

JC

**JESÚS
CALLEJA**
Fundador de
ITAI Pharma

“Tendría que ser una prioridad institucional generar más recursos e invertirlos a través de la industria farmacéutica para desarrollar terapias preventivas que evitasen la cronificación de los pacientes, mejorando así su calidad de vida”

texto Miguel Ángel Gómez
fotos Quilez



Jesús Calleja Gil (Guadalajara, 1962) es, además de economista, un emprendedor vocacional. Este purasangre de los negocios cuenta con una envidiable versatilidad que le ha llevado a ocupar importantes asientos directivos en empresas de diversos sectores profesionales.

En la sede que alberga el *hub* Net-Pharma, ante la presencia de bellas obras de arte que proporcionan a su despacho un halo inspirador, Jesús posa con una naturalidad sorprendente —por lo inusual— siendo empresario.

Calleja inició su trayectoria empresarial en el sector turístico en 1985. Viajes Ecuador le dio la posibilidad de coordinar un novedoso programa de viajes de incentivos, cuando hasta entonces los incentivos en nuestro país se limitaban a poco más que televisiones y abrigos de visión. “La verdad es que me siento orgulloso de haber participado en este proyecto”, comenta.

Como consecuencia del éxito de este cometido, dos años después le llamó El Corte Inglés para desarrollar la división internacional de Congresos, “convirtiéndonos en muy poco tiempo en el departamento más rentable de la empresa hasta que me fui, en 1993”, relata Calleja, y añade: “Fue un placer trabajar con grandes profesionales de los que pude aprender, siendo el más relevante Jesús Nuño de la Rosa, que llegó a presidir la entidad y con el que aún mantengo una buena amistad”.

Despegar con el viento en contra

El año de su salida, Calleja decidió que quería emprender por su cuenta. Creó entonces la marca Congress, cambiando el concepto tradicional de intermediación en los servicios y convirtiéndola en un modelo a seguir como agencia 360°. “Yo veía en Viajes El Corte Inglés que proponía cosas que hacían después las empresas de comunicación y de marketing. Nos utilizaban a nosotros como una *commodity* a la que luego eran ellos los que le daban el valor añadido, lo paquetizaban y se embolsaban una buena rentabilidad. En Congress montábamos relatos muy originales sobre el producto que querían lanzar o el objetivo institucional que se hubieran propuesto”.

Ya en 2006, Calleja asumió el reto como consejero delegado del desarrollo de un proyecto sostenible para la generación de biocombustibles de origen no alimentario en España y en Brasil con profunda vocación social, ayudando a más de cinco mil familias del mundo agrícola y rural.

Entre 2011 y 2015 decide emprender un nuevo reto desarrollando un proyecto de formación y de programas de responsabilidad social corporativa, lo que le llevó a conocer a su actual socio. Diseñaron todo un *master plan* que vio la luz en abril de 2015. Nació así el proyecto ITAI pharma, un laboratorio farmacéutico español que fabrica y comercializa medicamentos para el tratamiento de enfermedades de patología humana, tanto en el campo de la inmunoterapia con alérgenos como en el de la inmunoterapia bacteriana.

¿Cómo definiría a una empresa como ITAI pharma?

Es una empresa joven, con planificación de desarrollo de negocio en más productos, que requiere una inversión permanente en I+D. Nuestro objetivo prioritario es trabajar en generar mayores evidencias científicas que permitan, a través de nuestras terapias, mejorar la salud de nuestros pacientes.



¿En qué momento se encuentra y cuál es el reto al que se enfrenta ahora?

Estamos saliendo de una pandemia que nos tocó muy de cerca, porque nuestra única manera de poder hacer nuestro producto es que el paciente pueda ser visto por un especialista, y hemos estado un año sin que este pudiera hacerlo; hasta que poco a poco se ha ido normalizando. Esto ha retrasado las iniciativas de I+D+i previstas y las que se han retomado durante el 2022.

