



## La Comercial Mexicana

Karla Saucedo / Carlos García  
Abraham Morales



# Antecedentes

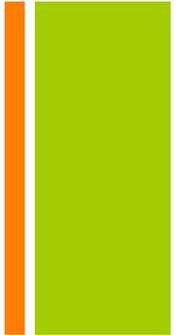
- 1930, se establece un comercio llamado “Comercial Mexicana” con sólo 10 empleados, vendiendo jarcias, jergas y telas.
- El dueño; Don Antonino González Abascal y sus hijos Antonino, Carlos, José, Jaime y Guillermo.
- Es en 1968, cuando Comercial Mexicana da un gran paso, extendiendo su concepto a varios puntos de la ciudad de México y del país.

¿VAS AL  
SUPER O A **LA**  
**COMER?**



+

# Controladora Comercial Mexicana



# + Antecedentes

- Para el 2006 Grupo Comercial Mexicana cuenta con más de 170 tiendas entre Megas, Tiendas, Bodegas, Sumesa y 3 centros de distribución.

¿VAS AL  
SUPER O A **LA**  
**COMER?**



# + Premisas básicas

- La empresa espera fidelidad y pertenencia que ayude a mantener la imagen y prestigio que la Empresa.
- Ningún código de ética puede sustituir los valores morales y éticos del individuo pero sí nos deben ayudar a entender qué acciones están claramente fuera de este código.

¿VAS AL  
SUPER O A **LA**  
**COMER?**



# + Concepción (Filosofía)

- La empresa debe cumplir su función social.
- Obtención de utilidades reales de acuerdo a las políticas, metas y estrategias fijadas por el Consejo de Administración.
- Desarrollo integral de las personas que laboran en la empresa.
- Lograr la permanencia y continuidad de la empresa.

¿VAS AL  
SUPER O A  
**LA  
COMER?**



# + Acción Comunicativa (Hacer Saber)



¿VAS AL  
SUPER O A **LA**  
**COMER?**



# + Comunicación Interna

- **A los integrantes de nuestra Empresa**
- Que obtengan los beneficios en un ambiente de cordialidad, armonía y desarrollo.
- **A nuestros proveedores**
- Ofrecemos una relación basada en la equidad, respeto y honestidad.
- **A nuestros accionistas**
- Proporcionar el mejor retorno, crecimiento y seguridad a su inversión.

¿VAS AL  
SUPER O A  
**LA  
COMER?**



# + Comunicación Comercial



¿VAS AL  
SUPER O A **LA**  
**COMER?**



# + Comunicación Institucional

- Aceptación, Credibilidad y Confianza



¿VAS AL  
SUPER O A **LA**  
**COMER?**



# + Conducta Corporativa (Saber Hacer )

## **Conducta Interna**

+Honestidad

+Gratitud

+Autenticidad

+Servicio

+Superación

¿VAS AL  
SUPER O A  
**LA  
COMER?**



# + Conducta Institucional

## ■ Misión

Ser la tienda de autoservicio preferida por el consumidor, que entregue altos rendimientos a sus inversionistas; ser un cliente honesto y respetuoso para sus proveedores y represente una de las mejores ofertas laborales del país.

## ■ Visión

Ser la cadena de tiendas de autoservicio, con total cobertura nacional, que ofrezca al mercado la mejor opción de compra por su relación precio, surtido, trato y calidad.

¿VAS AL  
SUPER O A  
**LA**  
**COMER?**



# + Conducta Comercial

- La firma, en suspensión de pagos, contrató a la actriz mexicana Jacqueline Bracamontes para encabezar la campaña de su promoción Miércoles de Plaza, que registra hasta 5% más ventas que el resto de los días de la semana, lo que equivale hasta en 18% de las ventas anuales.
- "Buscamos que nuestros clientes vayan a nuestras tiendas buscando estructuras de producto y precio", dijo en entrevista, Andrés Ehrli, director de mercadotecnia y publicidad de Comercial Mexicana.

¿VAS AL  
SUPER O A LA  
COMER?



# + Conducta Comercial

- Controladora Comercial Mexicana dejó de cumplir con sus compromisos crediticios en octubre pasado después de reportar pérdidas por más de 2,000 millones de dólares.
- La nueva estrategia publicitaria cubrirá 38 plazas en las que opera la cadena con más de 200 tiendas.
- Comercial Mexicana fortalecerá otro de sus principales productos, Julio Regalado, cuyas ventas son similares a las que se realizan en diciembre, el mejor mes del año.
- "Nos enfocamos a presentarle una cara a nuestro cliente en donde le ofrecemos producto, variedad y servicio, posicionarnos como una de la mejores alternativas",

¿VAS AL  
SUPER O A LA  
COMER?





¿VAS AL SUPER O A LA COMER?

