



Entrevista al Autor-Editor

EMPRENDEDORES DE PAI

*En la vida hay que ser agradecidos por
todo lo que tenemos y logramos.
Es por esto que todos debemos devolver y
aportar a la sociedad, según nuestras
posibilidades.*

MOISÉS

COHEN MUGRABI

SIJUSA

Capital
bank
Lo Capital de tus Finanzas

Vale
Panamá

 PROMAN

 ANP Panamá
Agencia de Noticias

 GasIT



Fue Colón la provincia que vio nacer a Moisés Cohen Mugrabi, el 7 de febrero de 1967. Era un martes de Carnaval. Y fue en el colegio La Salle de Colón donde cursó sus primeros 10 años de estudio. Siendo un adolescente recién graduado del Instituto Alberto Einstein, elige realizar sus estudios superiores en Derecho y Ciencias Políticas en la Universidad Católica Santa María La Antigua, de donde se graduó con el galardón Magna Cum Laude y de cuya promoción obtuvo el primer puesto de honor.

Años después, recibe el honor de una beca Fullbright, otorgada por el Gobierno de los EE. UU., para cursar sus estudios de maestría en Derecho en la prestigiosa universidad de Stanford en California. Además, realiza estudios de Mediación y Negociación en la universidad de Harvard y más recientemente realiza estudios de finanzas y operaciones en la escuela de negocios Wharton en Pensilvania. Nos dice que un emprendedor, nunca debe dejar de estudiar, aprender y actualizarse sobre los temas que le interesan.

Su abuelo llegó a Panamá, desde Chipre, durante la construcción del Canal de Panamá y sus padres, David y Grace, nacieron en Panamá y en Colombia, respectivamente. Ambos eran empresarios. Su padre fundó en Colón un almacén y Cohen recuerda cuando le contaba que se tenían que levantar a cualquier hora, 1, 2 ó 3 de la mañana para atender a los marinos que llegaban en sus barcos. Su madre siempre trabajó con su padre, hombro a hombro y fundó la primera juguetería de Colón para la época navideña. Viajaba todas las noches a Panamá, compraba los juguetes y los



traía a Colón para venderlos. Juntos, con una socia, fundaron la empresa Casa Osaka en la Zona Libre de Colón. Moisés Cohen nos dice: "Mis padres no tuvieron la oportunidad de estudiar en la universidad, aunque ambos fueron muy buenos estudiantes en la escuela. Siempre trabajaron muy duro para mantener a sus 5 hijos, recuerda Cohen. Mis hermanos tampoco estudiaron en la universidad, porque empezaron a trabajar desde muy jóvenes y hoy son todos empresarios y mi hermana también. Fui el único que fue a la universidad, pero que además no continué con los negocios que iniciaron mis padres, sino que seguí mi propio camino, lo cual fue la primera decisión difícil que tomé y fue el inicio de ser un emprendedor, arriesgarlo todo al dejar lo que tienes, para empezar de cero una carrera y luego tus propios negocios".

Es así como su primer emprendimiento lo inicia en su época de estudiante de Derecho en la USMA. Con tan solo 19 años, Cohen se suscribió a la Gaceta Oficial y vio la oportunidad de montar el que sería su primer negocio. En ese entonces, los abogados tenían que ir a buscar la Gaceta a la Presidencia, y el aspirante a abogado pensó en distribuirla él mismo. Sistemas Jurídicos S.A. (SIJUSA) fue el nombre con el que bautizó su primer negocio, que realizaba desde su casa. Mi familia se quejaba porque tenía las Gacetas por todos lados. Mientras sus amigos organizaban fiestas o paseos a la playa, él trabajaba los fines de semana redactando un resumen de la Gaceta cada semana, para entregarlo a primera hora del lunes a las firmas de abogados. Cada tres meses las volvía a recoger y las empastaba del color de preferencia del abogado y su nombre en la portada. Llegó a tener 300 clientes en este primer emprendimiento.

Fundar Sistemas Jurídicos S.A. requirió muy pocos fondos ya que él ejercía las funciones de mensajero, secretario, editor y distribuidor. Con orgullo escuchaba a algunos abogados llamarle "el periodiquero jurídico". El negocio creció y hoy es la mayor editorial jurídica de Panamá que publica todos los códigos de la República de Panamá, la Constitución, y más recientemente ofrecen también toda esta información de manera electrónica, por medio de una plataforma tecnológica llamada SIJUSALEX que se puede utilizar a través de los celulares, las tabletas o las computadoras y los abogados pueden consultar la información jurídica que necesitan las 24 horas del día, y desde cualquier lugar donde se encuentren. En tanto su negocio crecía, Cohen fue desarrollándose profesionalmente como pasante en la firma Icaza, González Ruiz y Alemán; como abogado en Sucre, Arias y Reyes; como encargado de asuntos marítimos en la embajada de Panamá en Singapur y Taiwán; y como abogado corporativo de la antigua Autoridad de la Región Interoceánica (ARI), bajo el liderazgo del Dr. Nicolás Ardito Barletta.

