LITORALPRESS

Fecha: 22-06-2025
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero - DF Mas
Tipo: Noticia general
Título: EL CHILENO QUE QUIERE BLOQUEAR EL CÁNCER

Pág. : 16
Cm2: 717,5
VPE: $ 6.357.691

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

PUNTO DE PARTIDA

POR JUAN PABLO SILVA

EL CHILENO QUE QUIERE BLOQUEAR EL CÁNCER

David Bravo es kinesiólogo, doctor en neurociencia y fundador de Pannex Therapeutics, la biotech chilena instalada en Nueva York que desarrolla una molécula capaz de frenar la metástasis en aminales. Ya levantó US$ 2 millones, pasó por dos reconocidas aceleradoras (Ganesha Lab e IndieBio) y busca licenciar su compuesto a una farmacéutica global.

En septiembre de 2021 David Bravo caminaba por Nueva York con US$ 400 mil en el bolsillo. Un año antes, habia vuelto a Chile desde Brasil con cinco hijas, sin casa, sin trabajo, durmiendo donde sus papás.

Nacido en Brasil, criado en Chile y radicado en Estados Unidos, Bravo se considera chileno y está trabajando en la cura del cáncer con su empresa Pannex. Es kinesiólogo y desde su etapa universitaria soñó con emprender. Por esos años se especializó en neurociencia y rápidamente se dio cuenta de que la kinesiologia no era lo suyo.

Cuando se tituló, creó un robot que ayudaba a personas a caminar. Habia sido voluntario de la Teletón y buscaba hacer equipos más baratos y sencillos que los que existian. Con eso, obtuvo su primera patente, pero el proyecto quedó en pausa.

Postuló al doctorado en neurociencia en la Usach. Era el único candidato sin experiencia en laboratorio, ni laboral ni magíster, pero pasó la prueba: fue el último en ser aceptado. En paralelo, con lo aprendido en el emprendimiento anterior, y junto a su mejor amigo -Juan Pablo Rodriguez- fundaron Kiron, una firma de sillas de ruedas que ayuda a sus usuarios a levantarse. Vendieron cientos de unidades en seis países y ganaron el premio Avonni de salud en 2015. La firma prometia, pero cuando Bravo partió a Brasil a intentar expandir la fima, los números dejaron de cuadrar.

Con esta desilusión, y ya con cinco hijas, habia que reinventarse. "Me voy a independizar", dijo. "Y voy a aprender a hacer fármacos".

¿Por qué este cambio radical? En el doctorado Bravo descubrió una proteina en la médula espinal que traía problemas, llamada Pannexin. "Fui el primero en descubrirla en el contexto del dolor", asegura. Publicó algunos articulos científicos, pero los avances quedaron botados y no salieron de la academia.

Bravo se asoció con dos empresas brasileñas (Microbiológica y CIENP) para crear un fármaco analgésico. Aprendió un montón y vio avances, pero llegó la pandemia. "Ahí me dejaron afuera, por no tener buenos contratos que me protegieran. Perdí toda la inversión que habia puesto", cuenta.

Volvió a Chile y el director de su tesis doctoral, Luis Constandil, le dio trabajo como manager en el laboratorio. En ese contexto, un día cualquiera, su profesor le preguntó: "¿Te acuerdas de la patente con nanotecnología que obtuviste en el doctorado? Está adjudicada, pero botada". Bravo pasó a la acción. "No puede ser que algo que trabajé por años quede ahí simplemente como conocimiento", dijo sobre el Pannexin. Con esa motivación creó Pannex Therapeutics, con el objetivo de crear fármacos en base a su descubrimiento.

Acelerado en Nueva York

Su familia y cercanos le decian que con cinco hijas no era el mejor camino emprender. Le aconsejaron buscar trabajo en un hospital como kinesiólogo, pero él estaba convencido de su idea. Postuló a Ganesha Lab (una aceleradora chilena especializada en biotecnología) sin una empresa, solamente la idea. La última presentación para ser seleccionado fue significativa. "Me vine de Brasil sin plata, sin casa y a hacer cuarentena donde mis papás", pero valió la pena. Fue seleccionado entre más de 80 startups de todo el mundo. El plan consistía en cuatro meses de mentoría y una competencia final que, de ganarla, le daba tres meses en EEUU con todo incluido.

Bravo sabia que no podria desarrollar fármacos solo. Sumó a dos PhD, Thomas Gerlach, con más de 30 años en el mercado biotech y el responsable de convertir la startup suiza Actelion y venderla en US$ 33 mil millones a Johnson & Johnson, y a Gerhard Gross, con 14 drogas aprobadas por la FDA.

