



Ebook Conmemorativo

Durante 2021, celebramos en **GS1 México** los 35 años de la **llegada de Código de Barras a nuestro país, el estándar mas usado en el mundo** formado por números y líneas blancas y negras de distinto grosor para identificar de manera única e irrepetible a las mercancías que se comercializan en el mercado formal. En pocas palabras es la identidad y la huella digital de tu producto.

A continuación te contamos un poco de su historia: En 1986 un grupo de 18 empresarios (nueve cadenas y nueve fabricantes), bajo la iniciativa de Henry Davis, entonces director general del Grupo Aurrerá, se reunieron con la finalidad de establecer el Código de Barras en México. Es así como nace la Asociación Mexicana del Código de Producto (AMECOP), hoy GS1 México.

¿Sabías que el primer producto en contar con un Código de Barras GS1 fue el jabón Don Máximo?

Hoy sería casi imposible pensar que un producto en el anaquel de una tienda comercial no cuente con un Código de Barras en su empaque.

El Código de Barras GS1 es un requisito indispensable para vender en las principales cadenas comerciales, tiendas departamentales, tiendas de conveniencia, clubes de precios, entre otros formatos del retail, así como sitios de e-commerce y marketplaces como eBay y Amazon. Además, el Código de Barras GS1 es sinónimo de credibilidad, profesionalismo y seguridad en los productos. A nivel mundial, cada día se realizan más de seis mil millones de lecturas de Códigos de Barras.

A lo largo de 35 años, **más de 75,500 empresas en México** han usado el Código de Barras.

En la actualidad, **98 por ciento de productos que se comercializan en tiendas mexicanas** cuentan con Código de Barras.

En 2020 más de 4,500 empresas solicitaron un Código de Barras GS1. Actualmente, **GS1 México cuenta con más de 26 mil asociados** entre Fabricantes (PyMEs y Grandes Corporativos) y Retailers.

Cabe destacar que el número 750 es el prefijo de un Código de Barras asignado en nuestro país, **el cual representa que los productos fueron identificados en territorio nacional** sin importar si los artículos fueron hechos en México o fueron importados.

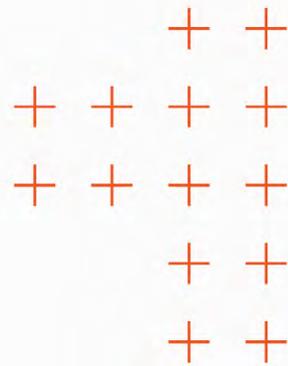




De esta manera

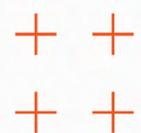
El Código de Barras **GS1** cumple tres décadas y media de transformar el comercio tradicional y el eCommerce en México, desde el retail físico a la exportación y su uso en marketplaces, aplicaciones móviles y plataformas digitales. Además, seguirá aplicándose en el futuro próximo el uso de códigos lineales y bidimensionales (**datamatrix** y **QR**) en temas logísticos, transporte, financieros, entretenimiento y cuidado de la salud.

Te invitamos a leer nuestro ebook conmemorativo y conocer, a través de las historias de nuestros asociados, el trayecto de **GS1 México** y su labor para profesionalizar a las empresas y permitirles hablar el lenguaje global de los negocios.





CASOS DE ÉXITO



Caso de éxito:

CREÁCTICA

El punto de partida para el momento mágico del juego

Creáctica es un empresa mexicana que surgió para resolver una necesidad muy específica, tanto de padres e hijos: **despertar y estimular la creatividad de los niños a través de sus juguetes.**

GS1 México 35 Años



Esta empresa nació hace 30 años. En aquel entonces Julieta, su fundadora, era madre y no contaba con un empleo fijo. La falta de experiencia no la detuvo. Guiada por el entusiasmo y la creatividad se propuso desarrollar su idea de negocio e ir aprendiendo en el camino. Fue así, como poco a poco, su empresa fue tomando forma. Al principio, empezaron con un solo producto, pero al poco tiempo, desarrollaron kits de manualidades y una línea de juguetes de madera. Desde entonces, la marca ha experimentado un crecimiento año con año, y su catálogo se ha ido diversificando.

Hoy en día cuenta con 55 productos en el mercado, los cuales han tenido una gran recepción por parte del público, además de que ha evolucionado como una empresa responsable que cuida el impacto medioambiental de sus productos al elaborarlos con madera reciclada. La mayor satisfacción para Julieta es ver que la gente aprecie el desarrollo de sus productos y poder tocar los corazones de los niños y también de los adultos al transportarlos de regreso a su infancia.

