

Farmacéutica local que compite con las grandes [1]

Enviado el 7 febrero 2011 - 10:14pm

Este artículo es reproducido por CienciaPR con permiso de la fuente original.

Calificación:



Por Marian Díaz [El Nuevo Día](#) [2] Tal vez usted conoce o ha escuchado hablar del medicamento Giltuss para combatir el catarro. Pero lo que probablemente desconoce es que ese producto pertenece a una empresa cien por ciento boricua. Así como lo oye. Giltuss fue desarrollado por la compañía Gil Pharmaceutical, localizada en Ponce. Esta empresa, fundada hace 20 años, es uno de los secretos mejor guardados de la industria farmacéutica en el País. Lo interesante es que mientras algunas multinacionales en su rama están despidiendo consolidando o reduciendo su presencia en la Isla, Gil Pharmaceutical está creciendo y desarrollando nuevos productos.

“Mucha gente no sabe que en Puerto Rico hay una compañía local que desarrolla medicamentos que compiten de tú a tú con los de las principales empresas farmacéuticas norteamericanas”, dijo Arnaldo Torres, gerente de distrito de la compañía y quien posee 25 años de experiencia en la industria farmacéutica. El fundador de Gil Pharmaceutical es Jesús Gil, un químicoponceño que se sintió inspirado al leer la biografía del Dr. William Upjohn, quien fundó a la farmacéutica Upjohn en 1886. Previo a establecer su empresa, Gil era precisamente uno de los gerentes de Upjohn en Puerto Rico. Fue allí que leyó la historia de cómo surgió ese gigante farmacéutico y decidió emular al Dr. Upjohn. A Gil se le ocurrió crear un expectorante con receta y para ello contrató a dos colegas, quienes le ayudaron en la formulación del medicamento. Cuando la tuvo lista, la envió a manufacturar a Estados Unidos y, al recibir el producto, dio el paso definitivo: renunció al puesto de alto ejecutivo y comenzó por cuenta propia a desarrollar su compañía.

“Empecé con tres productos yo solo. Con un maletín caminaba de arriba abajo por los municipios del sur”, relató el fundador de Gil Pharmaceutical. Su esposa Ana Purcell-Gil era su ayudante en la fase administrativa. La inversión inicial sobrepasó los \$300,000, los que obtuvo de cinco

préstamos que hizo. Sin embargo, desde el mismo primer año logró superar las proyecciones de ventas. "Aparte de tener unos productos excelentes, había una relación de confianza profesional con los médicos", comentó Carlos Echeverría, gerente financiero de la empresa al explicar el éxito que ha tenido el negocio. Productos líderes en el rama A lo largo de estos 20 años, Gil Pharmaceutical ha desarrollado 18 medicamentos -todos con prescripción médica-, de los cuales 4 ó 5 son líderes en su rama. Entre ellos, además del Giltuss, está el Protect Plus NR, que es una multivitamina que hasta los galenos consumen. "Yo tengo la impresión que es el multivitamínico con minerales más recetado en Puerto Rico", expresó Jorge Miranda, farmacéutico clínico del Recinto de Ciencias Médicas de la Universidad de Puerto Rico y dueño de una farmacia en Hato Rey. "Es también la multivitamina que utiliza la Selección Nacional de Baloncesto", dijo, por otra parte, el doctor Michael González, catedrático en la Escuela de Salud Pública de la Universidad de Puerto Rico y director del programa de investigación Recnac. González, quien posee tres doctorados y es el consultor médico principal de Gil Pharmaceutical, indicó que aceptó colaborar con esta empresa puertorriqueña porque "les gusta hacer productos de calidad y no escatiman en gastos cuando de la salud del paciente se trata". De todos los productos de esta farmacéutica boricua, el preferido del director de Recnac es el Protect Cardio. "Es mi favorito porque es el más completo en su ramo. La pastilla la hicimos hasta roja, que es el color del corazón y de la energía". El R&D lo hace en Puerto Rico Gil Pharmaceutical realiza toda la investigación y el desarrollo (R&D por sus siglas en inglés) de sus medicamentos en Puerto Rico. El diseño de los empaques también se hace en Puerto Rico y son creación del artista Nery Cruz, quien además diseñó y conceptualizó el nuevo edificio de la empresa. La investigación no se detiene. Tan reciente como en noviembre pasado, la farmacéutica lanzó al mercado tres nuevos productos: el Protect Bone que ayuda a darle soporte a los huesos, el Protect Iron para pacientes con anemia y hemoglobina baja, y el Protect Natal, que es una fórmula para madres embarazadas. "Yo te garantizo que nos vamos a quedar con el mercado con este producto", dijo con evidente orgullo el presidente de Gil Pharmaceutical en referencia al Protect Natal. La compañía distribuye los medicamentos a través de droguerías, hospitales y centros de tratamiento (CDT) en Puerto Rico. Al presente, cuenta con una veintena de representantes de venta, quienes visitan a 5,000 médicos regularmente cada año. En días recientes, se unió a la empresa como vicepresidente de Ventas y Mercadeo, Luis Ortiz Ortiz, quien posee vasta experiencia en farmacéuticas multinacionales como Merck, Schering Plough y Glaxo SmithKline. "Cualquier empresa con diez o quince representantes de venta se considera una compañía grande. Nosotros tenemos veinte y vamos a contratar más. Por eso, muchas empresas nos han buscado y me han hecho ofertas para comprarnos, pero yo he declinado", indicó Gil. En marcha plan de expansión Después de 20 años en el mercado, la empresa se encamina a escalar otro peldaño. Para ello, cuenta con un detallado plan de crecimiento, que ya ha comenzado a poner en marcha. En abril próximo inaugurará las nuevas instalaciones en el Ponce By Pass. El edificio tiene 20,000 pies cuadrados distribuidos en tres niveles y está equipado con la última tecnología. Toda la inversión fue financiada por la propia empresa. El próximo paso será comerciar productos estadounidenses en áreas terapéuticas en las que Gil Pharmaceutical no tiene productos propios, como es el caso de la neurociencia y la dermatología. "Estamos muy cerca de lograr esta meta. Esperamos firmar el contrato antes de verano", manifestó el presidente de la compañía, al tiempo que señaló que el acuerdo permitirá que los productos de su empresa se vendan en los Estados Unidos. Además, la gerencia se ha propuesto exportar al área del Caribe. El plan es entrar en o antes de los próximos dos años, incluyendo con los productos de comercio. Otra de las metas es crear una división de medicamentos sin receta, conocidos también como "over the counter", así como otra división de Productos Nuevos. "Estamos

encaminando la empresa hacia otro nivel. Será una nueva Gil Pharmaceutical”, sostuvo Gil, al tiempo que atribuyó el éxito alcanzado hasta ahora al profesionalismo y compromiso de su equipo de trabajo.

Source URL:<https://www.cienciapr.org/es/external-news/farmaceutica-local-que-compite-con-las-grandes?language=es&page=11#comment-0>

Links

- [1] <https://www.cienciapr.org/es/external-news/farmaceutica-local-que-compite-con-las-grandes?language=es>
- [2] <http://www.elnuevodia.com/farmaceuticalocalquecompiteconlasgrandes-883408.html>