

EL PAÍS • EL EMPRESARIO

# Startup uruguaya que creó primer fármaco de la región contra la obesidad busca impulsar el "Uruguay biotecnológico"

Pia Garat, CEO de Eolo Pharma, analiza los retos de financiar la biotecnología en el país, destaca la calidad del científico local y alerta por la necesidad de agilizar la importación de insumos



15/05/2024, 03:40

Compartir esta noticia



0 Comentarios | Seguir en



Pia Garat, CEO de Eolo Pharma. Foto: Leonardo Manó

Eolo Pharma, la biotech uruguaya creada en 2018 por Pia Garat, Carlos Escandé, Virginia López y Carlos Balthazar, podría transformarse en la primera empresa de Sudamérica en desarrollar un medicamento. Se trata de SAMA, un fármaco para combatir la obesidad por termogénesis, un proceso natural del organismo que permite quemar la grasa del cuerpo. Desde su creación, la compañía ha captado US\$ 7 millones de inversión, ya culminó un ensayo clínico en humanos de Fase 1 y está por comenzar la Fase 2. Pero el camino no ha sido fácil. Garat, CEO de la empresa, remarcó que competir en ciencia desde Uruguay tiene ciertas desventajas frente a opciones globales, tanto por costos como por acceso a insumos clave para su industria. Sin embargo, reconoce que el talento uruguayo compete de igual a igual con el mundo y que este factor es el que permite destacarse. La CEO plantea la necesidad de que Uruguay aposte más fuerte a la ciencia para ser reconocido globalmente en este ámbito. De esto, y más, habló en esta entrevista.

## ¿Qué momento está Eolo Pharma? Estamos en una etapa muy linda. Terminamos el ensayo clínico de Fase 1 en 2024 y ahora estamos en la planificación de la Fase 2. ¿Por qué eligieron no divulgarlo? Por estrategia. En Uruguay, los inversores que quieren invertir en una empresa como Eolo ya no lo hacen tanto porque la compañía está avanzada. En cambio, en Estados Unidos sí funciona, pero ahí les escribo a los inversores que me interesan, los muestro los resultados, les mando la información. Es una comunicación más corporativa. Nosotros tratamos de mantener un perfil bastante bajo.

## ¿Cuál es el diferencial de su fármaco frente a otros? Los fármacos para la obesidad que están en el mercado, como Ozempic y similares, inhiben el apetito. Nosotros vamos por un camino diferente, nuestro fármaco va al tejido adiposo y promueve el gasto energético. Es como si hicieras ejercicio suavemente, no quita las ganas de comer. Eso es muy importante para la adherencia al tratamiento, porque con los otros medicamentos, después de meses, la gente se cansa de tomarlos. No les gusta tener un fármaco que hace vomitar o que saca el apetito porque no es compatible con la vida social. Queremos mostrar que el nuestro se puede usar a largo plazo, y es un punto de inflexión en el valor de Eolo demostrar que con un tratamiento de largo plazo se mantienen los resultados.

## ¿Cuál es la diferencia entre la Fase 1 y la Fase 2 que viene? En la Fase 1, el objetivo principal fue (demostrar) seguridad con algo de eficacia. La Fase 2 serán 12 semanas (de trabajo) con pacientes con la enfermedad porque queremos ver eficacia real, mostrar pérdida de peso sostenida y, sobre todo, que esa pérdida es de tejido adiposo y no de músculo, que es lo que diferencia nuestro mecanismo de lo que existe hoy. La Fase 2 la haremos en Chile. La experiencia de Australia estuvo muy buena para la Fase 1, pero para un estudio de 12 semanas necesitamos estar más cerca. Chile tiene investigación clínica muy desarrollada, muchas empresas de pharma grandes trabajan ahí, el idioma y la cultura son similares, y podés tomar un avión e ir y volver en el día si hace falta. Esa agilidad es fundamental cuando se genera información de tu fármaco en tiempo real.

