



Nombre de alumno: Gilary Garduño Alvarez

Nombre Del Profesor: Mabel Dominguez

Nombre Del Trabajo: Ensayo

Materia: Plan De Negocios

Grado: 7mo Cuatrimestre

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 25 de octubre de 2021

En este ensayo hablare acerca de un video que muestra la historia de cómo fue fundada la empresa Bimbo, y las estrategias que utilizaron para su expansión, convirtiéndose una de las más grandes empresas de México y en una empresa multinacional.

En el video nos explican que en 1928 se abre una pastelería llamada el molino, la cual se dice que fue de éxito desde el primer día, para este ensayo nos pide que se hable acerca de la importancia de conocer nuestro proceso operativo y yo creo y también investigado coincido con que para cualquier empresa, la organización y la constancia son dos aspectos de gran importancia, pero nada de esto puede lograrse si no existe un orden establecido dentro de la compañía, yo considero que para conseguir alcanzar dicho orden debemos realizar una función que llevan a cabo la gran mayoría de empresas y que resulta muy efectiva, puesto que nos va a ayudar a definir el rol que debe tomar cada empleado. Con ella, podremos cubrir de forma más satisfactoria tanto las necesidades de los clientes como de nuestros propios trabajadores, así como conocer sus expectativas.

En 1945 gracias a la experiencia de Don Lorenzo Servitje Sendra y Don Jaime Sendra Grimau en la industria de la panadería, deciden crear una fábrica dedicada a la venta de pan de caja estilo americano. Esta creación contó con la ayuda también de Don Alfonso Velasco, Don Jaime Jorba Sendra, Don José T. Mata y de Don Roberto Servitje Sendra.

Para el establecimiento de la fábrica se tuvieron en cuenta desde el principio aspectos relacionados a las necesidades del mercado tales como la entrega de un producto fresco y un seguimiento constante a los clientes, con el fin de dar cumplimiento a este tipo de exigencias, se realizaron productos y envolturas que cumplieran este tipo de requerimientos como también una entrega a los productos de manera directa y una sustitución cada dos días al producto no vendido, quedando oficialmente fundada el 2 de Diciembre de 1945 la empresa Panificación Bimbo en la ciudad de México, algo muy importante que dice en el video es qué la empresa será tan grande como los empleados” yo creo que es algo que motiva a todos.

La empresa Bimbo empezó a operar el 2 de diciembre de 1945, con solo 34 personas que trabajaban en una pequeña planta, se dice que sus fundadores tenían la visión de hornear pan que fuera muy bueno, nutritivo, sabroso, fresco, bien hecho, con aseo, y la más alta perfección, con la intención de complacer y nutrir. Después de unos años, la compañía

panificadora recibía a sus nuevos empleados con un folleto de Bienvenido a Bimbo en el cual, aparte de dar una explicación de la historia de Bimbo y su reglamento, expresaba el deseo de que encontraran en Bimbo, no solo una forma de ganarse la vida, sino un lugar de trabajo placentero, justo y seguro.

Yo creo que Bimbo siguió una estrategia lógica y común, que era conquistar primero mercados mas afines para luego lanzarse por otros distintos y mas competidores. De ahí que cuando comenzó su expansión internacional.

Se dice que la estrategia general del Grupo Bimbo está basada en la misión corporativa, Alimentar, Deleitar y Servir al mundo, todo esto se ve evidenciado en el desarrollo constante que les realizan a las marcas, en ser una compañía innovadora, competitiva, altamente productiva, todo esto con el fin de ofrecer productos confiables y poder satisfacer las necesidades de los consumidores, para que día a día llegue a ser una empresa líder a nivel internacional con proyección a largo plazo. Grupo Bimbo se ha encargado de desarrollar día a día y de manera exitosa productos que vayan acorde a las necesidades, gustos y tendencias de sus consumidores con productos de muy buena calidad a precios asequibles y ofreciendo productos con un valor nutricional.

Bimbo aplica herramientas que van dirigidas a dividir las regiones de acuerdo a los canales de distribución, al tamaño, marca y productos con el fin de desarrollar nuevos canales de distribución. El Grupo tiene como meta clara seguir aumentando la penetración en el mercado, aumentar su portafolio de productos y reforzar el reconocimiento de las marcas en regiones donde el Grupo lleve poco tiempo de establecido.

Como conclusión se dice que para un negocio exitoso es importante trabajo, austeridad y asumir riesgos con cálculos y algo muy importante que dice en el video es que la empresa será tan grande como los empleados” yo creo que es algo que motiva a todos a llegar a ser grandes.