Un emprendedor es una persona con constantes ideas y sobre todo con la capacidad de llevarlas a su ejecución exitosa.

ADOLFO
NORIEGA III

ADR TECHNOLOGIES

La vena empresarial de Adolfo Noriega III la heredó de su abuelo paterno, Don Adolfo Noriega Asensio, quien llegó a Panamá procedente de España en 1920 a iniciar junto a su hermano Vidal, el negocio de fabricación de pisos monolíticos de granulado de mármol.

Cursaba el segundo año de ingeniería industrial en la USMA cuando se enteró en febrero de 1979 de que el desaparecido Instituto de Recursos Hidráulicos y Electrificación (IRHE) estaba reclutando estudiantes universitarios, pero antes de aplicar fue en busca de una buena referencia de un "contacto" que tenía en la transnacional NCR Corporation. En vez de darle la referencia, su "contacto" le ofreció trabajo. Mejor aplica aquí, le dijo, "estamos buscando personal y las computadoras es el futuro, además esta compañía prepara muy bien al personal y lo manda a Estados Unidos". Cuando escuchó estas palabras su mente voló, porque con esta propuesta podía hacer realidad su sueño de ir a estudiar a Estados Unidos.

El tema de la capacitación en Estados Unidos lo atrajo y aplicó para un puesto en NCR, de igual manera lo hizo en el IRHE. Fue elegido en ambas empresas, pero no dudó en aceptar la propuesta que lo formaría en el mundo de las ventas para los temas tecnológicos, cuyo auge apenas comenzaba y le prometía mucho más futuro. Se graduó de Ingeniero Industrial Administrativo en la USMA, a la vez que hacía carrera en NCR donde aprendió de tecnología y la forma de cómo venderla. Fueron 7 años de intenso aprendizaje en los que comenzó a sentir pasión por el mundo de las ciencias aplicadas. Luego le ofrecieron una posición gerencial en Grupo Informática, una empresa desarrolladora de software, donde consolidó sus conocimientos y nació su interés de crear algo propio.

Poco tiempo transcurrió para que este ingeniero especializado en el desarrollo de negocios y análisis de rentabilidad de proyectos viera nacer a ADR Technologies en un pequeño local de 20 metros en Urbanización Marbella con solo dos empleados. "Al tomar la decisión de crear esta empresa junto con mis socios capitalistas recuerdo que muchas personas nos dijeron que pensáramos bien lo que estábamos haciendo... que era una aventura comenzar una empresa de cero con productos con los que el mercado no estaba familiarizado".

Su primer cliente importante fue el Lloyds Bank, con el que logra mostrar su fortaleza al sector financiero en una época en la que operaban en la plaza panameña grandes marcas de talla mundial, todos grandes consumidores de tecnología. Luego del camino recorrido y ver "encaminada su visión", Noriega III siente una gran satisfacción al saber que más de 350 empresas de Panamá y Centroamérica hayan confiado sus operaciones a ADR Technologies. También ha desarrollado fuertes alianzas con proveedores internacionales que han contribuido al liderazgo de la empresa en muchos segmentos de mercado, como lo son los call center o contac centers, donde esta empresa es pionera y mantiene el 95% del mercado bancario, el 100% de las compañías de telecomunicaciones, el 80% de las empresas de seguros y participaciones bien marcadas en el gobierno y el comercio en general.

De igual forma y a través de uno de sus proveedores, CA (Computer Associates) antes, ahora CA Technologies, lograron impulsar la solución Unicenter y convertirla en el estándar indiscutible para la administración de las infraestructuras para e-business, logrando más de 50 instalaciones en Panamá y Centroamérica. ADR Technologies tiene la visión de ser la empresa líder en Panamá y la región, especializada en ofrecer asesoría profesional y soluciones tecnológicas de punta, sustentada en operaciones rentables que produzcan un crecimiento sostenido.

"Son muchos años de arduo trabajo y liderazgo para llegar a ser uno de los mejores en soluciones tecnológicas, por eso cuando decimos a nuestros clientes que pueden confiar en ADR y sus casi 30 colaboradores hablamos con la seguridad que nos da ese recorrido que llevamos en el mercado panameño y regional".