## ¿Cuándo estiman que llegue SAMA al mercado? Si todo sale bien, en plazo de unos cinco años. Comenzaron cuando en Uruguay el sector biotecnológico era incipiente. ¿Cómo fue salir al mundo a conseguir capital? Fue extremadamente desafiante. La primera inversión, de US\$ 600.000, fue del fondo Cities. Nos dio una primera validación y un capital que en ese momento en la región no había. Después vino la segunda ronda, de US\$ 2,7 millones, en la que se sumó Paul Elberse, hoy director de la compañía, quien nos ayudó a identificar inversores ángeles. Y en la tercera ronda, de US\$ 3 millones, volvieron los inversores anteriores y se sumó Securitas BioScience, un fondo específico de biotech. La clave ha sido contar con figuras que han hecho el recorrido y que pusieron su credibilidad junto a la nuestra.

## ¿Qué retos enfrentan al hacer y vender ciencia desde Uruguay? Al inicio fue difícil porque vendíamos ciencia y (también) la compañía. Lo que nos sorprende cuando salimos es que lo que hicimos acá, afuera lo hacen con diez veces más capital. El uruguayo trabaja con muchos "sombreados", se remanga y es muy eficiente, eso es una ventaja competitiva. Al principio te miran raro cuando decís que querés hacer, pero una vez que mostrás que lo lográste con poco dinero, quedan impresionados. Eso sí, tenemos que lograr una ciencia tan buena que justifique que te presten atención, no podés tener fallas porque el sesgo de que Uruguay no es conocido por la ciencia existe. Como punto positivo, el talento científico local es muy bueno y competitivo. Como desafío, a nivel país falta financiamiento para ir más rápido y sobre todo más agilidad al importar reactivos e insumos. En un laboratorio en EE.UU. pedís un reactivo y lo tenés en el día; acá esperás dos o cuatro semanas, y eso retrasa todo.

## ¿Qué le falta al ecosistema biotech uruguayo para crecer? Primero, más financiamiento en las etapas iniciales, para estudios en animales y validaciones, algo en lo que se está trabajando. En otros países, lo cubre el gobierno con fondos no dilutivos. Segundo, infraestructura. Uruguay no tiene laboratorios que hagan estudios de buenas prácticas de laboratorios con certificaciones necesarias. Son muy costosos y se necesita una alta demanda para que valga la pena (invertir), pero serían un recurso que daría trabajo y servicios para el ecosistema regional. Y tercero, mayor agilidad en los procesos de importación de insumos. También, que exista algún caso de éxito importante. Hay casos muy interesantes, pero son esfuerzos aislados. Entonces, hay que promover, apoyar y difundir más a los científicos y a las startups de Ciencias de la Vida.

## ¿Qué rol debe asumir el gobierno en este proceso? Hay que promover el "Uruguay Ciencia", igual que se promovió "Uruguay Natural" o el Uruguay tecnológico. Hay investigadores excelentes, hay cosas muy buenas que se hacen pero falta difusión. Me preocupa que, si no mejorás las condiciones, los profesionales terminan yéndose a otros lugares donde es mucho más fácil hacer esto. Yo me quedé porque me gusta hacer esto desde acá, pero es un desafío. Además hay que cuidar muy bien cómo se desempeñan las empresas, porque lo que haga una repercute en todas las demás. El ecosistema es muy chico y muy de nicho. Hay que construir la marca Uruguay en biotecnología con mucho cuidado y mucha seriedad.

## ¿Qué retos enfrenta el hacer y vender ciencia desde Uruguay? Al inicio fue difícil porque vendíamos ciencia y (también) la compañía. Lo que nos sorprende cuando salimos es que lo que hicimos acá, afuera lo hacen con diez veces más capital. El uruguayo trabaja con muchos "sombreados", se remanga y es muy eficiente, eso es una ventaja competitiva. Al principio te miran raro cuando decís que querés hacer, pero una vez que mostrás que lo lográste con poco dinero, quedan impresionados. Eso sí, tenemos que lograr una ciencia tan buena que justifique que te presten atención, no podés tener fallas porque el sesgo de que Uruguay no es conocido por la ciencia existe. Como punto positivo, el talento científico local es muy bueno y competitivo. Como desafío, a nivel país falta financiamiento para ir más rápido y sobre todo más agilidad al importar reactivos e insumos. En un laboratorio en EE.UU. pedís un reactivo y lo tenés en el día; acá esperás dos o cuatro semanas, y eso retrasa todo.

