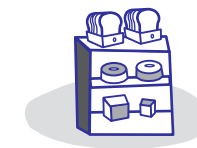


# ¿CÓMO VENDERLE MI PRODUCTO A CHEDRAUI?



## Índice



5

**INTRODUCCIÓN**



6

**PASO 1**

Asegúrate de obtener tu Código de Barras y facilita su identificación



10

**PASO 2**

Tramita el cumplimiento de las NOM de tu producto.



12

**PASO 3**

Asegúrate de que tu producto cuenta con el empaque ideal



14

**PASO 4**

Regístrate y llena los formularios de solicitud



17

¿Cómo lograr mi objetivo de venta?

### Aviso de Responsabilidad

A pesar del esfuerzo hecho para asegurar que los lineamientos contenidos en este documento sean correctos, GS1 México y cualquier otra entidad involucrada en la creación del mismo, declara que este documento es provisto sin garantía alguna, implícita o expresa, considerando, pero no limitando la exactitud, comercialización o idoneidad para cualquier propósito particular, y esta sección deslinda de toda responsabilidad directa o indirecta, por cualquier daño o pérdida en relación al uso del documento. El documento puede ser modificado, sujeto a desarrollos tecnológicos, cambios en los estándares o nuevos requisitos legales. Este documento no representa un estándar ni modelo de operación. GS1 es una marca registrada ante AISBL GS1.

Las marcas nombres comerciales, patentes, o cualquier otro derecho de propiedad industrial y/o intelectual que forme parte de la Información contenida en este documento, son propiedad de sus titulares y sólo son mencionadas con el objeto de ofrecer un servicio de GS1 México.

GS1 México no otorga garantía de la veracidad, utilidad, fiabilidad, licitud e integridad de la Información proporcionada con respecto a servicios prestados por terceros, ni la compatibilidad de estos con los estándares GS1.



## Introducción

La Cadena Comercial de origen veracruzano, Chedraui, actualmente cuenta con más de 260 sucursales en México, a las que planea sumar más de 40 tiendas en 2018. Esta expansión de la Cadena Comercial permite que más proveedores incursionen en su catálogo de productos y experimenten un crecimiento en sus ventas. Sin embargo, muchas veces las pequeñas y medianas empresas se enfrentan a múltiples desafíos para vender sus productos dentro del piso de venta, por lo que deben atender cada paso del proceso, ya que una omisión u error en los requisitos puede afectar su desarrollo como proveedores de retail.

Las tiendas de Chedraui cuentan con una superficie promedio de siete mil metros cuadrados de piso de venta, y se dividen en siete áreas principales que son: productos de gran consumo comestibles, productos de gran consumo no comestibles, perecederos, alimentos, mercancías generales, ropa y electrónica. Por ello, para comenzar, toda PyME debe evaluar en qué categoría va a incursionar, qué características tiene su producto, quiénes lo compran y cuál será su presentación para ofrecerlo a la Cadena Comercial. Una vez que la empresa cuente con este análisis puede acercarse a la cadena para iniciar la negociación.

