

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



Beleki, la mejor franquicia del 2013

Resumen:

El método de franquicias permite seguir creciendo y lograr el éxito.

Periódico: El Financiero

Fecha de la publicación: 25/05/2014

Autor del artículo: Jéssica I. Montero Soto

Publicado por: El Financiero

Link: <https://www.elfinancierocr.com/gerencia/la-mejor-franquicia-del-2013-le-ensena-como-multiplicar-su-negocio/XFFAO76VZNGGXJIO22CCQKW23M/story/>

La empresa dueña del título como mejor franquicia del mundo nació en un quiosco de 2x2 metros cuadrados y al mando de un estudiante recién salido del colegio. Es el caso de Beleki Donitas y Café, negocio mexicano que sirve como modelo de aprender haciendo y que puede darle pistas para su proyecto de franquicia.

El propietario, Julio Beleki, conversó con EF sobre los errores y aciertos de sus 17 años en el negocio. “La ventaja del método de franquicias es que te permite seguir creciendo sin la necesidad de seguir administrando cada punto, salvo lo necesario”, explica.

En su caso, la decisión de franquiciar fue casi obligatoria: rápidamente abrieron 50 puntos y comenzaron a perder control de la operación. Sin embargo, se dio cuenta de que necesitaba asesoría especializada, porque no es lo mismo vender donas que vender franquicias.

La consultora y gestora de negocios Lucy Conejo asegura que la autoevaluación es la base del éxito. “Si no está listo, no debe desanimarse, sino hacer un plan para superar las brechas antes de iniciar a desarrollar la franquicia”, recomienda la asesora.

Ese plan debe contemplar el tiempo, recurso humano y nuevas inversiones que requerirá el proyecto.

Como principales requisitos, la empresa debe tener un plan de negocio detallado, manuales de procedimientos y políticas actualizadas, además de un plan de capacitación inicial y soporte a sus franquiciatarios.

Para Beleki, este reto significó el desarrollo de una empresa hermana dedicada a franquiciar en México. Hoy Beleki Brands agrupa seis empresas, que se han distribuido funciones estratégicas para el negocio.

Decisiones claves

Según Conejo, los tres errores más comunes a la hora de comenzar el proceso de franquicias son entusiasmarse de inmediato con las posibles ganancias, delegar el proceso a terceros y elegir consultores equivocados para sus objetivos o su giro de negocio.

En el primer caso, "el error consiste en ignorar el esfuerzo personal y empresarial para estructurar y manejar la franquicia", asegura Conejo, quien insiste en la importancia de que alta gerencia es la llamada a vivir ese proceso.

Y para elegir bien, recomienda solicitar atestados y pedir referencias. "El país tiene un buen número de empresas que han franquiciado y contrario a lo que se cree, a la mayoría de las personas les gusta hablar, se sienten importantes y aportan muchos tips", comenta.

Julio Beleki experimentó varios inconvenientes cuando ya llevaba años con su proyecto. "Con cinco años pensé que todo lo que ingresaba era para gastarlo ¡desfalqué y descuidé a la empresa! El segundo error fue hace unos 10 años, cuando traté de competir con mis franquiciatarios, en lugar de convertirlos en una fortaleza", asegura.

La clave, según el empresario, está en aprender de los problemas, para mejorar las prácticas y fortalecer su negocio.

En detalle

Beleki Donitas y Café: Nació en 1997 como un emprendimiento universitario, dentro de un Walmart.

Crecimiento: A los seis meses, recuperó la inversión y convenció a la cadena de supermercados de comenzar nuevos puntos.

Producción: Cada año producen 28 millones de donitas, en más de 150 puntos de venta.