## ¿Qué le falta al ecosistema biotech uruguayo para crecer? Primero, más financiamiento en las etapas iniciales, para estudios en animales y validaciones, algo en lo que se está trabajando. En otros países, lo cubre el gobierno con fondos no dilutivos. Segundo, infraestructura. Uruguay no tiene laboratorios que hagan estudios de buenas prácticas de laboratorios con certificaciones necesarias. Son muy costosos y se necesita una alta demanda para que valga la pena (invertir), pero serían un recurso que daría trabajo y servicios para el ecosistema regional. Y tercero, mayor agilidad en los procesos de importación de insumos. También, que exista algún caso de éxito importante. Hay casos muy interesantes, pero son esfuerzos aislados. Entonces, hay que promover, apoyar y difundir más a los científicos y a las startups de Ciencias de la Vida.

## ¿Qué rol debe asumir el gobierno en este proceso? Hay que promover el "Uruguay Ciencia", igual que se promovió "Uruguay Natural" o el Uruguay tecnológico. Hay investigadores excelentes, hay cosas muy buenas que se hacen pero falta difusión. Me preocupa que, si no mejorás las condiciones, los profesionales terminan yéndose a otros lugares donde es mucho más fácil hacer esto. Yo me quedé porque me gusta hacer esto desde acá, pero es un desafío. Además hay que cuidar muy bien cómo se desempeñan las empresas, porque lo que haga una repercute en todas las demás. El ecosistema es muy chico y muy de nicho. Hay que construir la marca Uruguay en biotecnología con mucho cuidado y mucha seriedad.

## ¿Qué retos enfrenta el hacer y vender ciencia desde Uruguay? Al inicio fue difícil porque vendíamos ciencia y (también) la compañía. Lo que nos sorprende cuando salimos es que lo que hicimos acá, afuera lo hacen con diez veces más capital. El uruguayo trabaja con muchos "sombreados", se remanga y es muy eficiente, eso es una ventaja competitiva. Al principio te miran raro cuando decís que querés hacer, pero una vez que mostrás que lo lográste con poco dinero, quedan impresionados. Eso sí, tenemos que lograr una ciencia tan buena que justifique que te presten atención, no podés tener fallas porque el sesgo de que Uruguay no es conocido por la ciencia existe. Como punto positivo, el talento científico local es muy bueno y competitivo. Como desafío, a nivel país falta financiamiento para ir más rápido y sobre todo más agilidad al importar reactivos e insumos. En un laboratorio en EE.UU. pedís un reactivo y lo tenés en el día; acá esperás dos o cuatro semanas, y eso retrasa todo.

## ¿Qué le falta al ecosistema biotech uruguayo para crecer? Primero, más financiamiento en las etapas iniciales, para estudios en animales y validaciones, algo en lo que se está trabajando. En otros países, lo cubre el gobierno con fondos no dilutivos. Segundo, infraestructura. Uruguay no tiene laboratorios que hagan estudios de buenas prácticas de laboratorios con certificaciones necesarias. Son muy costosos y se necesita una alta demanda para que valga la pena (invertir), pero serían un recurso que daría trabajo y servicios para el ecosistema regional. Y tercero, mayor agilidad en los procesos de importación de insumos. También, que exista algún caso de éxito importante. Hay casos muy interesantes, pero son esfuerzos aislados. Entonces, hay que promover, apoyar y difundir más a los científicos y a las startups de Ciencias de la Vida.

## ¿Qué rol debe asumir el gobierno en este proceso? Hay que promover el "Uruguay Ciencia", igual que se promovió "Uruguay Natural" o el Uruguay tecnológico. Hay investigadores excelentes, hay cosas muy buenas que se hacen pero falta difusión. Me preocupa que, si no mejorás las condiciones, los profesionales terminan yéndose a otros lugares donde es mucho más fácil hacer esto. Yo me quedé porque me gusta hacer esto desde acá, pero es un desafío. Además hay que cuidar muy bien cómo se desempeñan las empresas, porque lo que haga una repercute en todas las demás. El ecosistema es muy chico y muy de nicho. Hay que construir la marca Uruguay en biotecnología con mucho cuidado y mucha seriedad.