Salvados estos dos años, estamos retomando de nuevo el proceso de desarrollo de la empresa, incluso a nivel internacional. Y estamos trabajando para que las vacunas de cepas de colección —desarrolladas a partir de las bacterias que generan la infección de forma recurrente— se puedan exportar a partir del próximo otoño a países con los que tenemos mucha ilusión y confianza en llegar a un acuerdo. Creemos firmemente que cubriremos una demanda sanitaria que evitará, o al menos hará que disminuyan, infecciones de origen bacteriano que hoy son recurrentes, en el tracto superior e inferior.

¿Y en qué se diferencian con las autovacunas?

La autovacuna toma la muestra de cada individuo y se hace una vacuna sobre esa muestra únicamente, mientras que de las anteriores se producen las distintas cepas en *bulks* de distinta capacidad, que se irán produciendo en función de la demanda que se vaya a generar. No se necesita al paciente en estos casos para tener su muestra, sino que con que el médico identifique la infección, se le puede elaborar una vacuna.

¿Tan importante es la terapia preventiva?

Yo soy un convencido, por la importancia que tiene reforzar nuestro sistema inmunológico para que nuestro organismo sea capaz de pelear con más fuerza. Vivimos en un entorno prácticamente aséptico y nuestro organismo cada vez tiene menor capacidad de respuesta porque no recibe agresiones. La manera de que trabaje es a través de una vacuna, que le recuerda que tiene que prepararse para cuando se presente ese problema.

¿Hay verdadera concienciación sobre la inmunoterapia?

No, de ahí la importancia de la inversión continuada en trabajos clínicos realizados codo con codo con la comunidad científica, que doten y aumenten la credibilidad del producto.

En nuestro caso, tanto la inmunoterapia alérgica como la bacteriana ayudarían a mejorar la respuesta individual, ya que ahora el paciente cada vez que tiene un problema, le dice a su organismo: “Tranquilo, que viene alguien a ayudarte”. Así el organismo tiene cada vez menos capacidad de respuesta, justo lo contrario de lo que la terapia

“Vivimos en un entorno prácticamente aséptico y nuestro organismo cada vez tiene menor capacidad de respuesta porque no recibe agresiones”

preventiva debe hacer: reforzar el sistema inmunológico para que se enfrente al problema.

Entonces, ¿qué han hecho las farmacéuticas pequeñas en estos 30 años, desde que salió la primera ley del ‘medicamentazo’?

Se ha invertido poco, y lo que venimos proponiendo es un cambio de tendencia. Nosotros estamos empezando a invertir en estudios observacionales. Estamos valorando hacer un trabajo de ámbito nacional sobre las vacunas de origen bacteriano, donde la “N” de pacientes y servicios hospitalarios tendrá que ser amplia, y donde trataremos de conseguir más y mejores evidencias de nuestros tratamientos. Si es así, dispondremos de unos datos que podremos extrapolar a las cepas de colección y generar un debate que permita mirar al futuro con nuevos proyectos de mejora.

¿Y el Estado no debería fomentar esta inversión, siendo uno de los principales beneficiados?

Por supuesto. Como ya he comentado anteriormente, tenemos que trabajar con más ahínco en convencer a las instituciones para que inviertan en generar terapias preventivas. Eso sí que tendría dos consecuencias importantísimas: la primera, reducir el uso de medicamentos, con el consiguiente bienestar del paciente; y, por extensión, una reducción del gasto farmacéutico en medicamentos.

Hablando del talento, ¿cómo está en esta industria la formación?

En la industria farmacéutica, como en casi todas las industrias especializadas, hay un déficit de formación. Entre otras cosas, porque en las universidades no hay suficientes recursos y los laboratorios donde deben formarse son de muy reducidas capacidades. ¿Dónde hacen sus prácticas realmente los estudiantes? Pues en los laboratorios de las empresas.

Además, la formación debe ser continuada, ya que cambian los equipos, los procesos, la normativa, etc. Incluso un especialista que venga de otra empresa farmacéutica tiene que conocer primero >



nuestros procesos y equipos para poder estar habilitado para hacer su trabajo. Porque cada laboratorio tiene sus rutinas.

