



¿CÓMO VENDERLE MI PRODUCTO A SORIANA?





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.

De origen lagunense, la marca Soriana ha crecido en el mercado mexicano desde su fundación en 1968 **para convertirse hoy en uno de los máximos referentes del retail en México.**

Con la premisa de generar valor a todo su círculo de actores, **Grupo Soriana se enfoca en la generación de la mejor experiencia de compra a través de su gran fuerza de trabajo,** que comprende hoy más de cien mil trabajadores.

Con la meta de aumentar su portafolio de productos, Grupo Soriana busca acrecentar su volumen de proveedores y desarrollarlos en el día a día, **para que juntos puedan impactar de una manera mucho más profunda al mercado mexicano.**

En GS1 México te invitamos a leer este documento y seguir el paso a paso, para que en muy poco tiempo te encuentres vendiendo tus productos a los anaqueles de Grupo Soriana y sus distintas tiendas de autoservicio.



Paso 1:

Date de alta en la SHCP

Los productos nuevos que quieran incursionar en el retail deben cumplir con características generales para que una Cadena Comercial los incluya en su catálogo de venta. Entre estos requisitos destacan darse de alta en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

¿Por qué me tengo que dar de alta en la SHCP?

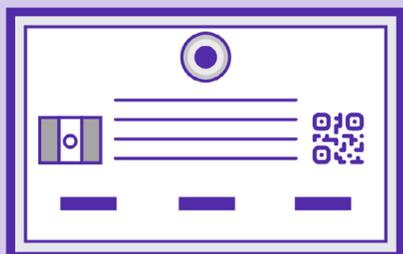
Registrarse ante la SHCP, a través del Servicio de Administración Tributaria (SAT), trae consigo obligaciones fiscales, pero también derechos como préstamos empresariales o la deducción de impuestos.

Desde luego, te acredita como un proveedor confiable.

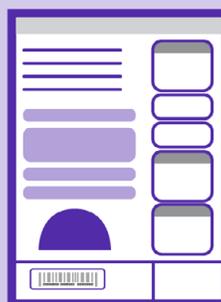


1.1: Solicita una cita con el SAT

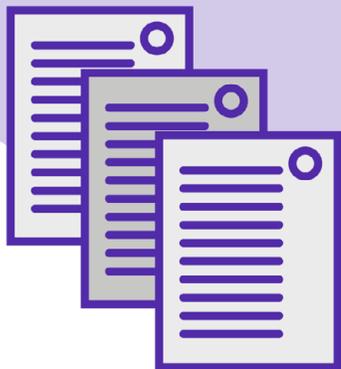
Una vez que sepas si te registras como persona física con actividad empresarial o persona moral, solicita una cita en el SAT a través de su página de Internet y presenta los siguientes documentos:



1. **Clave Única de Registro de Población (CURP), o acta del nacimiento del representante legal en caso de personas morales**



2. **Comprobante de domicilio fiscal**



3. **Acta constitutiva de la empresa, en el caso de personas morales**



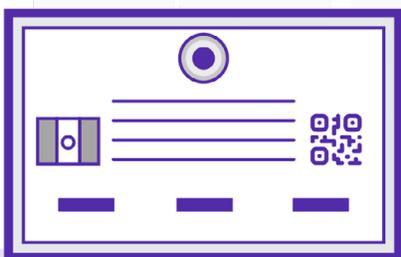
4. **Identificación oficial personal, o del representante legal en el caso de personas morales**



“ Debes saber que una empresa también puede ser inscrita ante el SAT mediante el notario que realizó su constitución. Para esto necesitas una copia certificada del poder notarial con el que se acredite la personalidad del representante legal o una carta poder firmada ante dos testigos y ratificadas las firmas ante las autoridades fiscales o ante notario o fedatario público. ”

1.2: Obtén tu e.firma

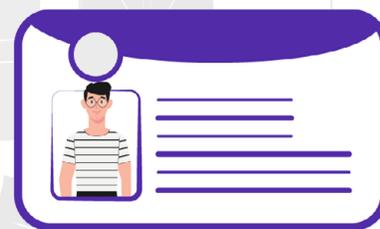
Una vez que hayas registrado tu empresa exitosamente y cuentes con el RFC, asegúrate de también tramitar tu Firma Electrónica (e.firma) para que puedas generar un Certificado de Sello Digital (CSD). Para obtener la e.firma en cualquier oficina del SAT debes acudir a cualquier oficina del SAT previa cita registrada en el portal del SAT; estos son los documentos que deberás de tener a la mano para obtener tu e.firma:



