Patrimonio

Consultoría

Para aprender

Red industrial Negocios

LECTOR FRECUENTE ▼

de familia • Lo último

INICIAR SESIÓN

VER FAVORITOS

SUSCRÍBETE GRATIS

Su email IR

REGISTRARSE

BOLETÍN

GLOSARIO

Palabra

Casos de éxito

Tecno-soluciones



Viernes 28, septiembre 2007

BUSCAR

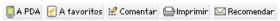
AVANZADA - TEMA - NÚMEROS ANTERIORES





Sea experto en el arte de la negociación, ofrezca un producto de calidad y acepte a todo tipo de clientes.

Estivaly Calva Tapia





Antes de empezar la carrera de arquitectura, Carolina Iglesias quería ser independiente y no empleada. De hecho, parte de la razón por la que escogió esta profesión fue porque le permitía a corto plazo independizarse.

Hoy, con ocho años de tener su propio despacho, afirma que la permanencia de un negocio depende de qué tanto te muevas para conseguir clientes. "He conocido una gran cantidad de amigos y colegas que se han independizado, duran un año o hasta menos y regresan a trabajar a una empresa".

En este sentido, para negociar con éxito se debe tener un producto de excelente calidad y estar convencido de ello.

Por otro lado, al ser flexibles se sale adelante. "Hay gente que expresa, 'no agarro esta obra porque es pequeña'. Para nosotros ningún trabajo es pequeño ni grande, nos acoplamos a lo que sea. Hemos pintado desde una casa hasta la construcción de una residencia de mil 200 metros cuadrados".

Sus dos socios son compañeros de la UNAM, Teo Robles y Nadia Hernández. "Es necesario tener confianza ciega con las personas que trabajas,

E TechnoraTI

tanto en cuestiones de dinero como el respeto al trabajo y criterio de los demás. Cada quien tiene su área de trabajo bien definida".

La principal estrategia de negocio es la psicología e interpretación con el cliente, "no nos vemos como constructores de una casa, sino como intérpretes entre las necesidades del cliente y la realidad".

Antes de iniciar un negocio aconseja capacitarse, "puedes planear y capacitarte durante 20 años, pero si nunca te animas no servirá de nada. Nuestro sueño es construir y vender productos totalmente a nuestro gusto y nivel de calidad, porque muchas veces los clientes la sacrifican".

Por su parte, Teo siempre tuvo la inquietud como arquitecto de ir más allá de estar sentando como dibujante o trabajando para alguien, "en un espacio ni siquiera decente", comenta.

Carolina lo llamó e invitó a trabajar, "reflexioné, tengo 28 años, no estoy casado, creo que es el

Carolina lo llamó e invitó a trabajar, "reflexioné, tengo 28 años, no estoy casado, creo que es el momento de hacerlo. Me voy a dar cuatro años para probar, cuando tenga 32, si no me fue bien, todavía puedo tratar de buscar un trabajo y volver a empezar. Me arriesgué y a los 32 años estaba dirigiendo cinco obras al mismo tiempo".

INDEPENDÍCESE

• A3 Arquitectura: Sierra Mojada 315,

Col. Lomas de Chapultepec

• Teléfono: 5540-4230

Compártelo





Empresario 1 4 1