

industria

a fondo

Doctor Eduardo Anitua,
director científico de BTI



“Desde hace 20 años en **BTI** se trabaja con alta **exigencia** y mucha **pasión** por la investigación”

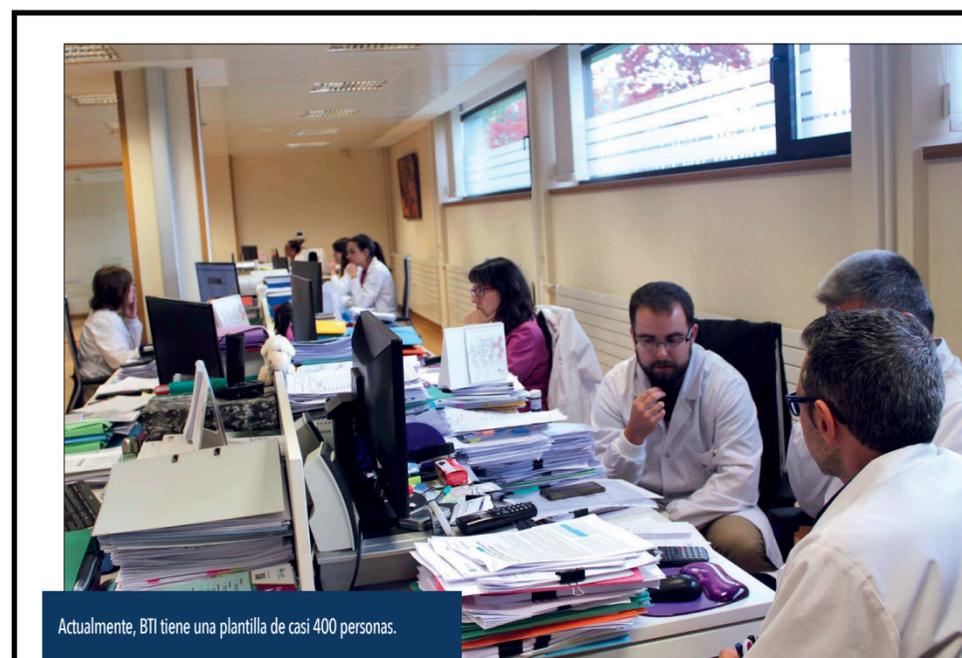
Este año BTI Biotechnology Insitute cumple dos décadas aportando soluciones que mejoran la calidad de vida de los pacientes. Su apuesta por la investigación ha dado sus frutos en cirugía oral e implantología, pero también ha sido determinante el ámbito de la medicina regenerativa, aspecto que le ha permitido acceder a campos como la traumatología, la ginecología o la oftalmología. El doctor Eduardo Anitua, director científico de BTI, asegura que tras 20 años de trayectoria el motor sigue invariable: “generar conocimiento con un nivel de exigencia máximo”.

BTI acaba de cumplir dos décadas de trayectoria. ¿Qué es lo más importante de haber alcanzado estos 20 años?

Lo difícil de un proyecto no es tener la iniciativa de lanzarlo, sino conseguir que se consolide. BTI ya tiene 20 años, pero si sumamos la década de trabajo bajo la denominación GAC ya sumamos 30 años en total. Sin duda, es una trayectoria importante, en la que hemos

hecho un gran trabajo para afianzar nuestra presencia nacional pero también se ha hecho un esfuerzo considerable en el plano internacional. Hoy estamos en 30 países. Por otra parte, BTI nació como una empresa dedicada al ámbito de la cirugía oral y la implantología, y en este momento ya tiene una sólida presencia en campos como la ortopedia, la traumatología, la ginecología o la oftalmología.

en imágenes



Actualmente, BTI tiene una plantilla de casi 400 personas.



Instantánea del laboratorio de investigación.

Para muchos profesionales BTI es la empresa del doctor Eduardo Anitua, pero hay muchas más personas detrás. ¿Cómo ha sido la generación del equipo?