Durante esa trayectoria, **GS1 México le ha brindado las herramientas indispensables para fluir** en los puntos de venta, tanto físicos como online. Asimismo, las capacitaciones y eventos le han abierto las puertas de nuevos canales de comercialización. **Para Julieta es muy importante saber que una compañía como GS1 México respalda a su empresa y le ayuda a crecer. Está convencida de que:**

“Las cosas no se hacen por sí solas y tampoco se hacen solos, necesitamos hacer equipo para crecer juntos. Crecemos como personas, como empresa, como industria y como país.”

¿Quieres saber más de esta historia de éxito?
Escanea el código QR y conoce la historia completa.



Caso de éxito:

YASHALUM

Innovación y enfoque social para estar a la vanguardia



GSI México 35 Años

Yashalum es una empresa 100% chiapaneca fundada por Julio César Robles y, conformada por socios productores y accionistas. *Se trata de una sociedad cooperativa que tiene sus inicios en 1980*



y que, desde entonces, se ha mantenido firme en la búsqueda de la industrialización del café. A través de este proyecto, la empresa busca la ruptura de la cadena de intermediarios para que el producto pueda ir directamente desde los productores a la planta de industrialización y de ahí directo al consumidor, manteniendo siempre una excelente calidad, sin elevar costos. La idea es que el valor generado obtenido del café lo reciban también quienes se esfuerzan en el campo. Esto significa un gran apoyo para que los productores de esta región obtengan un precio justo por el esfuerzo de su trabajo.

GS1 México ha sido un aliado que les ha permitido cubrir los requisitos de las instituciones de seguridad alimenticia, así como también tener la posibilidad de cumplir con las exigencias de las organizaciones para comercializar formalmente el producto y evitar problemas de aceptación, lo que les ha dado acceso a mercados más formales y exigentes. Las herramientas y estándares de GS1 México les han permitido que, tanto clientes como cadenas comerciales y tiendas, puedan identificar el producto de manera plena y con mucha seguridad.

Asimismo, las capacitaciones para manejo de inventarios y el control de la trazabilidad, así como los cursos en línea han sido de gran apoyo para lograr un producto de alta calidad. A su vez los colaboradores sienten confianza al saber que se tiene un respaldo en la cuestión de orientación y capacitación.

Caso de Éxito:

LAS DORIAS

Un emprendimiento con sabor de hogar

GS1 México 35 Años



Las Dorias es un proyecto que nació del aprendizaje de Laura, su fundadora, que tras varios intentos fallidos, **al haber probado con distintos emprendimientos y actividades productivas, logra consolidar este exitoso negocio.**

Desde pequeña, Laura mostró un espíritu emprendedor que más adelante le daría ese empuje para lograr sus objetivos. No fue sencillo, ya que al principio el fracaso se presentó en un primer negocio. Sin embargo, esa experiencia no la detuvo y, al contrario, le proveyó del aprendizaje y la motivación necesarios para intentarlo de nuevo. Fue así como, tras detectar una necesidad en el ámbito alimenticio y, tras una constante experimentación, empezó a fabricar de manera artesanal y a vender al por menor los que serían sus productos principales. **Ese fue el comienzo de su marca hace 13 años.**

Hoy en día, Las Dorias es una empresa estable dedicada a la elaboración de tortillas de harina y gorditas de azúcar que ha buscado posicionarse en el sector de alimentos, en restaurantes y tiendas de autoservicio en la ciudad de Tampico, Tamaulipas. *Actualmente, sus productos cuentan con un proceso industrializado que cuida los ingredientes y la calidad para no perder el toque y el sabor casero que tiene gran aceptación entre el público.*

GS1 México ha sido una parte fundamental del éxito de la empresa y la ha acompañado, ayudándola a expandirse y cumplir con los requisitos planteados por las tiendas de conveniencia de contar con Códigos de Barras.

Sin duda, lo más destacable de esta implementación se dio en términos de venta ya que estas **se dispararon en 100% al abrirle las puertas de un mercado más amplio. A partir de ahí, han sido muchos los beneficios que ha obtenido con la utilización de códigos de GS1 México.** Estos le han permitido mejorar la organización y control de inventarios, reducir costos operativos, estandarizar y cuidar la calidad de los productos, brindar información precisa, transmitir confianza a sus clientes y mejorar su presencia en el mercado.

