

Tres negocios, un camino de éxito

Rebexa Group, Alive y Crawlability son tres compañías muy distintas que tienen algo en común: el gran deseo de triunfar de sus jóvenes dueños

Por Marian Díaz
MDIAZI@ELNUEVO DIA.COM

Los emprendedores exitosos suelen ser grandes, pero actúan en pequeños, van poco a poco en su proceso de crecimiento. Y esa es precisamente una de las cualidades que tienen en común los ganadores de *Entrepreneur* 2005, el primer y más grande certamen de planes de negocios que se celebra en Puerto Rico. Javier Mercado, director ejecutivo del Puerto Rico

Venture Forum, una división del Grupo Caguayan, uno de los organizadores del evento, dice que aunque los tres ideas de negocios son diferentes, así como el trayecto académico de sus socios y el lugar donde operan las empresas, todas han empezado con los pies en la tierra, dando un primer paso a la vez.

Negocios entrevistó a cada uno de ellos para conocer sus historias empresariales y cómo sus negocios han comenzado a evolucionar a raíz del premio obtenido. [N]

1 Rebexa

Enlace farmacéutico con Latinoamérica



Rebexa Group, propiedad del veterinario Arnaldo H. Hernández, fue la compañía ganadora del primer premio. La empresa, que está en etapa incipiente, será una firma de consultoría especializada en facilitar el proceso de registros sanitarios de productos médicos a las compañías farmacéuticas que interesen entrar sus productos a Latinoamérica.

Hernández lleva 12 años trabajando como empleado en la farmacéutica Meriol—reconocida por su producto estrella para perros *front Line*—, donde se dedica precisamente a realizar los registros de nuevos productos para Meriol en América Latina.

"Meriol tiene la oportunidad de convertirse en mi primer cliente", dijo el joven empresario, quien confía en que este año su compañía de consultoría iniciará operaciones. Señaló que su plan es que las farmacéuticas europeas y canadienses que quieran entrar sus productos en Latinoamérica contraten los servicios de Rebexa.

Se estima que en América Latina existen más de 100,000 registros de productos médicos anualmente. "Rebexa propone hacer ese trabajo más eficientemente y a un costo menor", dijo su fundador.

Explicó que Rebexa puede economizarle a las farmacéuticas mucho dinero—por lo menos un

30%— en el proceso de registro de un producto para que éste pueda entrar a determinado país, pero el beneficio mayor está en el tiempo que se ahorran estas en cada proceso de registro y en el riesgo que se evitan en realizar esas transacciones.

El empresario no aspira a tener una cartera amplia de clientes en los primeros años. "El mercado es bien especializado. Mi meta es tener cinco clientes el primer año y hacer 300 transacciones". Por ahora, Rebexa se concentrará en ofrecer el servicio en Centroamérica y el Caribe, y en los próximos dos años se expandirá a la región andina y al Cono Sur.

Meriado dijo que el jurado seleccionó a Rebexa como el ganador porque su fundador posee un conocimiento técnico profundo sobre la industria en la que va a incursionar y, además, cuenta con una junta asesora que le orienta sobre los temas de finanzas y contabilidad, que son sus áreas más débiles. Otro aspecto que tomaron en cuenta es que ya ha habido varios casos exitosos en Puerto Rico de empleados que se convirtieron en empresarios y su patrón pasó a ser su primer cliente.

"Rebexa Group estaba en fase de formulación, *Entrepreneur* nos provió un mecanismo valiosísimo para validar el concepto y desarrollar el mejor plan de negocios posible, dentro de un marco de tiempo definido. El esfuerzo equivale a un trabajo de tesis que al final se ha convertido en un negocio real", expresó Hernández.

Como parte de los premios, Rebexa obtuvo \$25,000 en consultoría legal y de aseso-

El veterinario Arnaldo H. Hernández está creando Rebexa, una firma de consultoría especializada en facilitar el proceso de registros sanitarios de productos médicos a las compañías farmacéuticas que