- 1. Original o la copia certificada de una identificación oficial vigente**



- 3. Una USB, ya que el asesor que te atienda cargará tus archivos en ella.**



- 2. Copia simple de la Clave Única de Registro de Población (CURP)**



- 4. Correo electrónico personal o profesional, el cual te permitirá mantener el contacto con el SAT.**

¿Qué es la firma electrónica?

La e.firma es un archivo digital que te identifica al realizar trámites por internet en el SAT e incluso en otras dependencias del Gobierno de la República. Tu e.firma es única, es un archivo seguro y cifrado, que tiene la validez de una firma autógrafa. Por sus características, es segura y garantiza tu identidad.

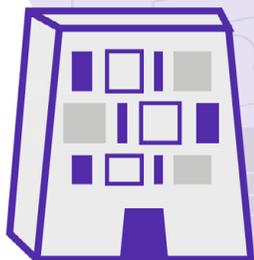




- 5.** Si te inscribiste en el RFC con CURP a través del Portal del SAT o mediante el “Esquema de Inscripción al Registro Federal de Contribuyentes a través de Fedatario Público o Medios Remotos”, deberás presentar el original de tu comprobante de domicilio fiscal.



- 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).



- 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.

1.3: Date de alta ante un Proveedor Autorizado de Certificación (PAC) para emitir CFDIs

Con estos documentos podrás darte de alta ante un Proveedor Autorizado de Certificación (PAC). Contrata el que cubra mejor tus necesidades para generar tus facturas electrónicas y cumplir en tiempo y forma con tus deberes fiscales.



¿Para qué sirve la firma electrónica?

En términos técnicos y de acuerdo con el portal del Servicio de Administración Tributaria (SAT), la FIEL es un conjunto de datos que se adjuntan a un mensaje electrónico, cuyo propósito es identificar al emisor del mensaje como su autor legítimo, como si se tratara de una firma autógrafa.

Paso 2:

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



El Código de barras le otorga credibilidad, profesionalismo y seguridad a mi producto

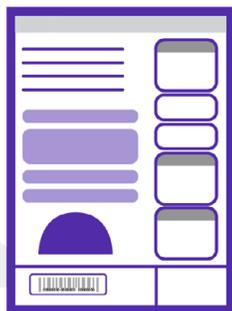
Hoy en día el código de barras es un elemento imprescindible para que cualquier producto se comercialice en tiendas y supermercados. Es una imagen única y estandarizada que identifica un producto en todo el mundo de manera estandarizada, lo que permite -además- mejorar los procesos de identificación de un producto, controlar su inventario, monitorear su traslado y administrar las transacciones financieras, entre otros beneficios.

2.1: Solicita tu Código de Barras ante GS1 México

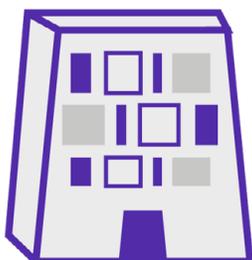
Una vez que sepas si te registras como persona física con actividad empresarial o persona moral, solicita una cita en el SAT a través de su página de Internet y presenta los siguientes documentos:



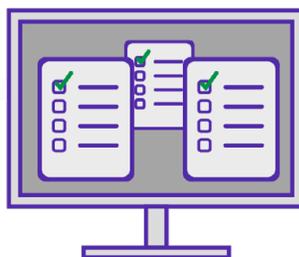
- 1. Firma Electrónica Avanzada** (e.firma) otorgada por el SAT con los archivos .CER y .KEY y la contraseña.



- 2. Última declaración fiscal anual** para personas morales o físicas con actividad empresarial, o las últimas seis declaraciones bimestrales en caso de que seas Persona Física en el Régimen de Incorporación Fiscal (RIF).



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



4.

Al concluir, recibirás una copia al correo electrónico que hayas registrado.



