

## Entrevista a Jorge Beleta, director de alianzas de I+D de Almirall

Conversamos con Jorge Beleta, Director de Alianzas de I+D y Relaciones Externas de Almirall, la mayor empresa farmacéutica española. Indagamos acerca de su modelo de investigación colaborativa en un momento en que la empresa ha reorientado su negocio hacia la dermatología tras la venta del negocio de fármacos para el aparato respiratorio a Astra Zeneca.

Jorge Beleta es licenciado en Biología y doctor en Bioquímica por la Universitat Autònoma de Barcelona. Acumula más de treinta años de experiencia en la industria, de los cuales ha pasado veintisiete en Almirall. Desde 2015 es director de Alianzas de I+D y Relaciones Externas de esta compañía. Desde esta responsabilidad coordina y dirige las colaboraciones de I+D con otras empresas farmacéuticas y biotecnológicas, empresas de servicios de investigación para el descubrimiento de fármacos, centros académicos y consorcios internacionales así como la interacción con organizaciones profesionales e instituciones públicas y gubernamentales.

Ha participado en más de 30 programas de descubrimiento de fármacos, sobre todo en torno a inhibidores de enzimas y moduladores de receptores de membrana, para el tratamiento de enfermedades inflamatorias y respiratorias, que han originado varios candidatos de fármacos, algunos de los cuales han llegado a la clínica. Dos de ellos en particular (almotriptán y bromuro de acilidinio) se comercializan en los principales mercados.

**Fundación Botín (FB): ¿Cuál es la estrategia de innovación del grupo Almirall? ¿Qué áreas terapéuticas y tecnológicas son prioritarias para Vds.?**

**Jorge Beleta (JB):** Desde el punto de vista de áreas terapéuticas actualmente Almirall está centrado en dermatología, empezando por la I+D, pasando por la fabricación, hasta la comercialización. Hace un tiempo teníamos dos áreas prioritarias: Respiratoria y Dermatología. El portfolio de respiratorio se transfirió a Astra Zeneca en 2014. Previamente ya veníamos trabajando en dermatología, sobre todo como consecuencia de dos adquisiciones, las de la alemana Hermal y la estadounidense Aqua Pharmaceuticals, que nos aportaron capacidad comercial en sus respectivos territorios. **Ahora focalizamos nuestro I+D exclusivamente en Dermatología.**

Dentro de la Dermatología nos centramos en medicamentos de prescripción, pero estamos explorando también aspectos relacionados con estética. Recientemente Almirall ha adquirido en EE.UU. una compañía con una tecnología médica novedosa en el campo de la estética llamada ThermiGen.

**FB: ¿Cómo funciona y qué papel tiene el departamento de R&D Alliances en la estrategia global de innovación del grupo Almirall?**

**JB:** R&D Alliances es una función propia de I+D que facilita todas las actividades de colaboración con instituciones académicas, centros de investigación, consorcios, hospitales, y empresas biotecnológicas y farmacéuticas. Además, la transferencia a Astra Zeneca no fue absoluta sino que colaboramos con ellos en algunas actividades, contribuyendo al progreso de su portfolio respiratorio.

**FB: En concreto ¿qué tipo de investigación se realiza en el marco R&D Alliances y qué puntos fuertes podría destacar en cuanto a su aportación a la estrategia general de la compañía?**

**JB:** La compañía viene de una época en la que gran parte de nuestra investigación se hacía internamente, contratándose el resto a empresas prestadoras de servicios de investigación (denominadas Contract Research Organizations, o CROs). **Más recientemente, sobre todo desde que nos centramos en dermatología, estamos estableciendo colaboraciones con una serie de centros que tienen diferentes capacidades complementarias a las nuestras con las que tratamos de establecer una relación más colaborativa.**

---

**Queremos convertirnos en uno de los principales actores internacionales en dermatología. (...) Ahora focalizamos nuestro I+D exclusivamente en Dermatología.**

Como ejemplo de colaboraciones se pueden citar las que hacemos al amparo de sistemas de financiación pública. Un formato que estamos utilizando desde que salió y que nos gustaría potenciar es el denominado Retos de Colaboración, que convoca el Ministerio de Economía y Competitividad (MINECO). Hemos tenido varias colaboraciones en este sentido, de las cuales hay un par vigentes en dermatología. **La característica de estas colaboraciones es que te permiten trabajar con grupos españoles de excelencia de manera**

**que cada parte contribuye a un objetivo común que marca la empresa. La compañía contribuye con sus propios recursos, y cuenta con algo de financiación del MINECO que también subvenciona los centros académicos participantes. Esto nos permite explorar temas de interés en etapas de investigación muy incipientes, ya que la mayor parte de nuestra inversión se dedica a etapas más avanzadas y cercanas al mercado.** Este tipo de financiación te permite hacer averiguaciones en tecnologías o dianas que de otra manera no podrías hacer. En este



modelo la institución pública que ha colaborado con nosotros también obtiene un retorno sobre el valor generado.

En la etapa en la que nos centrábamos en respiratorio alcanzamos un importante grado de madurez en nuestra I+D, participando en diversos tipos de consorcios internacionales tales como por ejemplo los gestionados por la “Innovative Medicines Initiative” (IMI). Desafortunadamente la nueva edición de esta iniciativa, denominada IMI2, ha priorizado una serie de temas en los que la Dermatología no está incluida. Por ello estamos considerando establecer colaboraciones pre-competitivas, similares a la iniciativa IMI, en temas de nuestro interés.

