



de los mexicanos tiene seguro de gastos médicos mayores, cifra muy por debajo de los índices de otros países como Venezuela (30%), Brasil (25%) y Chile (18%).

PIONERAS / WORKING LUNCH

COMIDA GOURMET PARA LAS JUNTAS DE TRABAJO

**TESSA SCHOOR
Y ANNE SÉGUY**
FUNDADORAS DE BERLIOZ

TESSA Y ANNE TIENEN EN COMÚN DOS COSAS: su ímpetu emprendedor y el amor por la comida. Estas similitudes las hizo encontrarse en una gran aventura: Berlioz. Esta empresa de working lunch, fundada por Tessa Schoor en 2014, surgió con el objetivo de proveer un servicio que nadie estaba ofreciendo en el mercado mexicano: la comida especializada en juntas de trabajo. "Estuvimos pensando cómo podía ser y se nos ocurrió una caja box lunch tipo bento".

"Un día una de las amigas de mis papás me dijo que conocía a alguien que también estaba interesada en hacer algo con la comida", platica Tessa. Fue así como en noviembre del año pasado conoció a Anne Séguí, su actual socia. "Nos pusimos a trabajar sin ponerle palabras, sin decir que somos socias. Como que nos estábamos acoplando para ver si trabajábamos bien", explica Anne.

SUMA DE TALENTOS

Las socias fundadoras de Berlioz destacan que para iniciar una empresa en conjunto no se necesita de una amistad, sino de una relación en la que se compartan valores en común.

Sin embargo, Tessa y Anne tienen personalidades muy distintas. Mientras Tessa considera que lo importante es empezar a hacer las cosas, Anne siente que debe tener mucha información antes de iniciar cualquier proyecto. Esto, aseguran, le ha dado un equilibrio a Berlioz.

Actualmente, Tessa opera y controla la calidad de la producción, mientras



que Anne se dedica a administrar y desarrollar el negocio. Ambas realizan de manera personal la entrega de los alimentos, lo cual —afirman— le ha dado un plus al negocio, pues los clientes se sienten muy bien atendidos.

CRECIMIENTO A TRES DÍGITOS

Tessa y Anne comenzaron operaciones en conjunto en febrero de 2015 y desde entonces han logrado duplicar sus ventas mes con mes. Aseguran que "casi sin querer" atienden dos nichos de mercado: las juntas de trabajo, que fue su idea inicial, y los cursos de capacitación. "El diferencial entre pedir un catering con una comida normal y una caja premium de Berlioz es muy pequeño. Los precios de nuestras cajas, que incluyen ensalada, plato fuerte y postre, empiezan en 150 pesos", expresa Anne.

Hasta el momento, Tessa y Anne atienden entre 15 y 20 clientes regularmente, todos ellos de empresas transnacionales. Y sobre el retorno de inversión, ni hablar: en sólo cuatro meses de operación estas dos jóvenes han comenzado a obtener ganancias.

EL RETO DE LA LOGÍSTICA

Con un servicio como el que ofrece Berlioz, Tessa y Anne están conscientes de que su mayor reto se encuentra en la entrega de sus cajas. "De la logística depende nuestro servicio, de qué tan rentable va a ser nuestro negocio y qué tan escalable también", afirma Anne.

Aunque hoy en día la mayoría de sus clientes se encuentra en la zona de Polanco, el Corredor Reforma-Lomas y Santa Fe, ambas empresarias saben que conforme vayan aumentando su popularidad, las solicitudes del servicio llegarán desde otras partes de la Ciudad de México, requiriéndoles un sistema de entrega distinto.

Anne destaca que "una de las ventajas de Berlioz es que los alimentos son fríos, por lo que pueden salir con mucho tiempo de anticipación para llegar a tiempo a la hora de la comida". Y es que uno de los grandes valores de esta empresa de working lunch se ha basado en el just in time, lo que la hace muy atractiva para las asistentes de los directores, sus principales clientes.

MÉXICO, EL PARAÍSO

Para Anne, francesa de origen, el país ofrece condiciones inmejorables para los emprendedores: "México es el lugar perfecto para arrancar tu empresa. Lo más bonito de esta aventura ha sido el apoyo desinteresado de la gente".

Por tanto, la historia de Berlioz apenas comienza, ya que varias personas les han ofrecido recursos para acelerar el negocio, debido al gran potencial que ven en este emprendimiento. F

POR ANA PAULA FLORES

20
empresas
transnaciona
CONFORMAN
SU CARTERA
DE CLIENTES

100
HAN AUMENTADO
SUS VENTAS
MENSUALMENTE

GRETTE HERNÁNDEZ PARA FORBES MÉXICO