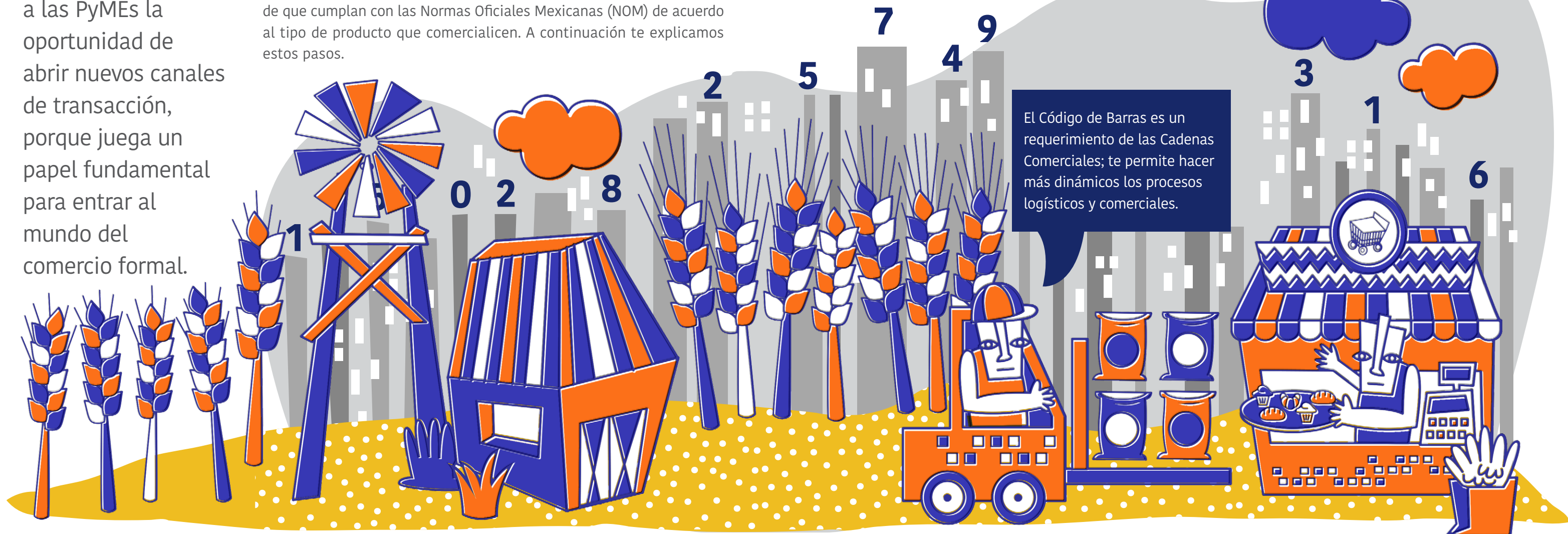
Cabe destacar que cada cadena de retail posee un proceso de alta de proveedores diferente, así como diversos programas de apoyo para los pequeños y medianos empresarios. Por ello, en esta ocasión te explicamos lo que Chedraui pide para que te unas satisfactoriamente a su cadena de proveeduría.



## Obtén el Código de Barras de tu producto y facilita su identificación

El Código de Barras brinda a las PyMEs la oportunidad de abrir nuevos canales de transacción, porque juega un papel fundamental para entrar al mundo del comercio formal.

En un inicio, Chedraui solicita que las pequeñas y medianas empresas tengan un portafolio de productos para piso de venta, y que estos cuenten con un Código de Barras expedido por GS1 México, además de que cumplan con las Normas Oficiales Mexicanas (NOM) de acuerdo al tipo de producto que comercialicen. A continuación te explicamos estos pasos.



Estás aquí

### Paso 1

Asegúrate de obtener tu Código de barras y facilita su identificación.

### Paso 2

Tramita el cumplimiento de las NOM de tu producto.

### Paso 3

Asegúrate de que tu producto cuenta con el empaque ideal.

### Paso 4

Regístrate y llena los formularios de solicitud.

### ¿En qué me beneficia tener un Código de Barras?

- Mejora el control de tus inventarios en el interior de tu empresa.
- Propicia mayor control sobre la mercancía que se desplaza en el punto de venta.
- Permite conocer el inventario disponible con tu cliente para fines de resurtido.
- Agiliza tu entrega de mercancía al cliente.
- Reduce posibles errores en el control de la información para la generación de pedidos y órdenes de compra.

¿Tu producto ya cuenta con Código de Barras GS1?  SÍ  NO

Para poder asignarles un Código de Barras a tus productos necesitas presentar la siguiente documentación ante **GS1 México**:

**01**

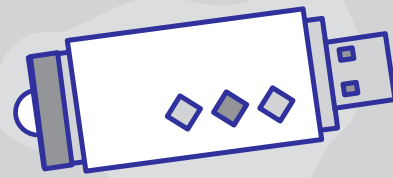
**Firma Electrónica Avanzada (e.firma) otorgada por el Servicio de Administración Tributaria (SAT)** con los Archivos .CER y .KEY y la Contraseña. Para obtener la e.firma (antes Firma Electrónica) en cualquier oficina del SAT debes:



**1.1 Presentar original o copia certificada de una Identificación oficial vigente.**



**1.2 Presentar copia simple de la (CURP)**



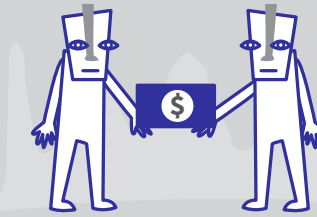
**1.3 Llevar un dispositivo o memoria USB,** el asesor que te atienda cargará tus archivos en ella.