Foto: Leonardo Manó

## ¿Qué retos enfrenta el hacer y vender ciencia desde Uruguay? Al inicio fue difícil porque vendíamos ciencia y (también) la compañía. Lo que nos sorprende cuando salimos es que lo que hicimos acá, afuera lo hacen con diez veces más capital. El uruguayo trabaja con muchos "sombreados", se remanga y es muy eficiente, eso es una ventaja competitiva. Al principio te miran raro cuando decís que querés hacer, pero una vez que mostrás que lo lográste con poco dinero, quedan impresionados. Eso sí, tenemos que lograr una ciencia tan buena que justifique que te presten atención, no podés tener fallas porque el sesgo de que Uruguay no es conocido por la ciencia existe. Como punto positivo, el talento científico local es muy bueno y competitivo. Como desafío, a nivel país falta financiamiento para ir más rápido y sobre todo más agilidad al importar reactivos e insumos. En un laboratorio en EE.UU. pedís un reactivo y lo tenés en el día; acá esperás dos o cuatro semanas, y eso retrasa todo.

## ¿Qué le falta al ecosistema biotech uruguayo para crecer? Primero, más financiamiento en las etapas iniciales, para estudios en animales y validaciones, algo en lo que se está trabajando. En otros países, lo cubre el gobierno con fondos no dilutivos. Segundo, infraestructura. Uruguay no tiene laboratorios que hagan estudios de buenas prácticas de laboratorios con certificaciones necesarias. Son muy costosos y se necesita una alta demanda para que valga la pena (invertir), pero serían un recurso que daría trabajo y servicios para el ecosistema regional. Y tercero, mayor agilidad en los procesos de importación de insumos. También, que exista algún caso de éxito importante. Hay casos muy interesantes, pero son esfuerzos aislados. Entonces, hay que promover, apoyar y difundir más a los científicos y a las startups de Ciencias de la Vida.

## ¿Qué rol debe asumir el gobierno en este proceso? Hay que promover el "Uruguay Ciencia", igual que se promovió "Uruguay Natural" o el Uruguay tecnológico. Hay investigadores excelentes, hay cosas muy buenas que se hacen pero falta difusión. Me preocupa que, si no mejorás las condiciones, los profesionales terminan yéndose a otros lugares donde es mucho más fácil hacer esto. Yo me quedé porque me gusta hacer esto desde acá, pero es un desafío. Además hay que cuidar muy bien cómo se desempeñan las empresas, porque lo que haga una repercute en todas las demás. El ecosistema es muy chico y muy de nicho. Hay que construir la marca Uruguay en biotecnología con mucho cuidado y mucha seriedad.

## ¿Qué retos enfrenta el hacer y vender ciencia desde Uruguay? Al inicio fue difícil porque vendíamos ciencia y (también) la compañía. Lo que nos sorprende cuando salimos es que lo que hicimos acá, afuera lo hacen con diez veces más capital. El uruguayo trabaja con muchos "sombreados", se remanga y es muy eficiente, eso es una ventaja competitiva. Al principio te miran raro cuando decís que querés hacer, pero una vez que mostrás que lo lográste con poco dinero, quedan impresionados. Eso sí, tenemos que lograr una ciencia tan buena que justifique que te presten atención, no podés tener fallas porque el sesgo de que Uruguay no es conocido por la ciencia existe. Como punto positivo, el talento científico local es muy bueno y competitivo. Como desafío, a nivel país falta financiamiento para ir más rápido y sobre todo más agilidad al importar reactivos e insumos. En un laboratorio en EE.UU. pedís un reactivo y lo tenés en el día; acá esperás dos o cuatro semanas, y eso retrasa todo.