En ese entonces, el fundador de NotCo Pablo Zamora se sumó al directorio de Ganesha Lab y le mandó a la gente de IndieBio (una de las aceleradoras biotech más grandes del mundo y por donde pasó NotCo) todo el portafolio que tenian. "De todas ellas, les interesamos nosotros", cuenta el chileno. "Me llamó el CEO, Markus Shreyer, y me dijo: 'Te van a contactar de IndieBio, no respondas hasta que pinponiemos una respuesta, porque esta es una oportunidad única en la vida'".

Y la estrategia funcionó. Pannex Therapeutics fue aceptada por IndieBio. "En septiembre de 2021, un año después de no tener nada, estaba caminando por Nueva York con US$ 400 mil en mi bolsillo", afirma Bravo. Ese mes inició el programa con US$ 275 mil de la aceleradora norteamericana y una ronda rápida que armó Zamora, en la que entró -entre otros- el exdirector de Endeavor, José Manuel Correa.

Soluciones en cáncer

Los tres ejecutivos de Pannex crearon las primeras moléculas en base al Pannexin y las probaron con animales. Funcionaron, cuenta el CEO, y ya cuando la data fue consistente, y después del demo day, relata, "nos llamaron de IndieBio y nos ofrecieron invertir US$ 2 millones, pero con la condición de irse a vivir a Nueva York y establecer la empresa allá".

Bravo no lo pensó dos veces, y partió.

Era finales de 2022 y se propusieron salir a levantar más capital: "vimos que nos empezó a costar levantar más lucas", recuerda. En ese momento los mayores avances que tenian en su investigación eran moléculas asociadas al dolor y -explica Bravo- el camino a convertir eso en un producto en el mercado es muy largo.

Por esa razón, buscaron otras oportunidades. "Ahí encontramos diversos articulos científicos que mostraban que el pannexin está en cantidades ridículamente altas en tumores, y que entre más pannexin hubiera en el tumor, más rápido se morían los pacientes", destaca.

Ahí habia una oportunidad. "Estábamos enfocados en el dolor, pero con esto se podia llegar más rápido a los pacientes y el retorno de los inversionistas podia ser mucho mayor. Vimos que había 12 cánceres donde se tiene mucho pannexin, y quienes tienen poco pannexin sobreviven más tiempo".

Le dijeron a IndieBio que seguirian ese camino y ellos les invirtieron otros US$ 500 mil. "En seis meses pasamos de no tener ninguna molécula en cáncer a tener 36 moléculas probadas en cáncer in vitro. Y las seis mejores las probamos en vivo". En resumen, comprobaron que el compuesto creado por ellos reducía la velocidad de crecimiento del tumor. Se detenia la metástasis.

El descubrimiento fue una locura, cuenta Bravo. "Me tomaba la cabeza al leer los resultados", dice. Se conectó con sus dos socios y juntos analizaron el informe. Era febrero de 2024.

Ronda de US$ 1,4 millones

En paralelo, mientras esperaban los resultados con las pruebas en cáncer en animales, volvieron a trabajar en neurología. La estrategia fue esta: venderle a una farmacéutica lo que tenian avanzado en relación al dolor, y que ésta les pagara por adelantado US$ 10 millones. Y con ese dinero, seguir avanzando el fármaco del cáncer: "Si logramos vender o licenciar ese compuesto, el ticket promedio de licencia o adquisiciones es US$ 1.000 millones". Estiman que de aquí a fin de año podrán tener resultados con el compuesto de la parte neurológica.

Para entender este descubrimiento, explica Bravo, "Pannexin es como un tubo que se pone en la membrana de la célula, que conecta lo que está adentro con lo que está afuera. Entonces lo que hacemos es ponerle un tapón para que nada entre. Cuando ese canal está abierto se mete cáncer. Lo que hacemos es un bloqueador de metástasis".

Para seguir con este proceso, hace pocas semanas levantaron una ronda de US$ 1,4 millones con inversionistas como Correa y Zamora, que ya habian invertido, y también el fundador de Collegium, Ariel Gringaus, Martin Arancibia (Rayo), Felipe Sanhueza de ISG, Greg Barton de BNAmericas, entre otros. Confiesa Correa, quien ayudó a levantar esta ronda, que en Chile se acercaron a distintos family offices, pero hubo escepticismo. "Cuestionaban que pudiera funcionar una pharma chilena en Nueva York", dice.

¿Qué viene ahora? En oncología, con el capital levantado, se buscará transformar el mejor compuesto en un producto. Explica Bravo que en animales ya quedó comprobada su eficiencia, con una inyección. Pero ahora para llegar al mercado faltan varias etapas. Tiene que ser soluble, una pastilla, que sobreviva el paso por el hígado y que no sea tóxico, para pasar a pruebas clínicas, en humanos.

Para iniciar este proceso, la FDA debe abrir un expediente. Una vez aprobado por ellos, pueden empezar las pruebas en humanos. Bravo calcula que a mediados del próximo año podrían tener pruebas concluyentes.