



Un emprendedor es una persona ambiciosa, determinada, que con pocos recursos busca las soluciones necesarias para problemas actuales.

CLAUDIO VALENCIA

haus

 SEMHA INVESTMENTS



Claudio Valencia, CEO de Semah Investments, nació en la Ciudad de Panamá el 15 de julio de 1966. A los 6 años se mudó a Rio de Janeiro, Brasil, donde creció con su madre y hermana. A los 18 años viajó a los Estados Unidos para estudiar Ciencias Políticas en George Washington University. Luego adquirió una maestría en Filosofía en la Universidad Federal de Río de Janeiro, Brasil, y posteriormente un MBA, en Columbia University, en New York. De regreso a su patria Valencia ingresó, por un periodo de dos años, en la empresa que había creado su padre para luego abrir sus propios negocios. Ya en 2003, cuando los sectores económicos más pujantes del país estaban bien definidos, Claudio Valencia ingresa en el sector de bienes raíces con su empresa de desarrollo inmobiliario residencial: Haus.

Claudio Valencia entendió que iba a darse un crecimiento importante en Panamá, según las proyecciones de analistas económicos, y que como resultado de esto se produciría un importante crecimiento de la clase media panameña y un incremento en la demanda residencial. Y es así como nace Haus, como una solución habitacional para una clase media que requería una vivienda céntrica y de calidad. En ese entonces, con tan solo dos colaboradores, un ingeniero y un vendedor, Valencia reconoció que la pequeña empresa tenía futuro. Con un préstamo bancario construyó Villa Bonita, en calle tercera Río Abajo, el primer edificio bajo la marca Haus.

Luego vendrían Plaza España y Gorgona Ocean Front. Ya con tres proyectos en su portafolio, Haus





finalmente se constituye como una empresa. "Pensé que iba a ser solo un emprendimiento, pero cuando vino el segundo y luego el tercero, me di cuenta de que había una oportunidad de constituir una empresa", comenta el empresario. Con la visión más clara de lo que quería hacer, Valencia alquila un local en plaza San Fernando, invierte en la contratación de más personal, en la compra de software y en la mejora de procesos para avanzar con los tres proyectos que tenía Haus en ese entonces.

Su objetivo principal siempre ha sido darle a la clase media la oportunidad de acceder a una vivienda económica en el centro de la ciudad. "Ese es nuestro enfoque", dice. Carrasquilla, Río Abajo, Parque Lefevre fueron los lugares escogidos para comprar terrenos y levantar sus edificios. Mirando 14 años para atrás, a cuando fundó la empresa, Valencia considera que Haus creció en la medida en que lo fue haciendo la clase media en Panamá. "Fuimos creando relaciones con bancos, con inversionistas, fuimos mejorando el equipo de trabajo. Y en el presente estamos construyendo 17 edificios en la Ciudad de Panamá", puntualiza.

Además de Haus, Valencia fundó Semah Investments, una oficina de inversión donde invierten dinero propio y estructuran los proyectos de Haus. Claudio Valencia también creó Semah Properties, una empresa dueña de locales comerciales, apartamentos y bodegas para alquiler. Una empresa que empezó con pocos activos y que ha ido creciendo. Por último, Claudio Valencia compró y creció el cementerio Colinas de la Paz, en Arraiján, y compró, creció y luego vendió el negocio de archivo de documentos llamado Datasafe.

Claudio Valencia forma parte de la Junta Directiva de Capital Bank, Capital Asset Management, de Siuma Advisors y de su empresa Semah Investment. Además, es miembro de la Cámara de Comercio, Industrias y Agricultura de Panamá, de la Asociación Panameña de Ejecutivos de Empresas, de Entrepreneur Organization, de *Young Presidents Organization* y de la Sociedad de Beneficencia Bnai Brith.

Valencia habla con más detalle de una iniciativa que gestionó junto a la Ciudad del Saber. Se trata de Venture Club, un fondo de inversión en *startups*, es decir, en empresas nuevas de panameños que tienen una idea, que quieren emprender, que requieren fondos para impulsarla y que necesitan una guía. "Levantamos el capital y entrevistamos a los emprendedores con las ideas más locas o más convencionales que pudieras imaginarte", cuenta. "Fue muy divertido y energizante, sobre todo cuando te encuentras con panameños, jóvenes en su mayoría, que tienen un sueño que quieren transformarlo en realidad y te dan la oportunidad de participar en eso" ●

tiCómo define a un emprendedor?

Un emprendedor es una persona ambiciosa, determinada, que con pocos recursos busca las soluciones necesarias para problemas actuales.

tiQué significa el éxito para usted?

