



*El emprendedor tiene interés en realizar  
un sueño, una idea, con determinación  
y conciencia de sí mismo.*



# CARMEN AMADA PINZÓN



**Hablar de la doctora Carmen Amada Pinzón es sinónimo de belleza en Panamá. Esta especialista en dermatología y cosmetología se ha ganado un sitio en ese mundo de la medicina y de la estética. Su nombre es ya una marca registrada y de alto reconocimiento, un lugar que le ha costado a esta santeña --oriunda de Macaracas-- mucho esfuerzo, dedicación y creatividad para romper un molde en una época en el país, en la que esta especialidad médica que hoy desempeña, no era muy conocida.**

Decidió estudiar medicina en la Universidad de Panamá y fue en ese momento de universitaria cuando su espíritu emprendedor se hizo evidente. "Mi primera empresa fue de vendedora de cosméticos cuando estudiaba medicina, aunque yo no la formalicé, esa fue mi primera empresa", afirmó esta galena, quien confesó que cuando realizó su internado como médica se ganaba un dinero extra con esta actividad, faena que le apasionaría el resto de su vida profesional.

Su pasión por la medicina le vino desde muy jovencita, pero el estrés y el cansancio, que generaba el estudiar una carrera difícil, dejarían huellas en su rostro y de allí su decisión de especializarse en dermatología, mientras tanto optó por incursionar en la cosmetología, dedicándose a la venta de productos para mejorar el cutis.

El hecho de mejorar su apariencia, la encaminó a estudiar y leer todo tipo de material relacionado





con la estética. Pero felizmente el destino hizo que a través de sus cicatrices, provocadas por su acné, la llevara a ser una mujer exitosa, convirtiéndose en una de las galenas más reconocidas de Panamá en el mundo de la estética. "Siento que Dios me puso esa prueba bien dura y la vi como una oportunidad de vida", dijo. Recuerda que cuando comenzó en el negocio de los cosméticos estaba sola y tenía que hacer de todo. Con el primer salario de \$630 mensuales, que devengó en aquellos tiempos como médica, pudo comprar sus productos para revenderlos más adelante. Lo que empezó sola, hoy puede decir con orgullo que cuenta con una clínica con 21 colaboradores. Recuerda que cuando llegó a Panamá allá por el año 1986, luego de hacer su especialidad en dermatología en Brasil, y de cosmetología en Argentina, decidió abrir un consultorio de 30 metros cuadrados en la ciudad de Las Tablas que atendió por 7 años. Luego se trasladó a la capital, tras comprar un consultorio en el Centro Médico Paitilla (CMP). Pero el hecho de tener una clínica dermoestética, que integrara a auxiliares de la medicina y cosmetólogas, representaba en ese momento en Panamá un hito histórico.

Durante 14 años [desde 1991 hasta el 2005], atendió en la planta baja en Paitilla, hasta que un grupo de colegas la invitó a ser fundadora del Hospital Punta Pacífica. Además de accionista de ese prestigioso centro hospitalario fue la primera profesional en abrir su consultorio un año antes de su inauguración en 2006. Hoy dice con orgullo que lleva 11 años operando su Clínica Dermoestética "Dra. Carmen Amada Pinzón" en este reconocido hospital, de los 31 años que tiene como doctora.



Una de las claves de su éxito es que cree en sus proyectos, trabaja con ejemplaridad y al máximo de lo que pueda dar, aunado a que no tiene miedo a invertir, se preocupa por mantenerse actualizada y sobre todo, porque considera que la honestidad es una de sus cartas de presentación. Es decir, prefiere decirle a sus pacientes hasta dónde puede llegar y no ofrecerles tratamientos que no le vayan a resultar. Le exige al personal que labora con ella, que deben ser honestos y sinceros con los pacientes, no ofrecer lo que "no se debe" y no vender lo que la persona "no necesita". Desde hace dos años también tiene su propia línea de productos llamada "Amada Skin Care" que solo se usan en su clínica, porque requieren ser manejados y recomendados por personal debidamente especializado.

