

## La nueva hazaña de Paciv <sup>[1]</sup>

Enviado el 6 septiembre 2011 - 2:44pm

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

### Calificación:



Por Marie Custodio Collazo / [mcustodio@elnuevodia.com](mailto:mcustodio@elnuevodia.com) <sup>[2]</sup> La nueva hazaña de Paciv La firma boricua está a la conquista de Irlanda No es George Clooney, pero desde que la farmacéutica Eli Lilly le pidió que estableciera una oficina en Irlanda como condición para otorgarle un contrato, el presidente de PACIV, Jorge L. Rodríguez ha hecho cerca de 15 viajes en los últimos cuatro meses y siente como si su vida fuera sacada de la película “Up in the Air”. Rodríguez fundó la firma aquí en la Isla en 1997 para ofrecer soluciones de ingeniería completas para sistemas de control a empresas de biociencias. Desde el principio, la visión de Rodríguez era atender clientes alrededor del mundo, donde lo necesitaran. Aunque afirma que el centro de mando de PACIV está en Puerto Rico y así seguirá siendo, con ayuda de la tecnología que les permite a él y a su equipo gerencial mantener contacto inmediato con clientes y asociados en cualquier lugar del mundo. Tras cuatro meses de coordinación y planificación, en agosto comenzó la “pacivación” de Irlanda. La oficina en la jurisdicción de Cork es la cuarta que establece la firma boricua, y la segunda en Europa, ya que desde el 2007 tiene operaciones en Inglaterra. PACIV es el primer suplidor puertorriqueño en establecer una oficina en Irlanda, aunque otras firmas boricuas realizan proyectos en este país. La inversión inicial ronda los \$300,000, mayormente en costos de viaje y el pago a asesores y expertos en materias legales, contributivas y laborales en la eurozona e Irlanda. El costo podría parecer alto, en particular cuando Puerto Rico atraviesa una recesión en la que el mercado para las empresas de servicio a las manufactureras se ha reducido, y al parecer, la única forma de crecer es quitándole negocio a un competidor. Aunque Rodríguez puntualiza que expandir en el extranjero representa un gran sacrificio personal para los empresarios y sus equipos de trabajo, aboga porque personas se animen a crear multinacionales con sabor boricua. “Nuestro tipo de negocio puede hacerse en cualquier lugar del mundo. Un sistema de control es igual en todos sitios. La diferencia de PACIV (frente a sus

competidores) es la visión de Jorge”, comenta José Calderón, vicepresidente de la firma. “El mercado define tus fronteras”, interviene Rodríguez. “Y nosotros establecimos que nuestro mercado es la manufactura, no Puerto Rico”, continúa Calderón. El fundador de PACIV menciona que desde 1999 realiza trabajos en Irlanda, sin embargo, los manejaba desde la oficina de Puerto Rico, y posteriormente desde Estados Unidos e Inglaterra. Al tanque de los tiburones Hasta ahora, no había tenido la necesidad de abrir una oficina en Irlanda. De hecho, lo había evitado a propósito cuando decidió establecer PACIV Europe en Inglaterra. Rodríguez apunta a que, al igual que cuando plantó bandera en Indiana, siguió una estrategia de establecerse en lugares donde hubiera vacíos, aunque cerca de las matrices de sus clientes. En Inglaterra, se ubicó cerca de las oficinas centrales de GlaxoSmithKline. “En Irlanda estaban todos como tiburones peleándose por los contratos”, dice el puertorriqueño nacido y criado en Hato Rey. Esta decisión, incluso, convirtió a PACIV en el primer caso de estudio que realiza Harvard Business School de una empresa puertorriqueña. Sin embargo, el empresario considera que “ya era hora de estar allí, porque siempre hay nichos donde se puede añadir valor”. Rodríguez explica que el nuevo proyecto en Cork es consecuencia directa de un contrato corporativo que mantiene con la biofarmacéutica multinacional Eli Lilly, “donde le ofrecemos los servicios de procuraduría, expediting, entrega y cualificación de toda la instrumentación a utilizarse en sus proyectos capitales. Ese contrato es lo que nos lleva a Irlanda, y se alinea con nuestro modelo de negocios de estar donde están los clientes”. Dicho contrato corporativo surgió a raíz de la presencia de PACIV en Estados Unidos y Europa, lo que le permitió mostrarle a la multinacional su capacidad de respuesta. En Irlanda, se trata de la construcción de una planta de biotecnología, un proyecto de tres años, para lo cual PACIV contratará hasta 20 irlandeses, entre ellos un ejecutivo que tome las riendas de la oficina de Cork. “Eso (el número de empleados) es mucho para un recién llegado, pero es lo que necesita el proyecto. Es el más grande que hemos hecho fuera de Puerto Rico”, comenta Rodríguez. Hablar el mismo idioma El fundador de PACIV está seguro de que no será difícil llenar las plazas con personas tan preparadas como las que encontraría en Puerto Rico. Al igual que aquí, en Irlanda hay un alto nivel de desempleo, y las reestructuraciones en las farmacéuticas han dejado a muchos profesionales experimentados sin trabajo, por lo que el mismo cliente le ha recomendado recursos. De hecho, uno de los requisitos del contrato de Lilly es que reclute irlandeses, para aportar al desarrollo socioeconómico de la también isla, que atraviesa una severa crisis económica. Esto último hace que Rodríguez se sienta todavía más identificado con Irlanda, por los grandes paralelismos que tiene respecto a Puerto Rico. “Irlanda es bien similar, hay muy buenos recursos con experiencia... la sociedad entiende la industria biofarmacéutica... los resúmenes son de gente que habla el mismo idioma (técnico) que yo”, comenta el empresario, quien ha estudiado la historia de dicho país, que en el pasado cercano se mencionaba como un ejemplo que Puerto Rico debía emular. Contar con recursos preparados para hacer el trabajo permite que PACIV se enfoque en transferir los valores de la empresa a los nuevos asociados, algo que el equipo gerencial de Puerto Rico llama “pacivar”. “El reto más grande es transmitir la cultura empresarial en un país que no te conoce. Por eso es que a veces enviamos personal de aquí (Puerto Rico) o de Indiana para enseñarles las buenas mañanas... Es un balance delicado, porque tú quieres que te vean como que eres local, pero necesitas llevar gente que transmita la cultura de la empresa”, dice Rodríguez medio en broma y medio en serio. El empresario también resalta que la personalidad de los irlandeses es informal como la de los puertorriqueños, por lo que el choque cultural no es tan fuerte como en Inglaterra, donde la cultura es más protocolaria. Se busca un líder Al presente, la recién inaugurada oficina de Irlanda está a cargo de Wayne Snelgrove, vicepresidente de operaciones de PACIV Europe. No obstante, están en la búsqueda de un ejecutivo para liderar el equipo irlandés. Para Rodríguez,

