



Origen de un startup desde cero. Baos Life.

Hoy en día la gente vive su día a día de manera normal, pero descuidando un factor muy importante que a largo plazo atenta contra su salud: una **mala alimentación**. En mundo lleno de egoísmo por la salud humana ¿Cómo construimos un entorno donde la gente tenga la oportunidad de vivir su vida sanamente, al máximo y disfrutando cada momento alrededor de la gente que ama?

Por esta razón fue que nació Baos Life, una empresa tecnológica especializada en nutrición humana que tiene como **visión** ser el referente internacional para cualquier industria relacionada a comida y nutrición humana en todas sus ramas, como por ejemplo: cafeterías, restaurantes, tiendas, super mercados, deliveries, refrigeradores, dispositivos de cocina inteligente, plataformas digitales de nutrición, cocina, ejercicio, smartwatches, apps fitness, etc.; desarrollo de nuevos alimentos procesados e incluso impresión de comida 3D.

Actualmente, Baos es un ecosistema digital que crea el **perfil nutricional** de cada persona (usuarios) para personalizar recetas creadas por usuarios de la misma comunidad acorde a sus gustos, alergias, tendencias alimenticias y requerimientos nutricionales; además de filtrar el menú de cada restaurante dentro del ecosistema para saber descubrir que realmente hay tantas cosas que puede disfrutar en su día a día. Además, puede ser monitoreado a través de la plataforma por su profesionalista para un acompañamiento más adecuado a sus metas.

El algoritmo de Baos aprende las mejores prácticas de atención y seguimiento para replicar este funcionamiento en el resto de los usuarios, así como compartirlo con la comunidad de profesionales para encontrar siempre mejoras en el sistema de acompañamiento y atención a los usuarios/clientes buscando cumplir el **propósito** de que siempre puedas **disfrutar tu vida sin preocuparte por estar a dieta**.

El secreto es su algoritmo que permite crear perfiles nutricionales avanzados y con esto vincularse a cada uno de los sectores relacionados a alimentación humana a su alrededor para responder a una simple pregunta: “¿Qué puedo comer si...?”. La cantidad de sí's que existen son incalculables y es aquí donde viene la complejidad de Baos: responder de manera simple e intuitiva permitiendo que uno confíe en que la tecnología siempre nos dará la respuesta correcta.

Actualmente no hay suficientes profesionales ya que por cada mil habitantes hay 2.4 nutriólogos(as) y su capacidad máxima para atender por mes es de 300 personas. Por eso, una solución tecnológica permite no solo llegar a aquellos que no tienen posibilidad, sino que incluso ayuda a los profesionalistas en nutrición atender a una mayor cantidad de personas y darles un mejor seguimiento logrando así alcanzar un mayor impacto en el cuidado de la salud humana.



El presente caso tiene la finalidad de compartir el origen de la empresa, visión y estrategias que han hecho posible la consolidación de dicho startup en un producto funcional a punto de tocar el mercado con una meta clara: alcanzar el éxito ante toda adversidad. Por lo tanto, comencemos esta historia desde la concepción de la idea y fundación como empresa gracias al esfuerzo de su fundador, Carlos Manuel Sánchez Morales.

Fundador.

Baos Life es la marca comercial de una empresa llamada *Tecnología e Innovación Nutricional* fundada por **Carlos Manuel Sánchez Morales**: licenciado en Nutrición con Maestría en Emprendimiento e Innovación de Empresas; y actual miembro del programa MEDEX del Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas (IPADE). Toda compañía es el reflejo de su cultura y toda cultura depende de sus fundadores. Por lo tanto, conozcamos un poco más a su fundador.

Nació el 1 de mayo de 1991. Durante un gran periodo de su infancia su familia perteneció a un nivel socioeconómico bajo y financieramente no contaban con lujos o cosas extraordinarias en ese sentido. El día a día era simple en su vida: **su familia y sus amigos**.

Debido a que no gozaba de “lujos”, encontraba alegría y gusto en cosas sencillas como estar afuera, actividades al aire libre, naturaleza, correr, ir a visitar la comunidad de su papa en Puebla, a varias horas de la capital, donde no había recursos como luz o servicios de agua. Esta “falta” de cosas materiales permitieron que Carlos apreciara lo más simple y a la vez complejo del mundo: **la vida y las acciones**. El primer “lujo” que tuvo fue a los 9 años: la primera computadora de la familia y ahí comenzó a descubrir video juegos que le ayudaron a agilizar su mentalidad.

Dentro de los juegos que iba descubriendo, estos tenían dos cosas en común: sus amigos los jugaban competitivamente (1) y no tenían fin ya que no había límite para crecer (2). De los 9 a 17 años dedicaba entre 7 a 10 horas diarias a jugar video juegos, nunca limitado por sus padres en este sentido. La cantidad de riqueza que tenía en sus juegos le permitía vender a sus amigos dinero que para sus 13 años generaban ingresos de \$2,000 pesos mensuales. Para sus 18 años fue invitado a competir en un torneo que para su época era el más importante a nivel nacional ya que se le consideraba dentro de los mejores jugadores. Fue para esta oportunidad cuando, por primera y única vez, su padre le autorizó participar. Su equipo terminó en segundo lugar.

Después de eso, Carlos no había vuelto a jugar videojuegos o salir de casa, lo cual era raro para sus padres. 4 semanas después su padre pidió hablar con él en cuya conversación le compartió: **“Hijo, la razón por la que no te dejé ir es porque no quiero que vivas de jugar videojuegos. Eres mi hijo, sé que puedes lograr mucho más con tu vida y no solo estar sentado todo el día. Sé que eres muy bueno y si te permitía ir puede que hubieran ganado, pero yo no quería que mi hijo perdiera su vida por eso. Perdóname”**. Carlos voluntariamente abandonó los videojuegos.



