



Joan Miralles

Director comercial de Laboratorios Gelos

«Queremos ser líderes en toda la escala analgésica del dolor»

–Este año Laboratorios Gelos ha pasado de ser una empresa familiar a formar parte del Grupo Ferrer. ¿Es una buena noticia?

–De entrada nos abre muchas posibilidades porque la industria farmacéutica es muy competitiva y precisa de grandes inversiones que difícilmente podría asumir Gelos por sí solo. Formar parte de un grupo como Ferrer nos da solvencia y posibilidades de continuidad que de forma aislada hubiera sido muy difícil tener. En el área de producción, por ejemplo, tenemos un gran *knock-how* que podemos aportar al Grupo, pero éste puede aportarnos la producción de nuevas líneas. Desde el punto de vista de desarrollo galénico, seguramente dentro del Grupo el área científica de nuestro laboratorio encontrará muchas más oportunidades de crecer y emprender nuevos proyectos.

–Gelocatil® fue el primer paracetamol comercializado en España. ¿Durante cuanto tiempo mantuvieron este privilegio?

–Gelocatil® se empezó a comercializar en 1974 y el siguiente paracetamol tardó ocho años en aparecer. En aquellos momentos no había nada parecido en el mercado de la analgesia en España; sólo estaba el ácido acetilsalicílico. Nosotros aparecimos como un analgésico potente, seguro y, sobre todo, que eliminaba los posibles efectos secundarios gastrointestinales. En aquel momento fue un hito importante, y la prueba es que en pocos años nos convertimos en líderes de todo el mercado de analgesia. No lo éramos en términos de valores porque el producto tenía un precio muy bajo, pero en 2001

vendieron 21 millones de envases de veinte comprimidos de Gelocatil®.

–¿Se ha realizado algún estudio sobre las preferencias de los consumidores?

–En 2003 se pidió a la firma Nielsen que hiciera un estudio observacional a pie de calle, a la salida de farmacias. Preguntaban qué marca conocían del mercado



total de medicamentos, sin especificar ningún área terapéutica. La primera marca citada de forma espontánea era Gelocatil®, con más de un 70% de respuestas, y el producto que venía a continuación tenía un 18%. Cuando se orientaba a la persona dentro del área de analgésicos, más del 90% recordaba en primera instancia a Gelocatil®.

–¿Cuántas presentaciones han comercializado? ¿Piensan continuar en esta línea?

–Entre presentaciones adultas y pediátricas tenemos unas veinte. Actualmente hay siete presentaciones más en fase final de

desarrollo o de registro. No descartamos que en el futuro sigamos haciendo nuevas extensiones de línea. Dependerá mucho del mantenimiento de la marca como producto ético o de su posicionamiento como marca-paraguas, si se aprueba la correspondiente ley.

–Gelos empezó como laboratorio especializado en aparato digestivo y, después, dolor. ¿Hacia dónde se encaminan sus proyectos de futuro?

–Nuestra estrategia, y más desde que formamos parte del Grupo Ferrer, es posicionarnos claramente dentro del mercado del dolor. De hecho, el director general del Grupo, Jordi Ramentol, ha dicho públicamente que Gelos tiene que ser la punta de lanza del área terapéutica de dolor del Grupo Ferrer. Actualmente tenemos productos adecuados para la escala 1 y 2 y nos faltaría un tercer nivel, que esperamos cubrir dentro de poco con opiáceos de alto nivel.

–¿Qué nos puede decir del departamento de I+D+i de la compañía?

–Tenemos trece personas en este departamento, de las cuales seis se dedican a desarrollo farmacéutico, que incluye la formulación galénica y el desarrollo analítico del producto. También tenemos un departamento de farmacología clínica que dirige los ensayos clínicos que se externalizan. Generalmente trabajamos con el IMIM y con el Hospital de la Santa Creu i Sant Pau, ambos de Barcelona. Como empresa nacional que hemos sido siempre, intentamos mantener toda nuestra investigación dentro del país. 🇪🇸