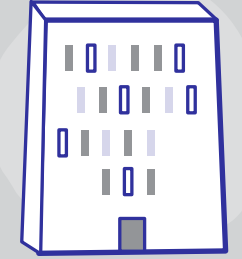
**1.4 Contar con una cuenta de correo electrónico** Debes proporcionar una dirección de correo electrónico para mantener contacto con el SAT.



**1.5 Si te inscribiste en el RFC** con CURP a través del Portal del SAT o mediante el “Esquema de Inscripción al Registro Federal de Contribuyentes a través de Fedatario Público o Medios Remotos”, deberás presentar el original de tu comprobante de domicilio fiscal.



**1.6 En el caso de asalariados** se podrá aceptar la credencial para votar expedida por el Instituto Nacional Electoral (INE) para acreditar su domicilio (siempre y cuando en ésta se señale el mismo).



**1.7 En caso de personas morales,** el representante legal debe contar con e.firma (activa) y presentar el poder general para actos de dominio o de administración, así como el acta constitutiva en original o copia certificada ante Notario Público.

**1.8 Acudir a cualquier oficina del SAT** previa cita registrada en el Portal del SAT, **SAT Móvil** o Portal [sat.gob.mx](http://sat.gob.mx)

**1.9 Al concluir el trámite se otorgarán los archivos de la e.firma y tu solicitud sellada.**

**02**

**Última Declaración Fiscal Anual** para Personas Morales o Físicas con Actividad Empresarial y últimas seis declaraciones bimestrales, en caso de que seas Persona Física en el Régimen de Incorporación Fiscal (RIF).

**03**

**Si tu empresa es nueva** y no cuentas con la Declaración Anual, adjunta tu Constancia de Identificación Fiscal (o RFC) en formato PDF.

**04**

**Solicitud online** Llena tu solicitud [aquí](#). Al concluir, recibirás una copia al correo electrónico que hayas registrado.

**05**

**El pago de membresía** se hace en línea, al concluir con el llenado de la solicitud. **Importante: Deberás contar con los datos de la cuenta bancaria que usarás para esta transacción.**

**06**

**Crea tu Código de Barras** Una vez que tu institución bancaria aprobó el cargo por el pago de tu Membresía y que hayas cubierto los requisitos, GS1 México procesará tu solicitud.

**07**

**Concluido el trámite** encontrarás tu Factura en tu cuenta del Portal de Asociados y podrás generar tu Código de Barras. Para la obtención del Código de Barras con Firma Electrónica entra [aquí](#)

## Cumple con las Normas Oficiales Mexicana (NOM)

En un contexto de mercados mundiales caracterizado por la innovación tecnológica y la intensificación de la competencia, la actividad normalizadora es un instrumento indispensable para la economía nacional y el comercio internacional.

La normalización es el proceso mediante el cual se regulan las actividades desempeñadas por los sectores tanto privado como público, en materia de salud, medio ambiente, seguridad al usuario, información comercial, prácticas de comercio, industrial y laboral a través de la cual se establecen la terminología, la clasificación, las directrices, las especificaciones, los atributos, las características, los métodos de prueba o las prescripciones aplicables a un producto, proceso o servicio.

Por ello, Chedraui pide que los productos que van a entrar a su cadena de proveeduría cumplan con las NOM's según el tipo de mercancía.

**NOM-189-SSA1-SCFI-2002:**  
 Productos y servicios.  
 Masa, tortillas, tostadas y harinas preparadas para su elaboración y establecimientos donde se procesan.  
 Especificaciones sanitarias.  
 Información comercial.  
 Métodos de prueba. Publicada el 18 de agosto de 2003.

