

Franz Beltrán

Finalista en el Bid Challenge 2007

“El ser calificado en tierras lejanas con buenos resultados es una gran motivación personal”

El deseo de este joven emprendedor es que el proyecto empiece a caminar, para luego ir creciendo con paso firme para conquistar nuevos mercados.

Luego de interactuar con gente de distintas partes del mundo con el mismo objetivo común, que es mejorar la calidad de vida de las personas con las que se relacionan sus empresas, Franz Beltrán retornó al país luego de su exitosa participación en el concurso BID Challenge Internacional 2007 donde su plan de negocio ganó el tercer lugar en la categoría negocios establecidos consistente en 7.500 €. Que si bien, no cubre todas las necesidades de inversión que necesita su empresa es un gran estímulo.

El joven empresario de 24 años, en una entrevista exclusiva con Nueva Empresa, cuenta los preparativos antes del viaje, su estadía y otras actividades en la semana de finalistas, organizado en Ámsterdam Holanda del 29 de noviembre al 7 de diciembre.

El evento y su entorno

Franz Beltrán, comentó que los organizadores hicieron un excelente trabajo, porque todo estaba planificado. Se realizaron entrevistas con los jurados y también se hizo una filmación en la que cada finalista presentaba su plan de negocios, explicaba a quienes iba a beneficiar y el apoyo que necesitaba, todo en 20 segundos.

Filmaciones que se presentaron durante la ceremonia de premiación y también se subieron a la página web del BID Network y de YouTube con el fin de promocionar a los finalistas y sus planes de negocios. También pasó días de confraternidad, en una granja típica Holandesa lejos de Ámsterdam y posteriormente una cena en un restaurant flotante (que recorría los antiguos canales de Ámsterdam) con tutores que les ayudaron a mejorar sus planes de negocios durante la última ronda eliminatoria.

El día de la ceremonia de premiación y Feria cada finalista presentó su Plan de Negocio a los visitantes que fueron cerca de 500 personas, la mayoría de ellas relacionadas a organizaciones de apoyo técnico, económico e inversionistas.

En la feria se tenía que "vender" el proyecto a un selecto grupo de personas que estaban predisuestas a "comprarlo".

Finalistas

De 3.427 planes de negocio, sólo 38 llegaron a la final y defendieron frente a un jurado internacional, Estaban divididos en 2 categorías, 24 pertenecían al BID Challenge International y 14 a los BID Challenge Satélite que son competencias nacionales que se hacen en India, Argentina, Tanzania, Filipinas, Kenia, Colombia y Perú. De estas competencias nacionales se invitan a los 2 primeros lugares a Holanda para que compitan con los otros finalistas de la categoría satélite del mundo. Franz participó en la categoría Internacional que es donde compiten todos los participantes de países que no tienen su propia competencia nacional.

De Bolivia, se enviaron 26 planes de negocios, de los cuales solo 2 llegaron a la final. Toda la presentación y defensa del proyecto se realizó en inglés. El jurado otorgó premios económicos a 17 planes de negocio de los 38 finalistas.

Evaluación del concurso Para Franz, "el ser calificado en tierras lejanas con buenos resultados es una gran motivación personal. Es como ver los frutos del trabajo y esfuerzo realizado en mucho tiempo. Considero que lo que más me ayudó en la defensa del proyecto fue estar seguro de lo que decía y presentarlo con convicción".

Estar en el corazón de Europa y ver como se mueve la industria de la moda según Franz le hicieron cambiar de punto de vista sobre algunos detalles de su plan. Hoy plantea trabajar en la parte de diseño y buscar materias primas más nobles. "Antes de viajar, yo tenía la esperanza de regresar a Bolivia con mi primer contrato bajo el brazo, pero no puedo decir que me fue mal haciendo contacto con potenciales clientes, porque existen muchas organizaciones y personas que están a la expectativa de nuestra primera colección, pero me he dado cuenta que aún tenemos que trabajar mucho para llegar a cumplir con las altas exigencias del mercado europeo".

Lanzará su primera colección al mercado interno para luego buscar mercados en Argentina y Chile. El potencial y la riqueza cultural de nuestros tejidos ancestrales y de nuestro arte en general es inmenso!.Es necesario trabajar en la estandarización de la mano de obra de nuestros artesanos.

(Corresponsal Cochabamba: Gualberto Quispe)

¿Quién es Franz R. Beltrán Gutierrez?

Fecha de nacimiento: 11 de octubre de 1983

Estudios - Experiencia laboral:

- Licenciado en Ingeniería Comercial, Escuela Militar de Ingeniería (E.M.I.).

- Diplomado en Liderazgo para la Transformación, Fundación Idea, UCB - CAF
- First Certificate in English, Council of Europe Level B2, Universidad de Cambridge, Inglaterra.
- Estudios de percusión en Interlochen Center for the Arts, Michigan, Estados Unidos.
- Trabajó 5 años en la industria textil en el área de confecciones y lavandería textil industrial.
- Gerente Comercial de Beltex Corp.

Pasatiempos:

Miembro de la Embajada Musical Andina, agrupación coral instrumental patrocinada por la UNESCO.

Delegado de Desarrollo Económico de la Cámara Junior Internacional, JCI Cochabamba.

Músico percusionista y profesor particular.

Consejo al emprendedor

- Trabajar sobre nuestra disciplina, los bolivianos somos muy talentosos, pero indisciplinados.
- Debemos ser muy positivos, todo gran proyecto comienza en la mente.

CONTACTO:

Dir. Avenida Suecia esq. Pasaje Siete # 1340 Primer

Piso - Zona HuayraK'asa

Telf. (591) 707 72193

E-Mail: beltex.corp@gmail.com

E-Mail: beltex@beltexjeans.com

Cochabamba-Bolivia