





José Luis López
CEO y co-fundador

Insulclock es un proyecto que pretende mejorar de forma significativa la calidad y esperanza de vida de personas con diabetes tipo 1. Conecta la pluma de insulina con el Smartphone registrando información clave para paciente y tutor/doctor.

insulclock

 Insulclock.com

 [/insulclock](https://www.facebook.com/insulclock)

NECESIDAD SOCIAL

Según la OMS, hay más de 400 millones de diabéticos en el mundo en 2015 y se prevé que ese número crezca a más de 642 millones en 2040.

Uno de cada cuatro pacientes con diabetes dependen de inyecciones de insulina a diario, y los diabéticos Tipo 2 y gestacionales de forma esporádica.

25.000 personas fallecen al año por esta enfermedad y sus complicaciones.

SOLUCIÓN

Un pequeño dispositivo electrónico que se acopla a la mayoría de plumas de insulina del mercado registrando esta información clave, enviándola a una App en nuestro Smartphone para guardarlo en la nube y poder compartirlo con nuestro doctor.

El dispositivo avisa de la hora de la próxima administración de insulina así como de posibles errores y olvidos. A su vez informa a nuestros familiares, tutores o doctor si así lo configuramos.



VENTAJA COMPETITIVA

Insulclock es el primer dispositivo que conecta la pluma de la insulina con nuestro móvil. Esto permite llevar la agenda del diabético en el bolsillo y enviar los datos a nuestro endocrino para una mejor pauta de medicación.



MODELO DE NEGOCIO

El modelo de Insulclock se basa en la venta directa del dispositivo en la web, venta y colaboración con asociaciones de diabéticos a nivel nacional e internacional, colaboración con la industria farmacéutica y canal farmacia y venta del dispositivo a hospitales públicos, privados, clínicas y residencias de mayores.

IMPACTO SOCIAL

- Insulclock permite que el control de la administración de insulina no tenga que realizarse manualmente.
- Gracias a Insulclock, las personas diabéticas insulino dependientes pueden realizar un correcto control de su enfermedad.

EQUIPO

José Luis López
CEO y fundador
Jesus Arenas Latorre
Fundador
Cesar Vicente Villaseca
Socio y CTO
José Maria Barranco Zafra
Socio y COO



Jesús Corbacho
Fundador

Humans by Parts ofrece un servicio de planificación quirúrgica mediante Impresión 3D centrado en conseguir la máxima calidad en comunicación y acompañamiento al cirujano. Humans by Parts comprende la salud como un servicio a la sociedad, y por ello trabaja en un modelo de negocio como empresa social.



NECESIDAD SOCIAL

En España, cada año, miles de procedimientos quirúrgicos no se planifican de forma eficiente.

En traumatología, un gran número de intervenciones quirúrgicas consideradas complejas no se resuelven con herramientas de planificación.

Esto es debido al elevado coste de la tecnología y el alto grado de formación necesaria para aplicar estas herramientas.

SOLUCIÓN

Humans by Parts mejora el objetivo más importante de una buena planificación quirúrgica: la comunicación de calidad entre todos los miembros del equipo.

A través de la impresión 3D, una tecnología muy asequible, Humans by Parts reproduce los huesos que van a verse implicados en la cirugía, eliminando la necesidad de formación por parte de los médicos.



VENTAJA COMPETITIVA

El proyecto elimina la necesidad de supervisión del proceso de creación de la pieza por parte del cirujano. El equipo de Humans by Parts está formado por médicos que plasman su experiencia y opinión en un informe adjunto, además de atender las necesidades añadidas de cada caso quirúrgico.



MODELO DE NEGOCIO

Humans by Parts factura por caso quirúrgico, o a través de un modelo de suscripción, dependiendo de las necesidades del cliente. Para las entidades pequeñas se plantea un precio cerrado por caso mientras que las grandes entidades pueden disfrutar de un servicio de suscripción mensual.

IMPACTO SOCIAL

- Mejora la comprensión de la fractura conformidad y la confianza en el proceso por parte del cirujano.
- La planificación ahorra tiempo quirúrgico y costes de esterilización.

EQUIPO

Jesús Corbacho
Fundador y Director Científico


Juan Monzón
CEO



Mafalda Soto
CEO

Kilisun produce y distribuye localmente un protector solar especialmente diseñado para la prevención del cáncer de piel en las personas con albinismo (PCA) en África Subsahariana. Además, fomenta la inclusión de las personas con albinismo a través de educación y empleo.



 ponteensupiel.com

 /KiliSun

NECESIDAD SOCIAL

En África Subsahariana hay más de 200.000 PCA sin acceso a educación y protección solar adecuada.