Por otro lado, otros de sus grandes emprendimientos es la publicación de la revista Amada Magazine, que lleva 12 años de circulación y que se distribuye gratuitamente, en la que se abordan temas enfocados principalmente en la educación de aspectos dermatológicos y cosméticos.

En cuanto a Responsabilidad Social Empresarial, junto a un grupo de colegas lleva adelante la campaña denominada "Sus lunares en la mira", para crear conciencia sobre el cáncer de piel ●



tiCómo define a un emprendedor?

**Como la persona que tiene interés de realizar un sueño o una idea. Esa persona que tiene una determinación y que tiene conciencia de sí mismo.**

tiQué significa el éxito para usted?

**Es la realización de una meta propuesta, llámese una meta pequeña o grande. Es el logro, la extensión y la realización de esa meta.**

tiA qué edad fundó su propia empresa?

**A la edad de 25 años.**

tiEl emprendedor nace o se hace?

**Se hace.**

tiCuáles son las tres cualidades para emprender?

**Convencimiento, inspiración y perseverancia.**

tiTres emprendedores panameños a quienes usted admira?

**Ignacio Mallol, Herman Bern y Moisés Cohen.**

tiTres emprendedores de otros países a quienes usted admira?

**Frederick Brand (EE. UU.), Alejandro Cordero (Argentina) y Carlos Slim (México)**

tiDe quién depende el éxito de una empresa?

**Del líder de la empresa.**

tiDe qué depende el éxito de una empresa?

**De su líder y del equipo de trabajo.**

tiCuáles son los tres obstáculos que ha encontrado al emprender?

**La deshonestidad, las personas que no están bien preparadas y la gente muy mediocre.**

tiCuál considera usted que es su mayor logro empresarial?

**El mantener el éxito profesional en 31 años. Siempre con tendencia a crecer.**

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

**Sí, cerré dos empresas por diferencias con los socios.**

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

**Crear en lo que hace, estudiar el mercado para ver qué es factible y rodearse de personas competentes.**

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

**Sí, lo considero. He podido llevar adelante a mi familia.**

tiPrefiere tener mucho dinero o ser feliz?

**Pienso que tiene que haber un balance, entre sus aspiraciones de qué es lo que usted quiere para ser feliz y hasta cuánto quiere ganar, porque hay gente que tiene mucho dinero y no llega a ser feliz. Uno debe estar convencido en realidad de qué es lo que quiere.**

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

**Primero honestidad, capacidad de trabajo y saber qué pueden hacer por**

**los demás, que no solo piensen en la empresa, sino que podemos velar por el entorno del ser humano, de eso que se llama la calidad humana.**

tiRentabilidad o buen ambiente de trabajo?

**Un buen ambiente de trabajo.**

tiLa RSE es una necesidad o es opcional para las empresas?

**Es una necesidad de retribuirle a la humanidad lo que nos da a cada uno.**

tiCuál es el mayor reto de un emprendedor?

**Perseverar en las ideas.**

tiAlguna vez ha dejado de soñar con nuevos proyectos?

**Nunca, no descanso. No sé cuando comience, ni cuando termine.**

tiEn sus planes futuros está seguir creando nuevas empresas?

**Por supuesto que sí, y varias. Todas afines y nada fuera de lo que no sea afín conmigo.**

tiEmprende un negocio para ganar dinero o porque le gusta lo que está haciendo?

**Ambas. Estoy enamorada de lo que hago y de allí viene el dinero porque pienso que lo hago bastante bien.**

tiCuál ha sido su mejor decisión como emprendedora?

**Seguir creciendo en mi rama y no meterme en lo que no sé.**

tiCuál ha sido su peor decisión?

**Haber tenido socios extranjeros que no conocían el mercado.**

tiCuál considera usted que es su mayor fortaleza como emprendedora?

**Trabajar con ejemplaridad y estar al pie del cañón, como vendo belleza no puedo lucir desarreglada.**

tiCómo define usted su estilo de liderazgo?

**Con mucha comunicación con mi personal, con mucho entrenamiento y con buenas remuneraciones.**