

“EL DESARROLLO DE PRODUCTOS PARA TERCEROS ES UN ASPECTO DIFERENCIADOR DE ALCALÁ FARMA”



Arturo González Orusco
Business Development Manager
Laboratorios Alcalá Farma

El desarrollo y producción de fármacos para terceros es uno de los pilares estratégicos de crecimiento de Alcalá Farma, ¿Qué les llevó a apostar por esta estrategia?

La fabricación a terceros forma parte de nuestra esencia como empresa, nacimos hace más de diez años con este sello. Cuando se produjo la MBO que llevó a tres directivos de Wellcome a hacerse con la fábrica en el momento de la fusión entre Glaxo y Wellcome, Alcalá Farma daba sus primeros pasos fabricando muchas de las especialidades que había venido produciendo como Wellcome. Parecía ser lo mismo pero no lo era, estábamos fabricando para un tercero que acababa de nacer, Glaxo-Wellcome.

La apuesta por el desarrollo de productos para la industria ha sido posterior. En estos años hemos creado en España tres laboratorios tanto de especialidades publicitarias, como éticas y genéricas, esto ha requerido un gran esfuerzo en desarrollo, nuestro aprendizaje también ha sido notable.

Casi sin darnos cuenta hemos desarrollado unas capacidades muy demandadas en el sector. Es como el niño que todos los días tiene que correr para coger el autobús y un buen día se da cuenta de que corre como el mejor, decide explotarlo y acude a las olimpiadas.

Hoy, nuestra apuesta por el desarrollo supone la segunda pata en la que se apoya Alcalá Farma, es un aspecto diferenciador que ofrecemos a la industria.

¿Qué tipo de servicios ofrecen a las compañías para las que trabajan?

La misión de nuestro grupo es el compromiso por satisfacer las necesidades de los mercados relacionados con la salud a través de la identificación de oportunidades en los campos de la investigación, desarrollo, fabricación y comercialización de productos y servicios que ayudan a mejorar la calidad de vida. Pienso que es la mejor forma de definir lo que hacemos. En el campo farmacéutico ofrecemos todo lo necesario para crear un producto o una compañía farmacéutica. Para llegar a poner un producto en el mercado farmacéutico es necesaria una larga cadena de trabajos coordinados. Ofrecemos servicios que van desde la idea y viabilidad de un producto

hasta la fabricación, pasando por los trabajos galénicos, analíticos así como la asesoría clínica o el apoyo regulatorio.

Hacemos trabajos a medida y también ofrecemos productos propios. En el caso de los dossiers, podemos hacer el desarrollo completo de un dossier de registro y ponerlo en el mercado, o desde el principio desarrollar un producto por encargo. El denominador común en ambos casos es que la fabricación del producto suele ir ligada al desarrollo.

También ofrecemos servicios más específicos o parciales como el diseño de un producto puntual, el desarrollo galénico, el seguimiento de estabilidades, la adaptación de un dossier a formato CTD o el servicio de farmacovigilancia.

¿Con qué medios cuenta Alcalá Farma para satisfacer las necesidades de sus clientes a la hora de prestar este servicio?

Si quieres que te responda objetivamente, te diré que tenemos una buena capacidad productiva con dos plantas en España y otra en Europa de Este, que trabajamos prácticamente todas las formas farmacéuticas, sólidos, líquidos, cremas, estériles en solución o liofilizados y también cápsulas blandas. También destacaría un considerable área de desarrollo, compuesto por unos cincuenta profesionales, todos ellos licenciados superiores y que son la base del trabajo que hacemos. Está bien... no te diré los HPLCs que tenemos...

Pero con todo, si tuviera que elegir la principal característica diferencial, elegiría la experiencia y profesionalidad de nuestro capital humano, y también las ganas de hacer las cosas bien y la capacidad de adaptación al mercado. Si esto no fuera así estaríamos muertos, cada cliente es distinto y las necesidades de uno nada tienen que ver con las del otro.

Dentro de mi trayectoria en Alcalá Farma pasé unos años fuera de la empresa, cuando volví esto fue lo que más llamó mi atención. La empresa había cambiado, la dependencia inicial de GSK, con la que nacimos, ya no existía, se notaba mucho que habíamos crecido. Hoy somos más independientes, sabemos bien lo que queremos y el valor de lo que hacemos y esa “emancipación” también se nota en que hemos aprendido a ser más imaginativos, a no ponernos barreras.

Entrevista

¿Cuáles son los principales productos que fabrican para terceros?

Los que nos piden, disponemos de prácticamente todas las tecnologías fabriles.

Ha hablado de que tienen una planta en Europa del Este, ¿cruzar nuestras fronteras sigue siendo la asignatura pendiente para nuestras empresas?

A pesar de que la internacionalización siempre ha requerido un esfuerzo mayor, hoy las empresas intentan expandirse a otros mercados por el interés que suscitan. Las tecnologías de la información sin duda han ayudado mucho, sin embargo en nuestro sector no es fácil, ni comercializar ni fabricar, ya que no solo están las barreras idiomáticas sino el conocimiento de la legislación, del entorno y las características especiales de cada mercado.

Nosotros hace años fuimos conscientes del valor añadido que supone mirar más allá de nuestras fronteras. Dimos nuestros primeros pasos con una compañía que comercializa productos cosméticos y dietéticos en EEUU, a esta experiencia siguió la creación de una compañía farmacéutica en Ucrania y la puesta en marcha de una planta de fabricación en aquel país.

