



ALBERTO BUENO
DIRECTOR GENERAL DE SALVAT

SALVAT ESTÁ EN CONDICIONES DE CONVERTIRSE EN UNO DE LOS PARTNERS MÁS IMPORTANTES EN OFTALMOLOGÍA

LA APUESTA DE SALVAT POR LA OFTALMOLOGÍA ES FUERTE. DE HECHO, AUNQUE AÚN ESTÁ EN UNA FASE PRIMERA PARA LO QUE ES SU OBJETIVO, YA ES UNA REALIDAD EN ELLA. CUENTA CON UN PIPELINE RÍQUÍSIMO, APORTANDO MOLÉCULAS QUE CONLLEVARÁN MUCHA NOVEDAD PARA EL TRATAMIENTO DE ENFERMEDADES COMO SON GLAUCOMA, OJO SECO O EDEMA MACULAR DE RETINA. EN LO QUE ES PRODUCTO FARMACÉUTICO, ESTÁN EN DISPOSICIÓN DE CONVERTIRSE EN UN REFERENTE.

Establecida en Barcelona en 1955, Salvat es una empresa farmacéutica de capital privado. **Javier Peris**, su presidente, pertenece a la tercera generación. Abordamos con **Alberto Bueno**, su director general, su modelo, que es de "productos innovadores". Es decir, "es hacer innovación" y "también cosas diferenciables".

Disfrutan de una proyección internacional, estando sus productos principales en más de 60 países. Cuentan con tres áreas estratégicas definidas. Una es, históricamente, gastroenterología, donde se encuentra parte de su tecnología. Otra es otorrinolaringología, donde llevan bastantes años y son un referente, tanto a nivel nacional como internacional. Son de las pocas compañías que siguen apostando y haciendo desarrollos de innovación en dicha área terapéutica. Ahora están potenciando firmemente la línea de Oftalmología. Han construido una nueva planta en Madrid, en Alcalá de Henares, con una inversión de más de 60 millones de euros, para poder producir productos en formas estériles, tanto de monodosis como de multidosis. Es una planta de más de 8.000 metros cuadrados para la producción de líquidos estériles, con cuatro líneas de monodosis y una línea multidosis. Bueno recuerda que "las monodosis estériles son, prácticamente por definición, uno de los vehículos claves para la administración de productos oftálmicos". El hecho de disponer de una estructura industrial propia, que les permite hacer los desarrollos y después fabricar para el mercado, tener las plataformas de liberación y de tecnología farmacéutica propia, les posibilita especializarse en este modelo de negocio, aportando innovación.

Tratamiento farmacológico

En el campo concreto de la Oftalmología, en Salvat se refieren siempre a tratamiento farmacológico. No a oftalmología intervencionista ni lentes o implantes. En el caso del ojo seco, están comprobando que, "a pesar de que ya hay productos para el tratamiento crónico y su sintomatología, sigue habiendo una laguna terapéutica importante, porque no se acaban de cubrir bien las necesidades de los pacientes", subraya su director general.

Salvat está enfocada, por un lado, en tratar la sintomatología, con todo lo que son terapéuticas de las lágrimas artificiales. Por otro lado, en el tratamiento crónico del ojo seco. Su I+D incide en lo que son las agudizaciones que se sufren durante el año. Suelen ser dos o tres episodios en los cuales los síntomas se agravan mucho. Eso requiere, aparte del tratamiento crónico del ojo seco, uno de choque para atenuar los síntomas. Uno de sus proyectos en Oftalmología, que ya está muy avanzado, es precisamente poder comercializar un producto para

EL TRATAMIENTO CRÓNICO DEL OJO SECO Y SU SINTOMATOLOGÍA SIGUE SIENDO UN RETO IMPORTANTE PARA LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA

FUERTE COMPROMISO A LA HORA DE MEJORAR LA CALIDAD DE LA VIDA DE LAS PERSONAS A TRAVÉS DE LA INNOVACIÓN

Alberto Bueno deja evidente el fuerte compromiso de Salvat a la hora de mejorar la calidad de la vida de las personas a través de la innovación. "En las especialidades por las que estamos apostando, desde el punto de vista estratégico, tenemos conversaciones con los especialistas para poder detectar, aunque sean pequeños mercados o pequeñas indicaciones, lagunas terapéuticas, donde les interesaría que hubiera más capacidad de nuevos proyectos o nuevos productos para intentar mejorar el tratamiento actual de sus pacientes. Incrementar la posibilidad de controlar las propias enfermedades o inclusive facilitar la administración de productos", afirma. Si el paciente se administra la medicación correctamente, controlará mejor su enfermedad. Intentan por ello poner en marcha proyectos que permitan, de alguna manera, poner a disposición de los médicos, lógicamente, y también de los pacientes, nuevas soluciones terapéuticas.