“En resumen, nos han ayudado a seguir en un camino de mejoramiento continuo.”

¿Quieres saber más de esta historia de éxito?
Escanea el código QR y conoce la historia completa.



Caso de éxito:

SERSUN

Una visión hacia el futuro



GSI México 35 Años

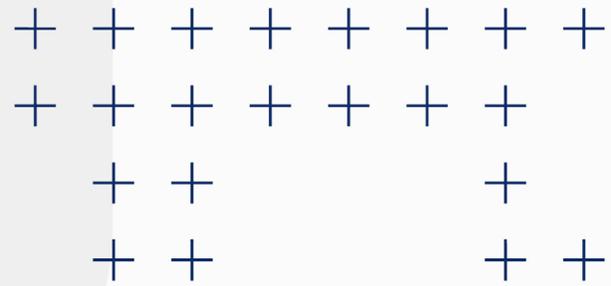
Sersun es una empresa familiar que actualmente es dirigida por Sergio Peláez, pero fue fundada por su abuelo quien, **tras entablar amistad con un comerciante de origen chino dueño de una fábrica de lentes, dio inicio a la importación de sus productos trayéndolos a México.**

Es un negocio que se puede decir que ha pasado de generación en generación y ha ido cambiando a lo largo del tiempo.

Esta distribuidora de productos ópticos es una empresa comprometida y seria que ha ido estableciendo relaciones de largo plazo, de amistad y confianza, las cuales han contribuido a su posicionamiento entre los profesionales de la salud visual y distribuidores. Ante la necesidad de llegar directamente al consumidor final, **comenzaron a implementar Códigos de Barras para cada uno de sus productos. Se acercaron a GS1 México sin expectativas, sólo con la intención de cumplir los requerimientos de cadenas comerciales para poder seguir desarrollando su marca, pero acabó siendo una gran sorpresa.**

Con el tiempo se dieron cuenta de todas las ventajas que GS1 México podía brindarle. Fue la curva de aprendizaje inicial la que le permitió darse cuenta del potencial que tenía catalogar sus productos y etiquetarlos de manera correcta. Contar con códigos de barras significó poder posicionar su propia marca.

Eso fue muy importante, **ya que la gente ahora la busca en canales físicos y de manera online, lo que representa un cambio de 0 a 100 en cuanto a la percepción.** Los estándares fueron de gran ayuda para tener una logística más precisa, les permitió reducir devoluciones, evitar problemáticas con los productos, volver más eficiente su proceso de identificación y mejorar la llegada del producto hasta los consumidores evitando errores en la entrega.



Sergio sabe del gran potencial que tiene su producto pues, se vende bastante bien y **goza de gran aceptación con los consumidores.**

“En el futuro inmediato buscaremos nuevos canales de distribución así, como posicionar nuestros productos en los marketplaces en Internet, específicamente en Amazon. Ese es el principal objetivo.”

GS1 México 35 Años

¿Quieres saber más de esta historia de éxito?
Escanea el código QR y conoce la historia completa.



Caso de éxito:

INTERNATIONAL B PRODUCTS

El éxito en su estado más puro



GS1 México 35 Años

Este emprendimiento nació de una manera sui generis. Luego de que un panal de abejas invadieran su patio, alojándose en una sombrilla, y ante la imposibilidad de que protección civil actuara para retirarlas debido a que se considera un delito federal atentar contra su preservación, a Jacqueline, socia fundadora, le surgió la inquietud por conocer más de ellas.

Tras ese episodio contactó a un amigo apicultor con mucha experiencia que le explicó la importancia de las abejas y el proceso de polinización. Y es que el 80% de los alimentos que consumimos depende de ellas. Esta emocionante historia los llevó a asociarse para comercializar y distribuir sus productos de miel de abeja a través de canales físicos y online.

Desde su inicio, la empresa sostuvo **una relación muy estrecha con GS1 México, pues su apoyo le permitió comercializar sus productos, ya que gracias a los códigos de barras han podido cumplir con las reglamentaciones necesarias para exportar.** La empresa tiene varias marcas que envían a 3 países árabes, en gran medida porque cuentan con certificaciones de pureza Kosher y Halal. **GS1 México también ha sido determinante pues, a través de sus conferencias y seminarios de comercio exterior, los temas y enseñanzas han impulsado el crecimiento de su empresa.** A esto se suman el servicio y la asesoría personalizada que les llevó a tener un diagnóstico y un análisis de la empresa con el cual pudieron tomar decisiones estratégicas entre las que estuvo la de iniciar la venta en línea a consumidor final a través de marketplaces.



