

TANAGEL LA FÓRMULA MAGISTRAL DEL ÉXITO

MIGUEL BLANCO
FOTOGRAFÍA: M. B. / FOCO SUR / ARCHIVO

Comenzaron vendiendo Tanagel en la misma farmacia donde lo elaboraban bajo demanda. Hoy, casi un siglo después, se ha convertido en el mayor laboratorio farmacéutico de Andalucía. La fabricación de genéricos y las subastas del Servicio Andaluz de Salud explican la espectacular progresión de Laboratorios Durbán en el último lustro.

De vender una fórmula magistral que elaboraban en la rebotica de la farmacia de la Puerta Purchena de Almería a convertirse en el principal laboratorio farmacéutico de Andalucía hay un trayecto a lo largo de 90 años en el que ha habido momentos dulces y otros más complicados. La historia de los Laboratorios Durbán va unida al Tanagel, un antidiarreico que se vende en cuatro de los cinco continentes, aunque en la actualidad el grueso del negocio venga de la mano de la subasta de medicamentos genéricos que realiza la Junta de Andalucía y que, si las previsiones de Rafael Durbán, director del laboratorio, se cumplen, no tardaremos en ver en el resto de comunidades autónomas.

Rafael Durbán lleva al frente del laboratorio desde 2002, cuando se instalaron en el Polígono Industrial La Redonda de Santa María del Águila, tras haber estado ubicado, durante medio siglo, en la calle Santos Zárate de la capital. En pleno centro, justo enfrente del antiguo cuartel de la Policía Local. Allí habían llegado en los años cincuenta del siglo XX, cuando toda la zona «era vega», como recuerda Rafael Durbán, gracias al éxito que durante los 25 años previos había ido cosechando, poco a poco, el Tanagel. Todo comenzó «fabricando Tanagel en la rebotica de la farmacia de la Puerta de Purchena, en 1926», explica Rafael Durbán, nieto del fundador del laboratorio, quien añade que «después de la guerra, la cosa empezó a bullir, a venderse mucho, y mi abuelo se planteó que tenían que montar un laboratorio independiente de la farmacia».

En la época en que Francisco Durbán, químico y profesor de instituto en

el Celia Viñas de Almería, ideó el Tanagel, tanato de gelatina que había demostrado sus buenos resultados a la hora de atajar la diarrea, no existían los controles habituales hoy en día en materia de Sanidad. Como recuerda su nieto, entonces «no había regulación de laboratorios y esos temas se hacían a modo de fórmula magistral en las farmacias». Así que, junto a su hermano José, propietario de la farmacia de la Puerta Purchena —que aun hoy continúa al frente de la familia, regentada por el hijo de José—, comenzaron a preparar y vender el nuevo producto que había ideado Francisco.

EL ORIGEN DEL TANAGEL

Para llegar a la fórmula del Tanagel, Francisco Durbán había partido de algunos experimentos que se habían llevado a cabo en Francia. «Había derivados con albúmina de huevo, tanatos de albúmina u otro tipo de sustancias parecidas, que se habían utilizado durante algún tiempo para la diarrea y que iban relativamente bien», explica Rafael Durbán, aunque matiza que «no mucho, aunque se veía que tenían un efecto». Así, su abuelo se dedicó a hacer «estudios con ácido tánico y gelatina para hacer otro tipo de medicamento», hasta que lo consiguió. «Él partió de una base teórica, de algo que medio funcionaba, e hizo modificaciones y descubrió un medicamento que funciona muchísimo mejor que lo que había», concluye su nieto.

Tan bien funcionaba que los hermanos vieron que no cubrían la demanda elaborando el producto bajo pedido en la rebotica. Así que se vieron en la necesidad de levantar el laboratorio, que se inauguró en 1950, y que además supuso que los dos hermanos se separaran en la aventura empresarial. «El hermano de mi abuelo decidió que no entraba en esa operación porque ha-

bía que gastarse mucho dinero para montar el laboratorio y construirlo, y le vendió su parte de la patente del Tanagel a mi abuelo por mil pesetas», rememora Rafael Durbán. «A partir de ahí», continúa, «emprendió mi abuelo solo, y empezó a sacar muchos derivados del Tanagel». El laboratorio comienza así a funcionar creando variantes del mismo concepto y producto. Por ejemplo, cuenta Rafael, «se fabricaba un Tanagel con antibiótico, un suero oral, una papilla para niño, de trigo, que llevaba ya incorporado el tanato de gelatina, gotas de un antibiótico con antidiarreico». Y así hasta alrededor de 20 medicamentos destinados a cortar la diarrea. En aquella época, como dice el actual director, «estaba todo por inventar», así que su abuelo pudo comercializar muchos medicamentos. Algunos de ellos se quedaron por el camino, bien porque no se vendían lo suficiente, bien porque la normativa actualizada los iba haciendo inviables. Por ejemplo, «se prohibieron los antibióticos por vía oral para tratar la diarrea», dice Rafael Durbán. «Hoy día», añade, «para que un laboratorio saque un medicamento nuevo, es muy costoso y puede tardar años», mientras que «hace 90 años solo tenías que decir «esto sirve para esto», y ya lo tenías registrado».