- 5. Haz el pago de membresía en línea**, al concluir con el llenado de la solicitud. Deberás contar con los datos de la cuenta bancaria que usarás para esta transacción.

Podrás crear tu código de barras una vez que tu institución bancaria apruebe el cargo por el pago de tu membresía y se hayan cubierto los requisitos anteriormente mencionados; sólo a partir de este punto, GS1 México procesará tu solicitud.

Concluido el trámite, encontrarás tu factura en tu cuenta del portal de asociados, además de tener la posibilidad de ingresar a la página de GS1 en la opción cursos, donde podrás generar tus códigos de barras y capacitarte para su correcta gestión.



2.2: Verifica que tu Código de Barras se lea en cualquier punto de venta

Realizar la verificación de la correcta impresión del Código de Barras es posible a través de sistemas de visión, como lectores ópticos, escáner, o cámaras de visión inteligente, entre otros.

Para acceder a la gran cantidad de información que poseen los Códigos de Barras es importante que la impresión de éstos sea precisa y no tenga errores, con el objetivo de hacer una fácil lectura y para que desempeñen su función de manera correcta. Acercate a tu ejecutivo GS1 para solicitar este servicio.

La mala lectura de un Código de Barras afecta la experiencia de compra de los consumidores y genera un alto riesgo de pérdida de ventas.



Paso 3:

Cumple con las NOM

Los productos deben cumplir con las Normas Oficiales Mexicanas (NOM) aplicables al tipo de mercancía.

Ejemplos de NOM's para los alimentos y bebidas

NOM-051-SCFI/SSA1-2010: Especificaciones generales de etiquetado para alimentos y bebidas no alcohólicas preenvasados. Información comercial y sanitaria.

NOM-131-SSA1-2012: Productos y servicios. Fórmulas para lactantes, de continuación y para necesidades especiales de nutrición. Alimentos y bebidas no alcohólicas para lactantes y niños de corta edad. Disposiciones y Especificaciones sanitarias y nutrimentales. Etiquetado.

NOM-218-SSA1-2011: Productos y servicios. Bebidas saborizadas no alcohólicas, sus congelados, productos concentrados para prepararlas y bebidas adicionadas con cafeína. Especificaciones y disposiciones sanitarias. Métodos de prueba.

NOM-142-SSA1/SCFI-2014: Bebidas alcohólicas. Especificaciones sanitarias. Etiquetado sanitario y comercial.

Ejemplos de NOM's para mercancías generales:

EspENOM-004-SCFI-2006: Información comercial. Etiquetado de productos textiles, prendas de vestir, sus accesorios y ropa de casa.

NOM-015-SCFI-2007: Información comercial. Etiquetado para juguetes.

NOM-189-SSA1/SCFI-2002: Productos y servicios. Etiquetado y envasado para productos de aseo de uso doméstico.

NOM-001-SCFI-1993: Aparatos electrónicos de uso doméstico alimentados por diferentes fuentes de energía eléctrica. Requisitos de seguridad y métodos de prueba para la aprobación de tipo.



Paso 4:

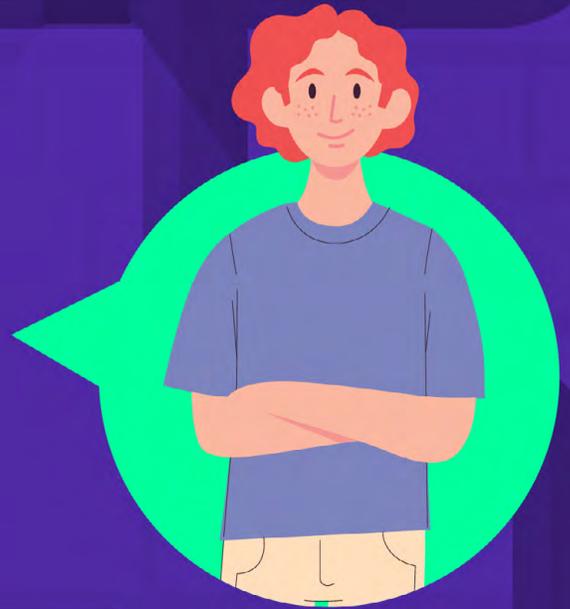
Asegúrate de que el empaque de tu producto cumple las especificaciones de Soriana

Desde su forma natural, diseño de fábrica, estado original, hasta su destino final, los productos precisan de ciertos niveles de tratamiento que hacen necesario el uso de distintos materiales, técnicas y normas para asegurar su adecuada transición a los diferentes destinos dentro del mercado nacional e internacional.

