



*El dinero no tiene nada que ver
con la felicidad. No hay que ser
conformistas, hay que trabajar y
luchar por lo que uno quiere y eso te
trae felicidad.*

BENEDICTO
WONG





Sentarse a conversar con el empresario Benedicto Wong es estar frente a una persona que lleva años de experiencia en el mundo empresarial. Es por ello, que al dialogar con él sobre su larga trayectoria profesional es obvio que afloran a su memoria un sinnúmero de anécdotas.

A sus noventa años, ha almacenado todo un cúmulo de vivencias y conocimientos para hablar con propiedad, del negocio de mercadería, ventas y de las importaciones; actividades en las que se destacó desde sus años mozos, y gracias a las cuales se convirtió en un emprendedor exitoso.

A finales de los años 40 cuando llegó a Panamá tuvo la oportunidad de trabajar en la Compañía del Canal de Panamá como cotejador de carga en el puerto de Cristóbal en la provincia de Colón, época en que solo se pagaban 74 centésimos por la hora de trabajo. Ante este panorama, enfocó su visión mucho más allá con el fin de ganarse unos reales extras, apostando al negocio de las ventas de mercaderías. A sus escasos 24 años se percató de que un periódico de ese entonces llamado Canal TRADE CHANNEL mostraba un cúmulo de ofertas de compañías extranjeras. Fue entonces cuando su mente creativa se transportó, pensando que podría comenzar con el negocio de traer mercancías desde el exterior para revenderlas en Panamá y así lograr unos dividendos más. Fue así como a sus 25 años decide fundar una agencia que lleva su nombre y que es ampliamente conocida hoy en día en la distribución de alimentos y mercancías de todo tipo. Wong recuerda que

no requirió de un fuerte capital para iniciar en el rol de agente comisionista. Rememora igualmente, que en esos primeros pasos como comerciante vendía de todo: comida, artículos de ferretería y hasta productos de conveniencia personal que no se encontraban en el mercado local. Inició prácticamente solo en el negocio, pero al abrir su agencia en un pequeño local por calle Estudiante, en el corregimiento de Santa Ana, tenía una secretaria que atendiera los pedidos, mientras él se defendía vendiendo en la calle.

Algo que ha aprendido este empresario en su largo camino como comerciante es que hay que trabajar duro, esforzarse y trazarse un objetivo definido para lograr buenos resultados de todo aquello que se haga. Uno de sus pensamientos es que hay momentos en que una sola actividad no es suficiente para alcanzar metas trazadas, si se desea pensar en un futuro promisorio. Asimismo, es de la opinión de que lo importante para lograr un ideal y tener una buena rentabilidad -que le ayude en los momentos difíciles de la vida- es la organización y saber economizar. Es decir, administrar debidamente lo que con tanto trabajo costó ganar.

Benedicto Wong se constituyó en uno de los pioneros en Panamá por los años 50 en lo referente a maquilado en

donde importaba productos terminados con su propia marca y especificaciones al igual que para los años 60 acudía a las ferias internacionales en busca de mercancías novedosas para traerlas al terruño istmeño. Ello le permitió revolucionar el mercado nacional en los años 70, cuando trajo al país las conocidas sopas instantáneas bajo su marca Rika, que distribuye su empresa Agencias Benedicto Wong. Para los años 80 decidió que mejor pondría una fábrica de este tipo de sopas en Panamá, pero lastimosamente la inversión no prosperó por ciertos percances industriales que no se resolvieron en ese momento, pero en su lugar se volcó a fabricar sus ya conocidas mechitas "Dos Tigres", que para entonces se habían constituido en una alternativa eficaz para ahuyentar a los mosquitos.

