

# Interview with Saul Breitman, President, Laboratorios Bernabé

---

15.02.2012

Tags:

[Laboratorios Bernabé](#)

---

Laboratorios Bernabé 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 Bernabé a través de la historia, lugar donde está hoy, y qué papel ha desempeñado en esta evolución?

Comence a trabajar en Laboratorios Bernabé 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 llegué a ocupar los cargos de gerente de propaganda y gerente de venta, en Le Petit. Mas adelante trabajé en Finaco.

Yo vengo de una familia humilde, pero eso no impidió que tenga ambiciones y es así 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 Bernabé con la intención de vender. En ese momento el Laboratorio Bernabé 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 entró gente de mi familia. Igualmente hoy, reparto mi tiempo entre Bernabé 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 Bernabé está muy bien posicionado en el mercado Argentino. Si consideramos específicamente el sector de odontología estamos posicionados número uno. Comenzamos armando un departamento dedicado exclusivamente a la odontología, teniendo visitantes especializados.

Hoy, ya recorriendo el nuevo milenio, Laboratorios Bernabé 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 apoyé. 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 invaluable. Somos un ejemplo de empresa familiar que crece y da resultados.

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

Laboratorios Bernabé 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 está dirigido al mercado local.

Todos los países de Latinoamérica conocen las drogas que hay en el mercado por eso no voy a elegir ir a Brasil 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 Bernabé» 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 Bernabé 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 farmacéutico Argentino es muy particular ya que el 55% del mismo está 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 están dirigidos por la segunda generación, es decir los hijos de los