**FB: Imaginamos que dada la elevada internacionalización de Almirall, una parte relevante de las colaboraciones externas se hará con grupos internacionales. ¿Cómo se reparte el peso de estas alianzas entre grupos extranjeros y nacionales?**

**JB:** Cuando deseamos colaborar en algún campo nuestra primera prioridad es trabajar con los mejores, independientemente de la geografía. Esto ha hecho que hayamos tenido colaboraciones en Gran Bretaña, Alemania, España y otros países. En las colaboraciones nacionales, a este factor de idoneidad y excelencia, siempre presente, se añaden otros, como la proximidad, el conocimiento personal directo y la posibilidad de obtener financiación a través de programas nacionales.

**FB: ¿Nos puede dar ejemplos, que no comprometan las lógicas obligaciones de confidencialidad, de resultados obtenidos por ahora o que se espera obtener en el corto-medio plazo?**

**JB:** Puedo citar tres que se han publicado. Primero dos proyectos “Retos de Colaboración” financiados por el MINECO: la “Plataforma Tecnológica Retoderm”, en colaboración con el Instituto de Química Avanzada de Catalunya (IQAC)-CSIC y la Biotech Draconis Pharma, y el proyecto “Nanocápsulas conteniendo activos para el tratamiento tópico de enfermedades dermatológicas (NANO4DERM)” en colaboración con el Institut de Ciència de Materials de Barcelona (ICMAB)-CSIC y el Centro Tecnológico Leitat. Por otro lado, hemos establecido una colaboración hace unos meses con una compañía nacional que se llama Bicosome, una spin-off del CSIC, encaminada al desarrollo de formulaciones innovadoras para la administración de principios activos en la piel.

---

**(...) Las colaboraciones externas en cierto modo están determinadas por la localización física de dichos centros, ya que existe una relación más estrecha con entidades de su entorno cercano.**

**FB: ¿Cómo podrían los grupos académicos españoles potenciar su competitividad a la hora de buscar colaboraciones con Almirall?**

**JB:** Durante los últimos diez o quince años la evolución de la ciencia en España ha sido espectacular. **Hay grupos que han alcanzado una gran competitividad internacional, lo que les ha asegurado su mantenimiento en estos**

**últimos años de crisis económica, al poder acceder a financiación internacional.** Muchos de estos grupos están basados en centros que disponen de buenos equipos y profesionales de transferencia de tecnología. Esta excelencia contrastada a nivel internacional y la existencia de mecanismos eficaces de transferencia del



conocimiento son los dos aspectos clave necesarios para potenciar el establecimiento de colaboraciones fructíferas.

**FB: Almirall cuenta con varios centros de excelencia, entre ellos los de Sant Feliu y Reinbek (Alemania). ¿Participan en los programas de investigación colaborativa?**

**JB:** La investigación en Almirall se hace a través de cuatro centros. Aparte de los dos citados de Sant Feliu y Reinbek, a través de la adquisición de la empresa PoliChem, contamos ahora con un nuevo centro de I+D en Lugano, Suiza. Adicionalmente, disponemos de un grupo de colaboradores en Exton, Philadelphia que trabaja enfocado al mercado norteamericano.

Los cuatro centros, trabajan conjuntamente y de manera coordinada en nuestros proyectos de investigación. Las colaboraciones externas en cierto modo están determinadas por la localización física de dichos centros, ya que existe una relación más estrecha con entidades de su entorno cercano.

**FB: La estrategia de innovación abierta ha sido implantada por muchas multinacionales farmacéuticas. ¿Qué resultados espera conseguir Almirall con este tipo de programas?**

**JB:** Estamos trabajando mucho en nuestro modelo de investigación abierta pero no puedo contar mucho porque lo estamos construyendo en estos momentos. Hemos estudiado diferentes modelos de colaboración y hemos elegido los que en nuestra opinión se adaptan mejor a nosotros. Tenemos dos objetivos claros: por un lado acceder a unas capacidades de las que no disponemos internamente y, por otro, colaborar para compartir el riesgo que comporta la I+D. En los dos ca-

sos, todas las partes deben obtener un retorno que refleje su contribución y el riesgo asumido. En la industria farmacéutica cada vez es más infrecuente que una compañía inicie un proyecto con una idea y se ocupe de todas las etapas de su investigación y desarrollo sin colaborar con nadie hasta el lanzamiento al mercado; es un proceso que puede tardar de 12 a 15 años. **Todas las grandes farmacéuticas han desarrollado algunos de sus productos a través de colaboraciones con instituciones académicas o compañías biotecnológicas. El flujo *academia-biotech-farmacéutica* está ya muy establecido y nosotros queremos fomentarlo en Almirall.**

---

**Históricamente Almirall hacía gran parte de su investigación internamente pero más recientemente, coincidiendo con el cambio hacia la dermatología, estamos colaborando con una serie de centros con capacidades complementarias a las nuestras.**

**FB: ¿Qué retos se plantea Almirall para el futuro?**

**JB:** La transformación en una empresa especializada en dermatología es nuestro principal objetivo. **Queremos convertirnos en uno de los principales actores en este campo a nivel internacional. Para ello, desde I+D consideramos desde colaboraciones con instituciones académicas, a través de consorcios u otras fórmulas en las etapas más iniciales, hasta proyectos de codesarrollo con otras empresas en etapas más avanzadas.**

Desde un punto de vista estratégico, además de la búsqueda de nuevos principios activos, en Dermatología existen dos oportunidades adicionales de añadir valor. Por un lado el reposicionamiento de productos que ya se están utilizando en otras patologías. Por otro, la mejora en la formulación de productos conocidos que ya se administran por vía tópica, para mejorar su eficacia, seguridad o facilitar su uso por el paciente. En ambos casos resultan claves las nuevas tecnologías de administración por vía dérmica.