LA EXPANSIÓN POR TODA ESPAÑA

El éxito del Tanagel vino con su expansión fuera de Almería, gracias a una red de distribución, lo que hoy conocemos como «visitadores médicos», que en la posguerra estaba comenzando a funcionar. El Tanagel se fabricaba en Almería y los visitadores, «que en aquella época se llamaban representantes», según cuenta Rafael Durbán, lo llevaban a los potenciales vendedores. «Teníamos empleados en Almería que se iban a Granada, visitaban todos los pueblos y de ahí se





El laboratorio, antes en la calle Santos Zárate de Almería, y ahora, en el polígono industrial La Redonda, en Santa María del Águila.



De arriba a abajo, medicamentos 'clásicos' de Laboratorios Durbán; el laboratorio en la actualidad; el antiguo, en Almería capital; Rafael Durbán, en el laboratorio nuevo.

iban a Jaén, y de ahí a Madrid, de Madrid a Salamanca y de Salamanca a Bilbao... Al mes, aparecían una vez por Almería», recuerda. Así, poco a poco, Laboratorios Durbán se fue extendiendo hasta que solo tres años después de inaugurarse las instalaciones, «en el año 53, teníamos dos visitantes en Madrid, y en toda España unos 15», según Rafael.

Además del Tanagel, otros medicamentos de los Laboratorios Durbán que tenían éxito eran «el Sperfal, que era tanato de gelatina con un antibiótico, la Dextricea, el alimento para niños, y un suero oral, en sobres, como tratamiento por hidratación». Este fue uno de los que dejaron de producir porque no vendía lo suficiente, «y luego vino el 'boom' de los sueros orales», sonríe Rafael Durbán al contarlo. «Los criterios van cambiando, sobre todo en pediatría, que era para lo que eran esos sueros», explica, y añade que «en su día era todo antibióticos y antidiarreicos y ahora el criterio es no dar antidiarreico ni nada, sino rehidratación oral».

A pesar de esta rápida expansión, la trayectoria de los Laboratorios Durbán tampoco ha sido un camino de rosas. A lo largo de sus más de 50 años de existencia, ha tenido momentos álgidos y baches pronunciados. Como dice Rafael, «el laboratorio ha pasado por muchas vicisitudes, de estar muy bien a estar muy mal». Entre los peores momentos, recuerda «la época de los Pactos de La Moncloa, que vino muy mal porque no se podían subir los precios y nos pilló con precios muy bajos y aquello no se sostenía». Durante aquellos años de la Transición, en los que España se modernizó, «subía la vida una barbaridad y el precio de los medicamentos no se podía subir». Tras esta mala racha, de la que se acabaron recuperando, el laboratorio se estabilizó, aunque sin sacar productos nuevos.

En la actualidad, «seguimos vendiendo el Tanagel, en España y muchos países de fuera, más de 20», afirma Durbán. La expansión ha sido tal que ya se vende en cuatro de los cinco continentes, en todos «excepto Oceanía». El Tanagel se encuentra así «en países tan variopintos como México, Venezuela, Vietnam, Hong Kong o Malasia», recita Durbán, que añade que también se encuentran por toda Europa, «en Italia, Bélgica, Finlandia, los países de la antigua Unión Soviética, Eslovaquia, Eslovenia». Eso sí, quien lo busque fuera de España tiene que saber que no en todos los países se llama Tanagel. El conflicto con nombres similares ya existentes o que, directamente, la palabra suena mal o sea difícil de pronunciar es la causa de que, por ejemplo, «en México se llame Tego y en muchos países de Europa se llame Tasectan». En cada país, Laboratorios Durbán trabaja con un laboratorio local, que registra el Tanagel. «Nosotros fabricamos y él vende», explica el director del laboratorio.

TRASLADO AL POLÍGONO DE LA REDONDA

Poco a poco, el que había sido un laboratorio puntero estaba comenzando a notar los efectos de la edad. «A finales de los noventa, el laboratorio estaba bastante obsoleto», confiesa Rafael Durbán. Esto motivó que la Agencia Española del Medicamento diera a elegir a la empresa entre «reformarlo o hacer un laboratorio nuevo». La decisión fue llevarse el laboratorio de la capital ya que «era una industria que no podía seguir estando en el centro de una ciudad».