Las palabras de su padre le hicieron entender que nunca había pensado en su futuro y necesitaba comenzar a hacerlo. Terminó su preparatoria en 2010 sin volver a algún juego sin importar la presión por sus amigos y equipo. Necesitaba encontrar ese “algo más” para su vida.

Formación Académica.

Después de graduarse, por diversas situaciones, la universidad fue un parteaguas en su vida. Debido a la inseguridad en el país, Carlos tuvo que mudarse, solo, a miles de kilómetros de su familia para estudiar. La única alternativa que tenía era vivir en Mérida, Yucatán y entrar a estudiar nutrición sin conocer si quiera de que se trataba la carrera. En 2010 llegó a esta nueva ciudad, a sus 18 años y sin antes haber dormido si quiera 1 noche fuera de su casa. Para el final del primer semestre había aprendido a hacer muchas cosas como manejar, reparar cosas del hogar, desarrolló hábitos de limpieza y cuidado del hogar; básicamente volverse una persona responsable de sí mismo, pero sin tener como prioridad la universidad. Al final del semestre se dio cuenta de que no le había dado la oportunidad a la universidad, su carrera o la ciudad porque siempre pensaba en volver a casa.

Para vacaciones de diciembre de 2010 sus padres deseaban que su se quedara en casa así que le pidieron que se cambiara de sede a ciudad de México y no importaba si tenía que empezar de cero. El último día para inscribirse Carlos pensaba que si se quedaba en casa esos hábitos positivos de independencia y responsabilidad que había desarrollado los iba a perder. Terminó eligiendo quedarse en Mérida, misma universidad y carrera para realmente darles una oportunidad. Su familia terminó respetando la decisión y para la primera semana de enero volvió y comenzó su vida académica formalmente. Para poder realmente lograr el mejor resultado siempre tuvo una frase en mente: ***“Haz que cada minuto lejos de tu familia cuente”***. El crecimiento emocional, personal y profesional que desarrolló durante sus 5 años de carrera fueron destacables y se resumen en el **anexo 4** donde resaltan su presidencia en la licenciatura en nutrición y ser presidente de la sociedad de alumnos de la universidad al año siguiente. Esto le abrió puertas para su servicio social en donde pudo ejercer como subjefe de pasantes de servicio social en el hospital, además de incontables oportunidades gracias a su trayectoria académica extracurricular.

De ser una persona introvertida y con poco interés por el exterior aprendió a cuestionar el porqué de las cosas y buscar la forma en que el entorno sea mejor para todos los que se encuentran en él; se volvió una persona carismática, elocuente, dedicada, comprometida y con convicciones firmes. ¿Cómo un alumno de nutrición vence a alumnos de derecho o comunicación en elecciones presidenciales?, ¿Cómo una persona ajena a una ciudad logra influir en esta misma?, ¿Cómo una persona sin conocimientos puede revolucionar un área como nutrición? Aunque sus habilidades adquiridas en esta etapa le ayudaron, afortunadamente nunca estuvo solo en su camino.



Aunque fueron grandes para él estos logros, el día de hoy, en un mundo donde la tecnología y los negocios son lo que mueven a la sociedad; ¿Cómo puede la nutrición generar un impacto importante en estos de manera efectiva y lograr en las personas una vida que disfruten y vele por su salud, además que esta sea un negocio exitoso? Esta fue la pregunta que diariamente se hacía Carlos, hasta que un día encontró una posible respuesta que intentaría volver realidad.

Concepción de Baos Life.

Para su octavo semestre Carlos buscaba lograr algo muy específico: que la gente pueda comer lo que se le antoje y alguien sepa cómo volverlo saludable a través de un concepto llamado “porciones”. Con esta idea aplicó en 2015 a la incubadora de negocios. No se había relacionado con los negocios antes de eso por lo que el proceso de admisión a una incubadora era algo nuevo y debido a su falta de experiencia fue rechazado, pero no lo dejó así. Su idea era simple: una ***cafetería donde pidieras lo que gustes y se te sirva en tus porciones personalizadas.***

Al terminar su octavo semestre, en febrero de 2015 inició su servicio social en el hospital general que tenía como dinámica rotar en las 12 áreas clínicas en 1 año. Una de estas áreas, su favorita, era el servicio de alimentos donde se preparaba la comida tanto de los pacientes del hospital como personal médico y de cocina que comían en las instalaciones. Desde el primer mes Carlos entró a esa área y lo tomó como una gran oportunidad para implementar su idea de negocios ahí.

Comenzó pesando a todo el personal que comía ahí, les hizo el cálculo de sus requerimientos para la hora de la comida y diariamente durante 1 año se iba a la barra de comida a servir a cada persona el menú del día con sus cantidades personalizadas. Este proceso le tomaba 20 minutos al día y para cuando terminó el año analizó sus resultados. De las 32 personas 1 subió de peso, 1 se mantuvo y 30 bajaron de peso entre 2 y 8 kilos con tan solo modificarles 1 comida al día. Carlos quería implementar establecimientos de alimentos con esta capacidad para poder así atender todas las comidas del día y hacerlo escalable, pero esta escalabilidad era el reto. ¿Cómo poder hacer instantáneo el cálculo personalizado a ese nivel para cada persona? Con esta duda se acercó a sus profesores, pero le dijeron que era imposible y que mejor buscara otra manera, respuesta que para Carlos no tenía lógica, pero tampoco respuesta.

No fue sino hasta 2016 que se estrenó la película “pasajeros”: durante un viaje espacial de más de 100 años, un pasajero despierta antes por problemas técnicos de la nave. El pasajero va a la cafetería y esta le servía alimentos dependiendo “el nivel” de ticket de viajero. En esa escena Carlos entendió que la tecnología daría la respuesta a su pregunta y que eventualmente esa escena podría ser realidad y esos productos necesitarían a “alguien” que les indique de manera nutricionalmente personalizada cuánto servir.