Noriega, quien está casado y tiene tres hijos, es miembro activo de importantes gremios como: la Cámara de Comercio, Industria y Agricultura de Panamá, Cámara Panameña de Tecnologías de Información (Capatec) y Club Kiwanis de Panamá. También pertenece al Centro de Emprendimiento de la Ciudad del Saber. Ha vivido circunstancias especiales de salud, en los últimos años, pero sigue pendiente de su empresa y de otros compromisos en organizaciones a las que pertenece.

Habla sin reparos de las tres batallas que le ha ganado a una difícil enfermedad que ha minado su salud, pero que con mucha fe y motivación espera superar definitivamente. Le anima el hecho de que cuenta con el apoyo de su familia, y de que en la parte laboral lo asiste un equipo de primera línea comprometido con el crecimiento de la empresa. "La única forma de poder afrontar una situación como esta es con la ayuda de Dios... mientras que estés en paz y tengas esa confianza, la fe te da las energías y la motivación para luchar y seguir adelante"

tiCómo define a un emprendedor?
Una persona con constantes ideas y sobre todo con la capacidad de llevarlas a su ejecución exitosa.

tiQué significa el éxito para usted?
La realización satisfactoria de tus metas.

tiA qué edad fundó su primera empresa?
A los 33 años de edad.

tiEl emprendedor nace o se hace?
Nace, aunque con disposición y determinación se puede hacer.

tiTres cualidades para emprender?
Pasión, disciplina y perseverancia.

tiTres emprendedores panameños a quienes usted admira?
Mi Abuelo Adolfo Noriega Asensio, Federico Humbert y mi Suegro, Carlos Sosa Jiménez.

tiTres emprendedores de otros países a quienes usted admira?
Steve Jobs, Ricardo Semler (Brasil) y Lee Iacocca.

tiDe quién depende el éxito de una empresa?
Del líder y su equipo.

tiDe qué depende el éxito de una empresa?
Conocimiento del mercado y un buen plan de negocios.

tiCuáles son los obstáculos con los que se ha encontrado al emprender sus negocios?
Manejo de personal, corrupción y personal calificado en ventas.

tiCuál considera usted que es su mayor logro empresarial?
Haber desarrollado un nombre e imagen para mi empresa.

tiHa fracasado alguna vez en su vida, ha tenido que cerrar alguna empresa?
Sí.

tiCuáles serían sus recomendaciones principales para el que quiere iniciar un negocio nuevo?
Planificación, socios y mucha pasión.

tiConsidera usted que ha encontrado un balance entre el tiempo que le dedica a su familia y a sus empresas?
Definitivamente. Es muy importante.

tiPrefiere tener mucho dinero o ser feliz? tiPor qué?
Ser feliz, te da satisfacción, paz y gozo, el dinero no necesariamente.
tiCuáles son las tres cualidades que busca en su equipo gerencial?
Iniciativa, compromiso y trabajo en equipo.
tiRentabilidad o buen ambiente de trabajo?
Ambas, uno disfruta cuando la empresa es rentable y tiene un buen ambiente laboral.
tiLa Responsabilidad Social Empresarial es una necesidad o es opcional para las empresas?
Una necesidad que hay que desarrollar.
tiCuál es el mayor reto de un emprendedor?
Mantener la empresa operativa a largo plazo.
tiAlguna vez ha dejado de soñar con nuevos proyectos y retos?
Si dejo de soñar se me acaba la inspiración y el emprendimiento.
tiEn sus planes futuros está seguir creando nuevas empresas?
Por supuesto y también ayudar a otros a lograrlo.
tiEmprende un negocio para ganar dinero o porque le gusta lo que hace?
Ambos.
tiCuál ha sido su mejor decisión como emprendedor?
Mis socios.
tiCuál ha sido su peor decisión?
Haber postergado mucho una decisión de cambios operativos.
tiCuál considera es su mayor fortaleza como emprendedor?
Apertura al diálogo.
tiCómo define usted su estilo de liderazgo?
Abierto a escuchar, pero firme en las decisiones.