La búsqueda del nuevo emplazamiento tampoco fue sencilla, porque en el entorno de la ciudad apenas había opciones. «El polígono de Sierra Alhamilla estaba ya cubierto entero y el Sector 20 estaba empezando, pero estaba arrasado, nadie se quería instalar, porque está al lado del



Visita a laboratorios Durbán del delegado de Empleo, Miguel A. Tortosa.



Rafael Durbán junto a una de las antiguas máquinas de fabricación de Tanagel.

Puche», cuenta Rafael Durbán, quien añade que cerca de la capital «lo único que había decente era en Viator, en La Juaída». Al final se decantaron por el Polígono de La Redonda porque «los terrenos costaban la cuarta parte». Lo que implicó la construcción del nuevo laboratorio, además de salir de la ciudad, fue una nueva etapa en el negocio. «Cuando nos trasladamos a La Redonda nos planteamos entrar en los genéricos», recuerda Rafael, que justo tomó las riendas de la empresa cuando se comenzaba a construir ese nuevo laboratorio. Así, casi 15 años después del traslado, «la base del negocio son los genéricos», reconoce el director. Comenzaron poco a poco y ya tienen 23 productos. Incluso han tenido que descartar algún medicamento que estuvieron algún tiempo produciendo, como el omeprazol, que dejaron de fabricar «porque se ha hundido el mercado, han entrado miles» de laboratorios a producirlo porque «se vende mucho». El problema de que «es muy barato» y «la competencia es bestial», según dice Durbán. Así que acabaron vendiendo el registro. Si siguen fabricando antidepresivos, medicamentos para la tensión y antiepilépticos, entre otros.



EL ÉXITO DE LAS SUBASTAS

Si la apuesta por los genéricos supuso una nueva vía de negocio para los Laboratorios Durbán, la crisis y la decisión de la Junta de Andalucía de sacar a subasta los medicamentos que receta en sus centros de salud, medida con la que buscaban evitar el copago que había promovido el Gobierno central, ha sido la clave para la explosión comercial definitiva del laboratorio almeriense. En la actualidad, tiene 40 trabajadores en la empresa, divididos en turno de mañana y medio turno de tarde, y el año pasado facturaron 7 millones de euros, con previsión de llegar a 10 millones en 2016. Hace cuatro años, rondaban el millón y medio, lo que es buena muestra del salto que ha dado la empresa. Para lograr esos números, Laboratorios Durbán tuvo que po-

nerse a fabricar esos genéricos para ver si lograban ganar en unas subastas a las que se apuntan laboratorios de todo el país. Y una vez conseguido el objetivo, hay que seguir fabricando: los diez que consiguieron en la subasta y otros trece para ver si los ganan en la siguiente, que tendrá lugar esta primavera. «Ahora mismo, la capacidad de fabricación la tengo prácticamente al límite», revela Durbán, que afirma que están sacando «un millón y medio de cajas al año, entre todos los productos».

El millón y medio de cajas se vende ya que la producción se realiza sobre estimaciones en base a estadísticas de años anteriores. «Cuando voy a subasta con un medicamento, sé aproximadamente lo que se va a vender, y según se va vendiendo voy ajustando», revela. Las ventas de esos diez medicamentos colocados en subasta varían: «De algunos se venden 3.000 cajas al mes y de otros 50.000», explica Durbán, que cuenta que «el que más vende es el Enalapril de 20 mg, de 28 comprimidos, un antihipertensivo básico».

Ahora, además, están a punto de sacar un antiepiléptico, un anticonceptivo, «la píldora en genérico», un protector gástrico, el pantoprazol y un antiagregante plaquetario. «Y para el año que viene vamos a sacar cremas, un corticoide tópico y un anestésico tópico». Toda esa producción se explica porque «los genéricos son de patentes abiertas» y, para pasar a fase de producción, solo se necesita tener un registro, el documento que incluye los análisis y controles necesarios para que lo haya aprobado la autoridad competente. En el caso de Laboratorios Durbán, optaron por comprar esos registros a laboratorios que ya los tuvieran hechos «en Alemania, en Grecia, en India o en Holanda».

