



El éxito es estar satisfecho con uno mismo. Sentir que estoy dejando un legado, que cumplo con las personas a las que me debo: mi familia, los trabajadores, los amigos.

FELIPE ARIEL
RODRÍGUEZ

FELIPE RODRIGUEZ
Desde 1954



Felipe Ariel Rodríguez tenía 10 años cuando su progenitor Felipe Rodríguez abrió su empresa de repuestos de automóviles en Chiriquí. Allí en la sala de la casa de su abuela, su padre vendía repuestos de autos los 365 días del año y trabajaba de 12 a 14 horas diarias en su negocio que bautizó como "Autorrepuestos Felipe Rodríguez". Como si fuera ayer, Felipe Ariel recuerda a su padre aun trabajando a la hora que él se iba a dormir, y que cuando se despertaba a las 6:30 de la mañana, su padre ya estaba en la faena.



Y es que desde pequeño Felipe Rodríguez padre aprendió que para salir adelante había que trabajar arduamente. A los 3 años fue acogido por sus abuelos maternos Jorge Marín y Eufemia Carrera, quienes lo criaron hasta que llegó a sexto grado. De allí en adelante siguió forjando su camino trabajando en un comisariato y recogiendo botellas de ron Carta Vieja para luego venderlas en la licorera, repartiendo pan en bicicleta, y haciendo mensajería y aseo en la empresa Arias y Compañía.

Posteriormente llega a trabajar como mensajero en la empresa de Guillermo Tribaldos que representaba la marca de autos Ford, y poco a poco fue evolucionando hasta llegar a la posición de gerente de Ventas de Repuestos. Su perseverancia y el ofrecerse siempre como voluntario para trabajar en otras labores que no estaban bajo su responsabilidad, lo llevaron a escalar en la empresa de Guillermo Tribaldos. La llegada de una nueva generación con deseos de cambios fue lo que empujó a Felipe Rodríguez padre a tomar otro rumbo y abrir



su propia empresa. Felipe Ariel Rodríguez hijo forma parte de ese emprendimiento que creó su padre, y como él dice: "Desde que tengo uso de razón trabajo con él en el negocio automotriz de ventas de repuestos".

Uno de sus retos fue abrir las empresas en la ciudad de Panamá cuando el país estaba pasando por una crisis política y económica. Pero la vena emprendedora de Felipe Ariel Rodríguez seguía latiendo con más fuerza. Por eso no lo pensó dos veces cuando, la subsidiaria de la Goodyear Internacional decide irse de Panamá y le ofrece a él, como gerente de la empresa dealer, multinacional en Chiriquí y Bocas del Toro, la representación de la marca de llantas en el país. La noticia no fue muy bien acogida por su padre, a quien le preocupaba la situación económica que estaba pasando Panamá en ese momento. Felipe Ariel no se rindió. Negoció con la multinacional y ésta aceptó venderle la representación de la marca y darle un plazo de 3 años para pagarla. Esta sería la puerta de entrada a la expansión de la empresa en Panamá. Al final del camino su padre aceptó. El primer obstáculo de esta decisión se le presentó tiempo después cuando Estados Unidos invadió Panamá el 20 de diciembre de 1989. La empresa perdió tres contenedores que estaban en los puertos y el primer local que habían abierto en Transístmica fue atacado. La voz de su padre diciéndole: "Te lo dije" resonó con fuerza en la mente de Felipe Ariel. "Esas son vivencias únicas, que no le van a pasar a todo emprendedor, ver cómo una avalancha de gente se mete a las empresas y las saquea fue una de las situaciones más difíciles que he vivido", admite. Luego llegó la calma. Los empleados se ofrecieron a reconstruir la empresa sin recibir salario alguno

porque creían y apreciaban la marca Felipe Rodríguez. Además de gerenciar la empresa que fundó su padre, Felipe Ariel Rodríguez tiene sus propios emprendimientos. Hace 18 años fundó el Centro Educativo Felipe Rodríguez S.A. cuyo objetivo es formar, educar y ser facilitador de planes estratégicos y cursos de liderazgo. A través de esta empresa ha atendido a organizaciones multilaterales como el Banco Interamericano de Desarrollo y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. También es facilitador de empresas como Franklin Covey con los "Siete hábitos de las personas efectivas". Sus emprendimientos continuaron al adquirir una empresa de transporte que tenía uno de sus tíos y que luego incorporaría al grupo empresarial de la familia que maneja la empresa automotriz, la actividad ganadera, talleres de mecánica y la inmobiliaria que alquila locales comerciales. "Siendo el gerente general de todo el grupo Felipe Rodríguez, estoy al frente de estas empresas y mis emprendimientos particulares los tengo que hacer fuera de estas responsabilidades", reconoce.

Su emprendimiento más reciente es la creación, junto a otros emprendedores, del Centro de Competitividad de la Región Occidental que impulsa el desarrollo sostenible de esta zona del país. "Es la evolución de más de 20 años de aportes, en donde he estado inmerso junto a otras personas como Camilo Brenes, Nitzia de Ríos, Luis Ríos y Pedro Detresno", concluye. Ahora junto al grupo familiar están incursionando en el sector turístico. En las fincas de ganadería que tienen en Boca Chica, frente al mar, están desarrollando un proyecto turístico junto a inversionistas extranjeros. "Nos estamos sumando a ese boom que viene del turismo en la región occidental", afirma.



Felipe Ariel Rodríguez fue el primer presidente de la Red de Pacto Global en Panamá. Un programa lanzado por las Naciones Unidas para exhortar al sector empresarial a que sume esfuerzos para reducir las brechas e inequidades que hay en la sociedad.

