Monterrey y Tijuana .

3.1- SEGMENTOS

La empresa tiene segmentos de mercado que lo dividen en calidad alta, muy alta, y media.

Los segmentos en los cuales se dividen nuestro mercado son los Estados o diferentes lugares de Mexico ya que aunque en todo el país se consume el producto.

En las diferentes ciudades les gusta de diferente forma, tamaño y color.

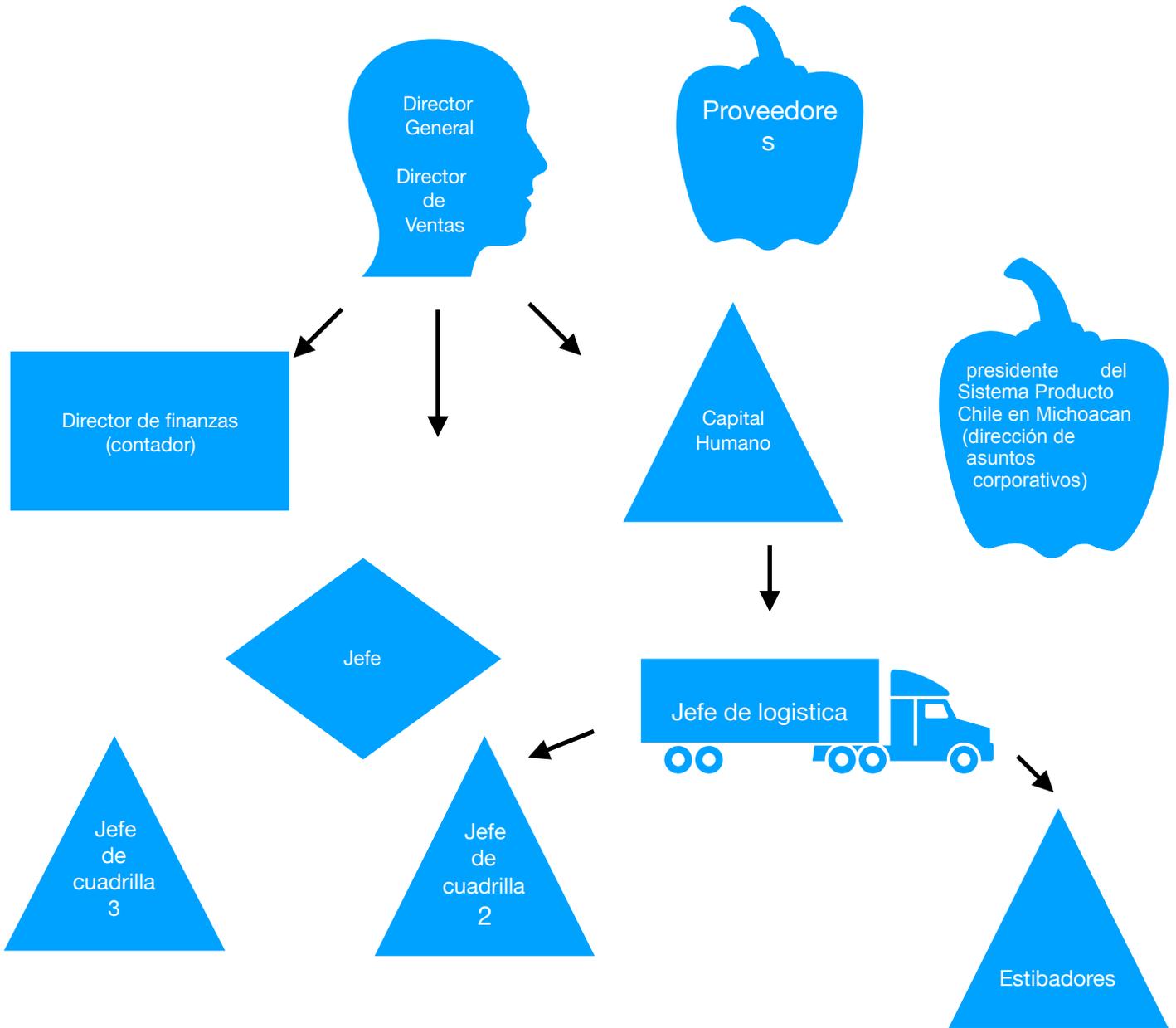
Pero bien si el chile es de alta calidad es un producto mas caro y va dirigido para un mercado alto con unas expectativas mas altas y con mas trabas pero el producto existe y contamos con clientes que nos superan y hacen que busquemos nuevas alternativas.