¿Ha dejado el sector farmacéutico de ser estratégico para la Administración?

Creo que dejó de considerarse estratégico hace muchas décadas, y es un grave error. La industria farmacéutica nacional no tiene la relevancia que en mi opinión debería tener, habiendo cedido la investigación y la producción a terceros, con el riesgo y la vulnerabilidad que tristemente hemos padecido. Habría que recuperar ese liderazgo, porque hemos dejado de ser un país con laboratorios propios que investigaba y producía, y la pandemia nos ha demostrado que vamos por un camino equivocado. Aunque nos hemos dado cuenta de que estábamos carentes de todo, no parece que hayamos aprendido del todo la lección.

España debería mirarse hacia adentro y tener una industria nacional mejor apoyada y financiada, ya que ha demostrado que tiene ‘vocación de permanencia’. Hay que ayudar a que se desarrolle porque no hay suficientes ayudas, y el Estado tiene que dar un paso adelante e involucrarse en el desarrollo de las pequeñas o medianas empresas farmacéuticas españolas.

Eso me permite traer a colación los famosos fondos Next Generation...

Te voy a contar nuestra última experiencia: queríamos hacer una ampliación de las instalaciones contando con que parte se financiara con ayuda de los fondos de los que disponen las instituciones públicas. El resultado fue la denegación de las ayudas solicitadas al haber tomado como referencia nuestro balance del año 2020, un año de pandemia por el covid que nos llevó a unas pérdidas de explotación

que, por otro lado, se han remontado en 2021 y se ha recuperado la situación pre-pandemia en 2022.

Ahora que lo menciona, hableme de la vacuna del covid...

Hay muchas discrepancias. Las vacunas están sujetas a unos trabajos y unos tiempos que no se han realizado, por lo que es prematuro valorar tanto la eficacia como los efectos adversos que estas puedan generar. Como digo, aún es prematuro y habrá que esperar.

Si se demostrase que genera unos efectos adversos graves, ¿quién sería responsable?


En el fondo, todos somos corresponsables, cada uno debe ocupar el lugar de la pirámide que nos toca: Estado, industria, sanitarios, asociaciones, pacientes... Cuando te dicen que no puedes salir a comer, que no puedes entrar en un sitio, que no puedes viajar y que no puedes hacer tu vida, te están obligando a vacunarte. Porque si no lo haces, te excluyes de tu vida social y profesional.

Yo creo que se podían haber hecho las cosas mejor. Es cierto que era un momento crítico y había que tomar decisiones... no lo sé. Lo que no conocemos es la cantidad de recursos que no se han utilizado (vacunas caducadas, etcétera) y que, al menos en parte, se podrían haber destinado a las pequeñas y medianas empresas farmacéuticas para ayudarlas a seguir investigando.

