Interview with Saul Breitman, President, Laboratórios Bernabó

15.02.2012

Tags: Laboratórios Bernabó

Laboratorios Bernabó es una de las empresas farmacéuticas más distinguidos de toda la historia de la Argentina, con más de 70 años en el mercado. ¿Cómo ha cambiado la visión de Bernabó a través de la historia, lugar donde está hoy, y qué papel ha desempeñado en esta evolución?

Comence a trabajar en Laboratorios Bernabó a los 13 años como chico de mandado y limpieza. Mientras trabajaba me recibí de perito mercantil estudiando de noche y a los 19 años llegue a ocupar los cargos de gerente de propaganda y gerente de venta, en Le Petit. Mas adelante trabaje en Finaco.

Yo vengo de una familia humilde, pero eso no impidió que tenga ambiciones y es asi como un día decidí independizarme y empecé el laboratorio Finadiet. Mi objetivo era crecer entonces me dispuse a comprar otro laboratorio. Mi abogado me anunció que se había presentado uno de los dueños de Laboratorios Bernabó con la intención de vender. En ese momento el Laboratorio Bernabó era pequeño, un local de 4 metros por 5 metros. Hay que tener en cuenta que en aquellos años la mayoría de los medicamentos se importaban.

Al principio estaba yo solo, y después entro gente de mi familia. Igualmente hoy, reparto mi tiempo entre Bernabó y Finadiet.

¿Cómo ha llegado a desarrollar sus áreas terapéuticas y seleccionar nichos de mercado, tales como odontología? ¿Cuál fue el impacto de estas decisiones?

Hoy Laboratorios Bernabó esta muy bien posicionado en el mercado Argentino. Si consideramos especificamente el sector de odontología estamos posicionados numero uno. Comenzamos armando un departamento dedicado exclusivamente a la odontología, teniendo visitadores especializados.

Hoy, ya recorriendo el nuevo milenio, Laboratorios Bernabó posee: El equipo más grande de agentes de propaganda médica que visitan a los odontólogos de todo el país. Un departamento científico odontológico formado por odontólogos, bioquímicos, farmacéuticos, personal de producción, calidad y administración. La propuesta de nuevos productos, el material gráfico – promocional y la bibliografía científica son desarrollados pensando exclusivamente en la práctica de la profesión y para el tratamiento y la prevención de las afecciones bucodentales. Fuimos los primeros y fue todo un éxito.

También tenemos un departamento de gastroenterología, cardiología, flebología, y la última incorporación fue el departamento de cuidado femenino, como su nombre lo indica, está dedicado a la mujer que realmente es un mercado muy importante. Empezamos posicionados en quinto lugar y hoy tenemos el gran orgullo de decir que estamos peleando la segunda posición.

El área de cuidado femenino empezó como una idea de mi nieta , un día me dijo que quería poner un departamento de ginecología. Personalmente yo no estaba muy convencido pero la apoye. Incorporamos una ginecóloga al staff y establecimos el plan para armar el departamento.

¿Cómo describiría su estilo de gestión? Con los años de experiencia, ¿cuál es el secreto de ser un exitoso director de una compañía farmacéutica en la Argentina?

Para ser exitoso, uno requiere muchos detalles . Hay que ser inteligente, hay que ser trabajador y hay que tener audacia.

Una cualidad esencial es el optimismo y no podemos olvidar que la Suerte, es otro componente muy importante.

Soy una persona que sabe escuchar, me trato de mantener actualizado y estoy abierto a los cambios.

Tenemos un management profesional, capaz y actualizado que nos acompaña y que realmente hace un trabajo invalorable. Somos un ejemplo de empresa familiar que crece y da resultados.

Hoy Laboratorios Bernabó tiene una gran dotación de personas trabajando con delegaciones en todo el país.

Laboratorios Bernabó tiene un renombre y una muy buena reputación establecida en la Argentina. ¿Cómo es posible traducir este suceso a su mercado de exportación? ¿Qué tan importante es este mercado para su empresa, y qué porcentaje de su producción total se exporta?