Mi deseo, y confío que sea así, es que no solo sea yo la imagen de la marca. Actualmente formamos un equipo de casi 400 personas. Mi área es la dirección científica y a través de ella se da sentido a todo lo que se hace en la empresa: BTI nació para generar conocimiento y, al mismo tiempo, crear una plataforma sólida para seguir investigando en el área de la cirugía oral y la implantología. Estuve en los orígenes de la implantología en España y, aunque es cierto que en los primeros años de BTI no podíamos prever el desarrollo de la empresa, la creamos con la razón fundamental de cubrir las necesidades de los pacientes. Su gestación se debió a que teníamos que atender necesidades no resueltas. La implantología ha evolucionado enormemente y mi mérito es haber visionado ese desarrollo y haber asumido el reto de generar conocimiento. Sabía que no era una tarea sencilla, pero cogí esa “mochila” a sabiendas de que cambiaría mi vida. Hoy antepongo mis obligaciones clínicas e investigadoras a las aficiones, solo se salva el tiempo que dedico a mi familia.

¿Qué peso ha tenido la terapia regenerativa en el desarrollo de la empresa?

Ha sido determinante. Empecé a investigar en el entorno de la terapia regenerativa hace 25 años y entonces nadie pensaba que pudiéramos tener éxito, e incluso en nuestro propio sector nos encontramos con voces muy críticas o que nos obviaban. Sin embargo, después de mucho esfuerzo hoy puedo afirmar que muchos de aquellos que no confiaban en nosotros en estos momentos utilizan nuestras técnicas regenerativas en sus consultas. Al dentista o al cirujano oral, como también le sucede al traumatólogo o al oftalmólogo, le cuesta asumir un cambio de enfoque biológico en su profesión. Cuando estudié estoma-



tología, el peso de la biología en el abordaje de los tratamientos era igual a cero y hoy es más o menos lo mismo. Pero el problema no es creer o no en una solución, sino la falta de conocimiento. Como no existe una buena formación en biología, lo fácil es rechazarla. El ser humano rechaza todo lo que no alcanza a comprender, porque es una manera cómoda y sencilla de defenderse de sus carencias.

Si queremos producir técnicas que aporten soluciones, antes tenemos que hacer un trabajo investigador que genere evidencia científica, y esos resultados se deben publicar y divulgar

BTI siempre se ha caracterizado por su apuesta por la divulgación y en el ámbito dental publica un 43 por ciento más que la media de equipos investigadores. ¿Es una parte fundamental del desarrollo de la empresa?

La divulgación científica es una obligación. Si queremos producir técnicas que aporten soluciones, antes tenemos que hacer un trabajo investigador que genere evidencia científica, y esos resultados se deben publicar y divulgar. Antes incluso de tener productos propios ya asumimos la labor de publicación y divulgación. El primer programa de formación continuada en implantología lo creó hace 29 años.

La divulgación del conocimiento a través de publicaciones o formación es una dedicación que me quita mucho tiempo, pero también ha sido un gran estímulo para seguir trabajando y buscando soluciones. Hoy por nuestro centro formativo de Vitoria pasan alrededor de 2.000 profesionales al año, entre dentistas, cirujanos, traumatólogos, ortopedas, etcétera; todas esas formaciones dan pie a colaboraciones o el planteamiento de dudas y necesidades, que a su vez se traducen en nuevos proyectos de investigación.

En BTI todos los beneficios se destinan a I+D+i. ¿Cómo se logra hacer rentable la inversión en investigación?

Desde los inicios tomamos la decisión de ser disruptivos, emprendiendo caminos que nadie había hecho antes. Tenemos un equipo investigador que no está dispuesto a vivir eternamente en la zona de confort; una vez que dominamos todo nuestro entorno, nos interesa ver qué hay fuera. Personalmente, un aspecto crucial en mi apuesta por la investigación es el hecho de ser médico, ya en la carrera me gustaba la investigación y hacerme preguntas, pero no sólo odontológicas o médicas, sino ya adentrándonos en un terreno filosófico.



Ahora bien, esto no es una fijación personal. Siempre he entendido que la única manera de investigar es rodeándome de un equipo de investigadores que supieran más que yo. Mi figura es la de un director de orquesta que sabe cómo tiene que sonar, pero es incapaz de tocar bien todos los instrumentos. El reto de formar un equipo investigador es contar con personas que tengan esa pasión, porque el conocimiento técnico se adquiere. Desde hace 20 años en BTI se trabaja con alta exigencia y mucha pasión por la investigación.

