

**CORPORATIVO**



#OPINIÓN

**TIENDAS NETO CRECE**

**Bajo el modelo hard discount, Tiendas Neto ya opera una red de mil 700 establecimientos, en 21 entidades federativas del país**



Entre los atributos de las empresas de Grupo Salinas, desde su surgimiento, es que fue uno de los primeros corporativos en llevar productos y servicios de calidad a la base de la pirámide, cuando las grandes empresas desdeñaban ese nicho mercado.

Un caso de éxito es Tiendas Neto, establecimientos que ofrecen productos con fuertes descuentos y que acaba de cumplir sus primeros 15 años de operación.

Se puede decir que desde sus inicios Tiendas Neto ha sido una empresa disruptiva, que bajo el modelo *hard discount* ofrece los precios más bajos del mercado en una gran cantidad de productos de primera necesidad, algo que es posible por su alta eficiencia en gastos de operación, un catálogo acotado y una estrategia robusta de marcas propias.

Como imaginará, la propuesta de valor pegó desde un inicio y en julio de 2012, al cumplir sus primeros tres años en el negocio de comercio detallista, ya operaba 165 tiendas dentro del área metropolitana de la CDMX.

Y bueno, fue a partir de ese momento que logró un crecimiento exponencial y al cumplir un lustro, esa red creció a 586 tiendas en 18 estados, lo que hizo que más empresas del sector de alimentos y bebidas voltearan a ver a Tiendas Neto, de **Ricardo Benjamín Salinas Pliego**.

El caso es que, a 15 años de su creación, Tiendas Neto opera mil 700 unidades en 21 estados, lo que además significa la creación de más de 13 mil empleados directos y miles más

de forma indirecta. Le digo que es un caso de éxito porque no sólo compite con grandes cadenas de *retail*, también con nuevas marcas que tienen su origen en capital extranjero, amén que en la relación con sus trabajadores acaba de ser reconocida por tercer año consecutivo como una de las mejores empresas para trabajar por la entidad Great Place to Work.

**LA RUTA DEL DINERO**

Amablemente nos escribe el jurídico de la Generación Industrial SA para señalar que el litigio que en días pasados expuse en este espacio obedece a su legítimo derecho y en apego a nuestras leyes, respetando en todo momento el debido proceso y en todo caso, la empresa será respetuosa de la resolución final

que en su oportunidad dicte la autoridad judicial. Generación Industrial afirma además que opera en uno de los sectores más regulados con la supervisión de autoridades federales y estatales... Como parte de sus procesos de mejora continua en sus planes de estudio, la Universidad Anáhuac México, que tiene como rector al padre **Cipriano Sánchez**, dio a conocer la evolución de la Anáhuac Graduate School of Business (AGSB), instituto de alta dirección enfocado en formación de personas con énfasis en liderazgo humanista, internacional, socialmente responsable, y con base en ética en los negocios. De lo nuevo, anote el desarrollo de dicha escuela con otro de *skills*, además de darles *coaching* en liderazgo, pensamiento crítico y trabajo en equipo e incorporar un *Carrer Center* para que los alumnos tengan mejores oportunidades profesionales.

[ROGELIOVARELA@HOTMAIL.COM](mailto:ROGELIOVARELA@HOTMAIL.COM) / @CORPO\_VARELA

**Compite con nuevas marcas que tienen origen en capital extranjero**