“LAS MONODOSIS ESTÉRILES SON, PRÁCTICAMENTE POR DEFINICIÓN, UNO DE LOS VEHÍCULOS CLAVES PARA LA ADMINISTRACIÓN DE PRODUCTOS OFTÁLMICOS”

esos rebrotes fuertes del ojo seco crónico. Al mismo tiempo, en esta patología, están desarrollando una molécula, que ya ha sido comercializada para otras indicaciones terapéuticas, y que se encuentra igualmente en un estado muy avanzado. Ofrecen toda una gama de lágrimas artificiales: Relive Ojos Secos, Relive Noche (para quien tiene el ojo seco más fuerte) y Relive Total Care (para la postcirugía). La última incorporación es Relive Sicca, con nanoemulsión, que es para pacientes con ojo seco más severo. Es un producto que suma a su efecto humectante el de revitalización y de mejora del estado del ojo. En el campo de la cirugía oftálmica, se enfocan en productos para los tratamientos posteriores; los destinados a bajar la inflamación, a reducir el dolor y a mejorar todo lo que ha sido la intervención por parte de la cirugía oftálmica. Apunta que han

logrado el desarrollo de un producto como es el clobetasol, el corticoide más potente que hay en el mercado, que hasta la fecha a nivel mundial sólo se había utilizado a nivel dermatológico, como crema. Mediante su plataforma de tecnología de nanoemulsiones, lo han solubilizado y convertido en un colirio oftálmico para el tratamiento de la postcirugía oftálmica, en monodosis. Con él, se controla la inflamación y el dolor en la postcirugía sin necesidad de recurrir a la asociación de un antiinflamatorio, de un corticoide menos potente o de algún antibiótico.

Están con el estudio IMPACT-SVT®, que además es pediátrico. Efectuaron dos estudios en adultos en Estados Unidos, de más de 200 pacientes, con muy buenos resultados en cuanto a la reducción de la inflamación y dolor. Ahora, se encuentran en la fase de la clínica necesaria para demostrar que el producto es eficaz frente a los tratamientos estándar. Se prevé que, a finales de este año o principios del que viene, podrán presentar el dossier a registro en Europa.

En el ámbito del glaucoma, están presentes con Bimeox (bimatoprost) y Tanolux (latanoprost). Ambos son productos que ya estaban en el mercado, pero en la mayoría de los casos con multidosis, no en monodosis. Salvat, gracias a su tecnología, aporta formulaciones que conllevan una alternativa terapéutica para el tratamiento del glaucoma. Tanolux lo están presentando a nivel nacional. Así, cubren otra de las patologías importantes crónicas relacionada con la presión intraocular.

Repasamos con el director general de Salvat sus otros principales productos en Oftalmología. Tebarat, en gotas monodosis estériles, trata la alergia estacional. Nurane Retina está dirigido a ayudar en el tratamiento crónico de la patología de retina. Nurane, para mejorar la funcionalidad de la retina.

Un futuro prometedor

“Nuestra pipeline de desarrollos de Oftalmología a futuro es enorme y tenemos muchísimos proyectos dentro del campo de Oftalmología”, asegura. Otro de los proyectos en el que están inmersos es uno para el tratamiento de las enfermedades vasculares de retina, sobre todo en el paciente diabético crónico. Otro producto es para tratar el edema macular de retina, que es “otro de los grandes retos de la Oftalmología”. En total, seis proyectos que verán sus frutos en no mucho tiempo. “Con lo que tenemos actualmente, lo que tenemos previsto en los próximos cinco años, probablemente estaremos en condiciones de ser uno de los partners más importantes en oftalmología, sino el más importante”, puntualiza. Están reproduciendo el modelo que ya tienen en el campo de otorrinolaringología. +