Jaqueline está convencida de que es necesario alcanzar la profesionalización teniendo el Código de Barras en los productos para garantizar la venta, la estandarización y el orden en la producción. Contar con ellos le facilitó poder tener un catálogo y, por lo tanto, un mayor control, además de simplificar el proceso de venta, y permitir una mejor administración de los productos, mientras que, al mismo tiempo, se cumplen con los requisitos necesarios.

GS1 México 35 Años

“Hoy en día estamos en planes de expansión y en búsqueda de lograr certificaciones adicionales que nos abran las puertas de otros mercados.”

¿Quieres saber más de esta historia de éxito?
Escanea el código QR y conoce la historia completa.



Caso de éxito:

CAMPO MÁGICO

Calidad premium a un precios justos y accesibles




CAMPO
MÁGICO

GSI México 35 Años

El proyecto inicia en el 2010 con la idea principal de introducir, en el mercado mexicano, aceite de oliva proveniente de Grecia, **el cual posee una calidad premium debido a sus cualidades y propiedades nutritivas e incluso medicinales.** Posteriormente, se realizaría la introducción de aceitunas tipo kalamata, también de origen Griego.

La propuesta de valor de este proyecto tiene la misión de ofrecer productos de calidad al consumidor mexicano a precios competitivos y justos. Es decir, que el cliente pueda cubrir una necesidad de alimentación de forma accesible. Y, al mismo tiempo, informar sobre todos los beneficios, usos y todo lo que puede ofrecer este tipo de productos.

Desde el inicio, la empresa ha estado vinculada a **GS1 México** debido a que cuenta con presentaciones que van dirigidas al canal de retail y en este canal es mandatorio la creación de códigos de barras de estos productos. Su importancia es fundamental ya que contar con ellos también da forma y favorece la presencia de la marca, además, habla de que tanto la empresa como el producto están estructurados y en un rumbo de modernización.

GS1 México ha sido muy importante para su desarrollo empresarial y han sido muy valiosas las conferencias, webinars, talleres e incluso las capacitaciones para el uso de la plataforma como socio.

“ Gracias a su dinamismo y adaptabilidad, GS1 México jugará un papel fundamental para continuar posicionandonos dentro de distintos mercados, seguir explotando nuevos canales de distribución y venta para lograr consolidarnos.”

¿Quieres saber más de esta historia de éxito?
Escanea el código QR
y conoce la historia completa.



Caso de éxito:

ANA Y JUANA

Moda para lucir y disfrutar en la playa

GS1 México 35 Años



La empresa surge aproximadamente hace 4 años en **una reunión en la que sus ahora socios, Ana Osuna, Giovanna Tostado y José Antonio Tirado, hablaron sobre el proyecto por primera vez y delinearon lo que más adelante se convertiría en Ana & Juana una empresa 100% de venta online que tiene su origen en Mazatlán, Sinaloa.**

Se trata de una línea de trajes de baño para niño y adulto que se especializa en la protección solar. **Todos los trajes son de manga larga que incorporan elementos de moda y diseño para que las niñas se vean hermosas y se sientan muy cómodas al estar en la playa y en la alberca.**

El acercamiento con GS1 México se dio hace casi 3 años, al iniciar operaciones. **En aquel momento se dieron cuenta que necesitaban utilizar Códigos de Barras a nivel nacional para poder incursionar en marketplaces, GS1 México fue un gran aliado que les ayudo mucho.** Fueron dos los factores que llevaron a obtenerlos: **por un lado, la necesidad de ordenar el crecimiento de la empresa y, por el otro, la oportunidad de incursionar en los distintos canales digitales que los requerían.**

Utilizar códigos de barras reconocidos hizo que la empresa adquiriera mayor credibilidad y difusión, lo cual, para una marca que recién empieza es fundamental. **Por otro lado, la capacitación y actualización brindada por GS1 México a la que pudo acceder el personal de la empresa le permitió promocionarse, darse a conocer y le dio la confianza, la credibilidad y el empuje que necesitaban.**



Todo este proceso de capacitación les ayudó a tomar decisiones importantes, orientadas hacia la expansión de la marca en Estados Unidos y Canadá la cual, hoy día, es una realidad.