Siguiendo esta línea, hoy también prestamos nuestros servicios a compañías del área mediterránea y centroeuropea fundamentalmente, aunque también tenemos clientes en Asia y América.

Alcalá Farma ocupa una posición de liderazgo en nuestro país en la fabricación y servicios a terceros, ¿Cuáles son los objetivos que se plantean de cara al futuro?

Hemos hecho muchas cosas en poco más de diez años, hemos tenido éxitos y también nos hemos equivocado, de todo vamos aprendiendo.

Sin embargo eso es el pasado. ¿El futuro?, eso empieza en un minuto, ¿no?. Hablando en serio, creo que en un mercado tan competitivo y exigente como el farmacéutico, mantener nuestra posición ya es un éxito. Sin embargo no nos podemos quedar ahí, estamos inmersos en nuevos retos como el de la nanotecnología, la criogenización de células madre o la búsqueda de financiación para proyectos de investigación interesantes para el sector.

Nuestro "claim" habla de Alcalá Farma como el aliado tecnológico para quien nos elige, ese es nuestro papel, e intentamos que así se nos perciba, haciendo nuestros los problemas e inquietudes de quien deposita en nosotros su confianza. Trabajamos para que eso siga siendo así.

Se oye hablar mucho de nanotecnología. ¿Qué ámbito abarca Alcalá Farma?

Este es un proyecto reciente. Hace un año que empezamos a movernos en este campo, integrando en el grupo una compañía que lleva más de veinticinco investigando.

Es un campo muy atractivo y donde hay mucho por hacer. La búsqueda de moléculas y la investigación en nuevas dianas es un terreno casi exclusivo de las grandes por los recursos que se necesitan. Otro área de investigación donde hoy se están dirigiendo las miradas es en los sistemas de liberación de activos y ahí es donde entra la nanotecnología y nuestro marco de actividad. Se pretende la mejora de la seguridad y eficacia de cualquier activo utilizando un vehículo más eficaz, más selectivo, que traslada y libera el activo allí donde debe actuar.

La tendencia actual del mercado hace que se acentúe cada vez más la idea del outsourcing entre las grandes y medianas compañías farmacéuticas, ¿A qué cree que se debe?

Pienso que es



consecuencia de la especialización. Si mi objetivo es vender un producto habré de poner mi esfuerzo en ello y probablemente no me interese ni desarrollarlo ni fabricarlo si hay alguien en el mercado que me lo ofrece con la calidad necesaria, máxime si dedicarme a ello supone el mantenimiento de equipos que son costosos si no se alimentan de proyectos con regularidad.

¿Considera que las empresas de outsourcing se han convertido en un elemento imprescindible para las grandes multinacionales farmacéuticas?

Las multinacionales no son ajenas a las tendencias del mercado, el outsourcing es una herramienta más para conseguir el objetivo.

Si diferencias por la dimensión de las compañías, tenemos experiencias de todo tipo, aunque por regla general las multinacionales son menos ágiles en la toma de decisiones por ser más estructuradas que compañías menores. Responden a estrategias globales, dejando un menor margen de maniobra a iniciativas locales. Si bien, hay casos en los que también actuamos como socio tecnológico a nivel de matriz, es aquí cuando podemos pensar que hemos conseguido convencer a muchos profesionales de nuestro sector.

¿Dónde considera que Alcalá Farma está muy por delante de su competencia?

Afirmar que estamos muy por delante de nuestra competencia sería algo presuntuoso, de ser así seríamos los únicos. Es cierto que tenemos muchas fortalezas, como también es cierto que tenemos recorrido por delante. Se están haciendo las cosas bien y es buena la competencia, nos sirve de estímulo para ser mejores.

Por último, si tuviera que escribirle a los Reyes Magos ¿qué les pediría?

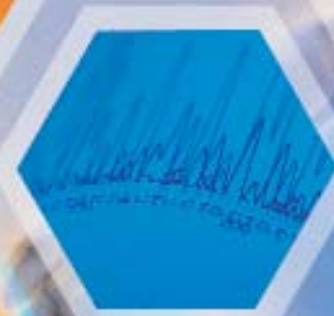
Muchas cosas, pero principalmente dos.

La primera es una respuesta más ágil de nuestras autoridades sanitarias. A menudo nos encontramos con plazos excesivamente largos para resolver expedientes bien documentados y esto es crítico para una compañía como la nuestra, nos sitúa en una posición de debilidad ya que se escapa a nuestro control. El tiempo es dinero, cada vez tiene más valor y su influencia es mayor en la toma de decisiones.

La segunda es una mayor apuesta por la investigación y el conocimiento en nuestro país. Hace poco escuché: "La mano de obra es un concepto del pasado, el futuro está en el cerebro de obra". Si no queremos quedarnos atrás, apoyémoslo más.

**Su aliado tecnológico
dentro del campo de la salud**

- Productos y servicios para la industria bajo normas GMP, GLP, ICH, ISO
- Fabricación de todo tipo de formas farmacéuticas
→ Formas sólidas, líquidas, cremas, estériles, cápsulas blandas
- Desarrollo de productos farmacéuticos, dietéticos y cosméticos
→ Desarrollas galénicos, lotes piloto, trabajos analíticos a medida, adaptación de dosieres a formato CTD
- Desarrollo completo de dosieres de registro
- Nuevos sistemas de liberación de activos para formas orales, tópicas e inyectables



Ciudad M-300 Km 29,920
28802 Alcalá de Henares
Madrid
Tel.: 34 91 889 08 00
Fax: 34 91 889 04 61