



**Esta oferta es
INCREÍBLE, amigo.**

Llévate cualquier salchicha o perrito caliente Big Bite[®], papas fritas 7-Select[™] de 70-92 g y una bebida grande Big Gulp[®] por \$3. Solo con 7REWARDS[®]. *

Stripes es un prospecto atractivo para empresas mexicanas

Stripes es un prospecto atractivo para empresas mexicanas de alimentos, bebidas y productos de consumo inmediato. La posibilidad de convertirse en proveedor existe, pero requiere un producto adaptado al canal de conveniencia, capacidad de abastecimiento y una solución de importación y distribución en Estados Unidos. El dato principal es que **Stripes pertenece a 7-Eleven y la vía pública para presentar productos es el portal corporativo de proveedores de este grupo.** 7-eleven.com

Este perfil se basa en información pública consultada al **8 de octubre de 2026**. Las oportunidades que describo son una evaluación comercial; no representan solicitudes de compra confirmadas.

Stripes combina tiendas de conveniencia, combustible y comida preparada. Su atractivo para México está en su presencia en Texas y en la oferta de comida mexicana de Laredo Taco Company.

Aspecto	Perfil de la empresa
Marca comercial	Stripes [®] Convenience Stores
Grupo operador	7-Eleven, Inc., con sede en Irving, Texas
Actividad	Tiendas de conveniencia con bebidas, botanas, productos de consumo rápido y, en distintas ubicaciones, combustible y alimentos preparados
Presencia principal	Texas y Louisiana, según el perfil corporativo
Dimensión	El sitio de Stripes menciona más de 500 ubicaciones en Texas y Louisiana; esta referencia no constituye un conteo actualizado y auditado de toda la marca
Oferta de alimentos	El perfil corporativo señala comida preparada en más de 450 tiendas, principalmente bajo Laredo Taco Company
Integración comercial	Su sitio promociona productos 7-Select, Big Gulp y el programa de lealtad 7REWARDS

Fuentes: información corporativa de 7-Eleven y páginas oficiales de Stripes. [7-Eleven](#)

En abril de 2024, 7-Eleven completó la adquisición de las **204 tiendas Stripes restantes** que pertenecían a Sunoco, ubicadas en el oeste de Texas, Nuevo México y Oklahoma. Con esa operación, anunció que todas las ubicaciones Stripes y Laredo Taco Company en Estados Unidos quedaron bajo su propiedad y operación. **Las 204 tiendas eran el bloque adquirido, no el tamaño total de Stripes.** [prnewswire.com](#)

Desde el punto de vista comercial, **conviene pensar en un consumidor que busca rapidez, sabor, facilidad de consumo y una compra de importe accesible.** En una entrevista publicada por RangeMe en 2025, el equipo de marcas emergentes de 7-Eleven destacó precisamente la diferenciación, los formatos para consumir en movimiento y los tamaños y precios adecuados para tiendas de conveniencia. [The RangeMe Blog](#)

Las oportunidades más interesantes para PYMES mexicanas están en productos de porción individual y en insumos para alimentos preparados. El portal de proveedores de 7-Eleven identifica como categorías de interés bebidas envasadas, alimentos frescos, botanas y dulces, bebidas alcohólicas, productos no alimenticios y marcas privadas. [7-Eleven](#)

La siguiente valoración es mi criterio comercial, sujeto a revisión del producto, precio y capacidad de cada empresa:

Categoría	Productos mexicanos que podrían proponerse	Potencial y condición principal
Botanas	Cacahuates condimentados, semillas, totopos, chips vegetales y mezclas picantes	Alto: porción individual, sabor diferenciado y precio competitivo
Dulces y confitería	Tamarindo, gomitas enchiladas, caramelos y chocolates	Alto: empaque atractivo, consumo sencillo y calidad uniforme
Salsas y sazónadores	Salsas picantes, chamoy y mezclas de chile y limón	Medio-alto: demostrar una ocasión clara de consumo y estabilidad del producto
Bebidas listas para tomar	Café frío, bebidas de frutas y opciones de menor contenido de azúcar	Medio-alto: competir por espacio, precio y reposición en refrigeradores
Panadería empacada	Galletas, brownies y pan dulce individual	Medio-alto: vida útil suficiente y resistencia al transporte
Insumos para Laredo Taco Company	Salsas, chiles procesados, frijoles, condimentos y otros ingredientes	Atractivo: cumplimiento de especificaciones y suministro constante
Marca privada	Botanas, dulces, salsas o bebidas fabricadas para el grupo	Atractivo para fabricantes consolidados: escala, costos y auditorías
Empaques	Envases, bolsas, vasos y materiales para alimentos	Selectivo: especificaciones técnicas, seguridad y competitividad logística

Laredo Taco Company merece una prospección específica: ofrece tacos, tortillas de harina elaboradas diariamente y una barra de salsas, y opera en determinadas tiendas 7-Eleven, Speedway y Stripes. Esto permite evaluar tanto productos terminados como ingredientes para su operación de alimentos. [7-Eleven](#)

Para presentar una marca propia, el punto de entrada verificado es [Supplier Partners de 7-Eleven](#). Esa página remite a [RangeMe para proveedores de 7-Eleven](#), donde se crea el perfil del producto y puede canalizarse al responsable de categoría. La empresa aclara que el registro no garantiza respuesta ni compra. [7-Eleven](#)

Para una PYME mexicana, recomiendo acompañar esa presentación con un **importador o distribuidor estadounidense que ya atienda tiendas de conveniencia**. Antes de contratarlo, habría que verificar su cobertura, referencias y capacidad real para suministrar al grupo. Tener distribuidor facilita la operación, pero la aceptación comercial del producto debe obtenerse por separado.