Sus aventuras empresariales las fue compartiendo con su esposa Margie, quien siempre ha estado a su lado en todos estos años. Margie fue fundamental para Sistemas Jurídicos, ya que cuando se fue a estudiar a Stanford, ella quedó encargada de la empresa, y apenas eran novios. Con ella, fundadora de su firma de abogados Ángel, Cohen, Richa y Asociados (ANCORI), ha formado una linda familia con cuatro hijos: Grace, de 21 años; Sofía, de 18; David, de 14, y Abraham de 8. Cohen expresa: "Mi prioridad son mi esposa y mis hijos. Ellos son el futuro y tengo que dedicarles tiempo y



esmero para que sean mejores ciudadanos de este país y del mundo". Luego de Sistemas Jurídicos S.A., Moisés Cohen continuó fundando otras empresas de cero. Vale Panamá en 2003, Capital Bank en 2008, la Agencia de Noticias de Panamá (ANPanamá) en 2013, Gasit Panamá en 2015 y en el 2019 hará su debut como empresa PROMAN (Productivity Manager), que promoverá un software desarrollado por él para la mejor administración del tiempo y mejorar la organización y productividad de las personas.

Su carrera legal da un giro inesperado y se inicia en el sector bancario como asistente del gerente general en un banco local, hasta llegar a ocupar el mayor cargo de esa entidad bancaria. "Esto sucedió porque un grupo local había seguido mi trayectoria, sin que yo lo supiera, y me invitaron a ser parte de su grupo financiero. O sea que uno nunca sabe quién te está observando, y siempre que hagas las cosas bien, te van a salir oportunidades, que debes saber aprovechar". Pero para Cohen, faltaba en la banca lograr una mejor experiencia en el servicio a los clientes bancarios, y esto lo motivó a abrir su propio banco.

"Muchos me dijeron que era una locura abrir un banco de cero, pues había muchas regulaciones y competencia local e internacional muy fuerte" pero su instinto emprendedor le decía que tenía que abrir un banco con un servicio más personalizado y con un personal muy motivado y capacitado, y es así como funda Capital Bank en el año 2008, con un grupo de socios locales, con 11 millones de dólares de capital y activos. Contra todas las predicciones, el primer año Capital Bank captó más de 150 millones de dólares en depósitos y por el excelente servicio que presta a sus clientes, para el año 2017 terminaron con casi 1,400 millones de dólares en activos y con 162 millones de dólares en capital. Empezaron solo 20 colaboradores y ahora son casi 400, no solo con un banco, sino también con una empresa de factoring, una de leasing, una de fideicomiso, una de capacitación (Capital Emprendedor), con Óptima de Seguros, son socios de Telered, tienen 7 Sucursales a nivel nacional, su propia Torre, que es un ícono en la calle 50 y con las mejores instalaciones, tanto para los clientes, como para sus colaboradores, y ofrecen todos los productos bancarios, tanto para las personas, como para las pequeñas, medianas y grandes empresas de Panamá y otros países. Cohen admite que el inicio no fue fácil, dejar la Gerencia General de un banco, lo cual significó quedarse sin esos ingresos, para fundar un banco nuevo, fue algo que conversó con su familia, y lo apoyaron. "Me tomó casi dos años organizar y lograr la creación del banco para que inicie sus operaciones. Contratar personal, que dejara sus bancos con años de servicio, para unirse a un sueño, no fue tarea fácil, pero lo logramos y siempre estaré agradecido con quienes creyeron en este proyecto, que hoy es una realidad".

