



araemprenem



@ARAemprenem

Créixer



LA COMBINACIÓ DE les paraules *càncer* i *negoci* al cercador de Google és la porta d'entrada a un cau de teories de la conspiració, estadístiques poc contrastades i pàgines web de gurus de la pseudomedicina. La realitat, però, és que darrere de les solucions contra aquesta malaltia hi ha una base d'empreses biotecnològiques que no para de créixer. El tàndem universitat-empresa ha propiciat que cada cop més investigadors facin el salt del laboratori als negocis per convertir la seva recerca en un producte viable.

El més habitual és fer productes personalitzats perquè cada pacient tingui un tractament diferent

mode de vida i amb CataloniaBio, la patronal que les agrupa, per debatre sobre el futur del sector i el llarg camí que han de recórrer des que surten del laboratori fins que arriben als pacients. Segons aquesta associació, el 38% de les empreses biotecnològiques que hi ha adscrites tenen alguna relació amb l'oncologia, i aquest és l'àmbit terapèutic més rellevant dins l'entitat.

De fet, només començar, totes tenen un component comú i cada cop més estès en el món de la medicina: la personalització. "És més efectiu identificar quin pacient respondrà a quin fàrmac que receptar-lo de manera genèrica", explica Judit Anido, cofundadora i consellera delegada de Mosaic Biomedicals. En el cas d'aquest *spin-off* del Vall d'Hebron Ins-

Emprendre contra el càncer

Cinc empreses expliquen com han f

malaltia el seu model de negoci. El s

però necessita les grans farmacèutic

titut d'Oncologia –el primer que neix en aquest centre de recerca–, el seu principal fàrmac és l'MSC-1, un anticòs que actua sobre una proteïna concreta responsable de la progressió del càncer.

I no és l'única. ProteoDesign també desenvolupa tractaments immunològics personalitzats a través d'una tecnologia pròpia patentada, mentre que Inbiomotion s'ha centrat a desenvolupar un biomarcador per predir les metastasis òssies. En el cas d'Ability Pharma –la més veterana de les cinc, nascuda en el moment àlgid de la crisi–, el focus se centra a administrar teràpies dirigides perquè responguin a una mutació específica.

No obstant això, per al fundador d'Inbiomotion, Roger Gomis, aquest model també requereix que la Seguretat Social estigui disposada a assumir-ne el cost. "No hi ha aquesta mentalitat de pagar, perquè tradicionalment la fórmula era donar el fàrmac i curar-se. Cal canviar el *leitmotiv* per entendre que potser cal reduir el nombre de pacients que es tracta i centrar-se en els que sí que respondran", afirma aquest professor d'investigació de la Institució Catalana de Recerca i Estudis Avançats (Icrea). "Necessitem un sistema sanitari que aguantí aquestes propostes", afegeix Anna Portela, cofundadora de Xenopat juntament amb Alberto Villanueva i August Vidal.

PERÒ NO TOTES les *start-ups* que busquen guanyar la partida al càncer ho fan des de l'òptica dels fàrmacs. Precisament Xenopat és el fruit de la recerca d'investigadors de l'Institut Català d'Oncologia (ICO), l'Institut d'Investigació Biomèdica de Bellvitge (Idibell) i l'Hospital Universitari de Bellvitge. Aquesta companyia, però, s'ha centrat en l'univers deservit que acompanyen la malaltia. El seu producte consisteix a oferir models de ratolins en els quals s'implanta el tumor del pacient per provar-hi les reaccions a diferents fàrmacs. "Els oncòlegs generen el seu propi model i hi proven tots els tractaments disponibles. Vam arrencar el

2014 amb 3.000 euros i tot just ara comencem a facturar", explica Portela.

De fet, l'oncologia és un dels exemples que el capital risc està perdent la por a la biotecnologia. En els últims anys, el sector ha vist com els fons d'inversió s'han deixat seduir pels seus projectes, sobretot en les fases de finançament inicial. Totes cinc empreses han aconseguit diners de fons locals –la catalana Ysios Capital és un dels noms més repetits– i internacionals per contribuir a la viabilitat dels seus projectes fins que els ingressos no arriben. No obstant, Carles Domènech, fundador d'Ability Pharma, admet que calen més recursos per finançar les etapes de creixement d'aquestes empreses i impulsar la creació de més fons de capital risc local especialitzats en biotecnologia. En el seu cas, la companyia obrirà una ronda d'inversió al setembre "per obtenir el màxim" de l'assaig clínic

sobre biomarcadors que ha dut a terme. Tot i així, hi ha una necessitat que no oblidem: l'empenta d'una gran firma que assumeixi el desenvolupament final i la comercialització dels seus descobriments.

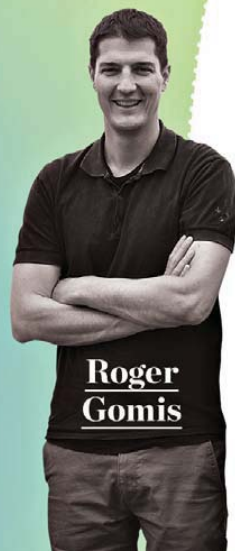
QUÈ HI GUANYA, una multinacional que col·labora amb els petits? "Nosaltres som més flexibles i disruptius. Tenim més facilitat que una gran empresa

MOSAIC BIOMEDICALS

DESENVOLUPA TRACTAMENTS PERSONALITZATS CONTRA EL CÀNCER. AQUEST 2017 FARÀ L'ASSAIG CLÍNIC DEL SEU FÀRMAC. ÉS EL PRIMER 'SPIN-OFF' QUE NEIX DE L'INSTITUT D'ONCOLOGIA DE LA VALL D'HEBRON.