Con ese año de experiencias y nuevas ideas, sacó una tarjeta de crédito (atenderemos este tema más adelante) y volvió a aplicar a incubación, pero nuevamente fue rechazado debido a su falta de experiencia en construir modelos de negocios. Para febrero 2016 Carlos se graduó completamente y, antes de intentar aplicar de nuevo, se cuestionó: ***“Carlos, ¿estás dispuesto a invertir los próximos 15 años de tu vida en construir un negocio? No sabemos lo que implica, los sacrificios o las cargas que deberás llevar tanto a nivel personal, emocional, familiar y social. Si decides hacerlo no será fácil y en serio que te va a costar. Si estás dispuesto, comencemos”.***

Incubación de negocios.

Por tercera vez aplicó a incubación en febrero 2016 y sin importar la respuesta Carlos decidió construir su primera versión del producto. Contrató a la empresa de desarrollo DaCodes, hoy en día la más importante de la península de Yucatán. Comenzaron a construir el producto en abril 2016: una versión simple donde al poner 5 datos personales al usuario se le calculaba lo que tenía que comer en cada una de sus comidas del día. Esta información la podía ver un restaurante desde su perfil web y así cuando pidieras tu comida el restaurante podría saber cuánto servirte con tu nombre de usuario, así como Carlos lo hizo en la cafetería del hospital.

Mientras tanto, Carlos tenía como prioridad encontrar a alguien con quien asociarse para construir un negocio exitoso. Buscaba 1 perfil específico para ser “la cara de la empresa” y encargarse de lo comercial mientras él se encargaba de la parte técnica, tecnológica y modelo de negocios. Para finales de abril coincidió con alguien quien estaba por graduarse en junio y quería comenzar algo grande. Tenía mucho carisma y le gustaba socializar, por lo que Carlos pensaba que podría ser una persona adecuada para lo que necesitaba en Baos así que le invitó a sumarse en caso de que fueran aceptados a incubación. Para mayo se recibió la carta de aceptación a incubación que iniciaba ese mismo mes. Después de unos meses Carlos decidió que debido a una visión a largo plazo de ambos socios era muy diferente era mejor trabajar por separado cediendo derechos de explotar la misma idea a este tercero para evitar cualquier conflicto.

Al iniciar la incubación en mayo 2016, DaCodes ya había terminado el primer producto. Al mostrárselo a restaurantes se les hizo impresionante, pero no podían ejecutarlo debido a que su personal tenía *rotación constante* y *capacitarlos* en manejo de porciones parecía algo complicado que no valía la pena para el poco tiempo que se quedaban, además de que en horarios pico ya se saturaban y tener que personalizar cantidades era una responsabilidad más que ellos no querían integrar. Fue el primer fracaso de Baos. De ese experimento, financiado por nuestro primer inversionista, aprendimos que era necesario algo donde los restaurantes no necesiten aprender algo adicional, no requiera su esfuerzo y promueva sus ventas de manera positiva. Así fue como la visión actual de Baos se forjó: una app que filtra el menú de los restaurantes de acuerdo con la información nutricional de sus platillos y los requerimientos del usuario que los visita.



Esta información nutricional es generada por nosotros mismos quitándole así el trabajo extra a los restaurantes, promovemos todos sus platillos y bebidas de manera personalizada y a costo cero. Con este nuevo concepto se desarrolló el prototipo en Excel, se les mostró a los restaurantes y lo aceptaron. Fue así como se comenzó el desarrollo de la plataforma con DaCodes nuevamente. Su desarrollo aprovechaba lo ya creado y solo se agregaba una función adicional que, aunque es compleja implementar, era solo 1 paso adicional en términos de vista de usuario, pero un trabajo que involucró 18 meses de desarrollo concluyendo en abril 2018.

Maduración de la idea

Para diciembre 2017 ya se llevaban varios meses financiando toda esta experiencia de emprendimiento, pero los recursos ya no permitían continuar financiando esto por lo que Carlos tenía que ahorrar costos, volver a casa y continuar desde Estado de México. La incubadora insistía a Carlos en ir a buscar Venture Capital para financiar el desarrollo del negocio, pero esta última no era una opción que él considerara adecuada debido a que Baos aún no tenía un modelo de ingresos a corto plazo y había aún muchas situaciones que no tenían respuesta como para poner en riesgo capital de terceros. Decidió volver a casa, por lo que al terminar vacaciones viajó a Mérida, en enero 2018, para definir una estrategia (que analizaremos más adelante), recoger sus cosas y despedirse de todas las personas que lo apoyaron a lo largo de los 8 años que estuvo creciendo y desarrollándose en Mérida. La última persona de quien se despidió fue la directora de nutrición de la universidad donde estudió, Anáhuac Campus Mérida. Ella decidió que no iba a permitirle irse, le pidió su currículum a Carlos y a la semana siguiente se volvió parte del equipo de trabajo de la Escuela de Nutrición para poder continuar con su trabajo de emprendimiento. Fue aquí donde comenzó su carrera profesional oficialmente que analizaremos más adelante.

Para el 17 de abril de 2018 fue lanzada la segunda versión de Baos Life para competir en el congreso nacional de nutrición AMMFEN donde fue analizado por nutriólogos jueces del evento y validar su funcionamiento técnico para la toma de decisiones. El 20 de abril fue premiado como primer lugar y comenzó a crecer la confianza de restaurantes.

En promedio un restaurante cuenta con 200 recetas que conforman su menú y Baos necesitaba ir 1 por 1 a los restaurantes a hacer todo este análisis para evaluar el contenido nutricional, proceso que tomaba un par de semanas por sucursal. Iba creciendo la disponibilidad de restaurantes en la plataforma hasta que VIPS se sumó y propuso que se registraran todas las sucursales del país. No había problema ya que al registrar 1 sucursal completa replicarlo en el resto de las ubicaciones era fácil, pero si esto pasaba brincarían a un nivel de exposición mayor y si una gran cantidad de restaurantes solicitaban sumarse a la plataforma en diferentes estados de la república no había la capacidad de atender a más de 2 restaurantes por mes.



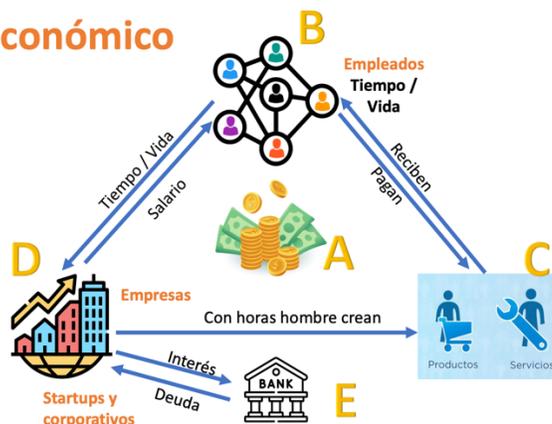
Carlos rechazó la petición y decidió explorar otras áreas del negocio debido a que para ese momento no tenía capital suficiente para terminar el desarrollo del producto que les permitiera alcanzar ese nuevo nivel de escalabilidad.

El desarrollo de software fue planeado en 4 etapas. La segunda que fue lanzada para 2018 en el congreso solo se comprendía por el 10% del total de desarrollo necesario para considerar un producto mínimo viable terminado, se habían invertido \$250,000.00 MXN y directamente no generaba ingresos. Carlos decidió continuar con la **planeación estratégica** que había definido al inicio del año al pie de la letra ya que era la única manera de poder seguir adelante con la empresa y poder generar un producto mínimo viable capaz monetizar para poder auto financiarse.

Planeación estratégica.

Ahora sí, con la finalidad de entender el porqué de las decisiones tomadas y las opciones que se presentan a la empresa para el futuro, demos un paso al análisis de la estrategia definida por Carlos, comenzando por lo que probablemente es el pilar que soporta hoy en día a Baos Life: **economía y herramientas financieras**. En 2016, al graduarse, Carlos decidió sacar una tarjeta de crédito como **primer paso** desde el día uno que se graduó, pero ¿por qué lo hizo?

Ciclo económico

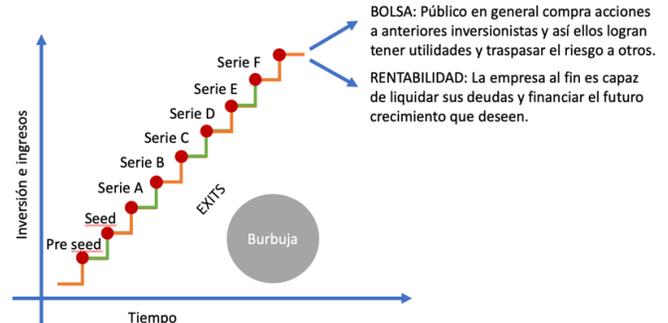


Dentro del poco entendimiento en su momento, sabía que en nuestro país lo más normal es que con dinero (A) una persona crea una empresa (D) y contrata a otras personas (B) a las que le paga a cambio de su tiempo para poder crear productos y servicios (C) que otras personas compran y así es el ciclo normal de un país en desarrollo. Muy pocas empresas tienen la costumbre de utilizar deuda (E) de algún tipo como herramienta de crecimiento a largo plazo no solo a nivel

nacional, sino internacionalmente y eso provoca que queden expuestas a aquellas que si utilizan estrategias de financiamiento más allá de ahorros y rentabilidad. En México el negocio más seguro es construido de la mano de gobierno y no de la innovación, lo cual ha provocado que empresas mexicanas no puedan competir con empresas internacionales, como por ejemplo los taxistas contra UBER; o TELMEX contra empresas de telecomunicaciones internacionales como Starlink. Por lo tanto, tenemos la responsabilidad de crear empresas fuertes capaces de competir a nivel internacional, lo que requiere aprendizaje en herramientas y estrategias financieras que países con experiencia utilizan para penetrar mercados y superar a la competencia nacional.



Startups y corporativos



Para Carlos, un inversionista o socio valioso es aquel que entiende que no solo se trata de producir, vender, ahorrar e invertir esos ahorros, sino que tuviera una visión de creación de riqueza a largo plazo. Una persona que entienda que, si hay 100 pesos en México, no sea prioridad competir por esos 100 pesos, sino que, además, tenga las habilidades y conocimiento para sumar 10 pesos extras a esa bolsa y así haya 110, fomentando así la creación de riqueza. Socios así no se encuentran fácil por lo que, para no estar limitado por falta de financiamiento, construir historial crediticio era su prioridad, sin importar el tiempo y con esto poder financiar los inicios de la empresa asumiendo todos los riesgos. Para esto, una tarjeta de crédito era el primer paso.

Como **segundo paso**, Carlos sabía que no contaba con experiencia suficiente en los negocios así que necesitaba seguir aprendiendo, preparándose y madurar en todos los sentidos para liderar una empresa exitosa. Además, necesitaba tener ingresos para dar credibilidad a su historial crediticio. Por esta razón la necesidad de encontrar un empleo era una prioridad. Por suerte no tardó en conseguirlo como ya pudimos observar anteriormente.

El **tercer paso** fue buscar gente con experiencia en tecnología y desarrollo de software, ofrecerle acciones de la empresa a cambio de la dirección de tecnologías de la información y se encargara de construir el producto mínimo viable. Para esto, contrató a 4 equipos de desarrollo diferentes y les compartió todo el conocimiento, manuales/instructivos e indicaciones para crear Baos Life desde cero. Buscaba medir cuál de los 4 equipos lograba hacerlo de manera exitosa sin la presencia de Carlos, comparar sus habilidades de comunicación, lógica en la arquitectura de software, así como habilidades que demostraran que alguien de esos equipos tenía lo necesario para sumarse a la empresa como socio. Ninguno logró terminar un producto funcional en 4 años y tampoco las empresas competencia del concepto que surgieron en el camino de ese periodo.

El **cuarto paso** era generar experiencia en posicionamiento de marca, marketing, redes sociales y validación de mercado por lo que crear un equipo para realizar pruebas en estas áreas era importante. Este proceso se ejecutó en varios experimentos y fases durante 1 año.

Para el **quinto paso** se consideró como prioridad demostrar que Baos Life podría generar dinero de manera inmediata para poder así construir un modelo autosustentable para brindar un manejo financiero lo más sano y con crecimiento estable posible.



Como **último paso**, la necesidad de vivir en una Ciudad lo suficientemente grande para obtener resultados extraordinarios era esencial, así como llevar una documentación de cada uno de los procesos y experimentos realizados a lo largo del camino para finalmente contar con información suficiente que permitiese tomar decisiones adecuadas y tener proyecciones justificadas.

Sin saber cuánto tiempo tomaría, la cantidad de experimentos necesarios, cambios de dirección y muchas otras cosas se irían presentando; para Carlos redefinir prioridades y principios eran esenciales para poder cumplir su visión. Como, por ejemplo:

*¿Hasta qué edad estás dispuesto a esforzarte por esto? **35 años***

*¿Qué precios estás dispuesto a pagar? **Desvelos, menos tiempo con familia y amigos, cansancio, frustración, miedo, sufrimiento, fracaso, equivocarme, ansiedad, sentirme ignorante o insuficiente, relaciones personales que pongan en riesgo mi visión del futuro, posponer hacer lo que disfruto o me gusta, endeudarme, alcanzar la quiebra, ser juzgado, burlas, críticas, viajes, entre otros que aún no conozco, pero sé que se irán presentando en el camino.***

Resultados.

Una estrategia definida en 2016, tras 9 años de ejecución, dio en cada una de las áreas lo que Carlos consideró resultados suficientes para poder dar paso a la consolidación de un producto mínimo viable capaz de generar ingresos y listo para escalar a nivel internacional. Dichos resultados podemos encontrarlos resumidos de la siguiente manera:

- **Financieros:** A continuación, podemos observar los resultados alcanzados en cuanto a ingreso por salario, ingreso anual que incluye actividades adicionales a su empleo, crecimiento de línea de crédito y capital destinado a pruebas y mejoras de Baos Life:

Resultados financieros				
Año	Salario mensual	Ingreso anual	Línea de crédito	Inversión a Baos Life
2018	\$ 8,000.00	\$ 112,000.00	\$ 44,000.00	\$ 56,000.00
2018	\$ 9,600.00	\$ 134,400.00	\$ 44,000.00	\$ 67,200.00
2019	\$ 11,520.00	\$ 322,560.00	\$ 44,000.00	\$ 161,280.00
2020	\$ 13,824.00	\$ 305,536.00	\$ 104,000.00	\$ 112,000.00
2021	\$ 30,000.00	\$ 420,000.00	\$ 154,000.00	\$ 180,000.00
2022	\$ 35,000.00	\$ 2,590,000.00	\$ 440,000.00	\$ 210,000.00
2023	\$ 40,000.00	\$ 687,000.00	\$ 800,000.00	\$ 343,500.00
2024	-	-	\$ 2,400,000.00	\$ 2,600,000.00
Total	-	\$ 4,571,496.00	-	\$ 3,729,980.00



- **Intelectuales:** Toda buena oportunidad de aprender fue tomada durante esos 7 años de carrera profesional: *12 meses de incubación, 24 meses de maestría; cientos de horas de estudio en programas de alto nivel como INADEM, Startup México, Founders Institute y otras incubadoras de negocio; Harvard, libros, artículos, investigación de diferentes empresas, así como aprender de la experiencia de diferentes empresarios.*

Aún con todo esto, Carlos descubrió que su mayor aprendizaje lo pudo encontrar haciendo todo lo contrario: **enseñando**. Esto le ayudó a descubrir y asimilar el porqué de cada una de las herramientas que tanto había analizado en la teoría y poder darles un enfoque práctico. Como conclusión de esta etapa de su vida, que podemos encontrar en el *Anexo 5*, logró identificar que a lo largo de su vida cada una de sus decisiones venían de un principio muy simple (**propósito**): **Construir un mundo mejor una vida a la vez**. Cada persona con la que jugó en su infancia mejoró a su lado, las experiencias vividas fueron rodeado de más personas, la carrera que estudió ayuda a las personas, sus cargos extracurriculares/liderazgo beneficiaron a los demás, construir un negocio al nivel que está buscando multiplica el impacto que alguien puede lograr y al enseñar a personas jóvenes la poca o mucha experiencia/conocimiento adquirido brinda mejores oportunidades para crecer. Dio más de 30 clases a grupos promedio de 40 alumnos impactando a más de 1,200 alumnos con su pasión, conocimiento y experiencia.

- **Experiencia Tecnológica:** Carlos desarrolló las habilidades de manera autodidacta para poder desarrollar un producto funcional completo en Excel a través de videos de You Tube, además de tomar cursos básicos de programación. Esto le permitió construir los manuales guía de desarrollo para poder orientar a su equipo de desarrollo. Además, durante su trabajo con DaCodes siempre estuvo involucrado para aprender arquitectura, lógica de flujo y entendimientos necesarios para poder cumplir las funcionalidades necesarias para el producto.

