

# Logra Súper del Norte armar una sociedad comercial con proveedores regionales

Por Amalia Beltrán

*La cadena sonorenses busca hacer relaciones con visión a mediano y largo plazo, donde sea un negocio para ellos y para los clientes*

Más de cien proveedores regionales se han incorporado a la sociedad comercial de Súper del Norte en lo que va del año, informó Ernesto Salazar Ceceña.

El director comercial de esta cadena de supermercados en Sonora, resaltó que más que la cantidad de empresarios regionales que se unen para comercializar sus productos, es hacer relaciones con visión a mediano y largo plazo, donde sea un negocio para ellos y para los clientes.

Durante el foro "Encuentro de Negocios con Proveedores Regionales", que llevó a cabo Súper del Norte en coordinación con la Secretaría de Economía a fin de apoyar el desarrollo comercial de las micro y pequeñas empresas sonorenses y donde participaron 45 empresas para comercializar sus productos hechos en Sonora, destacó que esta cadena comercial de supermercados cuenta con una política de puertas abiertas, donde constantemente se están catalogando diferentes artículos para comercializarlos en el estado. Señaló que se están llevando foros en los distintos municipios en coordinación con la Secretaría de Economía del Estado, para acercar a los proveedores regionales a Súper del Norte para dar a conocer sus mercancías y materializarlos en esta cadena comercial.

Puntualizó que el foro anterior realizado en la ciudad de Caborca contó con la participación de 35 proveedores que elaboran productos regionales, de los cuales el 25% de los empresarios, ya han comercializando sus mercancías en las distintas sucursales y están buscando expandir y presentar nuevos artículos. Destacó que existen casos de éxito de productos que se han comercializado en Súper del Norte y que hoy en día facturan con grandes ventas, e incluso agrandaron infraestructura importante para surtir todas las tiendas comerciales de esta empresa en Sonora y donde además mercancías como salsas y lácteos entre otros,



**Ernesto Salazar Ceceña, director comercial de Súper del Norte y el Subsecretario de Impulso a la Comercialización en Sonora, Leonardo Ciscomani.**

aquí nacen en la región y emprenden, logrando tener una participación importante en las diferentes categorías que comercializan.

Salazar Ceceña resaltó que uno de los pilares de Súper del Norte es desarrollar productos regionales para hacerlos crecer, acompañarlos y para materializar sus proyectos, siempre buscando construir y diseñar algo del gusto sonorenses y que eso logre caracterizar como una ventaja competitiva de una empresa que ofrece mercancía a las necesidades

y gustos de los consumidores. Además mencionó que existen condiciones especiales a los

microempresarios regionales en el tema de financiamiento. Este tipo de foros incentiva a la economía regional, donde los empresarios que buscan tocar puertas, deben creer e indagar como lo hace Súper del Norte, e ir innovando y entendiendo las necesidades del consumidor sonorenses para poder competir en el mercado, recalzó. El director comercial informó que actualmente Súper del Norte se encuentra en un proceso de consolidación en Sonora, con presencia en todos los municipios del estado, por lo que se abren nueve sucursales más en lo que resta del año. Por su parte, el Subsecretario de Impulso a la Comercialización en Sonora, Leonardo Ciscomani, mencionó que el encuentro de negocios, es con el objetivo de acercar a los empresarios sonorenses con empresas ya establecidos, a fin de que los 45 productores regionales participantes, sean proveedores permanentes de esta cadena comercial.

Destacó que lo que se busca es promover el desarrollo empresarial de las micro y pequeñas empresas sonorenses, a fin de que los comerciantes regionales adquieran una solidez necesaria para emprender su producto.

En el Encuentro de Negocios participaron empresarios regionales de Cajeme, Navojoa, Magdalena, Santa Ana, Ures, Moctezuma y Hermosillo.

Dijo que es el segundo evento de este tipo que se tiene en el año y el primero con Súper del Norte, donde posteriormente se realizará una exposición para que sean expuestos los artículos regionales a fin de que el consumidor los pruebe y el que tenga un alto nivel de venta podrá ser colocado en los anaqueles de esta tienda de supermercado.

