

BRIAN ORTIZ

Cuando el sueño americano se llama Trinidad Construction

Por Marcelo Wheelock
Negocios Now

Brian Ortiz, fundador y propietario de Trinidad Construction, heredó su pasión de su bisabuelo, que llegó de México en busca de su "sueño americano".

Trinidad halló su "american dream" en Chicago, en la industria de la construcción, y lo pasó a su familia, de generación en generación.

Hoy el legado de Trinidad vive en Trinidad Construction, la empresa que Ortiz construyó en la última década y que bautizó en honor a su bisabuelo.

Y precisamente

esa herencia mexicana le abrió puertas al certificarse como negocio minoritario (MBE) y convertirse en una exitosa empresa de construcción que ha realizado proyectos en Illinois y en otra docena de estados, para compañías como Macy's, Chick Fil A, Walgreens, DaVita, Nicor Gas/Southern Company y ComEd/Exelon.

En una entrevista con Negocios Now, el empresario resaltó la importancia de la certificación como empresaria de minoría y reveló los secretos de su éxito, entre otros temas.

UN TREMENDO BENEFICIO

"Nosotros nos certificamos al principio cuando creamos el negocio porque sabía que nos permitiría conocer a clientes corporativos", dijo Ortiz, que explicó que la certificación ayuda a facilitar el primer encuentro con las corporaciones.

Certificarse como minoría mediante la National Minority

Supplier Development Council (NMSDC) es especialmente importante porque la acreditación de MBE es reconocida por la mayoría de las grandes corporaciones de Estados Unidos, destacó el propietario de Trinidad Construction, con sede en Chicago.

"Es una gran manera para reunirse con las empresas y también a través de los distintos eventos que celebran. Siempre buscan formas de facilitar encuentros entre los negocios de minorías y las grandes corporaciones del país", sostuvo Ortiz al resaltar los "tremendos beneficios" que ha obtenido mediante la acreditación de MBE.

UNA DÉCADA DE ÉXITO

Desde sus inicios hace una década, la pequeña empresa que Ortiz fundó no ha dejado de crecer y en abril de este año celebra su décimo aniversario, con ingresos de 30 millones de

dólares al año y con alrededor de 60 empleados.

"Hemos crecido tremendamente y trabajamos principalmente con clientes corporativos", explicó el emprendedor, que reveló que parte crucial del éxito ha sido "rodearse de las mejores personas".

"Lo más importante que he aprendido es que hay que rodearse de gente buena porque así yo también soy bueno", manifestó el empresario al ser consultado sobre cuáles son sus secretos del éxito.

Para Ortiz, también hay que entender cuáles son las necesidades y expectativas de los clientes.

"Hay que tratar de entender qué es lo más importante para el cliente y asegurarse de que lo obtenga, porque cada cliente tiene una necesidad diferente. Nosotros hemos sido exitosos entendiendo esas necesidades y expectativas".