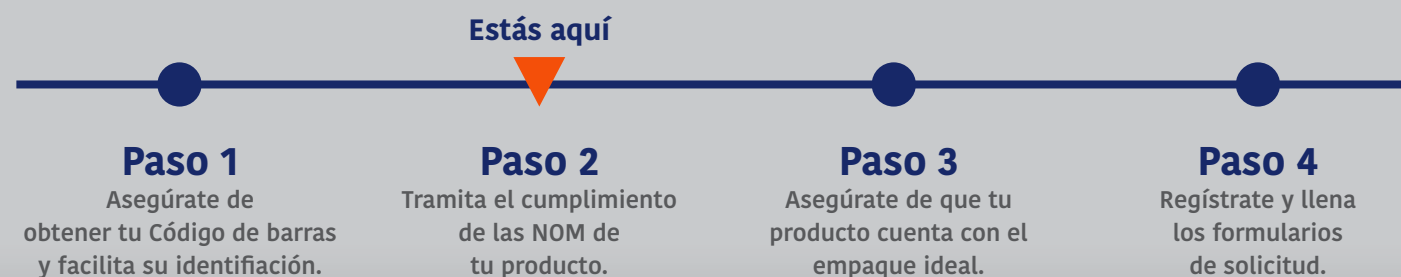
En su [página web](#) la cadena expone algunas de las Normas que solicita, como:

**NOM-006-SCFI-2005:**  
 Bebidas alcohólicas  
 - Tequila - Especificaciones.  
 Publicada en el D.O.F. 6 de enero de 2006.

**NOM-020-SCFI-1997:**  
 Información comercial.  
 Etiquetado de cueros y pieles curtidas naturales o artificiales con esa apariencia, calzado, marroquinería, así como los productos elaborados con dichos materiales.  
 Publicada en el D.O.F. 27 de abril de 1998.

**NOM-015-SCFI-2007:**  
 Información comercial -  
 Etiquetado para juguetes.  
 Publicada en el D.O.F. 17 de abril de 2008.

**NOM-004-SCFI-2006:**  
 Información comercial.  
 Etiquetado de productos textiles, prendas de vestir, sus accesorios y ropa de casa. Publicada en el D.O.F. el 21 de junio de 2006.



¿Con qué Normas cumple tu producto?

---



---



---



---

## Asegúrate de que el empaque cumple las especificaciones de la tienda

El empaque es una poderosa herramienta de promoción y venta. Además contener, proteger y/o preservar el producto para que llegue en óptimas condiciones al consumidor final, también debe cumplir el objetivo de llamar la atención.



### Características del empaque:

1. Conserva la permanencia de las características del producto durante la vida del mismo.
2. Protege el contenido del producto de alteraciones por la acción de agentes externos.
3. Promueve la venta del producto.
4. Proporciona valor de reutilización al comprador, además de que facilita el almacenamiento, distribución y manejo del producto.

Es necesario plantearse qué tipo de protección necesita tu producto.

### Alimentos frescos

como hortalizas y frutas se debe elegir un empaque que resista golpes, magulladuras, exposición a frío y calor.



### Alimentos enlatados

se deben considerar riesgos como humedad y golpes.



**Textiles** es necesario contemplar humedad, insectos, polvo, suciedad.



### Productos metálicos

es preciso un empaque que controle humedad (corrosión, deslustre), rayado de la superficie, golpes, rotura.



Asimismo, las PyMEs deben considerar las dimensiones del empaque y las piezas por embalaje que pide Chedraui para su distribución, por ello se hace la distinción de tipos de empaque:

### Empaque primario

Es el recipiente o envase que contiene el producto.

### Empaque secundario o colectivo

Es aquel que contiene al empaque primario y tiene como finalidad brindarle protección, servir como medio de presentación y facilitar la manipulación del producto para su aprovisionamiento en los estantes o anaqueles en el punto de venta.

### Envase terciario o de transporte

Es aquel que puede agrupar varios empaques primarios o secundarios y tiene como finalidad facilitar la manipulación y el transporte de los productos.

Estás aquí

### Paso 1

Asegúrate de obtener tu Código de barras y facilita su identificación.

### Paso 2

Tramita el cumplimiento de las NOM de tu producto.

### Paso 3

Asegúrate de que tu producto cuenta con el empaque ideal.

### Paso 4

Regístrate y llena los formularios de solicitud.



¿El empaque de tu producto cumple con los puntos señalados en este capítulo?

