



...familiar dedicado a la
... en áreas residencial,
... que está en constante
... de progreso para nuestro
... de gran calidad de vida
... tratando siempre

GRU
SHAH

El emprendedor se hace. Puede que hayas nacido con el "drive" de emprendedor, pero el que no lo tiene lo puede aprender, siempre y cuando tenga pasión, sentido común y lógica.

VÍCTOR
SHAHANI





Empresario exitoso del sector de bienes raíces. Creativo, apasionado, emprendedor innato y con visión de futuro son palabras que describen a Víctor Shahani, fundador del emporio empresarial que lleva el nombre de Grupo Shahani.

Este panameño, ha sido miembro de diferentes gremios empresariales del país, así como de asociaciones nacionales e internacionales del sector de bienes raíces. La empresa que actualmente genera 1000 empleos directos e indirectos, es uno de los grupos empresariales más reconocidos del país del sector de bienes raíces, en el área residencial, industrial y comercial.

Desde los 12 años de edad, Víctor trabajaba con su padre Kewalhram, quien se dedicaba a vender productos en la zona del Canal de Panamá, y a alquilar apartamentos a los militares norteamericanos. Aún no había concluido sus estudios

secundarios cuando fallece su padre. Esta situación hizo que él y su hermano Rolando tomarán las riendas del negocio y fundaran Shahani Autopartes, S.A. (Shapsa).

Durante años, los hermanos Shahani se concentraron en hacer crecer el negocio de venta de autopartes y transporte (equipo pesado, cemento y otros). Sin embargo, la actividad conllevaba una logística complicada y en gran medida dependía de los empleados transportistas, quienes además se veían expuestos a algunos riesgos por lo que deciden cerrar la división de Grupo Shahani y retomar las tierras que heredaron de su padre.

Tras la vuelta a la democracia en Panamá, los globos de tierra aumentaron su valor y empezaron a generar proyectos con el nombre de Grupo Shahani. Actualmente, esta es una empresa familiar manejada por Víctor y su hermano Rolando. También trabajan en la compañía, algunos miembros de la segunda generación como Katherine, hija de Víctor y Rolando Alberto y Michelle, ambos hijos de Rolando.

Entre algunos de los proyectos realizados por el grupo están: Vista Mar Golf & Beach Resort, Desarrollo Tabra, Cangrejo Bay, Madroño Forest, Costa Sur, Villa Valencia, El Doral, Costa Sur Village y Sunset Coast, entre otros.

Grupo Shahani ha recibido de parte de Cemex dos premios, uno en la categoría de Obras de Infraestructuras para Vista Mar Golf, Beach & Marina y el otro en Obras de Vivienda por Costa Sur●





tiCómo define a un emprendedor?

Creativo, que tiene voluntad de hacer cosas y que tenga sentido común y lógica.

tiQué significa el éxito para usted?

Tener una empresa que se pueda manejar en ausencia de los dueños.

tiA qué edad fundó su primera empresa?

Shapsa Shahani Autopartes se fundó cuando tenía 18 años.

tiEl emprendedor se hace o se nace?

El emprendedor se hace. Puede

que hayas nacido con el "drive" de emprendedor, pero el que no lo tiene lo puede aprender, siempre y cuando tenga pasión, sentido común y lógica.

tiTres cualidades para emprender?

Sentido común y lógica, pasión y creatividad.

tiTres emprendedores panameños que usted admira?

Mayor Alfredo Alemán, Herman Bern y Arturo Melo. Tengo especial respeto por Juan Ramón Poll, uno de mis mentores.

tiTres emprendedores extranjeros a quien usted admira?

Carlos Slim, Bill Gates y Sam Walton.

tiDe quién depende el éxito de una empresa?

De la Junta de accionistas, junta directiva, colaboradores y clientes.

tiDe qué depende el éxito de una empresa?

Principalmente de la planeación estratégica y conocer el nicho de mercado.

¿Tres obstáculos con los que se ha encontrado al emprender sus negocios?

