“La investigación científica especializada es fundamental en nuestra estrategia de innovación”

ENTREVISTA **JAIME GREGO SABATÉ** PRESIDENTE DE LABORATORIOS LETI

LETI es un laboratorio farmacéutico especializado desde hace cien años en el campo de la inmunología. Para conocerlo con más detalle, hablamos con su presidente, Jaime Grego Sabaté.

¿Cuáles son los orígenes de la empresa?

En 1919, un pequeño grupo de profesionales de la medicina, la veterinaria y la farmacia, liderados por el Dr. Pedro Domingo Sanjuán, se centraron en el campo de la inmunoterapia y crearon el Laboratorio Experimental de Terapéutica Inmunógena (LETI). Años después, LETI fue el primer laboratorio farmacéutico en Europa Continental (fuera del Reino Unido) en desarrollar la tecnología para producir penicilina, y esto les permitió, en asociación con otras empresas locales, crear Antibióticos S.A. que fue la empresa líder del sector en España durante varias décadas. Durante la crisis de la Gripe Asiática de 1957, que causó alrededor de un millón de muertos, LETI colaboró con la Organización Mundial de la Salud en el estudio de esta enfermedad y, posteriormente, fue la única empresa española en producir la vacuna antigripal.

¿Con qué estructura cuenta la compañía actualmente?

Desde el año 2014, LETI tiene una estructura matricial basada en dos unidades de negocio, la Animal y la Humana; dos unidades territoriales, Centro-Norte de Europa y Sur de Europa y Resto del Mundo; dos unidades de I+D, Inmunología y Alergia, y Dermatología; y seis unidades funcionales: Legal, Médica, Operaciones, Sistemas de Información, Recursos Humanos, y Finanzas y Administración. En total, unas 450 personas.

¿En qué mercado geográfico están presentes?

Estamos centrados principalmente en Europa y América Latina; con sedes en España, Portugal y Alemania y, a través de distribuidores, en el resto de Europa, Latinoamérica y África; y con colaboraciones internacionales en el ámbito de la investigación científica.

¿En qué áreas terapéuticas centran sus soluciones?

Seguimos siendo una empresa farmacéutica especializada en inmunología desde hace cien años, con un enfoque One-Health. Actualmente nuestras principales áreas de actuación son las alergias, donde preparamos vacunas terapéuticas para inmunoterapia personalizada con alrededor de 2.200 formulaciones diferentes cada año; la dermatología, centrada en enfermedades crónicas inflamatorias, como la dermatitis atópica y la rosácea, para las cuales hemos desarrollado productos *medicated skincare* para piel y mucosas; y la leishmaniosis, una zoonosis muy grave y global que, en España, es muy frecuente en perros, su reservorio principal, pudiendo afectar también al ser humano. Se está extendiendo hacia los países del Norte en todos los continentes porque el cambio climático los hace más asequibles al insecto vector que transmite el parásito causante, la Leishmania.

¿Cómo definirían la filosofía de trabajo de la empresa?

La investigación científica especializada es elemento fundamental de nuestra estrategia de innovación, tanto la innovación “breakthrough” para mejorar permanentemente las soluciones que aportamos, como la innovación disruptiva que permite cambiar el enfoque del diagnóstico, tratamiento o prevención de la enfermedad y diferenciar y hacer más competitiva a la compañía.

En 1982, me incorporé a LETI como Director General, con el compromiso de revitalizar y comprársela a los accionistas fundadores o sus descendientes. Mi escasa experiencia en la industria farmacéutica me obligó a llevar a cabo un profundo análisis estratégico del mercado y de la empresa. Establecimos un reenfoque en nuevos segmentos de la salud sin abandonar el campo de la inmunoterapia y, en consecuencia, a un desarrollo del equipo humano, a la ampliación y mejora de la capacidad de innovación, producción, y gestión de los negocios, así como a la internacionalización de la empresa.

> “‘Nuestras principales áreas de actuación son las alergias, donde preparamos vacunas terapéuticas para inmunoterapia personalizada con alrededor de 2.200 formulaciones diferentes cada año”

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

El cliente para LETI son los profesionales de la salud –médicos, veterinarios, farmacéuticos y otros profesionales sanitarios- porque son los que hacen posible identificar, entender, tratar o prevenir el problema de salud de los pacientes.

Nuestro objetivo es contribuir a que este derecho a la salud sea satisfecho incluso en aquellas enfermedades en las que el porcentaje de población afectada o en riesgo no es estadísticamente significativo. A modo de ejemplo, de las vacunas preparadas en 2019 para España, Portugal y Alemania, el 51% de las fórmulas prescritas y preparadas fueron destinadas a pacientes individuales, el 76% lo fueron para dos pacientes, y el 91% para entre 1 y 5 tipos diferentes de pacientes.

¿Qué diferencia a LETI de sus principales competidores?

Para tratar de aportar las mejores soluciones en nuestras áreas de especialidad tenemos que invertir principalmente en innovación, en tecnología y en servicio al cliente. Y para ser sostenibles como empresa y proteger los puestos de trabajo, todas las personas de la organización tenemos que ser competitivos y productivos. Este enfoque se ha puesto de manifiesto con la crisis de la COVID-19. Antes de que se declarara el estado de alarma acordamos eliminar viajes y reuniones para reducir el riesgo de las personas. Y desde que se inició el confinamiento, los profesionales de la empresa estamos trabajando intensamente con un doble objetivo: reducir el impacto negativo de la crisis de salud sobre las personas y, en lo posible, sobre el negocio actual y, al mismo tiempo, preparar a la organización y a cada uno de sus miembros para que la empresa y las personas estén en condiciones de ser muy competitivas cuando se haya superado la crisis y haya que hacer.

¿Qué papel juega la innovación para el desarrollo y crecimiento de la compañía? ¿Cuáles son los retos de futuro de la empresa?

La innovación basada en la investigación sigue siendo un elemento clave de la estrategia de LETI para aportar salud a la sociedad en dermatología, alergología y leishmaniosis, de forma sostenible para la compañía. Y nuestro gran reto es aumentar la globalización de nuestros productos en el campo de la inmunoterapia alergénica personalizada.

Para ser más innovadores y más globales, nuestra organización ha iniciado su transformación digital, un proceso complejo y de largo recorrido que sin duda aportará innovación en todas las áreas de la compañía, más allá de los productos, y aportará competitividad y crecimiento aumentando la visión, el foco, la información y la colaboración de todas las personas de LETI, que así pasará a ser una a empresa todavía más innovadora y que aporta salud a más personas.

leti.com