Otro emprendimiento que inició Cohen y que dice fue su "bebé", fue la empresa Vale Panamá, que inició operaciones en el 2003 porque Cohen había conocido a un empresario en Brasil, que tenía un



MOISÉS COHEN MUBRABI

negocio de vales de alimentación para los colaboradores de las compañías en esa nación. El servicio era respaldado por una ley que establecía cómo funcionaba: los trabajadores se beneficiaban recibiendo el 100% del vale, sin ninguna deducción y la empresa se beneficiaba al tener trabajadores más saludables y al no tener que pagar prestaciones laborales, ya que el monto de los vales no es considerado salario por la propia Ley. Justo en ese momento, en Panamá se emitió una legislación sobre ese tema y Cohen pensó por qué no

abrir una empresa panameña que ofreciera esos vales a los trabajadores, ya que en el país no existían incentivos de alimentación, lo cual beneficiaría la salud de los trabajadores y aumentaría la productividad de las empresas. Es así como en septiembre de 2003 funda Vale Panamá y entra al mercado a competir con dos grandes multinacionales Sodexo y Accor, ambas de Francia. Al principio fue muy difícil, ya que había que culturizar primero a los empresarios y a los trabajadores para que aceptaran el sistema, el cual es voluntario en Panamá.



Además, por ser un mercado pequeño hizo el negocio menos rentable. Las dos multinacionales cerraron operaciones en el país y solo quedó Vale Panamá en el mercado. El negocio fue tan exitoso que años después uno de sus ex competidores decide regresar a Panamá, pero esta vez haciéndole una oferta de compra. Como emprendedor, Cohen se siente honrado de que una multinacional del calibre de Sodexo le haya hecho una oferta para comprarle la empresa, la que aceptó. "Esto quiere decir que estás haciendo un buen trabajo", expresó Cohen.

Además de sus actividades empresariales, junto con su esposa Margie, bailan el Punto en diversas actividades, incluyendo en la Teletón 20-30, la Feria Internacional del Libro y el Concurso Nacional de la Pollera, ya que Moisés fue miembro del Ballet Folklórico de la profesora Elisa de Céspedes por más de 10 años. "Mi primera presentación fue en el Miss Universo de 1986. Representar a mi país a través de nuestros bailes, cultura y folclore, fue una gran experiencia para mí".

En su trayectoria profesional, Moisés Cohen también ha tenido espacio para la responsabilidad social empresarial. Ha sido el presidente de la Asociación Panameña de Bancos (APABANCOS) y de la Asociación Bancaria de Panamá (ABP). También ha sido miembro de la junta directiva de la Asociación Panameña de Ejecutivos de Empresa (APEDE), del Club Rotario de Panamá, de la Fundación JUPA, del Pacto Global de las Naciones Unidas, de la Universidad Santa María La Antigua (USMA) y más recientemente del Museo de la Libertad y los Derechos Humanos, que se establecerá en el área de Amador. Además es miembro de Entrepreneurs Organization (EO). Fue reconocido como joven sobresaliente de Panamá por el emprendimiento de Sistemas Jurídicos S.A. por Junior Achievement. Recibió un reconocimiento de parte del Club Rotario por haber fundado el programa "Adopta una escuela". También recibió un reconocimiento de la Asociación Bancaria de Panamá por haber fundado el programa de Educación Financiera. Por su amor y aportes al folclore nacional, en el Concurso Nacional de la Pollera se creó la medalla Moisés Cohen, a la Mejor Camisilla Masculina. Como presidente de la Asociación Bancaria de Panamá, organizó y coordinó la publicación de una obra sobre la historia y desarrollo del Centro Bancario Panameño, de la cual es coautor y se titula: La Banca en Panamá, una historia de contribución al desarrollo y promovió por primera vez la participación de los bancos en una tanda, en la Teletón 20-30 ●

tiCómo define a un emprendedor?

"Un emprendedor es un hombre o una mujer que tiene una visión clara de a dónde quiere llegar, que tiene un sueño y se atreve a ejecutarlo, porque lo vuelve una realidad". "Es una persona que siempre quiere seguir aprendiendo y aportando a la sociedad"

tiQué significa el éxito para usted?

"El éxito no lo define el dinero que uno tiene, el éxito para mi es ser feliz, estar contento con lo que uno es y con lo que uno tiene, tanto a nivel personal (familia), como empresarial, y por lo tanto vivir en Paz, con uno mismo, y con quienes te rodean". De nada sirve lamentarse por lo que uno no tiene y menos, por lo que otros tienen.

tiA qué edad fundó su primera empresa?

A los 19 años.

tiEl emprendedor nace o se hace?

Nace con las cualidades básicas y se hacen otras en la marcha.

tiTres cualidades que debe tener un emprendedor?

Visión (planificación), pasión y ejecución.

tiTres emprendedores panameños a quienes usted admira?

Alberto y Roberto Motta, Arturo Melo, Federico Humbert (padre) y Vicente Pascual, entre otros.

tiTres emprendedores de otros países a quien usted admira?

Walt Disney, Bill Gates y Jack Ma.

tiDe quién depende el éxito de una empresa?

