

Entrevista a Carlos Buesa, director General de Oryzon

# “Nuestra empresa ha sido una sucesión de retos organizativos, científicos y financieros”

Oryzon es la empresa de mayor crecimiento en el sector biotecnológico español. Surgió como una spin-off del CSIC y la Universidad de Barcelona y basa su actividad en el descubrimiento de biomarcadores con un pipeline enfocado a oncología y desórdenes neurológicos. El año pasado cerraron una ronda de financiación de 14 millones de euros que invertirán en seguir desarrollando terapias efectivas para estas enfermedades. Carlos Buesa, director general de Oryzon es Doctor en Ciencias Bioquímicas y en el año 2000 apostó por lanzarse al mundo empresarial con este proyecto que a día de hoy cuenta con un equipo humano de 50 personas. Oryzon tiene previsto iniciar sus investigaciones clínicas en humanos en 2012 y su objetivo es licenciar sus innovaciones a una gran empresa farmacéutica.

TEXTO:MAR SERRANO

## ¿Cómo fue el proceso de creación de la empresa?

Oryzon surge de la experiencia vivida en Bélgica donde los dos fundadores Tamara Maes y yo mismo participábamos en laboratorios del VIB (Instituto Flamenco de Biotecnología) que generaron empresas muy exitosas desde la Universidad. En 1998 empezamos con la idea de comercializar productos basados en la tecnología de DNChip. La ayuda de la Universidad de Barcelona, de la Fundación Bosch i Gimpera y del CSIC fue fundamental para elaborar un plan de negocio rudimentario. Sin embargo, en junio de 2000 cuando por fin constituimos la empresa estalló la burbuja de las dot-com. Un





Venture Capital que ya había aprobado la inversión se echó atrás y casi arrojamos la toalla, pero fue gracias al CIDEM que nos convencimos que teníamos que iniciar la empresa como fuera, así que hablamos con la familia y los amigos. Un montón de amigos de la Universidad se quedaron aquel año sin vacaciones aportando participaciones de 1500 y 3000 euros. Con esa ronda de F&F&F conseguimos obtener el primer neotec en la primera convocatoria. Después en 2003 se incorporó NAJETI y desde entonces la empresa ha seguido un ritmo de crecimiento asombroso.

### ¿Cuál es el modelo de negocio de Oryzon?

Oryzon tenía inicialmente un componente de servicios y de licencia temprana de los proyectos de I+D lo que nos proporcionaba sostenibilidad en el corto plazo pero no nos diferenciaba con claridad de un modelo CRO. Tras cinco años de crecimiento y en beneficios ahora la compañía ha adoptado un modelo más maduro de desarrollo de productos propios en el campo diagnóstico y terapéutico.

### ¿Esperaban alcanzar el éxito obtenido?

Dicen que la suerte tiene que encontrarte trabajando. Nuestra empresa ha sido una sucesión de retos organizativos, científicos y financieros, y la verdad es que en algunos momentos la suerte podría haber girado en el otro sentido. Creo que Oryzon tenía desde el primer momento un equipo humano extraordinariamente potente, versátil y ambicioso. Desde entonces no hemos hecho sino fortalecer el equipo científico y de gestión. Además, en España había claramente un nicho de oportunidad y Oryzon tenía y tiene un modelo de negocio claro y con recorrido.

### ¿Cuáles son las principales líneas de trabajo?

La compañía ha apostado fuertemente por el desarrollo comercial de los biomarcadores que identificamos en nuestros programas de oncología y neurodegeneración. Ello implica que comercializaremos nuestros productos de diagnóstico cuando ello sea viable y que desarrollaremos además terapias dirigidas a nuestras dianas propietarias validadas. En el campo de las enfermedades neurodegenerativas nuestra aproximación es de pequeñas moléculas mientras que en el campo oncológico tenemos una aproximación dual de pequeña molécula y

“Oryzon tenía desde el primer momento un equipo humano extraordinariamente potente, versátil y ambicioso”

anticuerpo terapéutico. Todo esto nos permite tener un *pipeline* amplio y balanceado en riesgo.

### ¿Qué proyectos tenéis en marcha? ¿Qué resultados prevéis obtener de ellos?

Esperamos tener en 2009 muy avanzado nuestro primer programa de diagnóstico oncológico precoz no invasivo con ensayos clínicos en marcha. En el campo terapéutico nuestra primera generación de moléculas patentadas debe estar en fase de candidato a desarrollo para aplicación oncológica. Es un programa *first-in-class* y evaluaremos a final del próximo año nuestra política de alianzas en torno a este programa. En el campo de demencias la compañía invertirá 5,5M en los próximos cuatro años en desarrollar terapias que modifiquen la enfermedad basadas en las moléculas contra nuestras nuevas dianas. Finalmente, en el campo de anticuerpos, la compañía está realizando una intensa validación de nuevas dianas y esperamos tener los primeros anticuerpos patentados en 2009. La compañía en 2012 contará con un *pipeline* amplio, será una compañía de drug-discovery de primera línea europea y tendrá varios programas en fase clínica.

### ¿Qué facturación habéis tenido en 2008?

Los ingresos totales de la compañía es de unos 6,2M de los cuales la mitad se corresponden a ventas a terceros. Esto supondrá que cerraremos nuestro quinto año consecutivo en beneficios.