## ¿Qué le falta al ecosistema biotech uruguayo para crecer? Primero, más financiamiento en las etapas iniciales, para estudios en animales y validaciones, algo en lo que se está trabajando. En otros países, lo cubre el gobierno con fondos no dilutivos. Segundo, infraestructura. Uruguay no tiene laboratorios que hagan estudios de buenas prácticas de laboratorios con certificaciones necesarias. Son muy costosos y se necesita una alta demanda para que valga la pena (invertir), pero serían un recurso que daría trabajo y servicios para el ecosistema regional. Y tercero, mayor agilidad en los procesos de importación de insumos. También, que exista algún caso de éxito importante. Hay casos muy interesantes, pero son esfuerzos aislados. Entonces, hay que promover, apoyar y difundir más a los científicos y a las startups de Ciencias de la Vida.

## ¿Qué rol debe asumir el gobierno en este proceso? Hay que promover el "Uruguay Ciencia", igual que se promovió "Uruguay Natural" o el Uruguay tecnológico. Hay investigadores excelentes, hay cosas muy buenas que se hacen pero falta difusión. Me preocupa que, si no mejorás las condiciones, los profesionales terminan yéndose a otros lugares donde es mucho más fácil hacer esto. Yo me quedé porque me gusta hacer esto desde acá, pero es un desafío. Además hay que cuidar muy bien cómo se desempeñan las empresas, porque lo que haga una repercute en todas las demás. El ecosistema es muy chico y muy de nicho. Hay que construir la marca Uruguay en biotecnología con mucho cuidado y mucha seriedad.

## ¿Qué retos enfrenta el hacer y vender ciencia desde Uruguay? Al inicio fue difícil porque vendíamos ciencia y (también) la compañía. Lo que nos sorprende cuando salimos es que lo que hicimos acá, afuera lo hacen con diez veces más capital. El uruguayo trabaja con muchos "sombreados", se remanga y es muy eficiente, eso es una ventaja competitiva. Al principio te miran raro cuando decís que querés hacer, pero una vez que mostrás que lo lográste con poco dinero, quedan impresionados. Eso sí, tenemos que lograr una ciencia tan buena que justifique que te presten atención, no podés tener fallas porque el sesgo de que Uruguay no es conocido por la ciencia existe. Como punto positivo, el talento científico local es muy bueno y competitivo. Como desafío, a nivel país falta financiamiento para ir más rápido y sobre todo más agilidad al importar reactivos e insumos. En un laboratorio en EE.UU. pedís un reactivo y lo tenés en el día; acá esperás dos o cuatro semanas, y eso retrasa todo.

## ¿Qué le falta al ecosistema biotech uruguayo para crecer? Primero, más financiamiento en las etapas iniciales, para estudios en animales y validaciones, algo en lo que se está trabajando. En otros países, lo cubre el gobierno con fondos no dilutivos. Segundo, infraestructura. Uruguay no tiene laboratorios que hagan estudios de buenas prácticas de laboratorios con certificaciones necesarias. Son muy costosos y se necesita una alta demanda para que valga la pena (invertir), pero serían un recurso que daría trabajo y servicios para el ecosistema regional. Y tercero, mayor agilidad en los procesos de importación de insumos. También, que exista algún caso de éxito importante. Hay casos muy interesantes, pero son esfuerzos aislados. Entonces, hay que promover, apoyar y difundir más a los científicos y a las startups de Ciencias de la Vida.

## ¿Qué rol debe asumir el gobierno en este proceso? Hay que promover el "Uruguay Ciencia", igual que se promovió "Uruguay Natural" o el Uruguay tecnológico. Hay investigadores excelentes, hay cosas muy buenas que se hacen pero falta difusión. Me preocupa que, si no mejorás las condiciones, los profesionales terminan yéndose a otros lugares donde es mucho más fácil hacer esto. Yo me quedé porque me gusta hacer esto desde acá, pero es un desafío. Además hay que cuidar muy bien cómo se desempeñan las empresas, porque lo que haga una repercute en todas las demás. El ecosistema es muy chico y muy de nicho. Hay que construir la marca Uruguay en biotecnología con mucho cuidado y mucha seriedad.

