



Nombre de alumnos:

Mirella del Socorro Morales Espinosa

Nombre del profesor:

Lic. Likza Hally Roblero Muñoz

Nombre del trabajo:

Actividad Emprendedora
(Panadería Tía Nely)

PASIÓN POR EDUCAR

Materia:

Taller del Emprendedor

Grado: 9No Cuatrimestre semiescolarizado

Grupo: "C"

Introducción:

En el presente trabajo se realizara un informe sobre la actividad que se realizó para esta materia y se puso en práctica todos los conceptos que a lo largo de estas clases fuimos adquiriendo.

Desarrollo:

Nombre de la empresa:

PANADERIA "TIA NELY"

Justificación:

El proyecto se hizo con el fin de proporcionar un producto que este alcance del cliente y tiene como objetivo que las personas sean capaces de realizar algún tipo de negocio propio, en este tiempo de crisis mundial nos vemos a la necesidad de buscar soluciones para sobrevivir con la familia y junto con la sociedad para que se pueda sobresalir. Este negocio es para hacer y distribuir "Pan Casero al Horno" en donde LOS CLIENTE tengan varias opciones de compras y que sobre todo Consuman PRODUCTOS LOCALES.

Misión:

Ser un negocio familiar dedicada para servir y satisfacer la necesidad y gusto del cliente, hacer el producto horneado y utilizar ingredientes naturales para un mejor consumo y fresco todos los días.

Visión:

Ser reconocidos como un negocio familiar y que en 10 año tengamos el alcance de cientos, incluso miles de clientes y garantizar el producto que se ofrece. Convirtiéndonos en la mejor opción del cliente.

Ubicación:



Ilustración 1 frente al parque central de la Colonia Lázaro Cárdenas, municipio de Chicomuselo.

Ventajas competitivas:

- ✚ Surtido y gama personalizada para cada cliente
- ✚ Precios: estos serán accesibles para los consumidores, se manejarán los mismos precios de la competencia en productos similares y los nuevos productos tendrán bajos precios
- ✚ Ubicación: estará ubicada en un sector con un estrato socioeconómico mayor a 3, lo que influye en un mayor consumo por parte de los habitantes de la colonia, además es una ubicación central y con alta fluidez de personas por la colonia.

Análisis FODA:

La importancia en la realización de este análisis, consiste en poder determinar de forma objetiva, en qué aspectos el negocio tiene ventajas respecto a su competencia y en qué aspectos necesita mejorar para poder ser productiva.

Fortaleza:

- ❖ Calidad total: Calidad y precio en el pan. Mantenernos al margen ante cualquier problema.
- ❖ Misión y visión bien definidas: Tener mayor cliente, llegar a ser líderes de venta de pan.

Oportunidad:

- ❖ Innovación en tecnología
- ❖ Distribución a domicilio local

Debilidad:

- ❖ Altos costos de producción: Generar altos costos por producción y tener en cuenta a los proveedores, para un mejor precio.
- ❖ Crisis mundial por Covid-19

Amenazas:

- ❖ Alta competitividad.
- ❖ Fracasos a falta de experiencia

Descripción del producto:

En este negocio consiste en la realización del producto (del pan) y el proceso es completo, con productos frescos y de alta calidad, la preparación de la masa es principal para darle el sabor y la textura que se requiere, para finalmente terminar con la cocción del pan, que se mete a un horno de leña, para darle el sabor casero que nos representa.

EL MERCADO

Descripción:

La actividad se desarrollará en el centro de una población de tamaño medio. Resulta conveniente elegir una población de tamaño medio y, concretamente, una zona de mucho tránsito en una calle relativamente céntrica, donde exista una importante implantación de comercios, lo cual proporciona un mercado potencial de cierta entidad cuantitativa.

Demanda potencial:

En general, se debe profesionalizar y tecnificar la mano de obra del sector. La evolución del negocio en los últimos días ha sido buena y el futuro es esperanzador. Uno de los aspectos que más ha beneficiado esta actividad es el aumento de la competencia, al contrario de lo que puede pensarse, esto ha provocado que aumente la calidad y la variedad de los productos que ofrecemos y, con ello, el negocio.

Los clientes potenciales son:

- Los hogares de la zona.
- Los del sitio de moto taxis y fuereños.
- Las amas de casa de sus alrededores, vecinos y familiares.

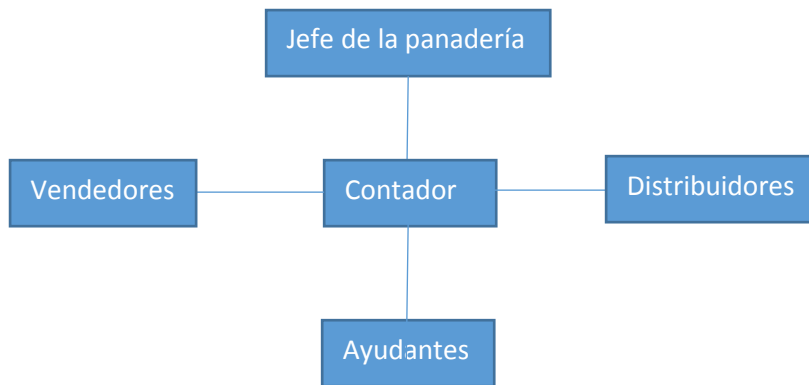
Proceso de producción:

- Dosificación y pesaje
- Mezclado y amasado (Artesa - Raspe).
- Fermentación o Reposo.
- Acondicionamiento de la masa
- Pesado y corte (Balanza y cuchillo).
- División de la masa
- Moldeado o formado (A mano)
- Crecimiento final.
- Decoración, brillo y corte.
- Horneado (Horno – Paños o guantes).
- Enfriamiento.
- Almacenamiento de Producto Terminado

Características generales:

1. De producción no mayor a 10 kg. de harina.
2. Que su capacidad laboral esta mayormente sustentada por la familia.
3. Que la elaboración de productos, a pesar del uso de maquinaria de apoyo, tenga el 100% de trabajo manual.
4. Que la administración sea ejecutada por una persona solamente que rinda al grupo familiar de su actividad.
5. Que las actividades de producción sean compartidas.
6. Que las actividades de compra sean ejecutadas por la persona que administra el dinero.

Organigrama de la empresa:



Conclusión:

Resulta un trabajo muy importante debido a que se enfoca en la presencia y desarrollo del pan en nuestro país, información que a veces desconocemos, pero que con trabajos como éste, podemos descubrir y analizar. Porque se sabe que tenemos que trabajar y llevar a cabo esta actividad.

Anexos:



