

## EL ADIÓS A "DON MASECO"

ROBERTO GONZÁLEZ BARRERA,  
UN EMPRESARIO POLÍTICO

## EL NEGOCIO DEL VENENO

UN ANTÍDOTO MEXICANO  
QUE GANA MILLONES EN EU

## + OTRAS HISTORIAS

LOS INTERESES ECONÓMICOS SE REPARTEN SAN LÁZARO  
CUATRO PASOS PARA ELEGIR A TU SOCIO  
¿OBAMA ECHÓ TODO A PERDER?  
APPS QUE MEJORAN TU VIDA EJECUTIVA

P.34  
P.69  
P.162  
P.282

# EXPANSIÓN



LOS

# 100

MI NUEVO SOCIO:  
CARLOS SLIM HELÚ  
POR LARRY KING

MARIASUN, UNA  
LÍDER MEXICANA  
POR ANGÉLICA  
FUENTES

EMPRESARIOS,  
FORMEMOS  
UN BINOMIO  
CON FUTURO  
POR ENRIQUE  
PEÑA NIETO

## EMPRESARIOS MÁS IMPORTANTES DE MÉXICO

ADEMÁS:  
BLANCA TREVIÑO,  
POR GABRIELA  
HERNÁNDEZ

DANIEL SERVITJE,  
POR PAUL POLMAN

EDUARDO TRICIO,  
POR CARLOS  
FERNÁNDEZ

 **1100**  
OCTUBRE 1, 2012  
www.cnnexpansion.com  
\$55 MN





## EMPRENDEDOR

# Menú de escritorio

Zitrone Natural lleva alimentos saludables hasta el lugar de los oficinistas. Con este modelo vende casi un millón de pesos mensuales.

POR KENIA RIVERA



**P**ablo Romero y Santiago Hinojosa notaron que el servicio de *catering* en empresas era común en Estados Unidos y decidieron hacer algo similar en México, pero con un giro personalizado.

“Vimos que el negocio no era nada complicado para empezar, porque no necesitamos mucho personal ni inversión”, recuerda Romero.

Para diferenciarse de su competencia decidieron ofrecer sus productos a los oficinistas directamente en sus lugares de trabajo. Con este modelo facturan mensualmente cinco veces más de lo que invirtieron para emprender en 2009. Su inversión inicial fue de 200 mil pesos. Ya tienen **ventas** promedio de un millón de pesos al mes.

Ahora, Zitrone Natural vende cuatro servicios: banquetes, comida corrida en comedores de empresas, distribución a cafeterías y su carrito móvil que se desplaza entre los pasillos de las empresa con alimentos como chapatas, jugos naturales, ensaladas, frutas y verduras.

Para administrar su empresa, Romero e Hinojosa establecieron tres premisas. “En primer lugar propusimos que tendríamos un enfoque meramente saludable —dice Romero—. Que contribuiríamos a

la contratación de personal femenino y resolveríamos tiempo y espacio a los oficinistas”.

Con estos elementos en mente, comenzaron su negocio con cinco empleados. Ahora tienen 33. Además trabajan con un médico bariatra —especializado en el tratamiento y control de peso— para elaborar los menús.

Entre sus clientes están Kimberly Clark, The Walt Disney Company, Tupperware Brand, Mattel, Ixe y Samsung.

“Tienen un futuro bastante prometedor, ya que ante los problemas de obesidad en el país cada vez hay más personas que se preocupan por cuidar su salud y aspecto físico”, dice Rubén Rebolledo, gerente de Relaciones Públicas de Sprim México, empresa de consultoría en nutrición y salud. Sin embargo, recomienda que los emprendedores replanteen sus precios para competir con las fondas de comida corrida. En el carrito Zitrone Natural es posible gastar hasta 70 pesos. El menú en una fonda cuesta 65 pesos.

En octubre, Romero e Hinojosa ingresarán al mercado de gimnasios, donde ofrecerán su carrito de alimentos y servicio de cafetería.

Para 2013, planean abrir en la Ciudad de México un establecimiento fijo de comida dirigido a su clientela de oficinistas. ■

**PABLO ROMERO** (26)

**SANTIAGO HINOJOSA** -Der.- (27)

Empresa: **Zitrone Natural**

Inicio: **2009**

Facturación 2011: **8 millones de pesos**

## CÓMO GANA DINERO

Zitrone Natural ofrece banquetes, comida corrida en comedores de empresas, distribución a cafeterías y un carrito móvil con alimentos sanos.

## RETOS PRINCIPALES

**RETO:** Lograr que los clientes contraten una empresa nueva dirigida por dos jóvenes emprendedores.

**SOLUCIÓN:** Romero e Hinojosa les hablaron sobre los beneficios de una alimentación saludable para sus empleados. También se apoyaron en sus primeros clientes, como Dell, para demostrar su capacidad.

**RETO:** Cumplir con una imagen de calidad y prestigio.

**SOLUCIÓN:** Establecieron un perfil específico para sus empleados que reflejara salud y estatus.

**33**

EMPLEADOS  
TIENE LA  
EMPRESA.

**200**

MIL PESOS FUE  
LA INVERSIÓN  
INICIAL