INBIOMOTION

TREBALLA EN UN BIOMARCADOR PER PREDIR LES METÀSTASIS ÒSSIES. FUNDADA PER INVESTIGADORS DE L'IRB I L'ICREA.



Roger Gomis



Judit Anido



et de la lluita contra aquesta ector sedueix el capital risc, ques per arribar als pacients

per fer propostes innovadores", defensa Judit Anido, de Mosaic Biomedicals. Aquest procés fa que algunes d'aquestes *start-ups* vinguin a la llicència dels seus fàrmacs o tractaments a les grans després que hagin superat els primers assajos amb bona nota perquè siguin elles les que els facin arribar al mercat.

El maig de l'any passat Ability Pharma ja va aconseguir fer aquest pas. La companyia cofundada per Carles Domènech va signar un acord de llicència per més de 17,5 milions d'euros amb la cotitzada nord-americana SciClone Pharmaceuticals per desenvolupar i comercialitzar el seu fàrmac innovador ABTL0812 contra el càncer de pàncrees, endometri i pulmó

per al mercat de la Xina i Taiwan. També Mosaic Biomedicals ha venut certs drets sobre el seu tractament estrella a la biofarmacèutica nord-americana Celgene i s'ha fusionat amb la canadense Northern Biologics per accelerar el projecte. "Són empreses que cotitzen a la borsa i no volen aquest risc, però estan disposats a comprar si els interessa el que hi ha", explica Gomis.

AQUESTA MATEIXA VIA, però, també les exposa al risc que les grans farmacèutiques puguin optar per trencar aquests acords quan ja no els interressi apostar per un determinat tractament contra el càncer. És exactament el que li va passar a Carlos Buesa, conseller delegat d'Oryzon Genomics, quan aquest juliol el gegant

suís Roche va anunciar que deixaria de desenvolupar la seva mol·lècula ORY-1001 per al tractament de la leucèmia i altres tipus de càncer. Aquell mateix dia, l'empresa biotecnològica amb seu a Cornellà de Llobregat es va desplomar a la borsa i va arribar a perdre un 23% del seu valor. "És un sector amb un alt risc, però si som aquí és perquè som uns optimistes malaltissos", reconeix Anido.

La majoria d'empreses del ram fan productes tan universals que han nascut amb la vista posada a l'exterior. El cofundador i conseller delegat de ProteoDesign, Miquel Vila-Perelló, explica que el seu projecte per avançar en el desenvolupament d'anticossos a mida va néixer a cavall entre els laboratoris de la Universitat de Barcelona i els de Princeton. De fet, tots amaguen un somriure quan en la conversa hi apareix un tema recurrent en qualsevol cafè al sector: quina és la ciu-

tat on ha d'anar a parar l'Agència Europea de Medicaments. Per al secretari general de CataloniaBio, Melquí Calzado, la possible arribada de l'EMA a Barcelona com a conseqüència del Brexit es pot convertir en un "repte encoratjador" per a un ecosistema que es reivindica com a "puntal" de l'economia catalana.

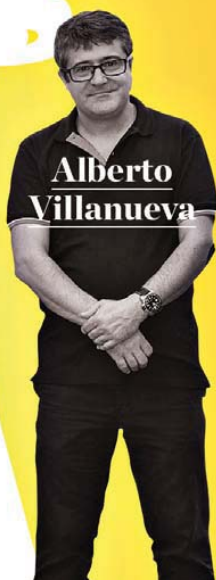
"És un sector d'alt risc, però si som aquí és perquè som uns optimistes malaltissos", diuen

ha aconseguit 1.000 milions de dòlars en una sola ronda de finançament per assolir uns plans gairebé utòpics: desenvolupar una prova de sang capaç de detectar el càncer en les seves etapes més inicials. Segons la consultora EvaluatePharma, aquesta suma ha empès la companyia amb seu a Boston al pòdium de les *start-ups* amb més múscul financer del sector. El projecte ha aconseguit resultats esperançadors en alguns experiments sobre el càncer de fetge, però els fundadors ja demanen que s'agafin amb cautela perquè no és segur que es puguin aplicar en tots els tipus de càncer. "Potser no som Massachusetts, però estem anant en la bona direcció i som conscients del que hem de fer", afirma Calzado.

Finalment, els beneficis, un concepte que no és aliè als discursos empresarials i que es repeteix en les consignes d'aquests emprenedors contra el càncer. No només per als inversors, sinó per a la societat. "N'hem de generar per als pacients, però també per a les institucions amb qui treballem", raona Roger Gomis, d'Inbiomotion. Amb aquesta premissa i sense anuncis revolucionaris, els fruits dels laboratoris lluiten per sobreviure a assajos clínics i arribar a acords que els acostin cada cop més a l'eficàcia total dels seus tractaments. —**Paula Solanas**

XENOPAT

MÉS ENFOCADA ALS SERVEIS QUE ALS FÀRMACS, OFEREIX MODELS DE RATOLINS PER PROVAR TRACTAMENTS PERSONALITZATS. ÉS UN 'SPIN-OFF' DE L'ICO.



Alberto Villanueva

ABILITY PHARMA

ÉS UNA DE LES PRIMERES BIOTECNOLÒGIQUES FUNDADAES A CATALUNYA. EL SEU PRIMER FÀRMAC LLICENCIAT ÉS UN TRACTAMENT CONTRA EL CÀNCER DE PÀNCREES.



Carles Domènech

PROTEODESIGN

ÉS UN 'SPIN-OFF' DE LA UNIVERSITAT DE PRINCETON I LA UB. DESENVOLUPA ANTICOSSOS AMB UNA TECNOLOGIA PRÒPIA PATENTADA.



Miquel Vila-Perelló