Los mercados varían y hay que estar siempre en el nicho de mercado correcto. Por eso es bueno tener un portafolio de diferentes tipos de inversiones que te ayuden a variar el riesgo. Los cambios de normas de construcción cuando ya tienes proyectos comenzados basados en las normas previas y retrasos en permisos.

¿Cuál considera usted que es su mayor logro empresarial?

Haber tenido la visión de la plusvalía en compra de tierras en lugares estratégicos, que hoy valen mucho más y que son polos de desarrollo.

¿Ha fracasado alguna vez en su vida? ¿Ha tenido que cerrar alguna empresa?

He tenido varios desaciertos de los cuales hemos aprendido para no repetirlos. No todo puede ser perfecto. En mis inicios me dediqué al negocio de transporte en general, en especial de combustible, equipo pesado, cemento y otros materiales de construcción. Este negocio llevaba una logística muy compleja y dependía mucho de los colaboradores transportistas. A veces, ellos se veían expuestos al transporte nocturno y esto conllevaba algunos riesgos. Por lo tanto, decidimos cerrar esta compañía por la seguridad de nuestros transportistas, ya que este tipo de negocio no iba de la mano con los valores de nuestra empresa.

¿Cuáles serían sus tres recomendaciones principales para el que quiere iniciar un negocio nuevo?
Excelente planificación, estudio de mercado y flujo de caja a la medida del proyecto.

¿Considera usted que ha encontrado un balance entre el tiempo que le dedica a su familia y a sus empresas?
Esta es una empresa familiar donde varios trabajamos dentro de ella. Es

bien difícil separar ambas cosas cuando nos vemos, pero se hace el mejor esfuerzo por dedicarles calidad de tiempo durante la semana y vacaciones. A medida que la familia va creciendo y los nietos aumentando, hemos tenido que crear tradiciones familiares y espacios para compartir con todos, ya que tenemos de todas las edades.

¿Prefiere tener mucho dinero o ser feliz?

Ser feliz, definitivamente. La felicidad no tiene precio y al que es feliz le es más fácil hacer dinero después.

¿Tres cualidades que busca en su equipo gerencial?

Fidelidad, compromiso y eficiencia.

¿Rentabilidad o buen ambiente de trabajo?

Con un buen ambiente de trabajo se puede lograr la rentabilidad más fácilmente que en un ambiente difícil.

¿RSE: es una necesidad o es opcional para las empresas?

Es una necesidad para las empresas, para poder balancear y evitar una explosión social.

¿Cuál es el mayor reto de un emprendedor?

Es ser constante anualmente en lograr sus metas y objetivos.

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

Jamás he dejado de soñar con nuevos retos y proyectos.

¿En sus planes futuros está seguir creando nuevas empresas?

Debido a nuestro giro de negocio y la cantidad de tierra que todavía mantenemos, seguiremos si Dios nos lo permite construyendo nuevos proyectos en estas tierras. Siempre estamos dispuestos a escuchar.

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

Definitivamente que a mí me apasiona lo que hago y ganar dinero hace que los proyectos sean de éxito. Así que cuando emprendo un negocio o un proyecto nuevo es una creación de

algo que cuando lo ves terminado, sientes una gran sensación de satisfacción.

¿Cuál ha sido su mejor decisión como emprendedor?

Tener un portafolio diversificado en propiedades.

¿Cuál ha sido su peor decisión como emprendedor?

Ser demasiado confiado y me ha tocado aprender de mis errores.

¿Cuál considera usted que es su mayor fortaleza como emprendedor?

Me crie trabajando y eso es lo que mejor sé hacer. Considero que mi mayor fortaleza como emprendedor es la dedicación que pongo en mis negocios.

¿Cómo define usted su estilo de liderazgo?

Tengo liderando esta empresa, 45 años y los estilos de liderazgo han ido cambiando con los tiempos. Antes era presidencialista porque esa era la forma. Luego entró la nueva generación familiar y acostumbramos a tener juntas directivas y comités donde conversamos las decisiones importantes con el ánimo de buscar consenso. Creo que es importante adaptarse a las nuevas tendencias y mantenerse actualizado.