

Caer y levantarse, confesiones de un emprendedor empedernido



Innovar con productos del ramo alimenticio con beneficios para la salud, ha sido la misión de vida del **EXATEC Moisés Medina**, hoy creador de una línea de confitería sin azúcar.

*“Es aliarse con el consumidor en pro de su salud, **sin cambiar su esquema en cuanto a gustos ni sacrificar su entusiasmo por lo dulce**”.*

Moisés inició su historia de emprendimiento en **Aulas 2502**, aún como estudiante del **Tecnológico de Monterrey campus Puebla** junto a su compañero **Pedro Magaña**, con la idea de desarrollar un **endulzante apto para diabéticos**.

Con el **padecimiento de diabetes de la mamá de Moisés como principal motor**, ambos han trabajado por años en investigaciones que los ha llevado a lograr el éxito en el competitivo mercado de los endulzantes.



width="900" loading="lazy">

Convenios con cadenas de autoservicio, aerolíneas, hospitales y otros marcaron el camino del graduado de **Ingeniería Industrial y de Sistemas** para dirigir **Livana**.

*“Fueron 4 años increíbles, pero después ya no me sentía feliz con lo que estaba sucediendo, circunstancias que pasaron porque así debía ser; **es parte del crecimiento y no es culpa de nadie**”.*

Reconocimientos en el **First Entrepreneur Festival de Manchester**, la **Bolsa Mexicana de Valores**, el **Premio al Estudiante Emprendedor**, el **Premio Nacional del Emprendedor** y diversas publicaciones en revistas y periódicos son parte de su palmarés.

Pero **para el EXATEC “no todo lo bueno dura para siempre”** y la vida pone a prueba a las personas.

Con la llegada de inversionistas, las cosas cambiaron para los integrantes del equipo original, orillándolos a tomar la decisión de **dejar en manos de otros** lo que hasta ese momento fue su más preciada creación.



width="900" loading="lazy">

¿DULCES SIN AZÚCAR?

Moisés continúa como socio de ese proyecto, aunque gracias a su “**chip de emprendedor**” y al deseo de encontrar nuevos retos sigue en movimiento.

A principios de este año, el emprendedor y su equipo incursionaron en la **línea de bebidas energéticas naturales para deportistas sin azúcar**, proyecto que paró en febrero debido a la llegada de la pandemia.

A pesar de ello continuaron en la creación de nuevas ideas, e introdujeron en el mercado unas “**gomitas energéticas**”, también sin azúcar, cuyo desempeño los sorprendió.

*“Ya estábamos con el recurso listo para las bebidas y se nos viene la pandemia (...) con las gomitas **les quitamos la parte energética y poco a poco se da una oferta padre que nos ha sorprendido** porque lo que se vendió se fue rapidísimo”. Así nació **DELOU**.*



width="900" loading="lazy">

Moisés narra que el mercado de la confitería, incluidas las gomitas es extenso, aunque **pocos productos de ese sector se fabrican sin azúcar.**

*“Ahí está nuestro reto; **fabricamos dulces sin azúcar que conserven las texturas, sabores y colores naturales** (...) hicimos un cambio en toda la esencia de los dulces”.*

*“Nuestro mercado es de **gente que está consciente de lo que come y se quiere cuidar** y aunque no está pensada en inicio para niños, también es apta para ellos”.*



width="900" loading="lazy">

DESARROLLANDO LA ESTRATEGIA

Una vez desarrollado el nuevo esquema de negocio, **Moisés** cuenta que se encuentran **listos para ganarse un lugar en el extenso mercado de Estados Unidos**, donde este tipo de productos son *“bien vistos y bien pagados”*.

A diferencia de su primer emprendimiento donde **Moisés** aceptó la entrada de socios, en esta ocasión la estrategia es contraria, al considerar que, **con paciencia, la nueva empresa se fortalecerá bajo un plan de crecimiento basado en la reinversión.**

“Riesgo siempre habrá, pero siempre es medido (...) hay de dos, o quedarse llorando por no tomar el riesgo o ir con el riesgo y tratar de medirlo. Es aprender de errores del pasado, ver que cambiarías o modificarías”.

Con la experiencia de sus diversos emprendimientos, **Moisés considera que no existe una receta ideal sobre cuando ir con socios o sin socios**, aunque se ha vuelto partidario de generar capital.



width="900" loading="lazy">

*“Lo sensato es aguantar lo más que se pueda. Muchas empresas han crecido porque tienen socios, pero **otras que hoy son un gran ejemplo como Mars, son familiares y no han necesitado sociedades**”.*

*“Hay que tratar de darle lo más lejos posible sin capital externo, si en algún momento se elige esa vía es para crecer y no para cosas innecesarias como engordar equipos; **hay que asesorarse con un abogado que sepa de temas corporativos**”.*

Por el momento este equipo trabaja en el **diseño de empaques y una estrategia de posicionamiento en e-commerce**, además del desarrollo de canales propios de venta.



width="900" loading="lazy">

*“A largo plazo **veo a la empresa como una marca de confitería que revoluciona el mercado, las normas han cambiado y falta todavía, pero poco a poco la gente es más consciente de lo que come y ahí tenemos una ventana de oportunidad grande**”.*

Moisés considera que **su equipo está en posición de ser disruptivo** en ese mercado y espera que, con calidad en sus productos, generaciones crezcan al lado de su marca.

LEE TAMBIÉN: