**Caso de negocios: Revive "El Sabor de la Abuela"**

**Caso:**

"El Sabor de la Abuela" es una pequeña panadería familiar con una larga tradición de elaboración de panes artesanales y productos horneados.exclamation Fundada por Doña María hace más de 30 años, la panadería se ha convertido en un lugar querido por la comunidad local por sus productos frescos, deliciosos y preparados con ingredientes de alta calidad.exclamation

Sin embargo, en los últimos años, "El Sabor de la Abuela" ha experimentado una disminución en sus ventas y una pérdida gradual de clientes.exclamation La competencia de grandes cadenas de supermercados y panaderías industriales ha impactado significativamente su negocio, lo que ha generado preocupación entre la familia propietaria.exclamation

Doña María y sus hijos, Andrés y Carmen, se encuentran en una encrucijada. La panadería ha sido su sustento durante generaciones, y no quieren verla desaparecer. Sin embargo, necesitan encontrar una estrategia efectiva para enfrentar la competencia y revitalizar su negocio.

**Tarea:**

Como estudiantes de negocios, se les presenta el desafío de analizar la situación de "El Sabor de la Abuela" y desarrollar un plan de acción integral para aumentar las ventas, recuperar clientes y asegurar el futuro de la panadería.

**Preguntas para guiar el análisis:**

1. ¿Cuáles son los factores que han contribuido a la disminución de las ventas en "El Sabor de la Abuela"?
2. ¿Qué ventajas competitivas posee "El Sabor de la Abuela" en comparación con sus competidores?
3. ¿Qué estrategias de marketing y ventas podrían implementarse para atraer nuevos clientes y fidelizar a los existentes?
4. ¿Cómo puede "El Sabor de la Abuela" diferenciarse de la competencia y resaltar sus valores únicos?
5. ¿Qué inversiones o cambios estructurales podrían ser necesarios para mejorar la eficiencia y la rentabilidad de la panadería?

**Recursos adicionales:**

* Análisis de la competencia
* Estrategias de marketing para pequeñas empresas
* Fidelización de clientes
* Diferenciación competitiva
* Gestión de pequeñas empresas

**Comentarios:**

El éxito de "El Sabor de la Abuela" dependerá de su capacidad para analizar la situación de manera crítica, desarrollar estrategias efectivas y tomar decisiones acertadas.

**Instrucciones**

Divida a la clase en grupos de 6-7 estudiantes y asigne a cada miembro un rol específico dentro de la simulación, como CEO, director financiero o director de marketing.

Tome como guía del proceso de análisis de casos, incluyendo los siguientes pasos:

* **Identificar el problema principal:** ¿Cuál es el problema o desafío central que enfrenta la empresa?
* **Analizar el entorno:** ¿Cuáles son los factores internos y externos que influyen en la situación de la empresa?
* **Generar alternativas:** ¿Qué posibles soluciones o cursos de acción podrían tomarse para abordar el problema?
* **Evaluar las alternativas:** Analizar las ventajas y desventajas de cada alternativa, considerando los criterios de decisión relevantes.
* **Seleccionar la mejor alternativa:** Recomendar la solución o curso de acción más adecuado para la empresa, justificando la decisión.

**Cada grupo que presentará sus conclusiones y recomendaciones al resto de la clase.**