En el laboratorio ya no investigan para sacar nuevos medicamentos, aunque «sí mejoramos los que ya tenemos», comenta Rafael Durbán. Esto lo hacen gracias a un contrato de colaboración con la Universidad de Almería, a través de la Fundación Mediterránea. «Prácticamente tenemos una persona trabajando allí para noso-

tros, para hacer cierto tipo de controles analíticos muy complejos, que nosotros no podemos hacer en nuestra planta», explica Durbán. La persona es el doctor Antonio Romerosa, que «nos hace ciertos controles, nos pone a punto métodos de análisis que tengamos que mejorar, porque nos lo piden en algún país o la propia Agencia Española del Medicamento». Y aunque no sea ya el más vendido, el Tanagel «seguirá siendo nuestro producto estrella, porque somos los únicos que lo fabricamos», comenta Rafael Durbán, que revela que «vamos a mejorarlo, le vamos a hacer variaciones en la fórmula, que nos las exige el Ministerio de Sanidad, pero seguirá siendo igual de efectivo».

LA GUERRA DE LAS SUBASTAS

«De momento vamos a subasta solo en Andalucía, porque el resto de comunidades no las ha hecho», cuenta Rafael Durbán, que tras una pausa añade: «Todavía». Él tiene claro que es el mejor método para abaratar los costes que para las arcas públicas supone el tener un servicio de salud gratis y universal. El problema es que los partidos políticos no se ponen de acuerdo y cada uno opta por el método que cree más efectivo. «Hay partidos que quieren subasta y otros que dicen que no, igual que los hay que quieren copago de la receta y otros que dicen no al copago de la receta», comenta Rafael Durbán, que en cualquier caso tiene claro que «al final se hará, porque en todos los países de Europa existe». Para Durbán, el ejemplo claro de adónde nos encaminamos está en Alemani, donde la gestión de la Sanidad está transferida a mutualidades, una por región, «y estas mutualidades hacen subastas continuamente y los laboratorios alemanes concursan en subastas de diferentes mutualidades todos los meses». En España, y en concreto en Andalucía, que es la única comunidad que ha puesto en práctica el sistema de subastas «no llega a haber dos al año, pero no será raro que dentro de muy poco tengamos 17 autonomías haciendo 17 subastas, como pasa en Alemania, o en Italia». Si eso sucede, el director de los Laboratorios Durbán tiene claro que «estaremos en todos los concursos que haya, como estarán todos los laboratorios». ■

Las dificultades de estar en Almería

Tener el laboratorio en Almería es muy complicado, ya que estar al día de lo que demanda la profesión implica continuos viajes a Madrid y Barcelona, que es donde están la mayor parte de laboratorios del país. «Estar en Almería para nosotros es un problema, no te puedes hacer una idea», reconoce Rafael Durbán, que explica que para no quedarse fuera de ámbito va «todos los meses mínimo una vez a Madrid y una a Barcelona», aunque lo ideal sería hacerlo cada semana. De todas formas, el director de Laboratorios Durbán reconoce que cada vez es menos necesario estar físicamente en el centro de la industria, «porque cada vez estamos más globalizados». Además, en Almería lleva también una farmacia en la calle Real.

El problema de nuestra provincia es el mismo que el de para tantos otros negocios: el transporte y las malas infraestructuras para viajar a esos centros económicos. «Me van a hacer socio de Iberia», dice con sorna Durbán, recordando

cómo ha visto que le salía el billete de ida y vuelta a Madrid por 700 euros, al surgir un viaje de un día para otro y tener que hacerlo en avión. Y el caso de Madrid es el sencillo, porque a Barcelona «en invierno hay avión un día sí y otro no», según cuenta Rafael Durbán, que este mismo mes se ha tenido que quedar en la capital catalana «dos noches, sin más remedio, porque solo hay vuelo lunes, miércoles y viernes». Así Rafael Durbán sabe que «el laboratorio lo podríamos haber hecho en cualquier sitio» y las cosas habrían sido más sencillas para la empresa, «pero nosotros somos muy de Almería, nuestra familia es de aquí de siempre, nuestros empleados también». Y eso tiene muy claro que «es importante». Así que desde Almería seguirá llenando farmacias de medio mundo con el producto que ideó su abuelo y los que, en la actualidad, se están especializando a fabricar en el laboratorio, un ejemplo de innovación en Almería que, poco a poco, se va acercando al siglo de existencia.



Reunión en 1953 de los visitantes que el laboratorio tenía por toda España y foto del congreso del medicamento en 1950.



RADIO ALMERÍA

105.2 FM
1341 AM



MÁS
DE
UNO

TODA LA INFORMACIÓN
Y ACTUALIDAD EN EL
PROGRAMA MATINAL
DE ONDA CERO CON
**CARLOS ALSINA Y
JUAN RAMÓN LUCAS**

DE LUNES A VIERNES
DE 6:00 A 12:30



TU RADIO

