



EL CONSEJO DE EMPRESARIOS

TAB CASE STUDY: FRANK BELJO

A professional portrait of Frank Beljo, a middle-aged man with short, dark hair, wearing a dark blue blazer over a white collared shirt. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a blurred, brightly lit indoor space, possibly a modern office or a tech hub.

**Even in the Tech Sector, It's
People Who Propel You Forward**

FRANK BELJO ES PRESIDENTE Y CEO DE ITM GLOBAL SERVICES, un reconocido proveedor de servicios y soluciones de TI con sede en Toronto, Ontario. De joven, Frank sabía que quería lanzar un negocio tecnológico. Pero no se imaginaba entonces que gran parte de su éxito no dependería de la tecnología, sino de las relaciones clave que construyó y fomentó en el camino.

Frank Beljo siempre ha sido un gran lector. Aunque de niño no solía leer libros de ciencia ficción ni de aventuras. En su lugar, leía libros sobre cómo crear y dirigir una empresa.

Frank estudió informática en la universidad y puso en marcha su empresa de servicios tecnológicos y consultoría recién graduado.

Dice riendo: "Cuando vas a trabajar con grandes empresas manufactureras y tienes poco más de veinte años, la gente con mucha más experiencia no es tan receptiva a las aportaciones de un chaval".

En aquellos primeros tiempos, no existía la computación en nube y todos los servicios se realizaban localmente, por lo que Frank viajaba mucho y trabajaba muchas horas.

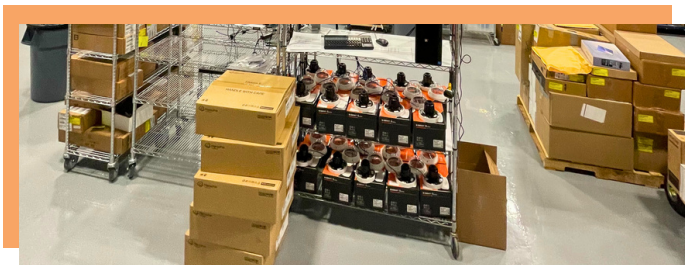
"Hice de todo de principio a fin. Luego empecé a tener clientes. Hice mi primera contratación, luego la segunda, luego otra."

ITM cuenta actualmente con 35 empleados a tiempo completo en nómina. También cuenta con una red de socios estratégicos que suman otros 100 contratistas. Esto permite a la empresa tener presencia física en mercados más allá de Toronto.

Frank afirma: "El modelo de socios estratégicos nos ha funcionado muy bien. Nos ha llevado varios años, pero hemos conseguido estar presentes en todo Canadá".

Las alianzas han sido realmente esenciales para el éxito de la empresa. Gran parte de la cartera de negocios de ITM proviene de subcontratos de algunos de los mayores distribuidores de TI de Canadá. Y muchas de esas relaciones son sólidas desde hace 15 años. Frank dice: "Definitivamente vamos a seguir haciendo crecer nuestro canal de red de distribuidores".

Dejando a un lado las alianzas clave, Frank admite haber sufrido dificultades en su camino hacia el éxito. Pero sabía lo que tenía que hacer.



Frank dice: "En todas mis lecturas, una de las cosas más importantes que aprendí fue a encontrar un mentor. Probé con algunos grupos empresariales y cámaras de comercio. Pero nunca funcionaron bien".

Entonces un cliente recomendó a Frank que se uniera a un Consejo TAB. Tras reunirse con el coach y el facilitador del Consejo TAB, Frank supo que este era el grupo de asesoramiento empresarial que había estado buscando.

Y resultó que el establecimiento de relaciones, esta vez en el seno de su Consejo TAB, volvió a tener un valor incalculable para Frank y su empresa.

"Uno de mis compañeros del Consejo tiene una empresa de contabilidad. Ahora utilizamos sus servicios para toda nuestra contabilidad financiera", dice Frank. "Es una de las mejores decisiones que hemos tomado".

"Hay otro miembro de mi Consejo TAB que utilizo como subcontratista. Y otro que nos ayudó a conseguir financiación para nuestro nuevo almacén. Son solo tres de los que me vienen a la cabeza. En realidad, TAB nunca tuvo que ver con dar u obtener referencias, sino que surgió de forma natural porque estoy rodeado de un montón de gente maravillosa".

Con planes de expansión por Estados Unidos y quizá incluso Europa, Frank dice que seguirá aprovechando TAB para fomentar relaciones mutuamente beneficiosas.

"He estado buscando activamente en la red TAB Connect a otros miembros de Norteamérica a los que pueda recomendar si tienen negocios similares en los que podamos ayudarnos mutuamente", afirma Frank.

"Creo que donde estamos hoy creceremos más rápido en los próximos cinco años que en los últimos quince. Para ser sincero, en realidad acabamos de empezar".