El éxito empresarial es lograr llegar a tu objetivo, sea cual sea. En mi caso, es dejar un legado a través de la empresa, a través de mis hijos, y empujando iniciativas que ayudan a que la mayor cantidad de familias salgan del ciclo de pobreza en el cual se encuentran.

tiA qué edad fundó su primera empresa?

A los 32 años.

tiEl emprendedor nace o se hace?

Ambos.

La determinación es algo con lo que la persona nace. La ambición es algo que se hace.

tiTres cualidades para emprender?

Ambición, determinación, recursividad para poder encontrar soluciones a problemas.

tiTres emprendedores panameños a los que usted admira?

Carlos Valencia, Alberto Motta, Stanley Fidanque.

tiEmprendedores de otros países a los que usted admira?

Elon Musk, Jorge Paulo Lemann.

tiDe quién y de qué depende el éxito de una empresa?

Gente, gente, gente. Gente adentro, gente afuera.

tiObstáculos con los que se ha encontrado al emprender su negocio?

Gente, gente, gente. Gente adentro, gente afuera.

tiCuál considera que es su mayor logro empresarial?

Haber creado Haus, sin duda.

tiHa fracasado alguna vez en su vida, ha cerrado alguna empresa?

No he cerrado empresas, pero he fracasado muchas veces en el sentido de que no he logrado lo que quería. Esos fracasos fueron importantes para poder aprender y seguir adelante. Es muy fácil ser exitoso todo el tiempo y decir que todo te sale bien, pero, verdaderamente, todos estamos hechos de fracasos en el pasado y esos son los que te van a ir preparando para ese éxito que viene en el futuro.

tiRecomendaciones para una persona que quiere iniciar un negocio?

Primero, encuentra una industria que sea lo suficientemente grande y que esté creciendo. Y no una industria pequeña que esté decreciendo. Segundo, busca en esa industria un buen problema para resolver. Una vez lo encuentras, la solución se dará con el tiempo. Y tercero, rodéate de gente buena e incluso mejor que tú.

tiConsidera que ha encontrado un balance entre su vida profesional y su familia?

100%. Hace un tiempo tengo ese balance porque mi familia, mis hijos principalmente, son mi prioridad.

tiPrefiere tener mucho dinero o ser feliz?

No pienso que dinero y felicidad sean dos cosas excluyentes. Creo que el dinero puede ayudarte a ser feliz y si eres feliz puedes hacer más dinero. Pero si me arrinconas a escoger una de las dos, prefiero ser feliz.

tiCualidades que busca en su equipo gerencial?

Emprendimiento definitivamente.

Inteligencia y ambición con determinación.

tiRentabilidad o buen ambiente de trabajo?

No son excluyentes. La rentabilidad te ayuda a tener un buen ambiente de trabajo. Y el buen ambiente de trabajo te ayuda, sin duda, a mejorar la rentabilidad.

tiRSE es una necesidad o es opcional?

Es una necesidad, porque eres parte del sistema. La empresa no es un ente aparte de la sociedad. Tienes que ayudar a que esa sociedad siga adelante.

tiEl mayor reto de un emprendedor?

Rodearse de muy buenas personas, mantener el equipo trabajando, enfocado y determinado.

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

Nunca. En nuestra empresa siempre estamos buscando nuevos problemas que resolver y nuevas oportunidades en las cuales emprender.

tiEn sus planes futuros está seguir creando nuevas empresas?

Sí. En eso estoy!

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

En general, yo creo que poca gente empieza algo porque quiere ganar mucho o poco dinero. Uno piensa más bien en llenar una necesidad o resolver un problema. Luego, si te apasiona lo que haces, probablemente vas a ser exitoso resolviendo el problema y harás algo de dinero.

tiCuál ha sido su mejor decisión como emprendedor?

Haber escogido la industria de bienes raíces y haber empezado construyendo edificios.

tiCuál ha sido su peor decisión como emprendedor?

Tantas malas decisiones, cómo voy a escoger una. En el pasado, Semah Investments invertía en empresas que no controlábamos por su plan de negocios, y nos olvidábamos un poco de quién estaba detrás, de quién era el emprendedor. Ese ha sido un error que nos costó en el pasado, pero que hoy día no nos cuesta. Ahora cuando nos llega una oportunidad de negocios nos enfocamos en quién es el emprendedor. Si este pasa el "filtro", seguimos adelante evaluando la oportunidad.

tiCuál piensa usted que es su mayor fortaleza como emprendedor?

Enfoque y determinación.

tiCómo define su estilo de liderazgo?

Es un liderazgo de armar equipos y de perseverancia.