## ¿Qué retos enfrenta el hacer y vender ciencia desde Uruguay? Al inicio fue difícil porque vendíamos ciencia y (también) la compañía. Lo que nos sorprende cuando salimos es que lo que hicimos acá, afuera lo hacen con diez veces más capital. El uruguayo trabaja con muchos "sombreados", se remanga y es muy eficiente, eso es una ventaja competitiva. Al principio te miran raro cuando decís que querés hacer, pero una vez que mostrás que lo lográste con poco dinero, quedan impresionados. Eso sí, tenemos que lograr una ciencia tan buena que justifique que te presten atención, no podés tener fallas porque el sesgo de que Uruguay no es conocido por la ciencia existe. Como punto positivo, el talento científico local es muy bueno y competitivo. Como desafío, a nivel país falta financiamiento para ir más rápido y sobre todo más agilidad al importar reactivos e insumos. En un laboratorio en EE.UU. pedís un reactivo y lo tenés en el día; acá esperás dos o cuatro semanas, y eso retrasa todo.

### Las Más Vistas

- 1 Fiscalía acusó a Charles Carver y pidió que sea condenado a cuatro años de prisión, el caso leé a continuación
- 2 HIF respondió fuera de plazo demandando ante el FIC de contenidos exorbitante y jugó la carta de "no contestado"
- 3 Las reflexiones de siete líderes empresariales sobre los negocios en Uruguay y el futuro del país
- 4 Adán sufrió un accidente por hundimiento de hormigón en la pista del Aeropuerto Internacional de Carrasco
- 5 Documento de Equipes 27% aprueba la gestión del gobierno de Yamandú Orsi y el futuro del electorado
- 6 El lanzamiento momento en un programa que generó a un invitado para hablar de crisis "Yo soy uruguay, no uriliga"
- 7 La lista de los lectores de Ovección los 20 capítulos a su vez del libro de Uruguay en el Mundial 2026
- 8 Coordinación Casademir en día clave para el posible cierre de un acuerdo, Tribunal dice una buena noticia a advertir
- 9 Los contratos que se emiten en un día de alto Pédica y el tema clave que define el próximo ejercicio de pase
- 10 Arlo final Madrid "Me dijo que soy el cuarto delantero" Alfonso Martínez y el entrenador Álvaro Arbeloa respondió

### Últimas Noticias

- 06:51 ¿Un evento histórico? Los meteorólogos vigilan con preocupación la posible llegada del "super huracán"
- 06:47 "No sabe un caso": Roger Martínez fulminó al DT de Colombia por dejarlo afuera de la prelista para el Mundial
- 06:26 Este sábado 16 de mayo de 2026 comenzará una nueva fase lunar: ¿cuál será y cómo se verá desde la Tierra?
- 06:10 Peñarol inaugurará el espacio Fernando Morena este viernes: los detalles del homenaje al goleador histórico
- 06:10 Canal 4 define los detalles de la vuelta de Escape Perfecto quién acompañará a Sergio Gory y fecha de estreno
- 07:06 Qué se celebra hoy, viernes 15 de mayo de 2024: celebramos de una día como hoy la historia
- 07:44 Tragedia en Ruta 85: revés un neumático de la moto, capero y el acompañante murió
- 07:15 El pronóstico para hoy viernes 15 de mayo de 2024: cómo estará el tiempo en cada zona del país, según Intemet

Pia Garat, CEO de Eolo Pharma, nació en Montevideo hace 34 años, es ingeniera en Biotecnología (Universidad ORT) y directora ejecutiva de la biotech uruguaya cre-ada en 2016 que desarrolla un innovador fármaco para combatir la obesidad.

Con la Fase 1 culminada, una publicación en la revista científica Nature Metabolism y la Fase 2 en el horizonte inmediato, Garat habló sobre los próximos pasos de la compañía, los desafíos de hacer ciencia desde Uruguay y lo que necesita el país para hacer despegar estos.

Ella es casada, tiene tres hijos y disfruta hacer deporte y cocinar.