Actualmente yo diría que el 95% de nuestro negocio esta dirigido al mercado local.

Todos los países de Latino América conocen las drogas que hay en el mercado por eso no voy a elegir ir a Brazil para lanzar una droga que ya 10 laboratorios tienen lanzadas en el mercado. Es cuestión de estrategia, siempre nos pueden interesar alianzas con un laboratorio de investigación científica ya que somos una empresa abierta a los cambios y a hacer negocios y alianzas.

¿Qué significa el nombre de « Laboratorios Bernabó' a sus clientes y competidores en el mercado, y lo importante que es su marca a su éxito en la Argentina?

Tenemos una marca muy fuerte y muy bien establecida. El nombre Laboratorios Bernabó es un nombre muy arraigado y representativo en la industria nacional. Tenemos una infinidad de marcas de productos muy importantes. Para mencionar algunas les voy a nombrar MIOPROPAN y QURA (un antigripal) que son productos muy importantes para nosotros y muy reconocidos.

El mercado farmaceutico Argentino es my particular ya que el 55% del mismo esta ocupado por las compañías nacionales. Creo que es el único país del mundo donde los locales tienen una mayoría tan grande.

Este es un mercado que tiene sus particularidades y solo los argentinos las conocemos en su totalidad. Son esos pequeños detalles que conocemos los laboratorios nacionales que a lo mejor nos permiten desempeñarnos de una manera más eficaz. Otro factor importante a resaltar es que hoy , estos laboratorios estan dirigidos por la segunda generacion, es decir los hijos del los fundadores.

Referente a nuestra reputación, en el año 2008 Laboratorios Bernabó fue galardonado por la Pierre Fauchard Academy (International Honorary Dental Organization) reconociendo el aporte que hemos realizado al area de la odontología . Mi hija fue a San Antonio, Texas, a recibir dicha condecoración.

Hablando de negocios y mirando hacia el futuro hoy estamos haciendo una nueva planta, que representa una inversión de 15 millones USD. La decisión ha sido tomada y hemos comprado un terreno sobre la Panamericana de alrededor 30 mil metros con 200 metros de frente, tambien tenemos los planos y el proyecto montado.

Si tuviéramos que volver a Laboratorios Bernabó dentro de cinco años, ¿qué podríamos esperar encontrar?

Si hablamos de negocios lo que más aconsejaría a mis hijas es hacer un convenio o asociacion con un laboratorio de investigación.

Hablando de crecimiento obviamente queremos lograr un mayor crecimiento, pero también somos una empresa a la que nos interesa el aspecto social. Cuidamos del personal, para dar un ejemplo, tenemos un comedor totalmente gratis, una mutual etc.

Tenemos una Fundación que es presidida por mi esposa dedicada a ayudar a discapacitados mentales, y es una fundación por su puesto absolutamente sustentada y solventada por nuestra familia, destinada a gente de bajos recursos.

¿Cuál es su mensaje final para los 40.000 lectores de Pharmaceutical Executive sobre Laboratorios Bernabó?

Nosotros creemos que Argentina es un muy buen mercado de medicamentos no solo para los laboratorios nacionales pero tambien para los multinacionales. Hay lugar para que todos hagan negocios.

Las empresas familiares tienen por supuesto algunos lados positivos y aspectos negativos. Yo creo que la agilidad y la posibilidad de tomar decisiones estratégicas con rapidez son lo que hace la diferencia y nos da ventaja. Muchas grandes empresas multinacionales no son tan agresivas y mientras que toman decisiones es cuando las empresas familiares tienen la posibilidad de cortar camino y ganar mercado.

————————————————————————-

The Dental Trade and Industry Award of Recognition – This award may be presented to honor an outstanding leader in the field for contributions to dentistry. Only one plaque per year will be awarded. The Secretary-Treasurer is responsible for the preparation of the plaque. The President, or his designee, will present the plaque at a place and time mutually agreeable to the recipient and to the President. The recipient must be nominated by the awards committee and have the approval of the Board of Trustees.

See more interviews