



*El mayor reto para un emprendedor es  
concluir lo que inició.*

# ALEJANDRO BLANCO

**credi**  
**Ancon80**  
1935 - 2015 años



**Alejandro Blanco** llegó a Panamá hace 50 años. Paredes, Galicia, en España, lo vio crecer hasta el inicio de su segunda década. Como hijo adoptivo de nuestro país, se encontró con buenas oportunidades, pero también con situaciones fortuitas y difíciles retos, que, sin embargo, no impidieron que siguiera apostando su futuro por nuestra tierra. Aunque su educación fue muy corta, su espíritu de hombre emprendedor lo convirtió en lo que es hoy día: un empresario exitoso y de larga trayectoria, siendo el mercado del mueble su punta de lanza dentro de sus diversos negocios.

Alejandro Blanco es un panameño de corazón que está felizmente casado; matrimonio del que recibió la bendición de ser padre en dos ocasiones, y es su hijo quien lo acompaña actualmente en este largo camino para, en su momento continuar con el legado familiar. Antes de que Alejandro Blanco cimentara sus sueños dentro de una edificación, su oficina era su auto y su local las calles de la ciudad, aquellas que aun recuerda cómo recorría diariamente para vender muebles y joyas.

Nuestro invitado es dueño de varios negocios, como el hotel Finisterre Suites & Spa, propiedades de bienes raíces, taller de ebanistería y es socio en la empresa Ultra (dedicada a la venta de colchones), entre otras, pero su génesis empresarial está en una de las mueblerías más antiguas y conocidas en nuestro país: Mueblería Ancón.

Mientras que Blanco captaba clientes en sus recorridos por la ciudad, se le presentó la oportunidad de trabajar en la Mueblería Ancón, empresa fundada por otros empresarios españoles en 1935, quien en ese momento contaba con una oficina de 40 m<sup>2</sup>, en el parque de la Lotería, frente al DENI y en la que ya trabajaba su hermano. Para ese entonces, eran tres socios, incluyendo a su hermano, luego de un año y medio de estar trabajando en la mueblería, la cual recibió su nombre en honor al primer barco que transitó por el Canal de Panamá, el Vapor Ancón, Blanco decide invertir sus ahorros en la compañía y convertirse en el cuarto socio. Pasados los años, dos de los primeros socios deciden salirse del negocio, quedando entonces Blanco y su hermano; sociedad que transcurrido el tiempo, los llevó a fundar el conocido Hotel Veracruz. Luego de ver sus esfuerzos realizados, los hermanos Blanco toman la decisión de que cada uno se dedicara a su negocio, es así como don Alejandro queda con todas las acciones de la mueblería y su hermano con las del hotel. Alejandro Blanco es un empresario dedicado, esmerado, responsable y trabajador que forma parte de la historia de nuestro país, es de aquellos que supieron salir a flote en uno de los momentos más difíciles que ha vivido Panamá, la invasión de 1989.







Luego de un tiempo de estar esforzándose cada día por llevar su empresa adelante, se suscita el lamentable hecho, caos que arrastró su negocio a ser saqueado por completo. Una prueba bastante difícil para el empresario, pero que con cabeza fría y voz fuerte se dijo a sí mismo y a sus hijos: "Si Panamá me lo dio, a Panamá se lo voy a invertir". Y es así como Blanco, con decisión y determinación, empieza prácticamente desde cero y vuelve a levantar la Mueblería Ancón en el mismo lugar en el cual estuvo por 20 años. Hoy día el empresario tiene la bendición de ver que todos sus esfuerzos son tangibles, que los 40 mts<sup>2</sup> que conoció de la mueblería frente al DENI, con una secretaria y tres socios, hoy día son 12 mil mts<sup>2</sup>, de exhibición de finos y lujosos muebles y accesorios, distribuidos en cuatro sucursales: Ancón Store, ahora con un edificio de seis plantas en Vía España, Credi Ancón y las mueblerías de Los Andes y en la 24 de Diciembre y pronto en Chorrera.