Empaque primario:

Es aquel que está directamente en contacto con el producto, lo contiene y además lo protege. En el punto de venta se trata de una unidad de venta destinada al consumidor o usuario final, ya sea que recubra al producto por entero o solo parcialmente, pero de tal forma que no pueda alterarse el contenido sin abrir o modificar dicho envase. Ejemplos: latas, botellas, cajas, o envolturas de plástico.

“ El empaque es una poderosa herramienta de promoción y venta. Además de 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. ”



Empaque secundario o colectivo:

Es aquel que contiene uno o varios envases primarios, otorgándole protección para su distribución comercial. Constituye en el punto de venta una agrupación de un número determinado de unidades de venta, tanto si va a ser vendido como tal al consumidor final, o como si se utiliza únicamente como medio de volver a aprovisionar los anaqueles en el citado punto, pudiendo ser separado del producto sin afectar a las características del mismo. Ejemplo: film de plástico o cajas.

Envase terciario o de transporte:

Es el agrupamiento de envases primarios o secundarios en un contenedor que los unifica y protege a lo largo del proceso de distribución comercial. Son envases diseñados para facilitar la manipulación y el transporte de varias unidades de venta o de varios envases colectivos, con el objetivo de evitar su manipulación física y los daños inherentes en el transporte. Ejemplos: pale para el transporte o cajas de plástico con posibilidad de volverse a utilizar.

Paso 5:

Valida todos los requisitos para convertirte en proveedor de Soriana

Existe una serie de requisitos que Grupo Soriana señala ante sus proveedores, los cuales te solicitarán al ponerte en contacto con la empresa:

- **Llenado del formato ALCABA.**
- **Llenar el formato de lista de precios por cada producto a darse de alta.**
- **Llenar la carta de datos bancarios.**



Es importante mencionar que Grupo Soriana cuenta con una guía específica para resolver todas las dudas del llenado del formato ALCABA.

Acércate a tu comprador para que te proporcione estos documentos y una vez que los llenes de manera efectiva, entrégaselos para continuar con el proceso

Algunos últimos consejos para que puedas venderle tu producto a Soriana

Tener una relación de negocio con una gran organización del sector retail cómo Grupo Soriana ayuda a la pyme a tener estabilidad, superar sus dificultades para llegar a un público más amplio, profesionalizarse y crecer.

Encontrar un hueco en los anaqueles de una cadena comercial es uno de los sueños de muchas pymes. Ganar visibilidad y potenciar la marca son ventajas que las pequeñas firmas pueden experimentar al ser proveedoras de grandes empresas. Por ello, para que tu producto sea aceptado por el área de compras de Grupo Soriana y que tu proceso de selección se lleve a cabo con buenos resultados, se recomienda lo siguiente:

- 1.** Seguir un plan de negocio, si se tienen dudas asesorarse a tiempo con las empresas e instituciones pertinentes en cada paso del proceso.
- 2.** Estudiar el mercado donde se va a incursionar para que se transmita claramente el valor y los beneficios que ofrece tu producto, considerando los puntos de precio e innovación que éste incluye.
- 3.** Considera tu capacidad de producción y define la vía de distribución, ya que existen varios esquemas de entrega en las cadenas comerciales y mientras antes consideres este punto, menores serán los costos.

Prepara a tu PyME para crecer

Las PyMES que se incorporan al mercado formal a través de las grandes cadenas de retail adoptan prácticas más eficientes, y por ende desarrollan mejores capacidades empresariales.

Es por ello que desarrollamos este eBook, con la finalidad de que conozcas los pasos a seguir para lograr el acceso a las plataformas comerciales y operativas que ofrece Soriana, así como para estimular la permanencia y crecimiento de tu empresa en otros mercados.

¡Te deseamos mucho éxito!