SÍ  NO

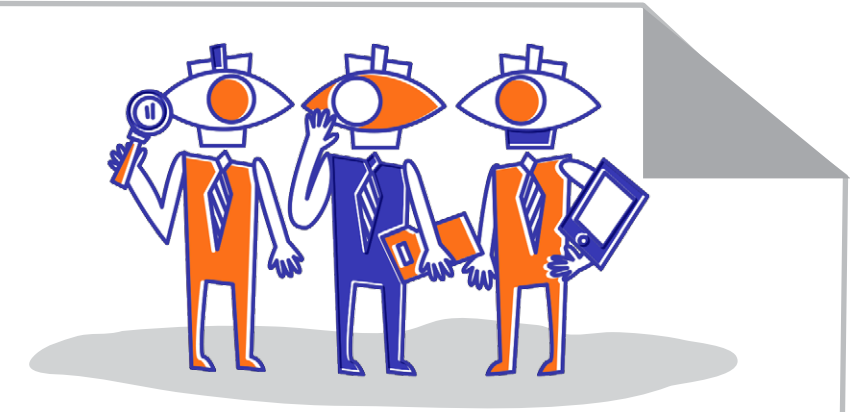
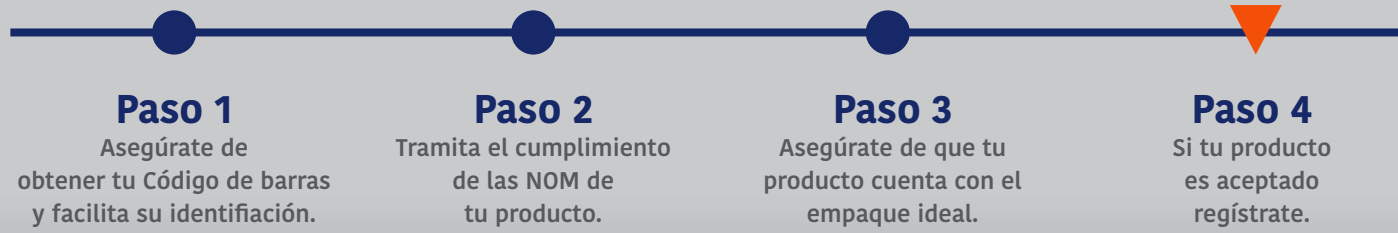
### Aceptación de mi producto

La Cadena Comercial Chedraui posee un proceso de ingreso a proveeduría en etapas. En la fase inicial se realiza una negociación de las condiciones de la compra de tus productos; luego viene la evaluación del producto, para finalmente decidir si es aceptado.

**En caso de un resultado positivo, se debe cumplir con los siguientes requisitos:**

Es requisito indispensable para que la cadena considere incluirte en su catálogo de proveedores, que firmes el contrato de operación comercial y que proporciones los siguientes datos y documentación:

Chedraui cuenta con más de 260 sucursales en México, a las que planea sumar más de 40 tiendas este 2018, es una excelente oportunidad para nuevos proveedores.



#### Si eres proveedor nacional:

- 3 Originales del contrato (1 proveedor, 1 jurídico, 1 oficina de compras).
- 3 Copias del acta constitutiva.
- 3 Copias del poder del apoderado legal, así como de su identificación oficial.
- 3 Copias de la cédula fiscal.
- 3 Originales del anexo de carta convenio proveedores.
- 3 Originales de convenio por distribución.
- 1 Original y 2 copias de la carta autorizando pago electrónico.

#### Carta de presentación que contenga:

- Nombre, Denominación o Razón Social.
- Domicilio Fiscal.
  - Domicilio de las oficinas de ventas.
  - Domicilio para envío de devoluciones.
  - Teléfonos y Fax.
  - Lista de precios o muestrarios, plazo de pago, descuentos, condiciones, etc.
  - Nombre y puesto de sus ejecutivos y representantes de ventas.
- Copia de la cédula del RFC, así como avisos de modificaciones (cambio de domicilio, denominación o razón social) ante SHCP.
- Copia de la factura con el sello de cancelado, (cuando el proveedor imprima sus propios folios, debe ir impresa la autorización de Hacienda).
- Copia del registro de GS1 México (para proveedores de ropa).
- Registro de control de sanidad TIF. (Perecederos y sólo en aquellos casos en los que el proveedor surta producto cárnico o embutidos.)