Alejandro Blanco siempre ha sido un empresario muy activo dentro del sector. Su participación en cuanto a la Responsabilidad Social Empresarial ha sido efectiva, en dos ocasiones ha presidido la Asociación de Mueblerías en Panamá, ha pertenecido al CONEP, es socio de la Cámara de Comercio, Industrias y Agricultura de Panamá, al igual que la Cámara de Comercio Española. El empresario es fiel creyente de que las buenas obras siempre se deben realizar, de que las veces que se le pueda tender una mano amiga al necesitado se haga de corazón y que en ciertas ocasiones es mejor que lo que hace tu mano derecha, la izquierda no lo sepa, esto en referencia a que muchas veces es mejor ayudar a alguien manteniéndose en el anonimato ●



**ti**A qué edad fundó su primer empresa?

A los 20 me incorporé a la empresa.

**ti**El emprendedor nace o se hace?

Se hace.

**ti**Tres cualidades para emprender?

Tenacidad, responsabilidad, y estar claro en objetivos.

**ti**Tres emprendedores panameños a quienes admira?

Herman Bern, Frank Morrice (QEPD), Guillermo Villarreal.

**ti**Tres emprendedores de otros países a quien usted admira?

Amancio Ortega, Walt Disney, Warren Buffet.

**ti**De quién depende el éxito de una empresa?

De un buen líder y compromiso del equipo de trabajo.

**ti**El éxito de una empresa depende de?

Objetivos claros, conocimiento del mercado, buen ambiente laboral.

**ti**Obstáculos con los que se ha encontrado al emprender su negocio?

La invasión de Panamá, poco tiempo de estar al frente en la mueblería y la competencia deshonestas que a veces se da en el sector.

**ti**Cuál considera usted que es su mayor logro empresarial?

La ejecución de mis negocios, todos los he sabido mantener.

**ti**Ha fracasado alguna vez en su vida, ha cerrado alguna de sus empresas?

No, afortunadamente no me he tenido que ver en esa situación.

**ti**Cuáles serían sus tres

recomendaciones principales para el que desee iniciar un nuevo negocio?

Que le guste el negocio que hará, ser persistente dedicándole muchas horas de trabajo a su negocio, e invertir su dinero exclusivamente para la empresa.

**ti**Considera usted que ha encontrado un balance entre el tiempo que le dedica a su familia y sus empresas?

Sí. Siempre he procurado organizar viajes con mi familia para brindarle tiempo y atención y de igual forma, atiando los asuntos de mis empresas.

**ti**Prefiere tener mucho dinero o ser feliz? Ser feliz. El dinero no te da la felicidad, es importante, pero no lo es todo.

**ti**Tres cualidades que busca en su equipo gerencial?

Honestidad, dedicación y responsabilidad.

**ti**Rentabilidad o buen ambiente laboral?

Las dos cosas, si no hay buen ambiente de trabajo, no habrá rentabilidad y viceversa.

**ti**RSE es una necesidad o es opcional para las empresas?

Es realmente necesario.

**ti**Cuál es el mayor reto de un emprendedor?

Concluir lo que inició.

**ti**Alguna vez ha dejado de soñar con nuevos proyectos y retos?

No.

A mis 70 años aún tengo sueños.

**ti**En sus planes futuros está seguir creando nuevas empresas?

Sí, siempre sueño con abrir una nueva empresa.

**ti**Emprende un negocio para ganar dinero o porque le gusta lo que hace?

Porque me gusta lo que hago y porque atrás vienen siete seguidores (mis nietos).

**ti**Su mejor decisión como emprendedor?

Haber llegado a Panamá.

**ti**Su peor decisión?

No me arrepiento de nada de lo que he hecho.

**ti**Su mayor fortaleza como emprendedor? Creer en todo lo que hago.

**ti**Su estilo de liderazgo?

Soy un hombre sensible al momento de tomar difíciles decisiones que perjudiquen a otras personas, pero a la vez soy constante.