



## Será el 2021 un año complejo; hay que saber movernos: Javier Contreras (Rancho El 17)

\* Por Aurora Retes

### La operación de las empresas...

En la actualidad, Rancho el 17 produce más de 8 mil toneladas de carne al año. Contreras Flores precisa que el 40% se queda en Sonora, otro 40% en mercado nacional y el resto es para exportación. "Somos pocos en Sonora, pero los que somos, somos buenos y somos competitivos en estándar nacional, nosotros en Sonora estamos en la parte más alta de la producción de carne de alta calidad, hay estados que producen más kilos, de hecho creo que estamos en el lugar número 8 del ranking nacional, en kilos, pero en calidad, si no somos el primer lugar, estamos muy cerca de serlo", sostiene.

Esto significa que hay detrás toda una cadena de suministros, de ganado, de grano, de melaza, de vitaminas

y minerales, de fletes, servicios de mantenimiento, de motores, por lo que tienen una enorme base de proveedores que se ha desarrollado junto con ellos.



RANCHO  
EL 17

"Rancho es una compañía mediana pero que empezó más chiquita, ha ido creciendo y ha ido exigiendo más a sus proveedores y en ese exigir hemos crecido todos", externa, "hay muchos que empezaron con nosotros muy chicos y ahorita ya son empresas consolidadas con operación de mayor alcance y ha sido un desarrollo que se ha dado de manera natural, no ha sido una búsqueda de nosotros hacia proveedores todavía".

Por su parte, Taste es una compañía que está atendiendo a un millón 400 mil clientes al año, mismos que demandan productos de alta calidad

y todos los proveedores que han entrado con ellos y se han subido al ritmo de crecimiento y exigencia de ese mercado, tienen ahora mejores ventas, mayor rentabilidad.

Contreras Flores destaca que el proveedor que decide quedarse con ellos encuentra un buen aliado, ya que son un buen escaparate para desarrollar marcas.

"Animamos a que desarrollen una marca, que no se queden sólo con producto y muchos a los que hemos logrado convencer han tenido éxito, han posicionado sus marcas y han vendido en otros mercados que también los buscan.

"A cada tienda Taste acuden mil personas diarias a comprar, tener mil impactos es muy difícil con publicidad y aquí son impactos con clientes potenciales directos. Estar en el piso de ventas de Taste es tener una exposición de más de 4 mil hits diarios... Tener una marca relevante en el escaparate, tener degustación y trabajo en redes sociales, ayuda mucho a que las marcas tengan buena exposición y logren éxito comercial", considera Contreras Flores.

**\* Directora Voz Empresarial  
Medios | Noticias | Editorial | Asesoría  
Marcaje Personal | Comunicación  
| aretes0@gmail.com**