La fabricación de marca privada constituye otra vía, especialmente para empresas con instalaciones industriales y experiencia suministrando a cadenas. En ese caso, la propuesta debe centrarse en capacidad, consistencia, desarrollo de formulaciones, costo y cumplimiento de especificaciones.

La preparación sanitaria y logística puede ser la principal barrera de entrada. Para alimentos regulados por FDA, deben revisarse el registro de instalaciones cuando corresponda, el aviso previo de embarques, la inocuidad y el etiquetado estadounidense. Registrar una instalación ante FDA no equivale a obtener una aprobación del producto. También debe definirse quién cumplirá las obligaciones del importador bajo FSVP, cuando sean aplicables.

Hay una distinción relevante: el anexo de 7-Eleven para **alimentos frescos, marcas privadas y sus ingredientes, componentes y empaques** establece auditorías, trazabilidad y planes de retiro. Para alimentos y bebidas cubiertos por ese anexo, **exige certificación reconocida por GFSI, salvo que autorice una alternativa**. También indica que 7-Eleven no será el importador de esos productos. Para una marca propia envasada, deben confirmarse los requisitos específicos de su categoría.

Entre los esquemas reconocidos por GFSI figuran SQF, BRCGS y FSSC 22000, según alcance y versión. **Recomiendo confirmar con el comprador el esquema aceptado antes de invertir en certificación.** [MyGFSI](#)

Además, la PYME **debe llegar con una propuesta económicamente completa**: precio en dólares entregado en el punto acordado, unidades por caja, configuración de pallet, vida útil restante al recibir, plazos de reposición y capacidad mensual. El cálculo debe incorporar transporte, importación, almacenamiento, distribución, promociones y posibles

devoluciones. Los márgenes, plazos de pago y cargos comerciales deben negociarse; no encontré condiciones públicas uniformes para Stripes.

La escala también importa. En la entrevista de 2025 sobre **Brands with Heart**, 7-Eleven mencionó capacidad financiera y logística para una prueba regional de al menos **300 tiendas**. Es un criterio publicado para ese programa, no un mínimo universal para todos los proveedores; muestra que incluso una introducción regional puede exigir capital considerable. [The RangeMe Blog](#)

Para Yo Exporto Intelligence® es priorizar fabricantes mexicanos de botanas, confitería, salsas y sazónadores con buena vida útil y producción consistente. Prepararía un Vendor Pack en inglés con dos o tres productos seleccionados, evidencia de ventas, diferenciadores, documentación sanitaria, precios y distribución propuesta en Texas. Después presentaría el perfil por la vía corporativa y buscaría al comprador de categoría para acordar una prueba regional.

Stripes puede ser un cliente relevante y abrir oportunidades dentro del grupo. La propuesta más convincente será demostrar **qué necesidad del consumidor resuelve el producto, cuánto puede vender y cómo se mantendrá abastecido con rentabilidad.**

Nota:

Darse de alta en RangeMe es gratis. La cuenta gratuita permite crear el perfil de la empresa y publicar **hasta tres productos** para que los compradores puedan encontrarlos. RangeMe indica que no cobra comisión sobre las ventas realizadas con los minoristas.

Los precios publicados, consultados hoy, son:

Plan	Costo en dólares estadounidenses	Beneficio principal
Free	Gratis	Perfil y hasta tres productos
Starter	US\$99 al año	Productos ilimitados y acceso a determinadas oportunidades comerciales
Premium	US\$1,399 al año	Mayor visibilidad, información sobre compradores y posibilidad de obtener RangeMe Verified
Pro	US\$2,499 al año	Funciones Premium, ejecutivo de cuenta y beneficios para encuentros comerciales

Los planes de pago se cobran **anualmente**, aunque puedan mostrarse como un equivalente mensual. Confirme el importe final y los impuestos aplicables antes de contratar. rangeme.com

Para acercarse a Stripes/7-Eleven, recomiendo comenzar con la cuenta gratuita.

Conviene distinguir entre publicar productos para ser descubierto y enviarlos directamente a una convocatoria: algunas oportunidades temporales admiten cuentas gratuitas, mientras que los envíos permanentes a minoristas requieren Premium, según la guía de RangeMe. Antes de pagar, verifique qué modalidad está disponible para 7-Eleven.

Mi consejo es cargar primero los tres productos más competitivos, con buenas fotografías, precios, capacidad y documentación. **Pagar una suscripción no garantiza que la cadena compre.** Además, RangeMe informa que sus planes anuales no son reembolsables y que las suscripciones Premium se renuevan automáticamente salvo cancelación. corp.7-eleven.com

Puede consultar los [planes oficiales de RangeMe](#).