



Nos reunimos con el Dr. Arnoldo Echavarren gerente del laboratorio Revan.

■ *¿Cómo nace Revan y
cuales son sus
productos?*

En 1983 se iniciaron las actividades con la línea de Rodentihá (Argentina). Problemas de abastecimiento llevaron a crear una línea nacional, casi paralela y a fines de 1984 salieron al mercado los dos primeros productos marca Revan, Revamisol (levamisol al 10%) y Revaciclina (OTC al 5%).

Mediante copias, adaptaciones y creaciones se fue ampliando la línea, hasta comprender hoy mas de 30 productos, en su mayoría antiparasitarios internos para grandes animales, antibióticos y productos varios para pequeños animales. Los exponentes más recientes son dos mezclas antiparasitarias, en su momento bastante novedosas, Revanmix (levamisol + closantel) y Closiver (ivermectina + closantel), desarrolladas en el laboratorio.

Continuando la política de incorpo-

rar nuevos productos, en forma más o menos permanente, tenemos dos antiparasitarios en tramite de registro y otros tres en estudio, eso también como forma de sobrevivir en un medio cada vez más difícil.

Al comienzo de la elaboración nacional se trabajó mediante facón o tercerización, más adelante se habilitó una pequeña planta de inyectables, que funcionó hasta fines de 1996. En 1997 se volverá al sistema inicial, con aquellos productos que sobrevivan a la reestructura en proceso.

Durante el desarrollo de la línea Revan se hicieron experiencias de importación y venta de productos terminados, Avitec (Francia), Labiana (España) y Leivas Leite (Brasil), que no logramos incorporar, en forma permanente al funcionamiento de la empresa. A lo largo de estos años también se buscaron distintas formas de distribución de los productos, tanto nacionales como importados, tratando de adaptar la empresa al mercado, el que generalmente resultó más dinámico que nuestras decisiones.

■ *¿Cuál es su visión del mercado y que estrategias estan implementando?*

Como consecuencia de las nuevas reglamentaciones para la habilitación de laboratorios y productos, de los impuestos existentes y proyectado, se están dando cambios muy importantes en el equilibrio del mercado, Revan se encuentra en una coyuntura muy especial. Hoy ya no se tributa por volumen de actividad, se tributa por existir. Los capitales pequeños no parecen tener cabida en este negocio. Una empresa como Revan debe considerar la validez de su existencia y la de sus productos, por lo menos en forma independiente.

Estamos intentando la posibilidad de "joint ventures" u otras formas de asociación y de ampliación de servicios de formulación a terceros, como formas de aumentar acceso a los mercados y disminuir la exposición directa a tales cambios ■

LABORATORIO Revan

GUAYAQUI 3095 - MONTEVIDEO - URUGUAY - C.P. 11300
TELS.: 78 66 95 - 78 40 23 (FAX)