



*Un emprendedor es una persona con una idea, y que trabaja duro por ella. Luego la pasión le dará la velocidad.*

SAMUEL

 gruposiuma

MARSH SEMUSA

URRUTIA CANTORAL



Más de tres décadas y media enmarcan la trayectoria profesional de Samuel Urrutia Cantoral, un empresario panameño, quien desde muy joven soñó con tener su propia empresa y hoy, 36 años después, nos cuenta cómo con su habilidad de ventas, visión, pasión y optimismo continúa planteándose nuevos retos y proyectos.



Antes de emprender vuelo, Urrutia estudiaba y trabajaba con su padre, quien tenía un negocio de comercio de equipos pesados. En esta etapa se formaron las bases que lo definirían como empresario y emprendedor. Aprendió a siempre trabajar duro por lo que quiere, y descubrió su pasión por las ventas. En poco tiempo, sin siquiera haber cumplido mayoría de edad decidió emprender su primer negocio de corretaje de seguros el cual llamó Caribe de Seguros, luego Semusa y hoy Marsh Semusa, la empresa líder de consultoría de riesgos y correduría de seguros de Panamá. Su "As" bajo la manga fue su receta personal: Integridad, creerse, ser y sentirse experto en lo que hacía, trabajar arduamente y hacer realidad la creación de su plan de vida, sin dejar de lado su pasión, automotivación y espíritu de liderazgo.

Samuel inicio su formación académica en Finanzas en la Universidad Santa Maria la Antigua y luego se especializó en Administración de Negocios en INCAE (Costa Rica). Sin embargo, él sabía



que para ampliar sus horizontes y de Semusa, debía de ser experto en cada área de enfoque. Por esto continua su formación desarrollando habilidades de Estrategias y Operaciones en el Programa para Ejecutivos en Stanford (California, EE.UU.), obtuvo el Diplomado en Firmas de Servicios Profesionales en Harvard Business School (Massachusetts, EE.UU.), y el Diplomado en Fusiones y Adquisiciones (M&A) en la Universidad de Chicago (Illinois, EE.UU.), y más recientemente la Certificación en el Programa Internacional de Directores de INSEAD Business

School (Fontainebleau, Francia). Hoy es Presidente de Grupo Siuma, antes Grupo Semusa, un conglomerado de servicios enfocado en ofrecer soluciones corporativas, que incluye una división de corretaje de bienes raíces muy especializada en el segmento corporativo; la empresa líder en reubicación de Panamá, la cual ha traído a la fecha más de 2500 familias al país; y por ultimo una división de consultoría orientada a Negocios Familiares, por la cual se apasiona y le permite asesorar y guiar a clientes locales y regionales a tomar decisiones de fusiones y adquisiciones (M&A) de empresas.

La participación activa y directa de Urrutia en el sector lo ha llevado a presidir y pertenecer a diversos gremios como la Cámara Americana de Comercio AMCHAM (Presidente 99-00), Consejo del Sector Privado para la Asistencia Educativa COSPAE (Vicepresidente 2002), Director Fundador de "Entrepreneurs Organization (EO)" Panamá. De igual forma, es miembro fundador de la Agencia para la Atracción de las Inversiones y Promoción de las Exportaciones (PROINVEX PANAMÁ), fue Presidente Internacional del Consejo Empresarial de América Latina CEAL (2012-2014) y actualmente es Presidente del Consejo Consultivo. Los apoyos sociales también son de gran importancia para este empresario panameño. Fue autor directo de la inclusión del sector en la educación colaborando con la construcción de centros educativos y se mantiene en constante apoyo con el Ministerio de Educación a través del Fondo Unido de Panamá (UNITED WAY), ONG de cuya junta directiva forma parte. Sus esfuerzos, sacrificios y largas jornadas de un dedicado



trabajo han dejado sus frutos y no solo en lo económico, sino en la satisfacción personal de ver que otros han reconocido su labor.

Samuel promueve a Panamá en la región, potenciando sus esfuerzos y relaciones en Centroamérica, el caribe y la región andina, apoyando a empresas internacionales a invertir en Panamá, a empresas panameñas en transformarse y corporativizarse o que buscan capital e inclusive sumar socios estratégicos, hasta la venta de la empresa, consolidando su posición como hombre referente en M&A.