Es miembro de la Cámara de Comercio de Chiriquí y la de Panamá, la Asociación Panameña de Ejecutivos de Empresas (Apede), Club Rotario y la Cámara Junior. Es consultor en Responsabilidad Social Empresarial (RSE). Ayuda a las empresas a desarrollar programas de RSE, que no es altruismo, sino tener buenas relaciones con sus públicos de interés. Y los trabajadores son el primer grupo de interés de las empresas. Mi padre me regaña y me dice "Tú no puedes ir a esas reuniones, quedarte callado y solo escuchar, no te metas en problemas"; él piensa que eso me quita mucho tiempo y disminuye mi capacidad de manejar las empresas. Pero "no le hago caso", confiesa. Una de las organizaciones en que más tiempo ha estado es en la dirección de Apede y es el presidente actual del Centro de Competitividad de la Región Occidental. Fue elegido como una de las 10 personas más notables del año 2008 por la Comisión de Valores Cívicos y Morales. Fue escogido por Funda Mujer como uno de los "Hombres Solidarios con la Mujer".



¿Cómo define a un emprendedor?

Cada emprendimiento es diferente y puede que requiera de una característica más que de otra. Siendo presidente de la fundación Empretec, un programa de las Naciones Unidas, conocí un estudio del Instituto Tecnológico de Massachussetts que detectaba las características que adornaban a emprendedores exitosos. Algunas de estas 10 características del comportamiento emprendedor las pude ver en mi padre y las incorporé a mi vida casi como una herencia. La primera de todas es la búsqueda de oportunidades e iniciativa. La gente siempre dice que la situación está



mal, que la economía está mal, que el gobierno no hace; pero lo que he aprendido es que incluso en las crisis más grandes es donde a veces están las mayores oportunidades. Claro, el riesgo tiene que ser medido, analizado y no hacerlo a lo loco. También para ser emprendedor hay que estar dispuesto a dar la cuota de sacrificio. Ya no hay horario. Adicional hay que hacerlo bien, conocer el sector en el que estás. Muchas veces puedes tener todas las ganas, detectar las oportunidades, tomar el riesgo, pero no tener como dicen los norteamericanos el know how.

tiQué significa el éxito para usted?

El éxito es estar satisfecho con uno mismo. Sentir que estoy dejando un legado, que cumpla con las personas a las que me debo: mi familia, los trabajadores, los amigos. No decepcionarlos. Puede que yo no sea perfecto, yo cometo errores, pero también reconocer nuestros errores y rectificar a tiempo es parte del éxito.

tiCuándo fundó su primera empresa?

La mía la fundé en 1982.

tiEl emprendedor nace o se hace?

Se nace con algo, pero se forma y diría que el peso de hacerse es mayor. Porque mucha gente nace con esos talentos y no los desarrolla. Es una mezcla de las dos cosas.

tiTres cualidades que debe tener una persona para emprender?

Mucha fortaleza, mucha responsabilidad, porque te vas a comprometer con muchas personas, y tener humildad.

tiTres emprendedores panameños a los que usted admira?

Don Vicente Pascual a quien tomé como ejemplo, don Luis "Lucho" Moreno, de quien he aprendido que un ejecutivo puede ser un emprendedor dentro de una empresa y no necesariamente tiene que ser el dueño de ésta; fue él quien tomó el Banco Nacional de Panamá en su peor momento y lo llevó a otro nivel. Stanley Motta también forma parte de esa generación de emprendedores que admiro. Es muy difícil seguir una empresa siendo parte de la segunda o tercera generación. Él está dando el ejemplo.

tiTres emprendedores de otros países a los que usted admira?

Stephen Covey fue definitivamente un líder. Yo me formé en su metodología y conocí toda su trayectoria. En el plano político también se emprende. En ese caso admiro a Patricio Aylwin, lo conocí cuando vino a Panamá en su época de presidente y nos lanzó una idea, que no la captamos, de crear en las riberas del Canal un conglomerado

para distribuir y procesar productos alimenticios. Era un hombre de visión. Y en el plano social admiro a Muhammad Yunus, un economista que no entendía cómo había tanta pobreza en el mundo y que quería averiguar cómo hacer que la economía funcione para toda la población.

tiDe quién y de qué depende el éxito de una empresa?

Debemos empezar por el propio emprendedor, del compromiso de este. A uno a veces le da esquizofrenia buscando los problemas afuera y no internamente. Primero hay que ver qué hacer como emprendedor. El éxito depende del compromiso del gerente, del dueño, del emprendedor, ya que eso influye en los demás. Por ejemplo, mi padre y yo no podemos ver un papel tirado, nosotros mismos lo recogemos y lo depositamos en el cesto de la basura. Cuando usted hace eso los demás lo ven, lo replican. Hay que dar el ejemplo.

tiTres obstáculos con los que se ha encontrado al emprender?

Los principales obstáculos están en uno mismo, en la autoestima, en no creer que uno puede. Pero si son externos, obviamente el tema del financiamiento, muchas veces nos vamos por el camino fácil de pedir un préstamo, pero eso es muy riesgoso. Por eso, buscar financiamiento sin tener que endeudarse es uno de los obstáculos principales que hay que resolver. Recuerdo que mi padre antes de empezar el negocio ahorró, buscó activos que estaban disponibles y que no le costaban ninguna erogación. Y el tercer obstáculo que debes sobrepasar es saber venderte, saber captar la atención de las personas. Puede que tenga un buen servicio, un buen producto, pero si la gente no lo sabe... el reto es cómo llegarle a esa gente y hacerlo sin recursos.

tiSu mayor reto empresarial?

Mantener las empresas vigentes, superando las dificultades.