



# Eolo Pharma dio el batacazo y es la primera startup de la región en probar su fármaco en humanos: sus planes para posicionarse en la industria

María Noel Durán

X in



La compañía uruguaya desarrolla un compuesto para combatir la obesidad. Su cofundadora y CEO, Pia Garat, habló sobre la ronda de inversión por US\$10 millones que tienen abierta, la posibilidad de asociarse con grandes empresas Pharma y las próximas etapas del desarrollo de su fármaco SANA.

17 Junio de 2025 16:43

**E**olo Pharma rompió todas las barreras. **La biotecnológica uruguaya fue la primera que desarrolló un fármaco —desde el diseño de su molécula— en Uruguay y pudo evaluarlo en humanos.** "No había experiencia previa en la región, eso supuso que mucha gente de distintas latitudes nos acompañara en este sueño", contó su cofundadora y CEO, **Pia Garat** a Forbes Uruguay. Los esperanzadores resultados de esta fase inicial fueron publicados en la prestigiosa revista internacional *Nature Metabolism*. Para conquistar sus próximos pasos, la empresa creada por científicos del **Institut Pasteur** y la **Universidad de la República** **tiene abierta una ronda de inversión por US\$ 10 millones**, lo que le permitirá hacer crecer el equipo de cara a las próximas etapas de testeo de su compuesto SANA. A continuación, un resumen de la entrevista que Garat mantuvo con Forbes Uruguay.

## Eolo Pharma logró finalizar la primera fase de estudio en humanos de su compuesto SANA que busca combatir la obesidad. ¿qué representa este mojón para la startup?

Es un hito súper importante para la compañía porque esto desencadena hacer más estudios y eventualmente comercializar el fármaco. Pero, además, representa un hito muy significativo a nivel país y para la región de Sudamérica porque **nunca había sucedido que se elabore un fármaco desde Sudamérica y se lo ponga a prueba en humanos. Es la primera vez en la historia.** Además de ser una gran responsabilidad, alienta mucho a que se sigan desarrollando nuevos fármacos desde estas latitudes.

## ¿Qué reflejan los resultados de esta primera fase?

Hay tres instancias de evaluación en humanos. En la primera siempre se quiere probar que sea seguro y tolerable. Después, mostrar que el fármaco es eficaz. Nosotros hicimos la fase uno, pero además de demostrar que era seguro y tolerable, por ser pioneros en la región, nos animamos a dar un paso más y ver si el fármaco también demostraba eficacia. Entonces, en lugar de hacer el estudio crónico de 15 días en personas normo peso, lo hicimos con personas que tenían sobrepeso u obesidad.

## ¿Resultó como esperaban?

Si, se hicieron tres cohortes (grupos) con personas con sobrepeso u obesidad a las que se les dio la píldora durante 15 días en distintas dosis, uno con una dosis baja, otro con dosis media y otro con una más alta. En la dosis más alta se observa que **se logró reducir el peso en los pacientes hasta un 3%.**

## ¿Qué tan esperanzador es ese resultado?

Si lo comparamos con todos los agonistas GLP-1—el más famoso es el Ozempic— en estudios de 15 días bajaban entre el 1% y el 3%. Entonces, **este resultado es muy alentador para la compañía.**

## ¿Qué diferencia tiene su compuesto frente a los ya existentes en el mercado, como el popular Ozempic?

Los agonistas GLP-1 salieron en 2021 y cambiaron la industria porque fue la primera vez que un fármaco resultó efectivo para abordar la obesidad. Su forma de actuar inhibe el apetito, te da la sensación de que estás lleno todo el tiempo. El nuestro, en cambio, **va directamente a donde está el problema que es el tejido adiposo y actúa como si la persona estuviese haciendo ejercicio porque elimina el exceso de grasa que uno puede tener en forma de calor.** Es un mecanismo distinto.

## ¿Cuáles son las siguientes fases?

Luego de esta fase uno, en nuestra línea de tiempo está comenzar la fase dos cerca de fin de año. Se trata de un estudio más grande, con 80 o 100 pacientes, todos con sobrepeso y obesidad. No será solo de 15 días, sino un estudio largo, de tres meses por lo menos. Ahí la idea es volver a comprobar que el fármaco es seguro y eficaz. Comienza a fin de año y termina el año que viene. **El espíritu de la compañía es, cuando se termine esta fase, hacer un partnership con una empresa farmacéutica de cara a la comercialización.**

## ¿Ya están en contacto con pharms con ese objetivo?

Si, si bien los nombres son confidenciales, estamos en contacto con empresas pharma para los diseños de los estudios clínicos y con la ilusión de poder trabajar en conjunto con alguna empresa grande luego de la fase dos para poder continuar con la siguiente etapa de desarrollo.

## A medida que pasan las etapas la demanda de capital también crece, ¿piensan levantar más fondos de cara a la próxima fase?

Hemos levantado capital en varias oportunidades y actualmente estamos con una ronda de inversión que todavía está abierta para poder incorporar nuevo talento internacional. La fase dos ya la tenemos asegurada, pero **estamos buscando hacer crecer el equipo e incorporar nuevo talento con experiencia** en estudios clínicos de fase dos y fase tres en concreto para la indicación que trabajamos nosotros que es obesidad.

## ¿A cuánto se traduce esto en capital?

Estamos pensando en una ronda de por lo menos **US\$ 10 millones.**

## ¿En qué momento de la ronda están y cuándo piensan cerrarla?

Ahora tenemos prácticamente el 60% y la idea es finalizarla de acá a tres meses.

