



**Nombre del alumno:** Verónica Anahi  
Morales Borrallas

**Nombre del profesor:** Andrés  
Alejandro Reyes Molina

**Nombre del trabajo:** Empresa  
Panadería “Comitán” (análisis interno)

**Materia:** Taller del Emprendedor

**Grado:** 9no. Cuatrimestre Trabajo  
Social y Gestión Comunitaria

## **Introducción**

Resulta de suma importancia para cualquier empresa o proyecto realizar un análisis interno sobre como estamos sustentados y cuales son nuestros puntos fuertes y débiles para poder echar manos a la obra y solucionar a tiempo cualquier conflicto que pueda venir en un futuro cercano. Conocer todos estos factores nos permitirá planear adecuadamente y organizar todo lo que esta dispersa aun, para que así la empresa o negocio que pretendemos poner manos a la obra sea redituable y nos genere ganancias a largo o corto plazo. Es por este motivo que en el presente trabajo pretendo establecer mi propio análisis de como se comportara mi empresa y como esta tiene oportunidades de desarrollo en el mercado local y porque no regional.

## **Panadería “Comitán”**

### **Justificación**

La amplia gastronomía Comiteca nos permite jugar con infinidad de sabores únicos y originales que nos han distinguido a los Comitecos a nivel regional por años. He de destacar que el Pan es un postre por excelencia en nuestra dieta Comiteca, ha formado parte de nuestra vida en la mayoría de los casos desde que nacimos. La receta del pan tradicional es uno de los sabores mas codiciados por los comitecos que degustan de los buenos sabores, por eso es que nuestra idea de empresa se vuelve atractiva debido a que la demanda crece mas conforme nuestra población crece y la receta del Pan Tradicional se va produce menos. Buscamos satisfacer las necesidades del sector panadero y de los comensales que degustan de sabores únicos y originales sin buscar en otros lugares que no sea nuestro Comitán.

### **Propuesta de Valor**

Con el crecimiento de nuestra población y el surgimiento de nuevas generaciones las recetas originales de los manjares comitecos se han ido dejando en el olvido. Uno de los sectores más afectados sin duda alguna ha sido el panadero, que con el paso de los años los sabores únicos y originales de nuestro Pan Tradicional se han dejado de producir. Panadería “Comitán” busca rescatar el sabor único y característico del pan comiteco, además de ofrecerle a nuestros clientes productos elaborados con ingredientes naturales, y que con un método de producción estandarizado hará que cada uno de nuestros productos tengan la misma calidad para todos nuestros clientes, manteniendo un único sabor en cada una de las líneas de producción, sin dejar a un lado las recetas originales. Esto impactara en precios más accesibles para la población en general, haciendo que todos y todas puedan degustar de nuestros productos.

### **Nombre de la Empresa**

Panadería “Comitán”, un nombre apropiado fácil de recordar y que en dos palabras describe parte de nuestro oficio e historia. El nombre fue elegido de tal forma que sea claro y simple, esto permitirá que las personas nos identifiquen de manera más

rápida y precisa, además de que describe perfectamente el giro de nuestra empresa y a que nos dedicamos.

### **Descripción de la Empresa**

Panadería “Comitán”, empresa de giro comercial e industrial pues se dedica a la elaboración y venta de pan artesanal tomando como referencia las recetas originales de la gastronomía Comiteca. Elaborando nuestros productos con un sistema industrializado, que nos permite estandarizar las líneas de producción haciendo que la calidad en cada una de ellas sea constante conservando los sabores únicos y originales, de esta forma podemos ofrecer productos más baratos y de mayor adquisición para cualquier sector de la población.

## Análisis FODA

<b>MATRÍZ FODA</b>	<b>Fortalezas</b> -Precios accesibles -Productos elaborados con ingredientes naturales -Productos de calidad -Variedad de productos para elegir -Local amplio, luminoso, higiénico y armonioso -Personal capacitado	<b>Debilidades</b> -Variación de precio de los ingredientes -No tener suficiente maquinaria para abastecer la demanda -Restras en la entrega -Ubicación -La publicidad para poder dar a conocer lo que se va a ofrecer
<b>Oportunidades</b> -Variedad de proveedores y con amplio abastecimiento -Gran demanda de los productos ofrecidos -Mercado en crecimiento, el expandirse sería una gran ventaja Acceso a créditos bancarios	<b>Estrategias FO</b> -Aprovechar el personal capacitado para que haya mayor producción y mejorar el rendimiento para así satisfacer la demanda de los clientes. -Dar promociones para que los clientes se motiven a comprar nuestros productos. -Aprovechar que se tenga un buen establecimiento, lo que da margen a aumentar la cantidad de productos (variedades) para que las personas tengan más opciones y además con rico sabor	<b>Estrategias DO</b> -Aprovechar que existe gran variedad de proveedores y escoger el que mejor precio nos ofrezca. -Aprovechar el acceso a créditos, con el cual el dinero nos serviría para adquirir maquinaria de producción de tal forma que sea mas eficaz y mas rápido.
<b>Amenazas</b> -Competencia de panaderías cercanas Incremento de precios de la materia prima -La competencia ofrezca a menos precios los mismos productos	<b>Estrategias FA</b> -Ofrecer promociones que favorezcan tanto al cliente como a mi empresa, algo que no hace la competencia. -Conseguir más proveedores que nos vendan a un excelente precio, con amplio surtido.	<b>Estrategias DA</b> -Poder adquirir más maquinaria para acelerar el proceso de entrega de productos. -Pagar métodos de publicidad digital para dar a conocer la calidad de nuestros productos