Por otro lado, de los 4 equipos de desarrollo contratados para encontrar un socio accionista potencial, ninguno logró terminar un producto funcional, razón por la cual la necesidad de un **socio tecnológico** fue **descartada** y se optó por contratar servicios a empresas formales con seguimiento 100% directo por parte de Carlos. Esto explica por qué, aún con tanta competencia (*Anexo 1*) e iniciativas que a lo largo de los años han buscado crear una experiencia similar, la mayor barrera de entrada para todos siempre fue el desarrollo técnico de dicho algoritmo y actualmente es nuestro gran diferenciador.



- **Posicionamiento de marca y validación de mercado:** Como paso final, experimentar posicionamiento de marca y validación de mercado fue el último paso antes de pasar a dar el gran salto para la consolidación del producto. Se realizaron diferentes pruebas de generación de contenido, campañas de marketing ofreciendo servicios específicos de prueba y diversos experimentos de monetización hasta descubrir el modelo final: crear planes de alimentación para programas fitness de influencers, así como para los pacientes de otros(as) nutriólogos(as). Se descubrió que el producto ahorra tiempo a nutriólogos y permite que personas sin experiencia en el área, como influencers, puedan incluir estos servicios de manera profesional y personalizada dentro de sus programas.

Fue así como, con demanda en mano, recursos para dar inicio al desarrollo, experiencia, confianza en que se tenía lo necesario para iniciar y a 24 meses de cumplirse la meta de tiempo para consolidar la primera etapa; en mayo de 2024 se dio paso a la operación completa para la creación de Baos Life. Ya con recursos para lanzar un producto para enero 2025 y el equipo necesario para llegar a línea de salida con un el objetivo de alcanzar el primer reto: lograr en 18 meses una valuación de \$ 8,000,000.00 USD.

A palabras del fundador: ***Podemos ver como suceden las cosas o ser parte del cambio. Si la vida realmente me dio la visión de crear algo que ayude al mundo entonces le debo, por lo menos, el intentar desarrollar las habilidades y determinación para hacerlo realidad, pero esto no es posible construirlo solo. Cada paso de mi vida me ha demostrado y reforzado que un hombre siempre necesita amigos; gente que está dispuesta a crecer de la mano de los demás.***

El compromiso de Carlos siempre fue claro: hacer lo necesario para llegar a línea de salida. Ahora que ya se ha llegado se presenta un gran reto que es alcanzar el mejor resultado durante la carrera y para eso es necesario posicionar en el mercado dicho producto. La segunda etapa de cuatro.

Tiempo límite: 1 de mayo de 2026.

Objetivos: Posicionar y monetizar producto; cierre de alianzas estratégicas; construcción de equipo de trabajo propio; consolidación de la empresa; y cierre de ronda de inversión semilla para operación del periodo enero 2025 a mayo 2026 o vender la empresa a nuestra competencia a un precio de 8 millones de dólares.

Etapas:

1. **Desarrollo de MVP:** febrero 2016 a diciembre 2024
2. **Posicionamiento y consolidación de la marca:** Actualidad: enero 2025 a mayo 2026
3. **Internacionalización de la empresa:** junio 2026 a mayo 2041
4. **Innovación/diversificación de la industria:** mayo 2041



Anexo 1. Competencia

Hoy en día existe competencia en el mercado, pero ninguna de ellas cuenta con un funcionamiento avanzado como lo es Baos Life por lo que el construir resultados y fundamentos sólidos fueron necesario para buscar competir contra los grandes de la industria en cuanto salga al mercado.

Aun así, para apreciar el valor del mercado en esta industria a continuación se comparten las empresas internacionales líderes, año de fundación, usuarios activos, inversiones recibidas y precio de venta en los casos correspondientes.

El caso más destacado es my fitness pal que tras ser comprada por 345m de dólares en 2020 a underarmour y desde entonces ha generado 830m de dólares de ingresos registrados hasta 2023. También destaca Fitia, aplicación similar reciente que lleva un crecimiento rentable para sus pocos años en el mercado.

Marca	Fundación	Año venta	Usuarios	Valuación	Round 1	Round 2	Round 3	Round 4	Round 5	Paquetes
My fitness pal	2004	2020	200 m	345 m	1m	18m	18m	-	-	19.99 usd/mo
Noom	2011	2021	50 m	3.7b 2021	2.6m 2013	16.15m 2015	30m 2017	58m 2019	540m 2021	70 usd/mo
Weight watchers	1963	1968 IPO	4.5 m	1.3b 2020	-	-	-	-	-	23 a 45 usd/mo
Fitia	2019	-	5m	1.8m usd	150k 2021	Confidencial	-	-	-	59.99 usd/yr
Lose it	2008	2016	25 m	147.5m	1m 2010	8m 2013	18.5m 2016	-	-	39.99 usd/yr
Fat secret	2006	2012	50 m	-	2m	-	-	-	-	14.99 usd/mo
Fitbit	2007	2019	50 m	2.1b	2m 2008	8m 2009	56.4m 2011	-	-	9.99 usd/mo
Nike Training Club	2009	-	200 m	-	-	-	-	-	-	0
My Net Diary	2007	-	5 m	-	-	-	-	-	-	4 a 10 usd/mo
Strong Lifts 5x5	2011	-	1 m	-	-	-	-	-	-	7.5 a 10 usd/mo
Strava	2009	2020	88 m	365m (2016)	1.5m 2010	3.5m 2011	18.5m 2014	70m 2016	110m 2020	5 a 8 usd/mo
Sworakit	2012	2015	10 m	18m	3.2m 2016	-	-	-	-	9.99 usd/mo
Runtastic	2009	2015	140 m	240m	-	-	-	-	-	4.5 a 10 usd/mo
Lifesum	2013	-	45 m	90m	6.7m 2015	10m 2015	10m 2017	18.7m 2020	-	21.99 usd/qtr
Fooducate	2010	-	5 m	-	-	-	-	-	-	4 a 8 usd/mo
Calorieking	1974	2007	12 m	-	6.5m en 2007	-	-	-	-	3.5 a 5 usd/mo



Anexo 2. Resultados de posicionamiento

Tras pruebas de validación de mercado y posicionamiento de marca sin inversión alguna se lograron obtener los siguientes resultados: crecimiento en redes sociales estimado e ingresos generados con 1 solo cliente a quien se le cobra por planes de alimentación realizados para sus clientes.