seleccionar bien a ese líder es de vital importancia, ya que contar con un equipo gerencial capaz y dispuesto es lo que ha propiciado el crecimiento de PACIV. El empresario afirma que el poder delegar las operaciones locales a sus vicepresidentes es lo que le permite salir a explorar nuevas oportunidades. Además, el peritaje del ejecutivo irlandés que contraten será clave para los próximos pasos de la firma en Irlanda, ya que el modelo de negocio de PACIV es nuevo en ese país. “Allí no hay proveedores que hagan lo que nosotros hacemos. Las leyes permiten que el individuo contrate directo con la empresa y no necesita tener una organización. Eso no permite que se cree el ecosistema de suplidores (como el que hay en Puerto Rico)”, comenta Rodríguez. Por lo mismo, sus planes son estar cerca de un año enfocado en el proyecto con Lilly y dando a conocer la empresa por su trabajo. Además, dando tiempo de que mejore la economía de Irlanda. “Primero queremos hacer bien el trabajo. Cuando tengamos una oficina con irlandeses allí, entonces pasamos a buscar más negocios”, expresa el fundador de PACIV. En su panorama también está la posibilidad de adquirir otras firmas pequeñas en Irlanda para consolidar servicios. Un aspecto que le da confianza a Rodríguez sobre la movida es el hecho de que mientras hay suplidores puertorriqueños que brindan servicios en Irlanda, no ocurre lo mismo con empresas de allá en Puerto Rico. “Eso me hace pensar que estamos más adelantados en términos de suplidores”. El futuro ¿Y después de Irlanda, que le da para a PACIV ? Al parecer, China. Rodríguez reveló que un cliente, al que no quiso identificar, está considerando un proyecto biofarmacéutico de grandes dimensiones en el gigante asiático, para lo cual quisiera contar con PACIV para la parte de controles e instrumentación. Le dio un año a la empresa boricua para establecer oficinas en China. “Me llama la atención porque puedo expandir”, dice en referencia a la oportunidad de plantar la bandera de Puerto Rico en la provincia de Suzhou, que cuenta con un parque industrial con una población proyectada de 1.2 millones de personas, que es una alianza entre los gobiernos de China y Singapur. Aun cuando sabe que será una experiencia bien diferente a la que ha tenido en sus otras expansiones, Rodríguez ya está asesorándose y educándose sobre las condiciones para hacer negocios en China. “Comenzaré a hacer las visitas y trabajar mi network de contactos existentes que son de allí o que tienen empresas allí para ver qué se requiere, la viabilidad y de ser posible estar instalados para el verano del 2012 (en Suzhou)”, señala sobre los próximos pasos tan pronto establezca el proyecto de Irlanda.

## Categorías de Contenido: • [Empresarios e Industria](#) [3]

---

**Source URL:**<https://www.cienciapr.org/es/external-news/la-nueva-hazana-de-paciv?page=1#comment-0>

### Links

[1] <https://www.cienciapr.org/es/external-news/la-nueva-hazana-de-paciv> [2]

<mailto:mcustodio@elnuevodia.com> [3] <https://www.cienciapr.org/es/categorias-de-contenido/industry-and-entrepreneurs-0>