BTI está presente en multitud de áreas médicas. ¿Cuál es el camino que debe seguir la empresa?

Nuestro futuro viene marcado por tener los ojos muy abiertos. BTI es cirugía oral e implantología, pero también traumatología, oftalmología, ginecología, neumología, etcétera. Somos una compañía que siempre está dispuesta a colaboraciones y, al mismo tiempo, vamos formando equipos para que otros puedan colaborar con nosotros. Somos una empresa que tiene su origen en Vitoria, pero con mucho esfuerzo y dedicación se ha consolidado en España y en gran parte de los países desarrollados.

¿Qué aporta la presencia internacional para la investigación?

Sobre todo el establecimiento de relaciones con grupos de investigación que están haciendo las cosas bien. Casi todos los grupos que estamos involucrados en las terapias regenerativas mantenemos relaciones y colaboramos de una forma u otra. Cuando te enfocas en el máximo nivel de evidencia científica, los grupos de investigación son reducidos. En nuestro país hemos sido capaces de producir evidencia con el máximo nivel y nos sorprende que en España haya universidades que se decanten por técnicas que son copias o imitaciones y cuentan con unos niveles de evidencia realmente bajos.

Vivimos en un entorno de exigencia, porque la Medicina es así. La biología y la ingeniería tisular son el presente y sin duda el futuro, y ya lo vemos en nuestras clínicas. Por ejemplo, gracias a las gestiones del Consejo General de Dentistas, todos los odontólogos pueden hacer venopunción y eso les abre las puertas a implantar técnicas biológicas. En todas las clínicas españolas de primer nivel hay un equipo de factores de crecimiento. El profesional está abierto a técnicas que mejoren la eficacia de sus tratamientos y el bienestar de sus pacientes. Cuando tienes un nivel 1 de evidencia no hay discusión posible.

Ha habido sentencias recientes en cuanto a protección de patentes. ¿Es un problema habitual?

En septiembre, una empresa española fue condenada en primera instancia por infracción de la patente del método PRGF de BTI, y

Muchos tratamientos están condenados a una periimplantitis a corto-medio plazo por la ejecución, los malos productos que se utilizan, los malos diseños de la prótesis o sus malos ajustes. Para el que la produce, es mucho más rentable una mala Odontología que una buena

hace unos años nos sucedió con una empresa de implantes. Si España quiere ser un país innovador, indudablemente tiene que proteger su innovación. Si no se ponen los medios para que esa innovación se rentabilice, nadie se va a implicar en un ámbito que exige mucho esfuerzo de tiempo y dinero. Defender la investigación es un aspecto que dice mucho de nuestra cultura de país. En Estados Unidos o Alemania se defiende la innovación con rotundidad y sin vacilación, pero aquí vemos que falta esa decisión.

¿Cómo ve BTI en el corto-medio plazo?

Posiblemente liderando el sector de la implantología en España y siendo un referente consolidado en el mundo. Todo lo que hemos hecho en terapia regenerativa y en implantología oral se ha traducido en técnicas mínimamente invasivas y máximamente predecibles. Si puedes conseguir unos excelentes resultados siendo menos invasivo y más conservador, el camino está claro y nuestros pacientes nos lo agradecerán. No se trata de tener más o menos pacientes, sino de hacerles trabajos de calidad.

Y en esa calidad implantológica entra la lucha contra la periimplantitis.