De aquellos años cuando comenzó en su bregar como comerciante, le quedan buenos recuerdos y también las desilusiones a las que se enfrentó. La Agencia Benedicto Wong, S.A. es un orgullo familiar y para Panamá, toda vez que cuenta con unos 220 colaboradores y que fue haciendo crecer con mucho esfuerzo y tenacidad. Asimismo, este comerciante se ha destacado por crear otras empresas que ayudan a cientos de familias panameñas y que están contribuyendo a la economía de Panamá. Tiene inversiones importantes en otros sectores, como el bancario, hotelero y el de bienes raíces. Lo cierto es que este empresario ha visto crecer a muchos exitosos hombres de negocios panameños y de otros países que hoy, al igual que él, contribuyen al desarrollo del país ●



tiCómo define a un emprendedor?

Como una persona inteligente, creativa, ahorrativa, dedicada y con aspiraciones. Además, no ser conformista y debe identificar oportunidades.

tiQué significa el éxito para usted?

Es todo aquello que se logra con esfuerzo y trabajo, para ser reconocido. Es contribuir a la sociedad y a la economía del país.

tiA qué edad fundó su primer empresa?

A los 25 años.

tiEl emprendedor nace o se hace?

Se hace.

tiCuáles son las tres cualidades para emprender?

Ser analítico, tener visión y actitud.

tiEmprendedores panameños a quienes usted admira?

Bolívar Bárcenas, Juan Pascual, Antonio Tagarópulos y Juan Ramón Poll.

tiDe quién depende el éxito de una empresa?

De su líder.

tiDe qué depende el éxito de una empresa?

De la perseverancia.

tiLos tres obstáculos con los que se ha encontrado al emprender negocios?

Una vez, unos socios trataron de imponerme recurso humano no comprometido.

tiCuál considera usted que es su mayor logro empresarial?

El haber creado mi propia agencia

comercial y que tiene reconocimiento en la economía panameña. Es una de las pocas industrias que queda en el país, que fabrica un producto hecho en Panamá cuando muchos vienen de afuera.

tiHa fracasado alguna vez en su vida; ha tenido que cerrar alguna empresa?

No he tenido ningún fracaso empresarial.

tiSus tres recomendaciones principales para el que quiere iniciar un negocio?

Trabajar día y noche, meterle cabeza al negocio y ser realista.

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

Claro que he encontrado el balance, dedico tiempo a la empresa, pero también a la familia, es importante.

tiPrefiere tener mucho dinero o ser feliz?

El dinero no tiene nada que ver con la felicidad. No hay que ser conformistas, hay que trabajar y luchar por lo que uno quiere y eso te trae felicidad. No necesariamente hay que tener mucho dinero, hay veces que tener mucho dinero no te permite ser feliz.

tiCuáles son las tres cualidades que busca en su equipo gerencial?

Que sean responsables, serios, tener buenos principios y honestidad.

tiRentabilidad o buen ambiente laboral?

Ambas. Debe haber un balance entre estos dos componentes.

tiRSE: Es una necesidad o una opción?

Es opcional, porque se basa en la

medida en que uno pueda contribuir. No puedo donar o participar en algo, sino tengo cómo hacerlo. Uno debe generar ganancias, para poder donar. Es decir, no puedo donar lo que no tengo.

tiEl mayor reto de un emprendedor?

Saber cómo enfrentar la competencia.

tiAlguna vez ha dejado de soñar con nuevos proyectos y retos?

Siempre busco hacer negocios.

tiEn sus planes futuros está seguir creando nuevas empresas?

Mientras tenga vida sigo pensando en cómo hacer negocios.

tiPor qué emprende un negocio, para hacer dinero o por qué le gusta?

Uno abre un negocio para ganar dinero. Nadie va a participar de una empresa para perder, pero debe haber un punto de equilibrio.

tiLa mejor decisión de su vida?

Trabajar el día a día.

tiY la peor decisión?

No conocer con quién uno se asocia.

tiCuál es su mayor fortaleza?

Tener visión y perseverancia.

tiCómo define su estilo de liderazgo?

Metódico, detallista y participativo.

BENEDICTO WONG

269

