



Nombre del alumno: Luis Fernando Domínguez Barrera

Nombre del profesor: Mabel Domínguez

Nombre del trabajo: Ensayo

PASIÓN POR EDUCAR

Materia: Plan de Negocios

Grupo: A13

Comitán de Domínguez Chiapas a 29 de octubre de 2021.

Introducción

Como introducción se puede comentar que dicho ensayo fue realizado a base de una investigación sobre la historia de una gran industria mexicana llamada BIMBO, donde nos platica sobre las estrategias que fueron utilizadas para su expansión, así convirtiéndose en una de las más grandes empresas de México y multinacional.

Desarrollo

Podemos definir que el grupo bimbo se consolidó como una empresa productiva y plenamente humana y que dentro de ello es importante que cuente con la competencia para satisfacer las necesidades del consumidor en la rama de ser el líder internacional basándose a través de estrategias para elegir la misión y visión de la empresa. Creo que su principal enfoque es ofrecer al consumidor productos de mayor calidad, ya que como vimos en la investigación todo inició en 1934 en la ciudad de México con la familia de Lorenzo servijte, cuya obligación en ese tiempo era ayudar a su papa con la panadería llamada "el molino", donde él realizaba diferentes actividades como tanto en la cocina, como para envíos o incluso en la caja. Cuando Lorenzo alcanza una edad de dieciséis años su padre recae en reumatismo, así cayendo la responsabilidad de seguir con la panadería de su familia. Desde sus principios se le podía notar a Lorenzo una mentalidad de líder ya que por su desempeño conocía como se realizaban todos los rubros del molino incluyendo la administración.

En 1940 Lorenzo consigue ser distribuidor de cámaras fotográficas, donde incluyó a José Mata y a su primo Jaime Jorba, ya que desempeñaban una gran habilidad por las ventas y así juntos fundaron la empresa llamada "Importex". El sr Mata se encargaba de buscar las representaciones y el sr Jorba se dedicaba de vendedor.

Como el producto que ofrecía la panadería "el molino" era tan demandante a Lorenzo se le ocurrió adquirir un horno industrial para facilitar la producción, pero dicho horno solo pocos lo sabían utilizar ya que eran americanos, Como el horno era tan moderno para su época Lorenzo no se había percatado que el manual iba a estar en inglés y por ende no entendía el inglés.

En poco tiempo Lorenzo conoció a una persona el cual era el Ing. Alfonso Velasco, ya que él venía de una familia panadera el cual era dueño de la empresa llamada "Pan ideal" donde era proveedora de el pan en caja, Velasco ya tenía conocimientos de como armar el horno ya que su padre lo envió a estudiar a estados unidos a la universidad de American Institute Baker.

Rápidamente Lorenzo con su mentalidad de emprendedor opto por incluir al Ing. Velasco en su equipo, ya que él tenía conocimiento del mantenimiento de dichas máquinas y en poco tiempo juntos con su gran carácter y habilidades fueron haciendo una planeación para crear el mejor pan, pero como todo en la vida suelen haber percances, se obstaculizaron con el moh el cual se creaba con la humedad que producía el calor del pan y el recipiente el cual era una caja. Al tener este problema el Ing Velasco encontró una forma de que el pan que ellos ofrecían se permaneciera caliente y fresco así dando a conocer "papel celofán". De 1944 a 1945 al saber el secreto del pan rápidamente entraron a la fase de planeación sobre puntos de venta, básicamente toda la logística para poder llevar una empresa exitosa, así fundando "Bimbo el 2 de diciembre de 1945".

En 1960 el Ing Velasco deja la compañía por seguir el sueño de su padre el cual era expandir la panadería (panificadora mexicana), así dejando la compañía y convirtiéndose en rival de Lorenzo, paso poco tiempo para que Lorenzo empezara a sentir la rivalidad de Velasco y al igual que los dos querían expandirse, claro cada quien con sus ideas pero Velasco en ese tiempo era mas fuerte ya que luchaban por la localidad de Monterrey donde el pan ideal era el líder. Pero ¿Qué fue lo que hizo que Bimbo prevaleciera en el negocio? – la respuesta es la innovación ya que en poco tiempo el Sr Roberto el cual era el hermano menor de Lorenzo, al ser más joven tenía esa creatividad y esa innovación el cual fue abrir mas productos como "donas, pastelillos y los famosos bimboñuelos". Obviamente Bimbo prevaleció y a raíz de eso Velasco tuvo que vender su panificadora a Lorenzo así expandiéndose y logrando sus metas y objetivos.

Pasaron los años y Lorenzo se hacía más viejo el cual tuvo una visión de estandarizar sus normas y políticas, ya que cada una de las plantas tendría que respetar el régimen de la compañía. Dejando su gerencia a su hermano menor ya que se lo había ganado por su desempeño e innovación y así dejando su compañía y creando una compañía de sucesión.

Conclusión

Como conclusión puedo comentar que observamos y analizamos que el tener una empresa de esta magnitud es importante la cohesión que se logre, tanto con tus socios como el personal, ya que al final de todo su función principal no solo es crear como lo que es entre empresa-consumidor-cliente, sino la importancia que le da a una sociedad, porque al final la misión se logra por medio de un cliente, si no existe una buena relación no creo que se pueda desarrollar. De igual forma es una historia magnífica de cómo se inició una de las más grandes compañías mexicanas