



Perfil

Nicolás Vaquer

Gerente General de Pfizer para Argentina, Uruguay y Paraguay

▷ Médico con orientación hacia los negocios, está cumpliendo 14 años en la compañía que le permitió conocer el mundo. Con un año al frente del negocio local, asegura que estar en una firma farmacéutica le permite tener mayor impacto.

Nicolás Vaquer se recibió con honores de médico de la UBA en 2004 y entró a hacer su residencia de urología en el Hospital Durand. Pero en medio del segundo año le surgieron nuevas inquietudes y, test vocacional de por medio y curso de gestión incluido, decidió dar el salto a la industria farmacéutica. Entró en Pfizer en 2006, como enlace médico, para el lanzamiento de un producto innovador para tratar el cáncer de riñón. “Con ese primer contacto me di cuenta de que podía llegar a más gente con un medicamento”, explica quien estuvo dos años en ese rol y luego pasó a ser gerente de la unidad de negocios de Oncología, donde tuvo más contacto con la región y lo preparó para el próximo paso. En 2009 se mudó a Nueva York como *Brand manager* con responsabilidad sobre América latina también en Oncología. Antes de hacer las valijas, dio un paso importante también a nivel personal: “Me casé antes de irme. Nos conocimos en la empresa, de hecho. Empezamos a trabajar el mismo día. Hoy tenemos tres hijos”, comenta quien entonces tenía 28 años y apenas hablaba inglés. El desafío fue grande. “Desde el idioma hasta la cultura, que es muy distinta. Al principio fue difícil, pero le tomé el ritmo”, recuerda. Luego de que Pfizer comprara la biotecnológica Wyeth en 2009 y se sumara nuevos productos a la cartera, a Vaquer le ofrecieron la oportunidad de instalarse en Bélgica para lanzar el

equipo comercial del área de Inflamación con responsabilidad sobre Europa del Este. “Ahí la diferencia cultural fue mucho mayor, pero venía con la cabeza abierta. Me tocó trabajar con culturas muy cerradas, como la rusa, pero tenía la intención de escuchar y ser más flexible”, recuerda. Fue en Bruselas donde la compañía colaboró para que cursara su MBA en la Universidad Católica de Louvain. De esa experiencia rescata que al ser una maestría internacional disfrutó de tener compañeros de todo el mundo con exposición a viajes. “Me abrió mucho la cabeza y me ayudó a insertarme en Bélgica”, admite sobre esa época en la que nació su primera hija con quien recorrieron el viejo continente. Tras casi tres años por esas tierras, regresó a Estados Unidos, esta vez a Pensilvania, para ocupar el rol de líder del área Terapéutica para América latina, hasta 2013. Durante su estadía la familia se agrandó y nacieron mellizos. Fue entonces cuando decidieron volver a la Argentina, donde se desempeñó como director del negocio de Vacunas también para Chile, Paraguay y Uru-

guay. Pero la vuelta duró poco, porque luego de tres años hicieron las valijas otra vez y se instalaron en Connecticut en 2016. Ese fue el momento en que más le tocó viajar. Llevaba adelante el negocio de vacunas para mercados emergentes y eso incluía América latina, África, Medio Oriente y Asia (con China también). “Me gustó porque no era un trabajo de oficina. Viajaba mucho. Tenía llamadas a toda hora, horarios distintos y estaba expuesto a muchas culturas. Ahí lo primero es la humildad y aceptar que en otro lado se piensa diferente. Hay que escuchar mucho antes de hablar y tener flexibilidad, buscar los canales para ser eficiente”, comenta. Durante ese rol tuvo un aporte fundamental en el lanzamiento de la vacuna antineumocócica en China: “En China es muy complicado el proceso regulatorio. Era una vacuna que ya estaba en otros países y cuando llegó a China tuvo un gran impacto. Es un país enorme y tiene mucha población rural. Primero lanzamos en ciudades grandes y después trabajamos con el gobierno para llegar al campo.

En las ciudades grandes llegamos con un 70 por ciento de cobertura”. Luego de ese hito, su exposición dentro de la farmacéutica creció, y tras dos años y medio en el exterior, volvió a la Argentina para ocupar, con 39 años, el rol de gerente General para su país más Paraguay y Uruguay. “Fue un honor tener la posibilidad de volver con este cargo, volver con la familia y estar cerca de los afectos”, admite. A poco de cumplir un año en el cargo, hace su balance y dice que se avanzó mucho en la cultura de la compañía, ya que su objetivo es “hacer de la firma un lugar donde la gente pueda dar su mejor versión, crear un ambiente donde se los desafíe para que puedan dar lo mejor de sí”. En cuanto a sus desafíos para el negocio, admite que la macro es complicada y “nos afecta a todos”, pero que en su caso, aunque el segmento privado se vio muy impactado por la crisis, el reto está en seguir buscando la forma para que la gente tenga acceso a los medicamentos. Respecto al negocio público, Vaquer trabaja en los atrasos de pago por parte del Gobierno: “Tenemos que ha-

cer que sea sustentable”. A 14 años de haber dejado el trabajo en hospital, dice que en ese momento se sintió como un explorador, que quería experimentar más cosas. “Quería otros rumbos y Pfizer me dio esa posibilidad. De conocer el negocio y recorrer el mundo. Así el impacto es más grande. Tomamos decisiones que inciden en los medicamentos de los argentinos y del mundo. Eso es lo que me motiva”, reconoce y explica que hoy su foco está en aprender y generar un cambio positivo. A nivel familiar, aunque admite que a él y su mujer les gustan las aventuras, este rol lo ve con ojos del largo plazo. En su tiempo libre le gusta hacer deportes y juega al vóley hace 20 años. Además, corre triatlones y competencias de resistencia. De hecho, en 2017 completó un Ironman en los Estados Unidos, la competencia donde hay que nadar, correr y andar en bicicleta. Le llevó 12 horas completarla y un año previo de entrenamiento. Hoy dice que por ahora no se prepara para un desafío tan grande, y que aprovecha para pasar tiempo con sus hijos y leer. <AP> Eugenia Iglesias