

# Un cerebro para los diabéticos

Insulclock, desarrollado en parte en Santiago, es un dispositivo que mejorará la adherencia al tratamiento con insulina, el caballo de batalla de esta enfermedad

Manuel Blanco

Más de 400 millones de personas en todo el planeta (1,4 millones en España) padecen diabetes. De ellas, alrededor de un tercio precisan de inyecciones de insulina para llevar una vida normal. Pero el tratamiento es tan farragoso, tan tedioso, que son frecuentes los olvidos y descuidos por parte de aquellos pacientes que requieren de varias dosis al día, hasta entre cuatro y seis en miles y miles de casos. Insulcloud, una firma con centros de trabajo en Santiago y Madrid, está a punto de lanzar al mercado una herramienta llamada a mejorar de forma exponencial la adherencia al tratamiento, esto es, el grado de cumplimiento de aquello que dictamina el médico.

La compañía ha desarrollado un dispositivo bautizado como Insulclock que es una suerte de cerebro informático que se acopla de forma simple y automática a las plumas de insulina con las que los diabéticos se autoadministran a diario las inyecciones. El gadget, poco más grande que un afilalápiz, registra todo el uso de la pluma y se lo transmite a una app creada por la firma y disponible ya tanto para smartphones con sistema operativo iOS o Android.

«De un pen —explica Jesús Pérez, socio de la empresa— hemos creado un smartpen con múltiples funciones: controla las dosis, programa alarmas, mide la temperatura de la insulina, emite informes al especialista...». Las posibilidades de Insulclock están llamadas a revolucionar



Jesús Pérez (izq.), socio de la empresa, y Miguel Uña, responsable jurídico, muestran el dispositivo y la app. | PACO RODRIGUEZ

un mercado que carecía de una solución de estas características.

Fue de hecho esta laguna la que llevó en octubre del 2014 a José Luis López a fundar Insulcloud junto a su amigo Jesús Arenas, un ingeniero industrial. José Luis es diabético de grado 1 y necesita a diario varias inyecciones de insulina para afrontar su enfermedad. Cansado de los despistes y la tensión que genera ese suministro constante, consultó a su médico por alguna aplicación que permitiese monitorizar de forma efectiva el tratamiento. No existía. Fue así cómo la empresa empezó a ver la luz.

En estos tres años, Insulclock no ha parado de recoger premios, uno de ellos el del programa Connecting for Good que conceden la Xunta y Vodafone. Las expectativas que ha generado son muy altas. «Es que piensa que este dispositivo va a dar mucha tranquilidad por ejemplo a esos padres que tienen a un niño con diabetes en el colegio y que están inquietos porque no saben si el niño se ha pinchado o no —detalla Pérez—. El dispositivo se lo dirá porque a los padres les saltará una alarma comunicándole que el niño lo ha hecho, y otra previamente informando al niño de que ha llega-

do la hora de pincharse y comunicándole además la dosis exacta que precisa». Y es que la app permite tener varios tutores sincronizados, es decir, varios móviles recibiendo toda la información de la pluma (podría ser incluso el del médico), con lo que el grado de adherencia al tratamiento puede mejorar notablemente.

La empresa proyecta el lanzamiento comercial de Insulclock a finales de este año, primero en España y en varios mercados europeos. El año que viene prevé dar el salto a Estados Unidos, donde ya está realizando un ensayo clínico.

Un producto que ha despertado el máximo interés en Bruselas

El lanzamiento de Insulclock ha despertado el máximo interés no solo de los pacientes, sino también de la Comisión Europea y del Gobierno español. La empresa ha logrado captar 2,5 millones en programas de financiación de I+D dado su alto potencial de ahorro para las arcas públicas. Un solo dato da cuenta de sus posibilidades: la diabetes supone alrededor del 8 % del gasto sanitario de cualquier administración. Como quiera que el dispositivo podría aliviar el desembolso generado por esta enfermedad al mejorar la adherencia al tratamiento, el gran caballo de batalla para combatirla, el interés por su salida al mercado es toda una realidad.

Por lo de pronto, la empresa tiene ya 2.000 dispositivos listos para su comercialización, a un precio de 249 euros por unidad (ya es posible reservarlas en [www.insulclock.com](http://www.insulclock.com)). Jesús Pérez cree que la sanidad pública financiará la compra por el potencial de ahorro que tiene para sus propias arcas, aunque esto tendrá que determinarlo aún el tiempo y las decisiones de las autoridades competentes.

La compañía, que ha dedicado tres años a este proyecto de I+D y ha entrevistado a un millar de diabéticos para afinar el diseño del producto final, está trabajando ya en la adaptación del dispositivo a otras patologías, como el suministro de hormona del crecimiento. La empresa ha convertido en socios a la mayoría de sus 19 trabajadores, todos de alta cualificación: equipo médico, ingenieros, asesoría legal, financiera, marketing...

## LIBROS

### NOVEDAD

## Las tres virtudes de un jugador de equipo

Luis Casal

Jeff Shanley es un ejecutivo en una empresa de Silicon Valley que debe sacar adelante su firma, inmersa en un buen lío. Hay personal en la compañía con potencial, pero Shanley debe evaluar a cada trabajador y decidir quién es apto o a quién debe contratar. Usando esta fábula como base, Patrick Lencioni nos orienta en *Equipos Ideales* sobre cómo deben ser los miembros de un equipo. Polifacético escritor y presidente de la firma de consultoría The Table Group, Lencioni resume en tres las características ideales de este trabajador: humildad, hambre y empatía.

Según el autor, la humildad es la virtud

más importante. Los buenos integrantes de un equipo no deben tener grandes egos. Su éxito es colectivo y no individual, porque, según Lencioni, las personas que no son humildes son incapaces de reconocer su vulnerabilidad y por tanto solucionar un conflicto de forma honesta.

En segundo lugar, han de tener hambre de saber, de experimentar y de aprender. Se motivan a sí mismos y en muy pocas ocasiones deben ser incentivados o empujados a dar más. Ellos logran resultados.

Finalmente, está la empatía. Deben saber reconocer lo que está ocurriendo en cada momento en el grupo, darse cuenta de los problemas, y deben saber tratar con los demás y solucionar esos obstáculos.



Patrick Lencioni  
Edita: Empresa Activa (2017)  
256 páginas; 15 euros

### SUGERENCIAS

## «Gracias, China»

China se ha convertido en una inmejorable meta para las empresas españolas ahora y en el futuro. En contrapartida, para Pedro Nueno, profesor de Economía en el IESE, nuestro país es la mejor base para que los productos y las firmas del gigante asiático entren en la UE. Según este experto, la inversión de las empresas chinas en España todavía es pequeña, pero cree que se incrementará exponencialmente en los próximos años, porque tanto las infraestructuras como el personal que las firmas chinas pueden encontrar en España están suficientemente preparados para afrontar sus exigencias. La alimentación o el mercado inmobiliario serían los sectores que iniciarían este despegue.



Pedro Nueno  
Edita: Plataforma Actual (2017)  
112 páginas; 14 euros