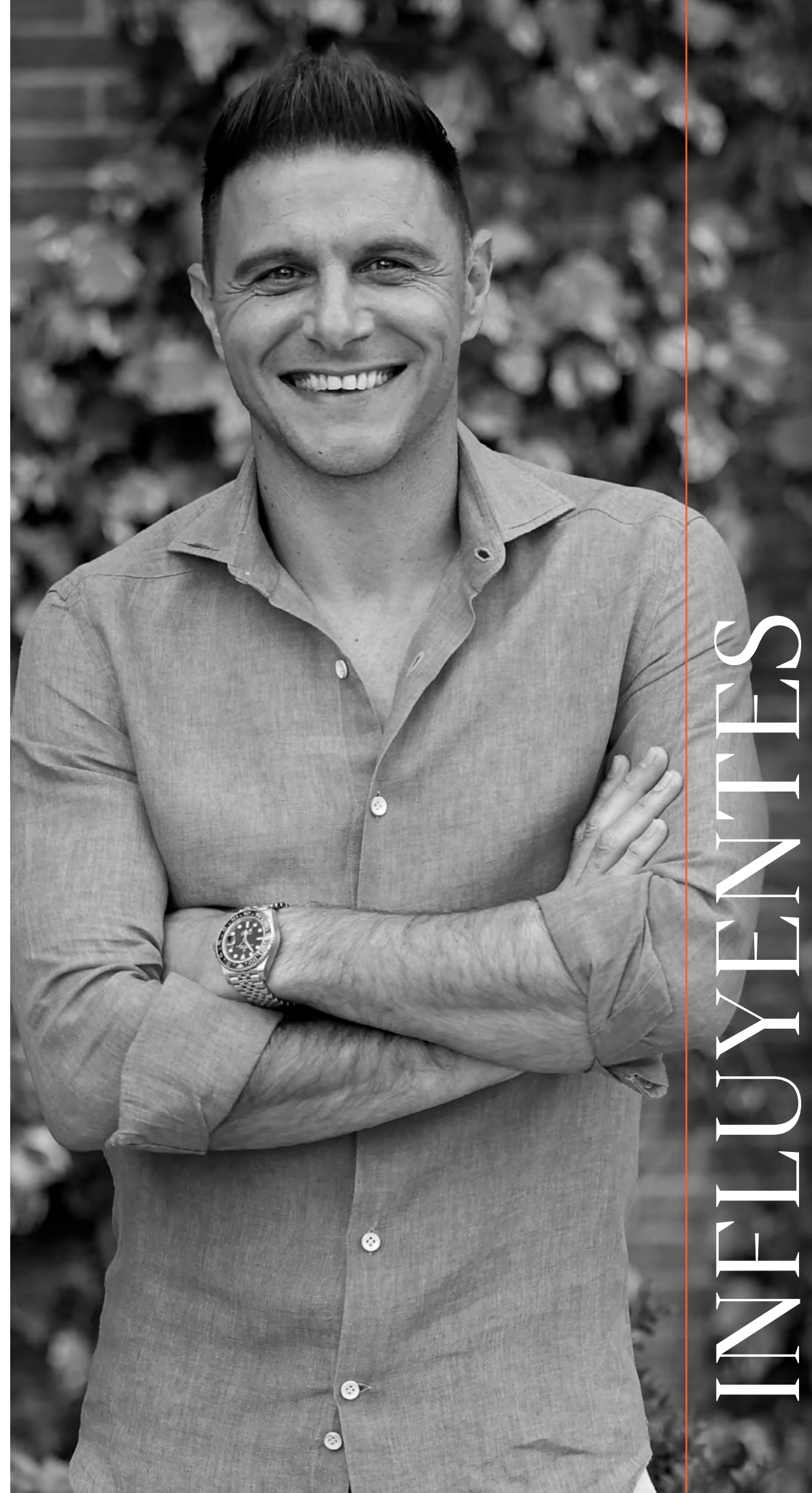
¿Qué es importante que cambie?

Los laboratorios necesitamos que nos ayuden y apoyen con los instrumentos de los que dispone el Estado para desarrollar productos que mejoren, a través de la prevención, la salud de las personas. Porque ese será el verdadero ahorro para la economía española, ya que no tendríamos una demanda y un consumo tan elevados de medicamentos.

¿Ha tenido la tentación de abandonar el sector en algún momento?

No, pero porque me gusta perseverar y las dificultades aún me motivan más. Creo que estamos haciendo algo positivo y me encanta saber que lo que hacemos es para mejorar la vida de mis conciudadanos. Eso es motivador. 

“Creo que estamos haciendo algo positivo y me encanta saber que lo que hacemos es para mejorar la vida de mis conciudadanos”



INFLUYENTES

Joaquín Sánchez
“No hay cosa más bonita que hacer felices a los demás”.

Oriol Querol
“Los datos de audiencia han superado totalmente nuestras expectativas”.

Bernard Arnault
LVMH multiplicó por quince su valor con él al frente.

María Blanco
“El mercado es amoral. No cabe adjudicarle un valor positivo o negativo”.

Juana Roig se fija en Marta Ortega
El futuro de Mercadona e Inditex, en sus manos.