

## CARA A CARA

Jorge L. Rodríguez, presidente de Paciv, entrevista a Carlos H. del Río, experimentando ejecutivo y consultor de farmacéuticas, respecto a su visión para impulsar en Puerto Rico una industria nativa de manufactura de medicamentos genéricos

## Biológico o genérico: el futuro de las farmacéuticas

**L**a manufactura farmacéutica ha sido portaestandarte del sector industrial de Puerto Rico por más de cuatro décadas. Sin embargo, con la pérdida de la sección 936, la crisis financiera global y la caída en la productividad de la investigación farmacéutica, la Isla ha sufrido la consolidación de estas empresas, como consecuencia, la pérdida de miles de empleos bien pagos.

Mientras la Compañía de Fomento Industrial busca empresas que susmitan a las que se están perdiendo, y ocupen los complejos manufactureros multimillonarios que dejan vacantes, conocedores de la industria debaten sobre los jugadores que Puerto Rico debe incentivar. Unos abogan por atraer más biotecnológicas, mientras que otros ven el momentum para crear una industria de manufactura de genéricos de capital nativo.

**Negocios** concertó un encuentro virtual entre Jorge L. Rodríguez, presidente y fundador de la empresa de servicios Paciv, y Carlos H. del Río, quien lideró operaciones farmacéuticas para Pfizer y fue el principal oficial de operaciones de Mova Pharmaceuticals, la primera farmacéutica de capital local.

**• Rodríguez:** ¿Cuáles entiende usted son las tres principales diferencias entre la manufactura de fármacos de marca ("branded") vis a vis la de genéricos?

**Del Río:** Hoy en día la salud de la mayor parte de la población depende mayoritariamente en la compra de productos farmacéuticos genéricos. La preferencia de productos genéricos se debe mayormente a su costo más bajo. La calidad de los productos

**"Tenemos que abrir los ojos a lo que está pasando en la industria farmacéutica multinacional de marca"**

**"Debemos de tratar de retener y atraer los productos de marca, a la vez que desarrollamos una industria genérica"**

**Carlos H. del Río**  
ex ejecutivo de farmacéuticas

**• Rodríguez:** Es de conocimiento general que la manufactura de genéricos se enfoca en costo. ¿La fuerza laboral y el ecosistema de suplidores de la manufactura de fármacos de marca estaría igual de recompensada, tendría la misma exposición a tecnología de primer orden y recibiría las mismas oportunidades que en la manufactura de fármacos genéricos?

**Del Río:** Hoy en día la salud de la mayor parte de la población depende mayoritariamente en la compra de productos farmacéuticos genéricos. La preferencia de productos genéricos se debe mayormente a su costo más bajo. La calidad de los productos

es crítica, ya que en los últimos años ha habido problemas de cumplimiento regulatorio de países que tan solo se enfocan en bajo costo. Esto hace que el factor de seguridad de suministro sea también bien importante. Puerto Rico puede competir efectivamente en esas tres categorías de costo, calidad y servicio.

**"Tenemos que abrir los ojos a lo que está pasando en la industria farmacéutica multinacional de marca"**

**"Debemos de tratar de retener y atraer los productos de marca, a la vez que desarrollamos una industria genérica"**

**Carlos H. del Río**  
ex ejecutivo de farmacéuticas



**"En el 2013, las compañías de "big pharma" tuvieron el flujo de productos biofarmacéuticos más grande en la historia. A su vez, el 2013 ha sido el año en que más productos biofarmacéuticos han sido aprobados por la FDA"**

**JORGE L. RODRÍGUEZ**  
presidente de Paciv

**"Construir una industria genérica local le da masa crítica a Puerto Rico, abaratando los costos para todos y haciendo a la Isla más competitiva para atraer "big pharma" y "biofarmacéuticas"**

**CARLOS H. DEL RÍO**  
consultor de farmacéuticas

Puerto Rico tiene una oportunidad única de seguir jugando un rol importante en la industria de producción farmacéutica en las décadas por venir. Para eso, tenemos que movernos ahora.

**• Rodríguez:** Se pudiera concluir que Puerto Rico es una de las tres o cuatro jurisdicciones, a nivel mundial, con la mayor relación e histórica de experiencia con las multinacionales biofarmacéuticas. Si dichas multinacionales se han dado a la tarea de moverse a la biotecnología —industria que se considera la próxima “tecnología disruptiva”, y si entendemos que este negocio es uno relacional (ventaja competitiva) y no transaccional (costo): ¿Por qué cree usted que Puerto Rico y sus líderes no han aunado esfuerzos para tratar de “montarse en esa ola”?

**Del Río:** Creo que a nivel de líderes industriales se ha luchado por “montarse en esa ola”. No creo que hemos tenido claridad de parte del gobierno y de la comunidad en general sobre lo que está pasando en la situación competitiva de Puerto Rico.

**• Rodríguez:** En el 2013, las compañías de “big pharma” tuvieron el flujo de productos (“pipeline”) biofarmacéuticos más grande en la historia. A su vez, el 2013 ha sido el año en que más productos biofarmacéuticos han sido aprobados por la Administración de Drogas y Alimentos (FDA, en inglés).

¿Por qué no construir sobre nuestras fortalezas y diferenciadores mundiales, tales como nuestra estrecha relación con estas empresas multinacionales, nuestra especializada fuerza laboral de manufactura de productos de marca, nuestra academia y nuestro ecosistema de suplidores, para atraer esos nuevos productos biofarmacéuticos?

**Del Río:** Definitivamente de acuerdo; creo que se deben hacer ambas. Debemos de tratar de retener y atraer los productos de marca, a la vez que desarrollamos una industria genérica.

Lo que no podemos hacer como país es dejar que se destruya la capacidad farmacéutica instalada en la Isla como lo hemos permitido hasta este momento. Hemos visto muchas facilidades con costo de reemplazo en los \$500 millones a \$1,000 millones convertirse en espacios comerciales cuyo valor está entre los \$10 millones a \$25 millones.

## Pulso

### SBA Alianza empresarial

La Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa (SBA, por sus siglas en inglés) y la Iniciativa Tecnológica del Noreste (INTENE) firmaron una alianza estratégica dirigida a fortalecer y desarrollar a las pequeñas empresas en la región noreste. Como parte de la alianza, la SBA e INTENE se informarán mutuamente sobre los programas y servicios disponibles para pequeñas empresas, llevarán a cabo actividades de capacitación y orientación, y trabajarán para expandir el conocimiento y acceso a los recursos empresariales.

### BEBIDAS ALCOHÓLICAS Junta por la seguridad

“Quién más te lo tiene que decir?” es el título de la nueva campaña de servicio público de la industria de bebidas alcohólicas que va firmada por sus propios miembros. La campaña pautará en medios exteriores y en televisión.



### EFICIENCIA Premio a Cervecería

Cervecería de Puerto Rico será galardonada por la revista Uptime con el premio Best Green Reliability Program 2013 por su programa de confiabilidad y eficiencia energética, convirtiéndose así en la primera empresa latina en recibir el reconocimiento. El premio será otorgado durante la Conferencia Internacional de Mantenimiento en la Florida.