

## “El éxito no llega fácil, hay que arriesgarse”

**Viene de la Pág. 1A**

Pioneros de la Prosperidad es un programa global de premios que busca inspirar a una nueva generación de empresarios en economías emergentes y en desarrollo. Inició en África hace tres años, y recién se amplió a Centroamérica y República Dominicana. Su prestigio lo da contar con el respaldo de la Fundación John Templeton y el Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo (BID-Fomín), y del OTF Group como organismo ejecutor.

Pero el camino que tocó recorrer a Adenica S.A. estuvo lleno de momentos tan difíciles que Carolina dice quiso “tirar la toalla”. La empresa nació en el 2000 con la sociedad de Mario López Ochoa (padre de Carolina) con un amigo, pero a los dos años enfrentaron aprietos financieros. Esto hizo que López retirara al socio y llamara a su hija para que le ayudara a volver el negocio rentable.

■ *¿Qué le impregnaste para llevar a la empresa a lo que es hoy?*  
Es una empresa propia que el potencial y los límites no existen. Esto significa horas de trabajo interminable. Trabajé literalmente de las 7:00 a.m. hasta las 11:00 de la noche. Era una empresa que no nació ya con un área financiera ordenada, manuales de control interno, con área de Recursos Humanos, un plan de capacitación, no había nada de eso.

Recuerdo que firmaba cheques, iba a los bancos, atendía el teléfono, llevaba asuntos de aduana, visitaba a los clientes.

El primer gran problema es que teníamos finanzas negativas y teníamos que llevar a la empresa a un punto de equilibrio y finanzas positivas. Trabajar para ganar y no sólo para pagar la deuda rezagada. Eso llevó tres años.

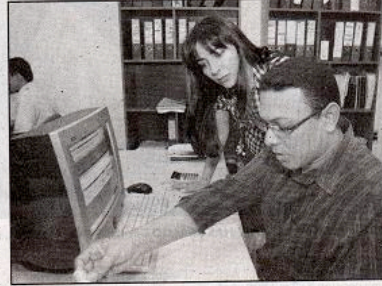
■ *Eres una mujer dirigiendo una empresa en un negocio de hombres. ¿Complicó las cosas?*  
Ese fue el segundo reto. Ahora quizás haya una apertura en el mercado, diez años después. Pero en aquel entonces el mundo aduanero era de varones.

Entonces tocó romper esa barrera, de que aceptaran a una muchacha con una empresa nueva. El desafío fue demostrarles que yo podía ofrecerles mucho más que la competencia.

■ *Esa apertura requirió de una estrategia arriesgada. La novedad como emprendedora dónde radica.*

Pasamos muchos años sin salario, al menos mi familia. Reinvertiendo el ciento por ciento de las utilidades. Nos dedicamos a hacerla crecer. Ya en el 2005 la habíamos levantado.

Ha sido parte de la estrategia, escoger clientes, nacionales e internacionales que trabajen conforme ley, que tengan altos estándares en demanda de servicios y desempeño ético. Empresas líderes. Somos el departamento de logística que le da valor



**LOS 40 MIL DÓLARES QUE RECIBIÓ** como parte del premio, se están invirtiendo en preparar mejor a los trabajadores.

agregado, para que ellos (clientes) se enfoquen en el giro propio del negocio, y no tener que estar invirtiendo sus propios recursos y tiempo en un departamento de importaciones, rastrear la carga y viendo qué proveedor conviene, seleccionar las navieras. De eso nos encargamos nosotros.

Lo más innovador es formar parte de las operaciones de las empresas. En Nicaragua todavía no tenemos interiorizado el concepto de calidad del servicio, de sentir realmente qué es lo que el cliente quiere y yo se lo dé. Nosotros nos atrevemos a dar servicios de más riesgos, como pagarles los impuestos aduaneros, porque en su mismo tamaño tramitar esto les lleva varios días; evitamos el problema de tener varada una

mercancía que para ellos es urgente. Claro luego se retribuye.

Recibir esa diferencia en el trato les mantiene satisfechos con nosotros. Y eso lo vamos a reproducir en los otros países porque eso se nos demanda de y en Adenica S.A.

Todo ese potencial la lleva a competir a nivel regional por obtener Pioneros de la Prosperidad en América Central, y traer a Nicaragua el reconocimiento de que aquí está la gente emprendedora que no teme a los retos.

Adenica es una de las dos empresas que pasó a la fase de competencia con otras empresas de Centroamérica, en que el premio es hasta de 100 mil dólares para ser invertidos en el desarrollo de la misma.

## Dispuestos a todo

**E**l consejo a quien tiene el sueño de tener su propio negocio, Carolina López, gerente de Adenica S.A., Pionera de la Prosperidad, lo resume así: “Muy pocos se arriesgan a ir más allá, porque significa mucho riesgo de capital, pero es el secreto. Si tienen un sueño, una idea, que la pongan a andar. Dificultades habrán, sangre, sudor y lágrimas, pero no dejen que esos pensamientos negativos tomen el lugar del éxito futuro”.