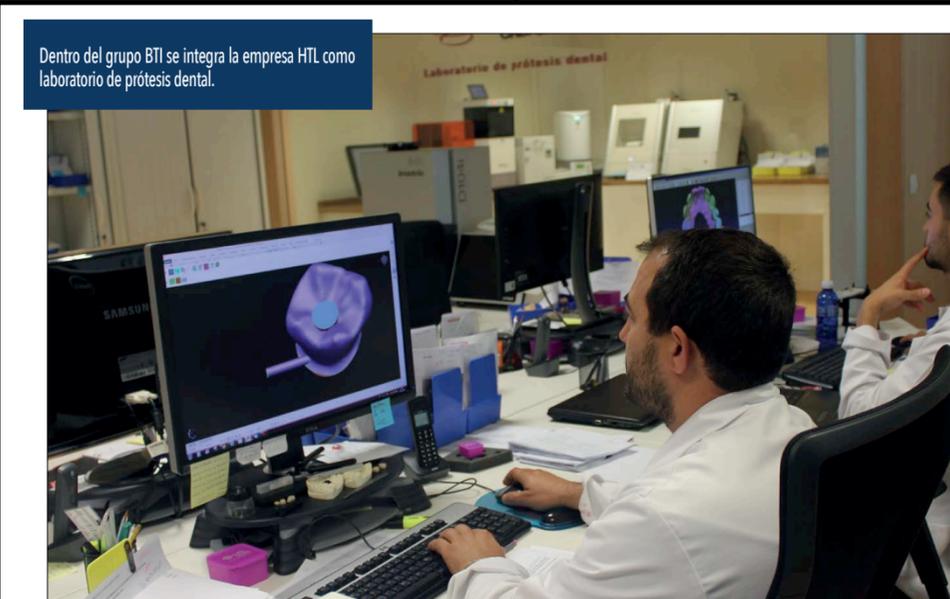
Nuestro foco no es ser suministradores de periimplantitis, que se va a convertir en la nueva epidemia de nuestro campo. Se están realizando varias investigaciones dedicadas a cómo tratar la periimplantitis, pero todos sabemos que el mejor tratamiento es no provocarla.

Muchos tratamientos están condenados a una periimplantitis a corto-medio plazo por la ejecución, los malos productos que se utilizan, los malos diseños de la prótesis o sus malos ajustes. Para el que la produce, es mucho más rentable una mala Odontología que una buena.

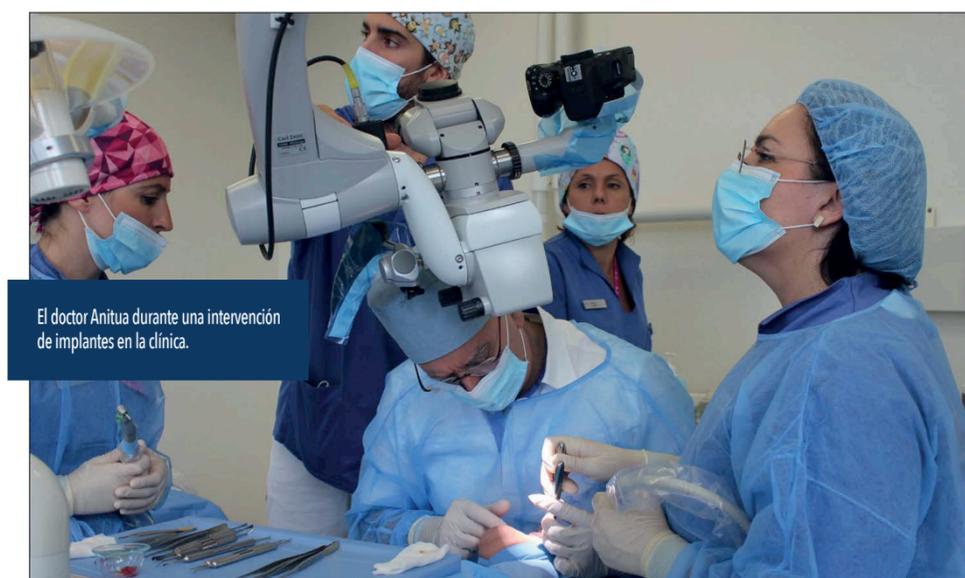
Una parte importante de nuestros libros y nuestras técnicas implantológicas se centran en cómo prevenir la periimplantitis y todo se fundamenta en ser más exigentes en nuestros tratamientos. Yo comprendo que una parte importante de las empresas busquen la rentabilidad, y ahí incluyo algunas clínicas dentales, pero no lo puedo compartir. El nivel de exigencia se lo marca cada uno y en BTI es máximo. ■

en imágenes

Tenemos un equipo investigador que no está dispuesto a vivir eternamente en nuestra zona de confort; una vez que dominamos todo nuestro entorno, nos interesa ver qué hay fuera



Dentro del grupo BTI se integra la empresa HTL como laboratorio de prótesis dental.



El doctor Anitua durante una intervención de implantes en la clínica.