“ A la gente le gusta lo que hacemos y para nosotros es una gran satisfacción ver a las niñas, que son para quienes trabajamos, utilizando Ana & Juana en las playas de México. ”

¿Quieres saber más de esta historia de éxito?
Escanea el código QR y conoce la historia completa.



Caso de Éxito:

MOLINO VIEJO

Constancia, determinación y trabajo
para resurgir de las adversidades



GSI México 35 Años

Molino Viejo es una empresa que se ha enfrentado a la adversidad y ha sabido sacarle el mayor provecho a cada situación.

Su historia comienza cuando Edgar su fundador se encuentra en búsqueda de trabajo y, tras no recibir oportunidades, decide emprender por su cuenta. Hoy se alegra de no haberlo encontrado, pues lo que parecía un obstáculo se convirtió en una gran oportunidad. **Molino Viejo inició vendiendo y distribuyendo quesos de otros proveedores hasta que otra situación adversa se presenta.** Uno de los proveedores les falló al momento de una entrega, lo que significó un negocio perdido. Ante esta situación, **Edgar decide tomar un determinación importante que marcaría el rumbo de la empresa.** Ese día decidió invertir y producir su propio queso para que esa situación no se repitiera y nunca volver a fallarle a un cliente.

De esta forma lograron un producto orgánico de gran calidad, hecho 100% de leche, fabricado en la región de Aculco, Estado de México, y listo para expandirse a otros mercados. Desde hace dos años y medio la empresa trabaja junto con GS1 México para lograrlo. Al principio, el acercamiento se dio con la intención de obtener códigos de barras para sus productos **pero pronto se dieron cuenta de otros servicios y beneficios que GS1 México podía brindarles.** Tal es el caso de la infraestructura y la capacitación que les permite acercarse a otro tipo de clientes.

Para una empresa con un mercado local fue emocionante saber que contaban con un identificador a nivel nacional e internacional para sus productos, así como tener acceso a cadenas para seguir comercializándolos.

“Esto se ha visto notoriamente reflejado en nuestras ventas gracias al acceso, que ahora tenemos, a mercados distintos, más grandes e importantes.”

¿Quieres saber más de esta historia de éxito?
Escanea el código QR y conoce la historia completa.



Caso de éxito:

UH-PET

El valor de ayudar

GS1 México 35 Años



En octubre de 2019, nace esta empresa que Ana, junto con sus hijas, habían ideado. Juntas **llevaban más de 20 años dedicados al rescate de perros de la calle.**

Sin embargo en los últimos tiempos, se había vuelto cada vez más importante poder contar con recursos que le permitieran cubrir los gastos de esta actividad para seguir con su noble labor. Esa fue la razón principal por la cual deciden lanzar este proyecto. De esta manera empiezan con el diseño y elaboración de ropa para perros, atendiendo a los gustos e intereses de aquellas personas amantes de las mascotas. Al principio no contaban con un capital para invertir en el desarrollo de la empresa pero las cosas, poco a poco, se fueron dando.

Los productos de la marca son sólo una parte de lo que buscaban lograr, pues su intención también es generar una cultura de concientización hacia las mascotas. **Esto forma parte de la filosofía que ha guiado a la empresa: que el cliente sepa que al comprar alguno de los productos también está ayudando a que un perro de la calle tenga una mejor vida.** A cambio la marca ofrece productos de la mejor calidad.

Tras constituirse, una de las primeras acciones orientadas hacia el crecimiento de la empresa fue la obtención de códigos de barras. Esto ayudó a la marca a consolidarse en tiendas departamentales y retailers. **Ana no tenía ninguna expectativa al acercarse a GS1 México, pero tan pronto conoció a la compañía, sintió que se le abrieron las puertas de un mundo impresionante de capacitación y servicios.**

Otro aspecto importante que significó un gran paso fue el registro de su marca. A través de estas acciones, que reflejan la profesionalización de la empresa, se ha logrado, en poco tiempo, un gran crecimiento.

“ Gracias al importante apoyo de GS1 México, hemos creado los cimientos sobre los que podremos seguir construyendo una empresa de gran valor, no sólo económico sino social.”

¿Quieres saber más de esta historia de éxito?
Escanea el código QR
y conoce la historia completa.



**TÚ PUEDES SER
NUESTRO DÉCIMO
CASO DE ÉXITO.**