En Tanzania, 9 de cada 10 PCA muere antes de los 30 años debido al cáncer de piel.

Además de los retos físicos a los que se han de enfrentar, las personas con albinismo del África subsahariana son discriminadas y rechazadas.

SOLUCIÓN

Kilisun se produce localmente y se distribuye gratuitamente en las zonas más remotas a través de clínicas móviles, escuelas y otras plataformas locales.

Durante la distribución se realiza seguimiento de la adherencia, asimismo se proporciona educación sobre albinismo y fotoprotección a los usuarios y su entorno promoviendo la integración de este colectivo.



VENTAJA COMPETITIVA

Kilisun es la primera crema solar diseñada específicamente para PCA en África. Se trata de un producto de alta calidad fabricado en su propio laboratorio en Tanzania y que emplea a PCA. Su fórmula ha sido cuidadosamente diseñada y adaptada a la realidad y características de este colectivo tan vulnerable.



MODELO DE NEGOCIO

En África el objetivo es establecer alianzas público privadas de forma que el gobierno del país compre Kilisun. Para poder llegar a todas las PCA Kilisun lanzará una línea de protección solar en el mercado Europeo y destinará los beneficios al apoyo de las operaciones en aquellos países que no tengan recursos.

IMPACTO SOCIAL

- 2.400 PCA reciben regularmente productos de Kilisun y educación en fotoprotección en Tanzania. El 52% de ellos son niños.
- En 2015 el 85% de los usuarios utilizaron Kilisun regularmente.

EQUIPO

Mafalda Soto
CEO

Rocío Díaz-Agero
Operations Director



Antonio Martínez
Project Manager

En Europa, la fibromialgia afecta a 12 millones de personas que ven disminuida su calidad de vida. FibroCURE, un proyecto de Pronacera, pretende proporcionar mejor atención y mayor calidad de vida a 1,6 millones de españoles a través de su ayuda al diagnóstico y seguimiento tanto molecular como genético.



NECESIDAD SOCIAL

Los pacientes con fibromialgia ven disminuida significativamente su calidad de vida.

Como consecuencia de la escasez de métodos diagnósticos, plataformas de cribado de fármacos y tratamientos eficaces, estos pacientes derivan en una amplia utilización de la atención médica.

Además, sufren una pérdida de su productividad individual conduciendo frecuentemente a la depresión.

SOLUCIÓN

FibroCURE está desarrollando marcadores diagnósticos eficaces tanto a nivel molecular, como a nivel genético que permitirán un correcto diagnóstico y seguimiento además de predecir la predisposición de un individuo a padecer fibromialgia.

Además, se están desarrollando plataformas de cribado tanto celulares como animales que permitirán un cribado eficaz de medicamentos que llevarán al desarrollo y reposicionamiento de nuevos fármacos.



VENTAJA COMPETITIVA

FibroCURE presenta cuatro ventajas: FibroKIT, test molecular de fibromialgia, FibroGEN, estudio de predisposición genética, FibroMAP, test de firma transcriptómica y plataformas de cribado farmacológico que ayudará a que las farmacéuticas dispongan de una nueva herramienta para evaluar el éxito de nuevo tratamientos.



MODELO DE NEGOCIO

Pronacera ha implantado un modelo de negocio híbrido en el que además de la propia línea FibroCURE con el desarrollo de kits para fibromialgia, obtiene retorno con la distribución de kits genéticos para los sectores de reproducción asistida, ginecología, fertilidad, cáncer y cardiología.

IMPACTO SOCIAL

- El proyecto pretende ayudar al 5% de la población mundial que sufre fibromialgia.
- FibroCURE actualmente tiene un impacto 100% positivo y una perfecta correlación sobre los pacientes en los que ha incidido (n≈30).

EQUIPO

José A. Sánchez Alcázar
Fundador y Director científico.

David Cotán Marín
Fundador y Director general.

Antonio Martínez Lara
Project Manager



Eduardo W. Jørgensen
CEO y fundador

Páncreas artificial no invasivo para el tratamiento de la diabetes insulino-dependiente, capaz de personalizar la terapia para cada paciente y cada momento de su actividad diaria. Se compone de una App con algoritmo de aprendizaje y un dispositivo para la administración no invasiva de insulina.