|  |  |  |
|--|--|--|
| <p><b>01</b></p> <p><b>Para comercializadoras nacionales de mercancía de importación adicionalmente se requerirá lo siguiente:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Carta de crédito.</li> <li><input type="checkbox"/> Carta de autorización de licencia ante la FDA. (Proveedores de importación que sean fabricantes).</li> <li><input type="checkbox"/> Carta de aceptación de requisitos de etiquetación.</li> <li><input type="checkbox"/> Copia de registro NOM.</li> </ul>  | <p><b>02</b></p> <p><b>Para la inclusión en el Catálogo de productos, los requisitos son:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Descripción del producto.</li> <li><input type="checkbox"/> Marca.</li> <li><input type="checkbox"/> Código de Barras (Validado por GS1 México).</li> <li><input type="checkbox"/> Dimensiones del producto.</li> <li><input type="checkbox"/> Contenido neto.</li> <li><input type="checkbox"/> Dimensiones del empaque.</li> <li><input type="checkbox"/> Piezas por empaque.</li> <li><input type="checkbox"/> País de origen.</li> <li><input type="checkbox"/> Dimensiones del PALET.</li> </ul> <p><b>Nota:</b> Los datos logísticos deberán de estar vigentes en el catálogo electrónico de GS1 México y estar certificados por una oficina verificadora que revise la confiabilidad de los mismos.</p> | <p><b>03</b></p> <p><b>En el sistema de pago electrónico:</b></p> <p><b>Convenio de pago electrónico, precisando:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Nombre del banco</li> <li><input type="checkbox"/> Número de plaza</li> <li><input type="checkbox"/> Localidad del banco</li> <li><input type="checkbox"/> Número de sucursal</li> <li><input type="checkbox"/> Número de la cuenta de cheques a 18 dígitos cuenta CLABE (Clave Bancaria Estandarizada)</li> <li><input type="checkbox"/> Sello del banco</li> </ul> |
| <p><b>04</b> <b>Datos que se te proporcionan una vez registrado:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Clave o número de proveedor asignado para cada una de las compañías de la cadena, con el cual podrás identificarte, para cualquier asunto relacionado con: entrega de mercancía, solicitud de aclaraciones, elaboración de pedidos, etc.</li> <li><input type="checkbox"/> Nombre de usuario (USERID) y contraseña para realizar las consultas en el Servicio a Proveedores en Internet.</li> <li><input type="checkbox"/> Lista de artículos ya autorizados.</li> <li><input type="checkbox"/> El número y nombre del departamento al que se surtirá.</li> <li><input type="checkbox"/> Rol de visita y lugar para recoger los pedidos.</li> <li><input type="checkbox"/> Lugar donde se debe entregar tu mercancía y el plazo para su entrega.</li> <li><input type="checkbox"/> Sucursales autorizadas en las cuales deberás surtir.</li> </ul> <p><b>Una vez completada la información será revisada por el área de Catalogación Central que lo canalizará con el comprador adecuado para su catálogo de productos.</b></p> |  |  |

## ¿Cómo lograr mi objetivo de venta?

Aunque el nuevo producto de una empresa tenga ventajas competitivas significativas, introducirlo en el mercado es extremadamente desafiante. Por ello, las pequeñas y medianas empresas necesitan hacer un análisis de sus productos antes de acercarse a una Cadena Comercial, esto con el objetivo de conocer a la industria a la que se van a enfrentar para que no fracasen en el intento, además de crear un valor diferenciador de su producto que les augure el éxito en los anaqueles.

### Factores que las empresas no deben dejar de lado para lograr sus objetivos de venta:

1. Selección y atención a sus recursos y posibilidades de venta.
2. Buscar asesoría con el fin de que su proceso de inserción al mercado formal sea satisfactorio.
3. Administrar correctamente a la empresa y los inventarios favorecerá a las PyMEs, ya que una vez dentro de una Cadena Comercial deberán continuar con ese mismo ímpetu de venta para lograr el mantenimiento y crecimiento de su negocio.