## ¿La expectativa es que el fármaco llegue como tal al público de aquí a cinco años? ¿Ese es su horizonte?

Si, la hoja de ruta para terminar todos los estudios clínicos es de acá a cinco años, pero siempre respetando a las agencias regulatorias que son las que te permiten colocarlo en la farmacia. Por eso la idea es armar un equipo que nos ayude en ese camino.

## Si bien la etapa de comercialización es más adelante y en alianza con alguna empresa farmacéutica, a priori, ¿hay algún mercado que les seduzca más o se apuesta a que sea lo más global posible?

La idea es que sea lo más global posible. Este fármaco a diferencia de los GLP-1 no tiene una cadena de frío porque es a temperatura ambiente, entonces **nuestro principal objetivo es que esté al alcance de aquellas personas que lo necesiten** y creo que es un valor agregado que no requiera esa cadena de frío que a veces puede dificultar que llegue a cualquier punto. **Idealmente se busca un partnership con una empresa en Estados Unidos o en Europa, pero no quita que eventualmente podamos establecer un acuerdo comercial con alguna empresa de Latinoamérica** que tenga los canales de distribución, por supuesto que también es prioritario para nosotros.

## Son pioneros en la industria, ¿cómo los veían al comienzo?

La empresa se fundó en 2017, aunque empezamos a trabajar en 2015 y veníamos con esta idea de abordar la obesidad. En ese momento muchos nos miraban de reojo porque veníamos de una región donde nunca se desarrolló un fármaco y encima queríamos desarrollar uno en torno a la obesidad en donde todos los fármacos hasta entonces habían fracasado. **Nos veían como dementes.**

## ¿Qué rol tuvieron los instrumentos de políticas públicas en el desarrollo de la compañía?

Ha sido fundametal el apoyo de la **Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII)** y del **Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC)** por los estudiantes de doctorado y maestría que trabajan en Eolo. **Y si en los primeros pasos de la compañía no hubiésemos contado con el apoyo de ANII hubiese sido imposible,** todavía nos siguen apoyando, pero sobre todo al principio, fue clave.

## ¿Cuántas personas conforman el equipo de Eolo Pharma hoy en día?

Para lograr lo que alcanzamos se necesita un equipo muy calificado. Para eso hay cinco o seis investigadores trabajando full-time desde Uruguay, más los cofundadores —el director científico que es Carlos Escande, el director médico que es Carlos Batthyány, la directora del área química farmacéutica, Virginia López y yo —. **Somos unas 10 personas en el equipo de Montevideo y hay cerca de 10 personas más que están trabajando a nivel internacional.** Es un equipo grande y muy complementario.

## Eolo Pharma ya tiene más de 10 años, ¿cuál fue la principal lección que te enseñó hasta ahora?

Son muchas, pero creo que la principal es la capacidad de trabajar en equipo. Me parece que esa es la clave. Sin un equipo de investigadores comprometidos con el desarrollo del fármaco hubiese sido imposible. **La principal lección en lo personal es lograr orquestar todo ese equipo donde hay gente local y también muchos expertos internacionales.** Encontrar a los distintos proveedores de la cadena que colaboren con el desarrollo del fármaco es fundamental.

TAGS

HealthCare | innovación médica | Inteligencia Artificial | Salud | telesalud

MÁS VISTAS

- 16415 "Cuando a uno lo estafan, lo primero que siente es vergüenza": el testimonio del líder de una tecnológica víctima de la crisis de los fondos ganaderos
- 9930 "Un 50% es intentar y el otro 50% es dar lo mejor": las lecciones de Milagros Costabel, la uruguaya de 23 años que se graduó de Harvard
- 3740 Oddone anunció que habrá cambios en la Comap y explicó qué demoró las primeras decisiones del gobierno en materia económica
- 2755 Conflicto en Medio Oriente: recrudescen los ataques, hay alerta máxima y el precio del petróleo Brent amenaza romper récords
- 2995 Plan recambio: quiénes son, de dónde vienen y en qué invierten los extranjeros que residen en Uruguay

## Más noticias >



Matías Mezzotoni: "Trabajamos para que los bancos entiendan que la franquicia es un modelo seguro y escalable"



La publicidad digital para menores de 18 años mueve US\$ 380 millones en América Latina e impulsa el crecimiento del adtech



De una mesa prestada a una fabrica solar: tres amigos construyeron una marca de moda "sin género" que proyecta facturar \$7.000 millones



Las mujeres y el crédito fueron protagonistas del ciberlumen: los datos detrás de la principal fecha de e-commerce



La nueva jugada de Tom Brady: del Super Bowl a las góndolas, el ahora exdeportista invierte en golosinas orgánicas



Estudio revela boom de los pagos sin contacto en Uruguay y crecimiento del gasto en entretenimiento y bienestar



Arrancaron en un sótano con bocetos en Canva: ahora su marca de ropa superará el millón de dólares



"Cuando a uno lo estafan, lo primero que siente es vergüenza": el testimonio del líder de una tecnológica víctima de la crisis de los fondos ganaderos

Today | Innovación | Liderazgo | Money | Negocios | Lifestyle | Millonarios | Forbes Summit | MediaKit | Suscribirse

## Forbes



Términos y condiciones | Legales | MediaKit | Contacto | Valores y estándares editoriales | Newsletter | © 2025. Forbes Uruguay. Todos los derechos reservados.