Tanto del fundador de la empresa, como de la Junta Directiva, del gerente y el equipo gerencial.

tiDe qué depende el éxito de una empresa?

De planes claros, personal competente y ejecución eficiente.

tiTres obstáculos con los que se ha encontrado al emprender?

La envidia de alguna gente, la falta de personal especializado y comprometido, y obstáculos legales o políticos. Es increíble creer que hay gente que no puede ver a otros progresar y tratan de obstaculizar tu emprendimiento. Pero a esos hay que ignorarlos y seguir adelante.

tiCuál considera usted que es su mayor logro empresarial?

Haber creado las empresas que empecé de cero, la primera: Sistemas Jurídicos; la más grande, Capital Bank; la que vendí con éxito: Vale Panamá.

tiHa fracasado alguna vez en su vida?

Sí. Para ser un buen emprendedor hemos aprendido de uno o varios fracasos. Más que fracasos, oportunidades para aprender, aunque sean dolorosos en todos los sentidos.

tiCuáles serían sus tres recomendaciones principales para el que quiere iniciar un negocio nuevo?

Tiene que seguir sus sueños e instintos empresariales, tiene que saber medir los riesgos y rodearse de la mejor gente posible. Tiene que estar

consciente de que lo puede perder todo, o por el contrario, ganar mucho.

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

Lamentablemente al principio de las empresas no, pero con el pasar del tiempo le estoy dedicando más tiempo a la familia. He aprendido que mi esposa es lo más importante en mi vida, es mi compañera en todo, se esfuerza porque todo ande bien en el hogar y llena de valores y principios nuestras vidas. Mis hijos son el futuro, y debo dedicarles tiempo para guiarlos por el buen camino y que sean buenas personas, buenos ciudadanos, con valores y principios. A la familia hay que mantenerla unida. En Panamá y el mundo, la familia, que es el núcleo de toda la sociedad, no anda bien, no hay valores, y por eso hay tantos problemas.

tiPrefiere tener mucho dinero o ser feliz?

Ser feliz. El dinero no lo es todo en la vida. Al contrario, a veces te causa más problemas. Considero que la meta de todo ser humano debe ser alcanzar la felicidad. Una vez escuché algo que me impresionó, pero que es cierto: "Conocí a una persona tan pobre, pero tan pobre, que lo único que tiene es dinero".

tiTres cualidades que busca en su equipo gerencial?

Que tengan valores y principios (como la integridad y la lealtad), buena planificación y buena ejecución.

tiRentabilidad o buen ambiente de trabajo?

Prefiero buen ambiente de trabajo. Si hay buen ambiente de trabajo, viene la rentabilidad.

tiRSE es una necesidad o es opcional para las empresas?

Para mí es una necesidad. "Todas las empresas debemos tener un programa de Responsabilidad Social y no debe ser una opción, debemos apoyar a los más necesitados".

tiEl mayor reto de un emprendedor?
Organizar su tiempo para poder

cumplir con la familia y con la empresa. Y lograr que la empresa sea sostenible en el tiempo, adaptándose a los cambios que se vayan presentando.

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

No. Cuando ves una necesidad, siempre salen ideas, sueñas en cómo resolverla.

tiEn sus planes futuros está seguir creando nuevas empresas?

Sí, y empresas que sean productivas y que beneficien a la comunidad.

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

Considero que la motivación para iniciar un negocio, no debe ser únicamente para hacer dinero. Uno empieza emprendiendo algo que realmente le gusta, y cuando eres bueno en algo, entonces haces dinero.

tiSu mejor decisión como emprendedor?

Seguir adelante con un negocio, a pesar de que no iba bien, y mucha gente decía que lo cerrara, pero seguí mis instintos, porque era cuestión de tiempo, y resultó muy exitoso.

tiCuál ha sido su peor decisión?

Asociarme con personas que no tenían los mismos valores ni principios que yo, ni la paciencia, ni el ritmo de trabajo que se necesitaba para sacar un negocio adelante.

tiCuál considera usted que es su mayor fortaleza como emprendedor?

Visión de futuro, actitud positiva, organización, confianza en la gente, trabajo en equipo, paciencia y perseverancia.

tiCómo define usted su estilo de liderazgo?

El único que conozco, liderazgo sincero y decir las cosas de frente, sin rodeos. Hay que hacer lo que se dice. Debes convertirte en un ejemplo para todo tu personal, y para ello debes actuar siempre acorde con tus valores y principios. No debes creerte más que nadie, sencillamente en un equipo todos son importantes.