Medicsen.net



@Medicsen_ES

NECESIDAD SOCIAL

Los pacientes diabéticos insulino-dependientes deben monitorizar continuamente sus niveles de glucosa para poder determinar la cantidad de insulina que necesitan en cada momento.

Estos pacientes aún han de pincharse para extraerse muestras de sangre y conocer sus niveles de glucosa, registrar estas mediciones en un diario escrito y finalmente calcular la dosis de insulina que necesitan administrarse.

SOLUCIÓN

- App con un algoritmo de aprendizaje que se conecta a sensores de terceros para predecir las variaciones en la curva de glucemia y ofrecer consejo personalizado para el paciente en cada momento.
- Dispositivo para la administración no invasiva de insulina gracias a la apertura de un microporo en la superficie cutánea, un parche inteligente conectado a la app y totalmente libre de agujas.



VENTAJA COMPETITIVA

Se trata de un sistema que permite personalizar y automatizar la terapia para cada paciente en base a la información recopilada respecto a su estado de salud y su comportamiento. El sistema de administración no invasivo se ha diseñado siguiendo las necesidades del usuario final y las últimas tendencias en bioingeniería. Este sistema puede generalizarse a cualquier patología médica de carácter crónico.



MODELO DE NEGOCIO

Se han definido tres potenciales clientes: pacientes insulino-dependientes que usarán el sistema previo pago de suscripción, sistemas públicos y privados de salud (aseguradoras, etc.) y compañías privadas que dispongan en su plantilla de trabajadores que padezcan dicha enfermedad.

IMPACTO SOCIAL

- Mejora de la calidad de vida de la población, ya que trata de solventar una carencia en el tratamiento del paciente diabético.
- Las complicaciones derivadas de la falta de control de la sintomatología diabética se consideran como un problema social, económico y comunitario.

EQUIPO

Eduardo W. Jørgensen
CEO y co-fundador

César de Mercado Santamarta
COO y co-fundador

Patricia Cremades Belmonte
CSO y co-fundadora


José Carlos Montesinos
CTO y co-fundador



Robert Vallejo Pineda
Co-fundador

ROIS medical diseña y fabrica productos de apoyo innovadores para personas dependientes y con discapacidad. Sus productos facilitan las labores diarias de cuidado, favorecen la movilidad personal del usuario mejorando su autonomía y la calidad de vida tanto de usuarios como de cuidadores.



 /Rois-Medical

 @RoisMedical

NECESIDAD SOCIAL

La transferencia de personas dependientes desde una silla de ruedas a una cama, al váter, a una camilla o viceversa, es una tarea complicada de realizar.

En España el 43% de los cuidadores afirma haber tenido algún tipo de dolencia muscular.

Las soluciones existentes actualmente son caras y no se pueden utilizar en espacios reducidos.

SOLUCIÓN

ROIS medical ha desarrollado una silla de ruedas eléctrica de transferencia que incorpora un mecanismo de grúa que permite realizar la transferencia del paciente desde la propia silla de ruedas hasta cualquier superficie que se desee.

El cuidador no tiene que realizar ningún tipo de esfuerzo y no corre el riesgo de sufrir lesiones. Además, este sistema ofrece mayor seguridad al usuario en el momento de la transferencia.



VENTAJA COMPETITIVA

La silla de transferencia tiene la ventaja de poder utilizarse en cualquier sitio o en cualquier momento que se requiera. Además, al tratarse de un solo producto, que agrupa las ventajas de las sillas eléctricas y las grúas supone una reducción en el coste para el usuario.



MODELO DE NEGOCIO

La fuente principal de ingresos de ROIS es la venta de los productos desarrollados. El primero de ellos será la silla de transferencia. La venta se realizará a ortopedias, residencias de la tercera edad y hospitales, a través de agentes comerciales, visitas personales, ferias y congresos del sector.

IMPACTO SOCIAL

- Menor riesgo de lesiones en cuidadores de personas dependientes.
- Mayor seguridad de los pacientes en los procesos de transferencia.
- Aumento de la calidad de vida de pacientes y cuidadores.

EQUIPO

Robert Vallejo Pineda
Co-fundador y promotor

Luis Daniel Álvarez
Co fundador y COO

Ricardo Montoya Conesa
CTO & desarrollo de producto

José López Ibarra:
Comunicación