### ¿Qué importancia tiene la I+D dentro de la empresa? ¿Cuánto invertís en ella?

Oryzon es una empresa de I+D, salvo en el caso de la división de diagnóstico donde podemos acabar integrándonos verticalmente y aspirar a comercializar nuestros productos, nuestro cliente natural es la gran farma, lo que implica niveles de exigencia en cuanto a excelencia científica y calidad en la caracterización de las moléculas. El esfuerzo inversor en I+D de la compañía será superior a 18 millones de euros hasta 2012.

### Lleváis acuerdos con otras compañías y centros de investigación, ¿Qué importancia tienen estas alianzas para Oryzon?

Las alianzas son vitales, primero por motivos económicos. Las inversiones son tan cuantiosas que no es posible



llevar adelante todos los programas en solitario. Y si solo llevas unos pocos, tus posibilidades finales de éxito son menores. Nosotros hemos desarrollado una política de alianzas en co-desarrollo con Laboratorios FERRER, que se ha continuado dentro del programa CENIT desarrollado por nuestra filial conjunta con FERRER y otras compañías como ONCNOSIS, de la que nos sentimos plenamente satisfechos. FERRER además optó por entrar como socio en nuestra compañía con una participación minoritaria. Posteriormente creamos una empresa conjunta con otro grupo farmacéutico: el grupo REIG-JOFRÉ con el que estamos desarrollando aplicaciones en cáncer de endometrio, es un co-desarrollo paritario donde somos socios igualitarios y el esquema está funcionando fantásticamente. Invertiremos en el periodo 2007-2010 unos 3,5 millones de euros. Recientemente hemos firmado también un acuerdo de co-desarrollo con la biotecnológica catalana CRYSTAX para obtener moléculas epigenéticas con aplicación dual cáncer en su caso y CNS en el nuestro. Ambas compañías invertiremos 2 millones en dos años. Quiero resaltar la importancia de la colaboración con Universidades y hospitales. En España el sector público ha dado un salto de gigante en calidad investigador en los últimos veinte años y estamos a un nivel absolutamente europeo. Los investigadores del sistema público son de altísimo nivel y muy motivados. En Cataluña además tenemos una tradición de investigación muy colaboradora de los hospitales queremos extender esta colaboración a otros hospitales españoles.

#### ¿Qué líneas de financiación sigue Oryzon?

Básicamente facturamos servicios de I+D que hasta ahora habían permitido que la compañía fuera autosostenible. Con el nuevo plan estratégico y la voluntad de transformarnos en biofarmacéutica, hemos adquirido una dimensión de investigación que hace ya difícil este extremo, por ello cerramos la ronda de financiación de 2008 que nos ha de permitir llegar hasta 2012 y, o bien salir al MAB o a otro mercado organizado, o bien acudir a otra ronda de financiación para desarrollar alguna molécula hasta fase II. La compañía ha recurrido además con éxito a las líneas e instrumentos públicos como CENITs, PROFITS, y los *nuclis de innovació* de la Generalitat. Lideramos finalmente un proyecto europeo y la experiencia ha sido lo suficientemente buena como para que intentemos repetir.

#### ¿Qué planes de futuro tiene Oryzon?

Oryzon tiene que ser una *Phase I company* en 2012 y nos vemos como una Biofarmacéutica potente con una plantilla de unas 100 personas y cotizando en algún mercado organizado. El paso siguiente será progresar más en el desarrollo de nuestras moléculas. Creemos que los nuevos paradigmas de la medicina personalizada hacen posible una nueva generación de empresas biofarmacéuticas jóvenes, fuertes y ambiciosas y que España tiene una serie de nichos de oportunidad: Nosotros aspiramos a ser líderes en uno de ellos

#### ¿Por qué decidisteis ubicaros en el Parc Científic de Barcelona?

El PCB es un éxito total en su concepción. Su promotor Marius Rubiralta fue un visionario y la experiencia del PCB es única en España, allí se ubicó la primera bioincubadora y fue el primer centro de alto nivel con una voluntad de mezclar lo empresarial y lo público en unas dimensiones que eran impensables. A Oryzon le permitió acceder a instalaciones, instrumentación y a un entorno de altísimo nivel a un precio asequible, pero además nos dio una visibilidad y un prestigio inicial procedente del *branding* PCB. Hoy con 60 personas, somos la compañía más grande del PCB y el beneficio del *branding* es mutuo. Nuestro crecimiento y éxito valida el suyo.

#### ¿Qué evolución cree que debería seguir la biotecnología española para competir con el resto de países más avanzados en este sector?

Aunque los indicadores y la mera observación permiten constatar un crecimiento magnífico de nuestro sector en los últimos cinco años, lo cierto es que tenemos una asignatura pendiente: Nos falta tamaño y músculo financiero. Tenemos muchas empresas pero muy pequeñas, la falta inicial de recursos no permite captar el mejor talento directivo ni técnico desde el momento cero, eso desanima a los inversores y se cierra un círculo vicioso. La financiación es una preocupación constante en el sector y en España tenemos que mejorar la disponibilidad financiera para que sea posible crecimientos más rápidos de nuestras compañías. Rondas más grandes y más rápidas y management de alta calidad son imprescindibles si queremos crear campeones nacionales a nivel europeo que tengan un *pipeline* atractivo. **BM**