

30

mercados del mundo con más de

100

presentaciones de biosimilares

Momento de decisión: Crecer de a poco o dar el salto



SANTIAGO GARCÍA BELMONTE, Presidente de Biosidus

La compañía pionera en el país en biotecnología sigue creciendo en base a desarrollos propios que exporta a 35 países. Avanza en nuevas tecnologías con animales transgénicos y terapia génica. Ahora, contempla la posibilidad de abrir capital o asociarse para dar un salto cualitativo.

Es una empresa pionera en el país en el rubro de biotecnología, con treinta años de historia. De capitales nacionales está dedicada exclusivamente a la alta tecnología, con desarrollos propios que aplica a productos medicinales en su mayor parte para exportación. Tuvo sus picos de exposición pública al lograr la primera vaca clonada en el país, a la que llamaron Pampa, en un proyecto de largo plazo para producir proteínas humanas a través de la leche de las vacas transgénicas. Una iniciativa que hoy está muy avanzada. La empresa ha venido creciendo sobre todo

mediante una esforzada búsqueda de nuevos mercados, que hoy le permite llegar a 35 países. Claro que para dar un salto cualitativo en su expansión —aprovechando el know how acumulado— necesitaría una importante inyección de capital, lo que lleva al camino de la apertura accionaria o las asociaciones para obtener financiamiento. Y Biosidus no descarta para nada esta posibilidad. Por el contrario, como dice su presidente, Santiago García Belmonte: “Hacia allá vamos”. No es poco el mérito de Biosidus, porque la apuesta al rubro biotecnológico le demandó mucha inversión, tiempo y paciencia. “Se hizo un esfuerzo gigantesco durante diez años en

investigación y desarrollo sin vender un peso –recuerda García Belmonte– encaminado a dominar la tecnología con científicos argentinos para fabricar productos medicinales a través de células y bacterias.

El primer producto al que se apuntó fue uno muy importante llamado eritropoyetina humana recombinante, que genera glóbulos rojos y se indica para aquellas personas que tienen tratamientos en diálisis.

Después de ese primer éxito, el laboratorio fue lanzando siete productos más, como el interferón alfa y beta para la esclerosis múltiple o la conocida –Messi mediante– hormona del crecimiento.

“En total tenemos ocho productos de biotecnología desarrollados cien por ciento en esta compañía, con investigadores nacionales, que vendemos en la Argentina y en 35 países del mundo emergente. O sea de Estados Unidos para abajo, África del Norte, Asia y Medio Oriente”, describe García Belmonte.

BIOSIMILARES Y VACAS CLONADAS

Una palabra clave para Biosidus es “biosimilares”, que son el “core” de su negocio. ¿Qué son biosimilares? Lo explica el presidente de la empresa: “Hay productos innovadores que han sido lanzados por compañías multinacionales. Nosotros lo que hicimos fue idear otro método de producción para fabricar la misma proteína. No es que ellos crearon la proteína, porque en realidad la genera el cuerpo humano, como por ejemplo la hormona del crecimiento. Lo que ellos idearon en algún momento fue utilizar otro ser vivo, como una célula o una bacteria, para producir esa misma proteína, que sea el símil perfecto que la que genera la hipófisis en el cuerpo humano. Y después nosotros ideamos otro método de producción, del cual tenemos patentes internacionales en Estados Unidos y gran parte del mundo, para producir las mismas proteínas. Por eso se llaman biosimilares”. Pero además, desde hace años Biosidus viene trabajando en dos proyectos de tecnología totalmente nueva –no biosimilares–, que son los vinculados con animales transgénicos y la terapia génica. En algún punto se tiene la sensación de estar oyendo ciencia ficción, pero es muy real y ocurre en la Argentina. “Hemos creado vacas transgénicas mediante clonación a partir del año 2002. A la vaca se la modificó genéticamente para que en su propia leche exprese la proteína que a nosotros nos interesa, que en este caso es la hormona del crecimiento. Entonces en vez de fabricar la hormona mediante una célula o una bacteria, creamos otro bioreactor, que es una vaca que expresa en su leche la hormona.

NUEVA PLANTA

El crecimiento de la facturación de la compañía es sostenido. “En los últimos cuatro años estamos con un incremento por encima del 20% anual en dólares. Esta evolución tiene un techo porque hay un límite que es la capacidad instalada. Por eso ya estamos trabajando en el proyecto de lo que va a ser nuestra nueva planta, que surgirá a partir de un rediseño de una planta anterior. Esto requiere una inversión importante”.

No para que esa leche sea tomada, sino para ser sometida a un proceso de purificación y extraer la hormona del crecimiento tal como la que estamos fabricando con bacterias”.

Como es obvio todo esto no es hecho para complicarse la vida, sino que la finalidad de esta tecnología es reducir costos. “Visualizamos un mercado mundial que va a crecer –afirma García Belmonte–. El mundo necesita cada vez más medicamentos económicos, porque hay mucha gente que hoy no tiene acceso a ellos, sobre todo en los países pobres. Por eso trabajamos activamente en desarrollar una plataforma productiva que nos permita ser más competitivos en costos”.

EMPEZÓ CON FAVALORO

Pero no es solamente esa hormona la que Biosidus quiere producir mediante la vaca transgénica, sino también otras proteínas pesadas, que podrán ser obtenidas en forma muy económica. Otra nueva tecnología en la que la compañía está avanzando es la llamada terapia génica. “Se está investigando en el mundo y también por parte nuestra, mediante un proyecto que comenzó con René Favaloro. Hay que invertir mucho, pero tenemos muy buenas expectativas”. ¿En qué consistiría esta terapia? Básicamente en inyectar genes humanos en el corazón mediante un catéter para generar revascularización, o sea para crear arterias. Otro proyecto vinculado con los animales transgénicos lleva a una alianza de Biosidus con compañías lácteas locales y del exterior, con el objetivo de producir “alimentos funcionales”. En concreto, darle valor agregado a la leche adicionándole alguna proteína, por la cual el consumidor esté dispuesto a pagar un precio diferencial.

