

“Nos hemos posicionado como una compañía de referencia en el reposicionamiento de fármacos”

Dr. Raúl Insa Ceo y socio fundador de SOM Biotech

SOM Biotech es una compañía española que desde el 2009 centra su actividad en el reposicionamiento de fármacos, es decir, en la búsqueda de un nuevo uso para los medicamentos que ya están aprobados. Actualmente ocupa un destacado lugar a nivel internacional con una sólida cartera de candidatos a fármacos y dos medicamentos licenciados a compañías farmacéuticas.

SOM Biotech nació hace 11 años como empresa más farmacéutica que biotecnológica, ¿diría que sigue siendo así?

Desde la fundación de la compañía en el 2009 nos hemos definido como una compañía para el reposicionamiento de fármacos, que trabaja en la identificación de nuevas aplicaciones terapéuticas de medicamentos conocidos y en su validación preclínica hasta la prueba de concepto en humanos, gestionando la patente para luego licenciar el fármaco a farmacéuticas para su fabricación y comercialización.

Podríamos decir que somos una empresa más “farmacéutica” que “biofarmacéutica”, ya que trabajamos en identificación y desarrollo de sustancias activas para el tratamiento de enfermedades y menos con organismos vivos. Es un término utilizado de forma común en nuestro sector.

¿Cuál fue el objetivo de SOM Biotech? ¿Por qué centrarse en el reposicionamiento de fármacos?

El reposicionamiento de fármacos es el proceso de encontrar una nueva indicación para un medicamento que ya está aprobado, por lo que se reducen considerablemente los tiempos, los costes asociados a su desarrollo y la tasa de fracaso. Si en el caso de un fármaco nuevo se necesitan entre 10 y 15 años para que éste llegue al mercado, en el caso de un medicamento reposicionado el tiempo se reduce a la mitad. Además, con el reposicionamiento se puede alcanzar un ahorro de hasta el 85% de los costes de desarrollo de un nuevo fármaco. Con el reposicionamiento se permite que los medicamentos lleguen al pa-



ciente con más rapidez y con unos ahorros muy considerables. Existe una librería de más de 9.000 moléculas que son susceptibles de reposicionamiento, creemos que el potencial de crecimiento de esta actividad es enorme.

Actualmente, más de un 30% de los fármacos que se aprueban en Europa y en Estados Unidos son fármacos reposicionados, éstos generan unas ventas anuales aproximadas de unos 20.000 millones de \$ a nivel global.

Nacieron hace 11 años con una estructura mínima pero muy experimentada y hoy en día han conseguido captar fuertes inversores. ¿Hablamos de un negocio con una alta rentabilidad?

Es un negocio que requiere de mucha especialización y conocimiento. Tenemos un equipo humano formado por expertos en biología molecular, bioquímica, química computacional, farmacia y medicina que se complementan para generar el mayor valor en los proyectos que seleccionamos para construir un “pipeline” de candidatos a fármacos con alta potencialidad de terminar con éxito todas las fases de desarrollo.

Hemos enfocado nuestro modelo de negocio en ser eficaces con una estructura ajustada muy especializada. Con un equipo de 12 personas y un total de inversiones de 12 millones de euros hemos licenciado dos medicamentos a dos empresas internacionales y hemos finalizado recientemente

con éxito la fase clínica 2a de un medicamento para tratar los movimientos coreicos asociados a la enfermedad de Huntington. Adicionalmente hemos construido una cartera con 20 candidatos a fármacos, que se encuentran en distintas fases de desarrollo. Aunque todavía es pronto para cuantificar en euros la rentabilidad está claro que hemos obtenido resultados extraordinarios con recursos limitados.

¿El hecho de tener una estructura accionarial internacional les coloca en una fuerte posición en el mercado del reposicionamiento?

Tenemos una base accionarial con socios inversores especializados en el sector farmacéutico y biotecnológico, que entienden las singularidades de nuestra actividad y confían en nuestro modelo de negocio. Ellos han apoyado a la compañía desde sus inicios y su confianza nos ha permitido situarnos como una de las compañías más relevantes en el sector del reposicionamiento de fármacos. Apoyan nuestra estrategia de crecimiento e internacionalización y confían en nuestro equipo para su ejecución.

¿En qué ámbitos se han centrado sus investigaciones hasta el momento?

Nos hemos especializado en la identificación y desarrollo de fármacos para el tratamiento de enfermedades huérfanas, principalmente relacionadas con el sistema

nervioso central. Hay unas 7.000 enfermedades huérfanas, de las cuales unas 4.000 todavía no tienen tratamiento. Encontrar tratamientos para estas enfermedades abre vías nuevas de actuación para enfermedades tan relevantes como el Parkinson o el Alzheimer, que afectan a millones de personas en el mundo.

¿El mercado farmacéutico está interesado principalmente por encontrar tratamiento a enfermedades neurológicas como el Parkinson o el Alzheimer?

Actualmente la mayoría de los esfuerzos en el desarrollo de nuevos tratamientos se están haciendo en el área de oncología, con un 40% del total de la inversión mundial en I+D. En un segundo lugar estarían las enfermedades del sistema nervioso central, con un porcentaje del 13,6%.

El mayor crecimiento futuro lo veremos en el segmento de las enfermedades huérfanas del sistema nervioso central, cuya cifra de ventas se estima que se multiplique por dos a nivel mundial para superar en el año 2024 los 20.000 millones de dólares.

Hasta el momento han firmado varios acuerdos con importantes compañías farmacéuticas a nivel internacional. ¿Hasta dónde quiere llegar SOM Biotech?

SOM Biotech ha licenciado dos medicamentos. El primero, para el tratamiento del cáncer cerebral llamado glioblastoma, se ha licenciado a la compañía U-Cell therapeutics con sede en Singapur. El segundo, para la amiloidosis por transtretina, se ha licenciado a la compañía norteamericana Corino Therapeutics. Nuestro objetivo es continuar con el desarrollo de alianzas estratégicas con farmacéuticas especializadas a nivel global para llevar a cabo los estudios clínicos y la comercialización de los medicamentos que tenemos en el “pipeline”.

¿Qué ritmo de crecimiento tienen previsto en el plazo de 5 años?

Es pronto para dar una cifra concreta, pero teniendo en cuenta que tenemos varios fármacos en avanzado estado de desarrollo, creemos que podremos empezar a ver un impacto muy relevante en la cifra de ventas en los próximos años.

SOM
BIOTECH

<https://sombiotech.com/>