Test de 4 semanas de actividad en redes con costo total de 8 mil pesos (sueldo 1 persona)	
Indicador	Resultado
Impresiones	83,984 personas
Visitas al perfil	751 personas
Ratio visitas/Alcance	1.35%
Ratio visitas/Posts	11.2 personas/post
Followers nuevos	263
Ratio seguidores	0.30%
Interacción con el contenido	2,598 personas
Ratio de interacción	3.1% de alcance
Pub total	71
Stories	99
Likes	1567

2024				
	Menús			
	Cientes	Cantidad	MXN	USD
Enero	1	32	\$ 4,128.00	\$ 217.26
Febrero	1	56	\$ 7,224.00	\$ 380.21
Marzo	1	38	\$ 3,382.00	\$ 178.00
Abril	1	42	\$ 3,738.00	\$ 196.74
Mayo	1	26	\$ 2,314.00	\$ 121.79
Junio	1	32	\$ 2,848.00	\$ 149.89
Julio	1	29	\$ 2,581.00	\$ 135.84
Agosto	1	41	\$ 3,649.00	\$ 192.05
Septiembre	1	54	\$ 4,806.00	\$ 252.95
Octubre	1	52	\$ 4,628.00	\$ 243.58
Noviembre	1	49	\$ 4,361.00	\$ 229.53
Diciembre	1	58	\$ 5,162.00	\$ 271.68
Total	1	509	\$48,821.00	\$ 2,569.53

Además, podemos observar un comparativo por periodo de crecimiento de ingresos de nuestro cliente analizado.

Comparativo							
	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
2023	17	15	52	42	51	28	35
2024	32	29	41	54	52	49	58
Tasa	88%	93%	-21%	29%	2%	75%	66%

7 prospectos para ofrecerles el servicio con un promedio de 1,400 menús mensuales fueron descartados (\$ 180,600.00 pesos mensuales de ingresos) debido a la falta de tiempo para brindarles atención y establecerles su estrategia de diseño de menú debido a que la prioridad fue el desarrollo de la plataforma que lo volviera un negocio escalable.



Anexo 3. Proyecciones de venta.

Con base a los resultados alcanzados se realizaron las siguientes proyecciones para el año 2025 y buscar así alcanzar la valuación meta de 8 millones de dólares.

Tabla de referencia estimada versión 1 con base en alcance				
Target	Descargas	Actividad	Suscripciones	Precio
Usuarios	1.35%	0.30%	0.01%	\$ 189.00
Nutriólogos	10%	10%	0.30%	\$ 489.00
Restaurantes	5%	-	-	\$ 489.00

Usuarios		Alcance	Descargas	Actividad	Suscriptores	Ingresos
	Total	10,000,000.00	135,000.00	30,000.00	1,000.00	\$ 189,000.00
	Ratio (%)	100	1.35	0.3	0.01	

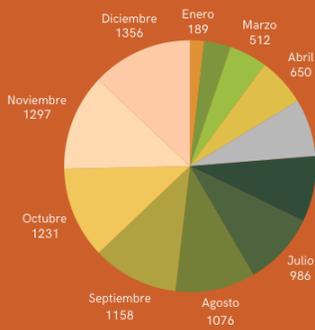
Profesional		Alcance	Descargas	Actividad	Suscriptores	Ingresos
	Total	6,666.67	666.67	666.67	20.00	\$ 9,780.00
	Ratio (%)	100	10	10	0.3	

Restaurante		Alcance	Interes	Registros	Suscriptores	Ingresos
	Total	1,000.00	150.00	100.00	10.00	\$ 4,890.00
	Ratio (%)	100	15	10	1	

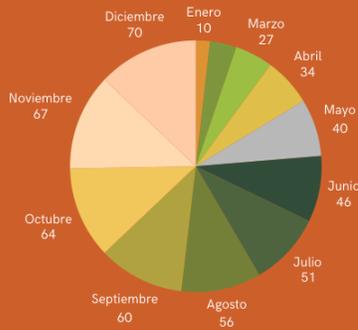


Proyecciones ventas

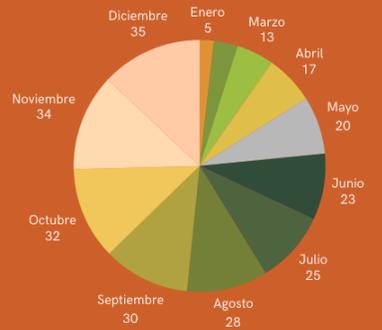
Desglose INGRESO MENSUAL estimados, en miles de pesos; para 2025:



Usuarios



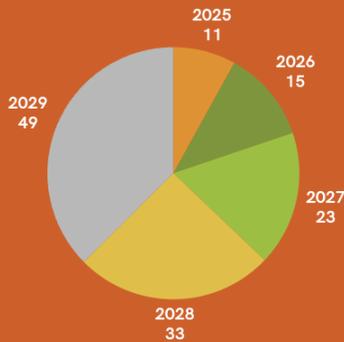
Profesionales



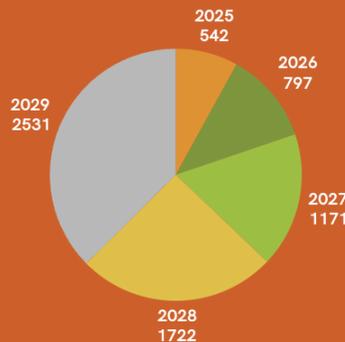
Restaurantes

Proyecciones ventas

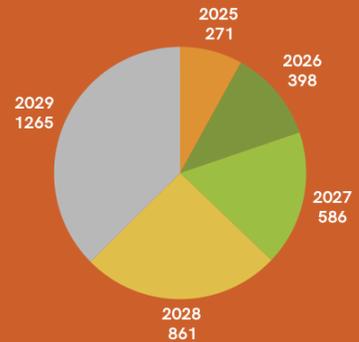
Desglose INGRESOS ANUAL proyectados con 47% de crecimiento anual:



Usuarios
(millones mxn)



Profesionales
(miles mxn)



Restaurantes
(miles mxn)



Anexo 4. Currículum Vitae.



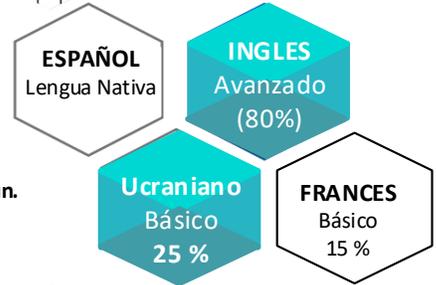
EXPERIENCIA

PROF. ID. 10028663

- MAR 2017 - PRESENTE **Tecnología e Innovación Nutricional. Mérida, Yuc.**
Fundador. Startup Health Tech especializada en nutrición y tecnología. BAOS LIFE es nuestro primer producto.
- JUL 2024 - OCT 2024 **AHAL Investments. Cancún, Q. Roo.**
Director de Gestión y Calidad. Empresa especializada en consultoría de empresas, responsable de optimización de procesos de gestión.
- NOV 2021 - DIC 2023 **Escuela Internacional de Negocios, Universidad Anáhuac Cancún.**
Coordinador del Centro Internacional de emprendimiento Anáhuac.
- ENE 2019 - NOV 2021 **Facultad de Negocios, Universidad Anáhuac Mayab.**
Profesor de innovación y emprendimiento en la Facultad de Negocios, así como mentor emprendimiento.
- SEP 2018 - NOV 2021 **División área de Salud, Universidad Anáhuac Mayab.**
Miembro activo del consejo consultivo división salud para la Licenciatura en Nutrición.
- FEB 2018 - NOV 2021 **Universidad Anáhuac Mayab. Mérida, Yucatán**
Coordinador del programa "Empresa Saludable", Laboratorio de Evaluación del Estado Nutricio y Laboratorio de Alimentos y Bebidas.
- MAYO 2012 - DIC 2019 **Cuenca Sana Agua Limpia A.C., Edo. Mx.**
Miembro de mesa directiva en asociación civil dedicada al apoyo acuícola y agrícola en comunidades rurales.



IDIOMAS



CERTIFICACIONES



EDUCACION & TRAYECTORIA ACADÉMICA

- AGO 2024 - MAY 2026 **Master en Dirección de Empresas para Ejecutivos con Experiencia (MEDEX). IPADE. Maestría para directivos nivel C en Alta Dirección del Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas. U. Panamericana.**
- JUL 2018 - JUL 2020 **Maestría en Innovación y Emprendimiento (MBI), Universidad Anáhuac.**
Maestría enfocada a la creación de modelos de negocios exitosos, servicios y productos para crear nuevas empresas o mejorar las existentes.
- ENE 2019 **"Social and Sustainable Innovation Driven by the Sustainable Development Goals". HARVARD T.H. CHAN. SCHOOL OF PUBLIC HEALTH.**
Programa enfocado a crear modelos de negocios de impacto social
- APRIL 2018 **Asociación Mexicana de Miembros de Facultades y Escuelas de Nutricion (AMMFEN).**
Ganador por la implementación de "Baos Life". Aplicación móvil que te recomienda que comer en restaurantes para estar a dieta.
- APRIL 2018 **Programa "Emprendimiento basado en Innovación".**
Entrenamiento profesional en el programa de innovación creado por iLab, avalado por el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM).
- SEP 2014 - SEP 2015 **Presidente de la mesa directiva de la Federación de Sociedades de Alumnos (FESAL), Universidad Anáhuac Mayab.**
- SEP 2013 - SEP 2014 **Presidente del Comité Estudiantil de la Escuela de Nutrición (FESAL), Universidad Anáhuac Mayab.**



HABILIDADES





Anexo 5. Desarrollo Personal.

El momento en el que descubres tu propósito en la vida es fácil darle sentido a cada una de tus acciones. Cada uno lo asimila a su manera y en el caso de Carlos podemos apreciarlo de la siguiente manera basados en el Círculo Dorado del autor Simon Sinek:

- Existe un solo propósito (WHY) al que le podemos encontrar diferentes formas de lograrlo dependiendo el área de tu vida (HOW) y con acciones muy específicas (WHAT).
- De manera personal, para Carlos existen 7 pilares importantes:
 - Patrimonio
 - Desarrollo Profesional
 - Área académica e Intelectual
 - Relaciones personales
 - Bienestar físico
 - Bienestar espiritual
 - Bienestar emocional
- Al lograr definir una estructura cimentada en un propósito de vida cada acción a lo largo de tu vida comienza a tomar sentido. Comienzas a encontrarle sentido a cosas básicas como por qué debes dormir, comer, amar a tu familia y cada una de esas cosas que si no cuidamos comenzamos a hacerlas en automático hasta perderle el sentido a nuestro día a día y existencia.

