



**Nombre de alumnos: Raúl Eduardo
Jiménez Gómez**

Nombre del profesor:

Nombre del trabajo: Ensayo

Materia: Plan de negocios

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: séptimo cuatrimestre

BIMBO

Ciertamente somos la empresa más importante de pan en México, como somos la empresa más importante de pan en el mundo, pero en realidad es que la participación de nuestra empresa en el mercado es ínfima y la participación de Bimbo en el mercado mexicano es muy pequeña”, dice (servitje, 2014)

Como punto de partida podemos entender que el crecimiento de la empresa BIMBO se debió a muchos factores que la llevaron a ser el gigante empresarial que es hoy en día, uno de los factores determinantes que hizo que su desarrollo fuera tan exitoso fue la determinación ante las adversidades que logro afrontar su proceso operativo.

Su proceso operativo consistió en siempre tener un armonioso orden en la empresa que los distinguiera, por ejemplo en sus libros de contabilidad eran llevados con mucho cuidado y ni hablar de los manuales que implementaron para el comportamiento de los empleados que se dedicarían a distribuir una gran variedad de productos. Esto hizo destacar a la empresa tanto en distribución como en atención al cliente lo que los llevo a tener un ventaja competitiva en el servicio al cliente.

El director de BIMBO en ese entonces era muy metódico, tanto que en algunas ocasiones a sus socios les parecía exagerad, pero la sabia educación de sus padres le hizo entender a temprana edad que “cualquier negocio prospera con determinación y esfuerzo”.

El siguiente punto que hizo de BIMBO la empresa que es hoy, fue la tecnología actualizada, este factor fue determinante debido a que innovaron al momento de la elaboración de pan horneado con una maquina industrial que estaba apenas estaba saliendo al mercado y que muy poca gente tenía la capacidad de comprarla o manejarla.

Y este no fue la única innovación que los ayudo a destacar contra su competencia, los empaques de celofán fueron una la gran respuesta que ellos consiguieron aprovechar ante la duda de cómo llevar un pan fresco y sin una sola pisca de moho hasta la mesa de los hogares de sus compradores.

El imperio de BIMBO estaba en sus inicios cuando se toparon con el problema más grande con el que todos los que buscan emprender un negocio nuevo se topan (el capital). Esto los llevo en busca de financiamiento, el cual pudieron obtener de manera astuta convenciendo a un banco con una muy buena negociación, claro que lo que habían contraído era una deuda,

pero con la deuda bien administrada y supervisada no hubo complicaciones con el capital monetario para la construcción de la primera fábrica de BIMBO.

Una alianza estratégica que impulso los cimientos literalmente de BIMBO fueron la del director de ese entonces con su suegro quien le proporciono el terreno suficiente para la construcción de la fábrica, sin el cual no hubiese sido posible por la falta de capital de la empresa y por la falta de otros terrenos posicionados de forma estratégica en la ciudad.

La empresa empezó a tener problemas debido a que la competencia se intensifico en el norte de la república, sin embargo gracias a la constante innovación en sus productos no le pude hacer frente a la competencia dando como resultado final la absorción de las empresas competidoras.

Podemos concluir que el camino que ha recorrido BIMBO ha sido muy complicado y poco flexible, pero supo confrontar las adversidades y posicionarse con un equipo preparado y especificado a cada una de sus áreas para el surgimiento de una de las empresa líderes del mundo en la cual ya no solo distribuye panes si no un servicio de calidad con producto de primera categoría por todo el mundo.

Bibliografía

servitje. (2014). *forbes*, 15.