“Tenemos un pipeline de productos que están próximos a ser lanzados –afirma el direc-

“En total tenemos ocho productos de biotecnología desarrollados cien por ciento en esta compañía, con investigadores argentinos”.

BIOSIDUS, EN RESUMEN

La facturación de Biosidus es sesenta millones de dólares anuales. Este año el 25% de la producción se venderá en Argentina y el 75% será exportación. La compañía vende a 35 países y en 28 está en proceso de registro, trámite que lleva varios años. Trabajan en la empresa 420 personas, la mitad son profesionales o científicos.

Biosimilares

Presentes en

30

países del mundo con más de

100

presentaciones

NUEVA PLANTA

El rol del estado en relación a este rubro tiene sus claroscuros. Para García Belmonte, ha existido un gran apoyo a la actividad científica argentina a través del Ministerio de Ciencia y Tecnología. "El estado dio su respaldo -con vaivenes a lo largo del tiempo-, para que este proyecto biotecnológico se pudiera realizar. Por supuesto Biosidus invitó fuertemente para lograrlo. Es buen ejemplo de lo que pueden hacer el estado, la academia y la empresa, trabajando en conjunto para lograr nuevas tecnologías, lanzarlas al mercado y vender al mundo". La parte negativa es que para el director "el estado no hace uso de su poder de compra, como ocurre en casi todos los países, para beneficiar a los que invierten en la Argentina. No importa quién sea, aunque se trate de multinacionales, con tal de que haya transferencia de tecnología para el país".

*"A la vaca
transgénica
se la modificó
genéticamente
para que en su
propia leche
exprese la proteína
que a nosotros
nos interesa".*

*La facturación
de Biosidus es
sesenta millones
de dólares anuales;
el 25% se vende
en la Argentina
y el 75% en el
exterior".*

tivo- y en este caso "próximos" quiere decir dentro de dos años, o dentro de cinco. Esto es lo que nos permite ser optimistas y pensar que podemos crecer significativamente".

Por el momento Biosidus llega solamente a países emergentes. ¿Por qué es eso? "Hasta hace unos años no podían entrar biosimilares en países del primer mundo porque muchas patentes no habían caído. Cuando van cayendo el tema es cómo registrar un biosimilar. En Estados Unidos es imposible porque no hay regulación, por un tema de proteccionismo. En Europa sí hay regulación para ingresar, pero con exigencias sumamente altas, no sólo de calidad del producto sino también de estudios de mucha cantidad de pacientes para comparar exactamente la biosimilaridad. Y eso es mucho dinero y mucho tiempo". De todos modos, Biosidus está dispuesto a hacer las inversiones necesarias para ingresar en estos mercados, pero de la mano de un socio local.

LA VIDA EN EL AVIÓN

García Belmonte es un viajero frecuente con una enorme cantidad de millas acumuladas alrededor del mundo. Confiesa que le gusta viajar "porque abre la cabeza", aunque es cierto que también extraña a la familia. Pero, ¿qué hace en esos viajes? Básicamente tres cosas, responde: "Lo primero es buscar licenciatarios para que tomen nuestro producto y lo vendan en el país de destino" y para corroborarlo muestra una cajita de medicamento con la marca Biosidus, pero escrita en idioma persa. "Yo sale así desde acá", aclara. El segundo cometido de los viajes es buscar licencias de productos que Biosidus pueda vender en la Argentina y en el resto del mundo. "Hasta hace dos años solo vendíamos nuestros ocho biosimilares. Pero hemos cambiado la estrategia, buscando licencias de productos complementarios a los que

hacemos, para colocar en nuestros mercados, aumentando la facturación. Siempre son productos de nicho, que es lo que sabemos y queremos hacer".

Otra misión en el exterior es la búsqueda de nuevas tecnologías, para asociarse y producir. Por otra parte, "el contacto personal siempre es fundamental en los negocios para generar la confianza necesaria".

PEGAR EL ESTIRÓN

Llegado a este punto a Biosidus se le plantea una disyuntiva, no existencial pero sí estratégica. ¿Me quiero quedar con lo que tengo ahora y continuar con un negocio bueno aunque acotado, o apunto a liderar un mercado y a ser un jugador preponderante en los países emergentes en lo que son biosimilares? Y García Belmonte plantea todas las limitantes que surgen ante esa alternativa: "Es un mercado donde cada vez hay que invertir más dinero, donde las regulaciones están aumentando, los precios en algunos productos han bajado y donde la competitividad es fundamental. Y encima una está en la Argentina, un país que no es competitivo, donde el estado ayuda en algunas cosas y en otras no. Y no es como en otros países donde los salarios son muy bajos". Así y todo la opción que prefiere Biosidus es la de transformarse en un jugador importante. "Para ello no es realista pensar que puede hacerse sin una inyección de capital muy fuerte, para la construcción de plantas, para invertir en desarrollo de productos. Y entonces es lo más probable que en ese caso se tenga que hacer o una apertura de capital o asociaciones para compartir esos negocios. Y en ese camino estamos. Porque tenemos enorme confianza en que el mercado seguirá creciendo, porque los países no pueden ignorar la demanda de la gente por tratamientos eficaces para ciertas enfermedades". ■