

Periférico Sur 4302, Suite 309
Jardines Del Pedregal de San Ángel,
Coyoacán 04500, CDMX



Julio Beleki: integrante del equipo de la AMF

Resumen:

Julio Beleki es un integrante fundamental del equipo de trabajo del Presidente de la Asociación Mexicana de Franquicias.

Periódico: El Empresario

Fecha de la publicación: 28/02/2017

Autora del artículo: Elizabeth Meza y Angélica Pineda

Publicado por: El Empresario. La comunidad PYME de El Economista

Link: <http://elempresario.mx/franquicias/haremos-amf-organismo-rentable-jacobo-buzali>

La Asociación Mexicana de Franquicias (AMF) se prepara para una nueva etapa en su existencia. Jacobo Buzali Rahmane, su nuevo presidente, delinea un plan de trabajo en el que se propone fortalecer la unidad del organismo y sumar a más firmas dispuestas a pagar una membresía a cambio de beneficios atractivos.

La finalidad, indica el dirigente en entrevista, es hacer de ésta una asociación rentable, que dependa menos de los apoyos de los gobiernos federal y estatales.

—¿Cuál va a ser tu estilo de gestión? ¿Vamos a ver más protagonismo de la AMF o vas a mantener un perfil discreto?

No lo tengo muy claro todavía. Este año es complicado, no solo por lo que pasa a nivel mundial, sino porque el Inadem (Instituto Nacional Emprendedor), que era una parte importante de patrocinios en convenciones, ya que bajábamos recursos a través de ellos, está completamente parado.

Lo primero que quiero hacer es que ésta sea una asociación rentable, que no dependa de los recursos externos para subsistir. Más que protagonismos, creemos que hay muchas empresas que deberían ser socios de la AMF y hoy no lo son, así que una parte importante de mis actividades va a estar enfocada a traer más socios y que tengan mayores beneficios de los que tienen actualmente.

La AMF es como un negocio y tiene que ser rentable, si bajamos recursos del gobierno los podemos enfocar a educación, capacitación y profesionalización del sector y no para subsidiar algunas cosas de las que hacemos. Mi tarea será cómo hacer para que ésta sea mucho más sólida por sus propios miembros, y no tanto por lo que ocurre alrededor.

—¿Cuál es tu plan de trabajo? ¿Cómo planeas sumar a más firmas?

Uno de los primeros objetivos que tenemos es crear una estadística formal y conocer con exactitud cuántas franquicias existen en el país. La AMF tiene cerca de 320 afiliados -de un estimado de 1,400 firmas que operan en territorio nacional- y en dos años mi objetivo será sumar entre 25 y 40% más firmas para llegar a 450 o 500. No sé si me dé tiempo, así que quiero ser muy mesurado, pero voy a trabajar para que eso suceda.

A mi parecer, los requisitos para afiliarse no están bien diseñados, así que estamos rediseñando todos estos, de manera que un afiliado esté dispuesto a pagar por su membresía.

—¿La expansión está dentro de sus objetivos?

Sí, Estados Unidos va a seguir siendo un gran territorio que no hay que descartar, pero México es el estandarte en América central y del sur y ahí hay mercados que hay que aprovechar. Uno de los objetivos es exportar más franquicias mexicanas, tenemos buena relación con ProMéxico y vamos a trabajar de manera conjunta con ellos para ver las oportunidades de exportarlas... Si quiero abrir una franquicia en Canadá, ellos pueden darme mucha información y yo ver cómo llegar allá.

—¿Cómo vas a dividir tu tiempo entre Pakmail y la AMF?

Calculo que debería dedicarle a la asociación 30% de mi tiempo, los primeros meses va a ser un poco más, porque tenemos que organizar todo, pero si tenemos un buen staff y buenos comités directivo y regionales podemos hacer una gran tarea. Soy una persona que delega responsabilidades y quiero empoderar a las personas para que tomen decisiones.

La parte operativa la va a llevar el staff de la Asociación y, en la medida de que más gente participe con nosotros todo va a ser posible. En la asamblea -en la que fue electo, el pasado 21 de febrero- la mitad de los asistentes se interesaron en participar en los comités. No quiere decir que yo sea una persona querida, pero sí

reconocida en el ámbito de las franquicias. Tenemos una inercia padre y espero que continuemos con ella.

Aun así tengo que organizarme, porque las cosas no están tan bien para que me salga de mi negocio y me vaya a hacer algo probono. Eso no, pero si tengo buenos vicepresidentes puedo delegar responsabilidades.

—¿Cómo están las cosas dentro de la AMF? Hubo división hace poco más de un año...

Las asperezas están 100% limadas. Varios miembros del equipo opositor por llamarlo de alguna manera, son parte de mi mesa directiva. El candidato del año pasado era César Aranday y hoy es uno de los vicepresidentes de la AMF

Quiero que haya nuevamente unidad, somos una asociación relativamente pequeña como para tener diferencias... Estamos de luna de miel. En la plantilla también están Julio Beleki, CEO de Beleki Donitas y Café; Roberto Alor, director general de Prendamex y Gilda Herrero, cofundadora y CEO de Impuestum, como Tesorera, es una nueva área para el manejo de la administración.

Es básicamente toda la mesa directiva, anteriormente había seis o siete vicepresidentes y ahora se acortaron a tres, abrimos comités con sus respectivos presidentes.

—¿Qué hay de los eventos de la AMF y del programa de energía?

En los eventos es importante mirar hacia otros estados donde hay oportunidades que no se están aprovechando. Aún no tenemos un plan de trabajo, pero lo que sí es definitivo es crecer a nivel nacional.

Sobre el programa piloto de energía se le va a dar continuidad... en dos o tres meses estarán las primeras pruebas. También quiero promover el uso de la tecnología, buscar financiamiento y crear una bolsa de trabajo donde se pueda capacitar a gente del sector. Para mí el tema de la educación es importante. Me gustan programas como el de la Universidad Anáhuac -dirigido a franquicias- que, desde mi perspectiva, deberían reproducirse en otras universidades de la Ciudad de México y otros estados.