

ENTREVISTA · CASO 04 · PANNEX THERAPEUTICS

David Bravo

Fundador y CEO de Pannex Therapeutics, Doctor en Neurociencia de la Universidad de Santiago de Chile

INDUSTRIA	SEDE EN EE.UU.	ESTRATEGIA DE ENTRADA
Biotecnología farmacéutica	**Nueva York (desde 2021)**	**Levantamiento de capital vía aceleradora**

El camino de Pannex Therapeutics va de la mano con la historia de su fundador. Durante su doctorado, David descubrió en la médula espinal, en el contexto del dolor, una proteína llamada Pannexin. Publicó artículos científicos sobre ella y la patentó, pero la patente no avanzó a desarrollo experimental en laboratorios.

Al término del doctorado se trasladó a Brasil, donde trabajó asociado a empresas locales en la creación de un fármaco analgésico, ampliando su experiencia en I+D. Por la pandemia retornó a Chile con mucho conocimiento y sin recursos financieros para comenzar un nuevo emprendimiento. Trabajando en la USACH, su director de tesis doctoral le recordó la patente de su doctorado, y David se propuso pasar a la acción creando fármacos a partir de su descubrimiento.

Su socio de Kiron, su emprendimiento anterior, lo conectó con representantes de The Ganesha Lab, aceleradora chilena especializada en biotecnología. En esa reunión David compartió su experiencia, su idea y su plan; la empresa aún no existía. Lo invitaron a postular al programa de aceleración de 2020 —para lo cual creó Pannex Therapeutics—, fue seleccionado entre más de 80 startups de todo el mundo y pasó a formar parte del portafolio global de The Ganesha Lab.

¿Por qué decidió comenzar su negocio en EE.UU.?

Estaba mirando ese mercado desde 2019. La gran mayoría de los emprendedores biotech está allá porque existe un volumen de capital que permite levantar los fondos que esta industria necesita, y porque el 45% del mercado de analgésicos no adictivos se encuentra en Estados Unidos.

El programa de The Ganesha Lab consistía en viajar a Estados Unidos por tres meses con todos los gastos incluidos, lo que me permitió formar un plan de softlanding más concreto. Ganesha se puso en contacto con IndieBio, la mayor aceleradora biotech del mundo, y le envió todo su portafolio de startups; le interesó Pannex Therapeutics. Postulé, fui aceptado e inicié un programa de aceleración de 275 mil dólares que incluía mentoría, en la cual me asesoraron para constituir la sociedad y determinar el estado donde tributar.

Sumé a mis socios Thomas Gerlach y Gerhard Gross, ambos con PhD y amplia experiencia en la industria biotech y en el desarrollo de drogas aprobadas por la FDA. Los tres creamos las primeras moléculas en base al Pannexin y funcionaron: obtuvimos datos consistentes y fueron testeadas exitosamente en modelos animales de dolor crónico neuropático y de cáncer de mama.

IndieBio, además de su sede en San Francisco, tiene una gran sede en Nueva York apoyada por New York Ventures, fondos estatales para atraer talento en biotecnología. Tras los resultados exitosos, IndieBio nos llamó y ofreció invertir 2 millones de dólares en Pannex, con la condición de vivir y establecer la empresa en Nueva York por un mínimo de tres años, dado que son fondos estatales que la aceleradora gestiona. La empresa se constituyó originalmente en Delaware como LLC; actualmente, por los requisitos de estos fondos, también tributa en Nueva York, donde se constituyó como C Corp.

¿Cómo han conseguido sostener la operación, dados los altos costos de la investigación?

Siempre estoy mirando el mercado y las tendencias. Gracias a eso flexibilizamos la estrategia: al comienzo estaba enfocada en desarrollar tecnología contra el cáncer, un área donde los avances son lentos por los procesos clínicos involucrados y donde los riesgos tecnológicos son más elevados, por lo que encontrar nuevos inversionistas se hizo más complejo. Diversificamos las líneas de investigación y priorizamos avanzar en neuropatía clínica, cuyo desarrollo es más rápido y donde es posible levantar más fondos en la actualidad.

La meta es tener resultados con un compuesto en el área de la neurología durante este año y venderlo a una farmacéutica, para obtener fondos que nos permitan continuar la investigación de un fármaco que reduzca la velocidad de crecimiento del tumor. El foco es desarrollar y licenciar tecnología para la industria farmacéutica.

Por el momento hemos levantado una ronda de US$1,8 millones de distintos inversionistas ángeles, que nos permite seguir investigando.

Si empezaras el proceso de nuevo, ¿qué harías distinto?

Hay que poner las cosas en la balanza. Al instalarme en Nueva York con mi familia, donde los costos de vida son muy elevados, fui "quemando" rápidamente los fondos obtenidos; sin embargo, estar en esa ciudad me ha abierto posibilidades de levantar capital que estando en Chile no habría conseguido.

Establecerse en Nueva York e insertarse en ese entorno también me aleja de otros polos más maduros en innovación y emprendimiento biotecnológico, como Boston (Massachusetts) y Houston (Texas), donde existen otras oportunidades, eventos y conexiones. Con todo, la oportunidad ofrecida por el estado de Nueva York ha sido un gran apoyo para hacer realidad los planes de Pannex Therapeutics.

¿Qué consejos le darías a quienes quieren expandir sus negocios a Estados Unidos?

El riesgo es grande: no te mudes a Estados Unidos sin una certeza financiera —uno o dos años de flujo de caja—, porque las grandes ciudades son caras y es ahí donde se conoce a los actores que importan.

Es ideal internacionalizarse con un partner como una incubadora o aceleradora, dado que muchas veces sus programas incluyen espacio de trabajo, equipos o laboratorios, lo que minimiza los costos de operación. También te conectan con distintos actores —fondos, universidades, otros emprendedores—, lo que permite construir redes a través de seminarios o eventos.

Asumiendo un trasfondo de seriedad y rigor científico, el emprendedor tiene que atreverse a "abrir la puerta" e identificar el o los cargos que son su primer nivel de interacción en las compañías a las que le interesa llegar. En mi caso son los Business Development de las farmacéuticas, con quienes he tenido muy buena experiencia: me conectan con otras personas clave. Me acerco a ellos socializando en ferias y eventos, a los que llego con un pitch preparado. Los llamados y correos no funcionaron.

Y si hiciste todo de tu parte y aun así la experiencia no funcionó, te quedas con toda la riqueza cultural que conseguiste para ti y tu familia; eso no lo habrías conseguido de otra forma.

Esta entrevista es parte de Historias de Éxito · Expansión a EE.UU., la serie de AmCham Chile sobre empresas chilenas que entraron al mercado estadounidense. Los casos están en **amchamchile.cl/internacionalizacion/historias-de-exito**.