El mercado también depende del tipo de corte que sea 1º y 2º corte van dirigidos a un mercado alto y de exportación dependiendo de las condiciones en que se encuentre el chile pero por lo regular el 1º corte siempre es el mejor y se encuentran ya vendidos desde hace tiempo con mas o menos una idea de las toneladas que se vallan obtener en ese corte.

3º 4º y 5º corte son arrastres y van dirigido a un mercado mas bajo pero manteniendo la calidad.

4.- ORGANIGRAMA

4.1- DEPARTAMENTOS Y FUNCIONES



Finanzas

Su deber es informar al departamento sobre las transacciones a favor o en contra que tiene la empresa , analizando las operaciones mas recientes y también mas atrasadas para determinar la viabilidad del producto dependiendo del saldo de nuestros clientes que tienen a favor o en contra de la empresa.

Sus responsabilidades son:

- Controlar y registrar las operaciones financieras

- Reportar saldos a favor o en contra de los proveedores

- Salvaguardar las actividades de la compañía

- Salvaguardar los activos de la compañía

- Controlar la eficiencia de las operaciones para determinar el pago de estas.

- Controlar los pagos de los proveedores en tiempo y forma para futuras operaciones y control del flujo de efectivo

Sus grupos funcionales son

- Plantación estratégica

- Control interno

- Tesorería

- Impuestos

- Finanzas para operaciones

Recursos de Capital.

El área de recursos de capital genera un ambiente laboral mas integro entre los trabajadores y todo aquel personal de la empresa, también se encarga tanto de los asuntos personales del personal como de la motivación y comunicación entre los trabajadores como de la supervisión de ellos para cualquier problema se solucione y fluya la comunicación del personal.

Generar nuevas estrategias que funcionen para generar mas tiempo en cuanto logística y actividades de la empresa que ganen tiempo.

Identificar nuevas oportunidades de avance o progreso para la empresa como la tecnología del personal u otras que se tenga que surgir como necesidad de la empresa.

Crear perfiles para manejo de la empresa como puestos que puedan generar mejores ingresos y menso gastos.

Determinar la eficiencia del personal para su continuidad o ajuste de la empresa.

Fortalecer la capacidad organizacional basada en el desempeño gerencial, plan de carrera y el desarrollo del liderazgo.

Que el producto solo se le provee a clientes con servicios de calidad y su apoyo excepcional.

Aprovechar nuestras ventajas competitivas que tenemos sobre todo el territorio geográfico Mejorar el desempeño individual, desarrollando el compromiso, las habilidades y capacidades de los empleados.

Apoyándose en:

Vivir los valores diariamente, dando el ejemplo
Siendo honesto, humilde, sociable y agradecido con todos y respetuoso con todo personal de la empresa y con credibilidad de una esencia pura.

Recompensar a todo peleado que se esfuerce y denotarlo con el jefe.

Alentar toda aquella actividad gratificante del personal para la empresa en cuanto a toma de decisiones.

Alentar a las innovaciones es muy importante en a empresa ya que es necesario para el crecimiento y seguimiento de una empresa competente.

Estar orgulloso del rol de la empresa y del compromiso que cada uno posee en ella.