Como inversionista creyó en el plan de Prival Bank y Acerta Cía. de Seguros y desde ya hace 8 años se ha desenvuelto en la junta directiva del banco, apoyando con entusiasmo para hacerlo crecer, el cual se ha desarrollado tanto en Panamá como en Costa Rica.

En el año 2000 fue escogido por Trust for the Americas (OAS) entre 300 líderes del mundo como uno de los 30 jóvenes empresarios más exitosos de Latinoamérica. Le fue otorgado el reconocimiento "World Young Entrepreneurs Millenium 2000 Award", en el preámbulo del Foro Mundial de Jóvenes Empresarios en la ciudad de Nueva York. En el 2010 fue invitado a participar en el Grupo de los Cincuenta (G-50) celebrado en Singapur, el cual está compuesto por un grupo selecto de ejecutivos de algunas de las empresas del sector privado más grandes de las Américas ●

tiCómo define a un emprendedor?

**Una persona con una idea y que trabaja duro por ella. Luego la pasión le dará la velocidad.**

tiQué significa el éxito para usted?

**Cumplir tus sueños y auto realizarte.**

tiA qué edad fundó su primera empresa?

**A los 17 años.**

tiEl emprendedor nace o se hace?

**Se hace.**

tiTres cualidades para emprender?

**Humildad, perseverancia, soñador.**

tiTres emprendedores panameños que admira?

**Guillermo Saint Malo, Alberto**

**Vallarino, Claudio Valencia.**

tiTres emprendedores internacionales que admira?

**Bill Gates, Elon Musk (creador de los autos Tesla), Michael Lee-Chin.**

tiDe quién depende el éxito de una empresa?

**De su gente.**

tiDe qué depende el éxito de una empresa?

**De su plan de negocio.**

tiTres obstáculos con los que se ha encontrado al emprender su negocio?

**Competencia, ejecución, velocidad.**

tiCuál considera usted que es su mayor logro empresarial?

**Haber traído a Panamá un socio como Marsh. Y el lograr un equipo ejecutivo de lujo.**

tiHa fracasado alguna vez en su vida?

**Claro, hemos hecho negocios que no han funcionado, equivocarse es parte del crecimiento. Siempre hemos abierto emprendimientos, la mayoría con éxito pero no se puede ganar en todas.**

tiHa tenido que cerrar alguna empresa?

**Sí.**

tiTres recomendaciones para el que desee iniciar un negocio nuevo?

**Conocimiento del mercado, ser diferentes, hacer plan de negocio y contar con la gente adecuada.**



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

**Lo aprendí con el tiempo, al principio me costó, hace algunos años encontré el balance.**

tiPrefiere tener mucho dinero o ser feliz?

**Ser feliz, ese es mi objetivo de vida.**

tiCualidades de su equipo gerencial?

**Pasión, transparencia, compromiso, lealtad y buen sentido del humor.**

tiRentabilidad o buen ambiente laboral?

**Si hay buen ambiente se pueden lograr los planes.**

tiRSE: es una necesidad o es opcional para las empresas?

**Es un deber.**

tiEl mayor reto de un emprendedor?

**Perseverar ante la adversidad y volverse a levantar.**

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

**Nunca.**

tiEn sus planes está crear nueva empresa?

**Sí.**

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

**Cuando te gusta lo que haces es seguro que ganarás dinero, si haces algo solo por dinero y no te gusta entonces no lo vas a conseguir.**

tiSu mejor decisión emprendiendo?

**Apostar a ser emprendedor, ser emprendedor es un riesgo, pero después obtienes la satisfacción. Hay que tener optimismo y ser positivo.**

tiSu peor decisión?

**Habermetido en un negocio del que no tenía conocimiento.**

tiCuál considera que es su mayor fortaleza como emprendedor?

**La gente.**

tiCómo define su estilo de liderazgo?

**Mi estilo es de empoderamiento, de capacidad para tomar decisiones, estilo de confianza, de cumplimiento de metas estrictas y formalidad con un buen ambiente agradable y motivador de trabajo con mucha retroalimentación.**

