

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



Beleki, parte del Consejo de Promesa de negocio Forbes 2017.

Resumen:

Beleki fue parte del Consejo que ayudó a seleccionar a los ganadores de Promesas Forbes 2017.

Revista: Forbes México

Fecha de la publicación: 15/02/2015

Autor del artículo: Erick Zuñiga

Publicado por: Forbes México

Link: <https://www.forbes.com.mx/atraer-inversiones-desafio-para-emprendedores-sociales/>

Para Guillermo Jaime, fundador de Grupo Mejoramiento Integral Asistido (MIA), “ser emprendedor es bueno, pero ser emprendedor social es mejor”; sin embargo, destacó que el reto que enfrentan hoy quienes buscan integrar un negocio con impacto en la sociedad es desarrollar los elementos que los vuelva atractivos para el capital.

“Cualquier empresa necesita capital en algún punto de su vida, y es difícil que alguien (inversionista) meta su dinero a un negocio sólo por el buen corazón del emprendedor, es necesario comprobar (a los capitales) que sí hay retorno (de inversión)”, dijo Jaime en el programa radiofónico “Martha Debayle en W”.

Acompañado de Jonathán Torres, director editorial de Forbes para Latinoamérica, destacó que en su caso, dejó de ser un emprendedor social, para convertirse en un empresario social, ya que es una realidad que para un alto impacto, se debe demostrar a los inversionistas que un negocio puede generar escalabilidad y ser rentable.

Guillermo Jaime comenzó su emprendimiento social con el objetivo de que la gente de menores recursos pueda tener una vivienda, y su modelo de negocio le permitió, desde el 2010, construir y comercializar más de 35,000 casas.

En este sentido, el fundador de Grupo MIA –que formó parte del consejo que eligió a las 30 Promesas de los negocios Forbes 2017– recomendó a los emprendedores sociales aventurarse a romper paradigmas y también les compartió algunos consejos:

Sentir con el corazón, pero pensar como empresario.

Adoptar el rol de ser la conexión entre la punta y la base de la pirámide.

Pensar en cómo pueden ser multiplicadores de recursos.

Quitarse el miedo a la escalabilidad.

Desechar la idea de que el emprendimiento social no es rentable.

No obstante, hizo hincapié en que volverse atractivos a los capitales no debe desvirtuar el objetivo del emprendimiento social: Impactar de forma positiva a su entorno.

“Ser emprendedor social no es llevar un producto/servicio a la base de la pirámide para sólo lucrar”, debe impactar a otros y, al mismo tiempo, ser rentables para los inversionistas, concluyó Jaime.

En México sí hay negocios

Durante su intervención en la entrevista con Martha Debayle, el director editorial de Forbes para Latinoamérica destacó que en el país sí hay negocios y se están haciendo realidad grandes ideas.

“(En Forbes México) no estamos enfocados sólo a los grandes capitales, también nos importa el emprendimiento”, y resaltó que la actual edición impresa de la revista y el foro que realizará el próximo 28 de febrero están centrados en las nuevas ideas y las personas que están impulsando al sector emprendedor.

Sobre el Master Class: 30 Promesas de los negocios Forbes, Jonathán Torres mencionó que entre los speakers y panelistas que estarán presentes en este evento se encuentran Xavier López Ancona, presidente de Kidzania; Angelika Roth, directora de Venture & Fellowship de Ashoka; Ana Victoria García, fundadora y CEO de Victoria147; Manuel Rivero Zambrano, CEO de Banregio, y Rogelio Ancira, VP de Axtel.

Además de emprendedores pertenecientes a generaciones anteriores a las Promesas de negocios Forbes, como Julio Beleki, de Beleki; Christian Sandoval, de Grupo Zmart; y Fátima Rocha, de Energy Depot.

Así se eligieron las Promesas

La convocatoria de selección estuvo abierta durante noviembre y hasta el martes 6 de diciembre. A partir del 9 de diciembre nos dedicamos a hacer la deliberación de los ganadores.

Parte del Consejo que nos ayudó a seleccionar a los ganadores fueron personalidades del emprendimiento como: Hernán Fernández, socio fundador de Angel Ventures México; Gabriel Meizner, analista de inversiones en New Ventures; Julio Beleki, director general de Grupo Beleki (Promesa 2015); Guillermo Jaime, director general de Grupo MIA (desarrollado de vivienda y Promesa 2016); Benjamín Villaseñor, director general de Uhma Salud (Promesa 2016); y Christian Sandoval, director general de Grupo Zmart (Promesa 2016).

Ellos nos ayudaron a decidir cuáles empresas tienen mayor escalabilidad o mayor desarrollo; a evaluar todos los proyectos y de ahí determinar quiénes serían las Promesas 2017.

Los emprendedores participaron en las siguientes cuatro categorías:

- Alto desempeño. Empresas que rompieron el molde y lograron un negocio que factura más de 100 millones de pesos al año, sin importar el rubro o sector en que se desempeñe.
- Impacto social. Atacan un problema social o generan un impacto positivo en alguna comunidad. Sin importar el monto de facturación.
- Tecnología y negocios escalables. Negocios virtuales. Desde software o plataforma que constituya un marketplace, e-commerce, hasta un intermediario de servicios (como Uber, por ejemplo) o intermediario financiero.
- Transformación y servicios no virtuales. Startups que generan un producto físico (aún si su comercialización es por internet), que proveen servicios no virtuales (hoteles, restaurantes, spas, etc.)