Recursos de capital para ventas y Mercadotecnia

Las operaciones que se realizan son atraer a los proveedores clientes con estrategias de de estampados en varios camiones ,fleteros, camiones también logramos poner manteles en varias sucursales de Sinaloa y Michoacan principalmente en l zonas de Tanhuato y Yurecuaro (Michoacan)y rabien rosario Agua Verde(Sinaloa) y las etiquetas de fleteros que son visibles en todas partes de la República tanto en Mercado de Abastos Como en Empaques y visión de futuros socios comerciales.

- **Mercadotecnia**

Para la mercadotecnia es necesario el uso de etiquetados del Logotipo de la empresa con el numero de la empresa para contactarnos para compra del chile, esta características generan un contacto con el cliente y una reacción ante la marca que también se encuentra en las facturas para visión del cliente en su papeleo .

Se están generando nuevos productos como gorras manteles etiquetas para autos que generen mas visibilidad de otras marcas y compradores.

- Operaciones

El objetivo de la dirección de operaciones es precisar en forma y tiempo, las operaciones que se realizan en tiempo y forma para los distintos mercados que manejamos en México y debe mantener la eficiencia para que cada uno de nuestros clientes que nos piden un apoyo especial sean determinantes ya que tenemos varios mercados en el país, el encargado de las operaciones esta comprometido con que su equipo de trabajo realice las operaciones de manera que determinen la satisfacción para cada cliente le exige un tiempo o un producto mas completo se determina la manera de operar para la satisfacción de nuestros clientes mas fuertes y la nuestra.

- Ventas

Este es el encargado de determinar la comercialización del chile, a disponibilidad y variedad de producto que se maneja parra determinar la viabilidad que va tener el producto en cuanto tiempo forma y calidad que ellos deseen para actuar como este indique y poder adecuarse a un plan cada día adecuándose a los valores que tiene la empresa y manteniendo la misión de seguir generando adecuados al plan de ventas a empresas con apoyo incondicional.

- Legal

El objetivo es que en la empresa se maneje bajo un sistema legalizado que cumpla con requerimientos para saber los ingresos que la Hacienda Pública del Estado tiene derecho a percibir de conformidad con las disposiciones

fiscales que manejamos en la empresa y poder resolver los problemas que la compañía llegara a enfrentarse en dado caso.

Sus funciones son:

- Proporcionar información detallada sobre el manejo de la empresa en cuanto el manejo jurídico para poder detectar problemas que puedan poderse generar en un futuro.
- Fortalecer el campo legal de la empresa integrando el cumplimiento de una legislación local, practicas y procesos de la empresa
- Seguir las actividades de la empresa en cuanto saldos y transacciones para la supervisión e identificar algún incumplimiento que la empresa pudiera llegar a presentar, para eso es necesario que se asesore la empresa día con día.
- Chiles y proveedores

Su único objetivo es proveer el chile con la calidad que se le especifica para el acomodo de su mercado y necesidad del cliente.

Organigrama del Area de ventas

El área de ventas es una área en proceso dado a que esta por implementarse en la empresa para generar mas ventas y tener un control delas ventas mas enfocado que la empresa esta creciendo y se genera la necesidad de crear mas control y mas personal capacitado para generar el área mas importante de la empresa.

Conclusión

Esta tesina en general me ayudo mucho a conocer mejor la empresa y a darme cuenta de muchas cosas que le hacen falta y todo se tiene que mejorar para lograr todos los proyectos que se generan atrás vez de la inversión que se valla teniendo, La estructura que tiene la empresa tiene con una buena gerencia y una buena comunicación dentro de ella aunque siempre se tiene que tener un seguimiento en tu puesto en cuanto a la supervisión del personal para el mejor funcionamiento de la empresa.

También cabe saltar la importancia de la buena comunicación que debe tener la empresa entre todo el personal para un buen dinamismo y mejor disposición de hacer las cosas para beneficio la empresa.

