

VER LA MENINGITIS CON ULTRASONIDOS

Un dispositivo de la 'start up' New Born Solutions diagnostica la enfermedad infantil de forma no invasiva, sin punción lumbar

LIDIA MONTES

El pasado mes de noviembre Javier Jiménez recibía el prestigioso reconocimiento de Innovators Under 35 de la MIT Technology Review en su edición del 2016. El galardón era un paso más en la carrera de este emprendedor y fundador de la *start up* New Born Solutions. Enfocada hacia el sector de *ehealth*, han desarrollado una herramienta para diagnosticar la meningitis infantil de forma no invasiva.

Esto supone un gran avance respecto a las técnicas convencionales. El procedimiento actual requiere, de hecho, de una punción lumbar con la que se pretende identificar la presencia de glóbulos blancos o leucocitos. Al final se trata de un procedimiento muy invasivo y doloroso para el paciente. Pero éste es el caso de los países desarrollados.

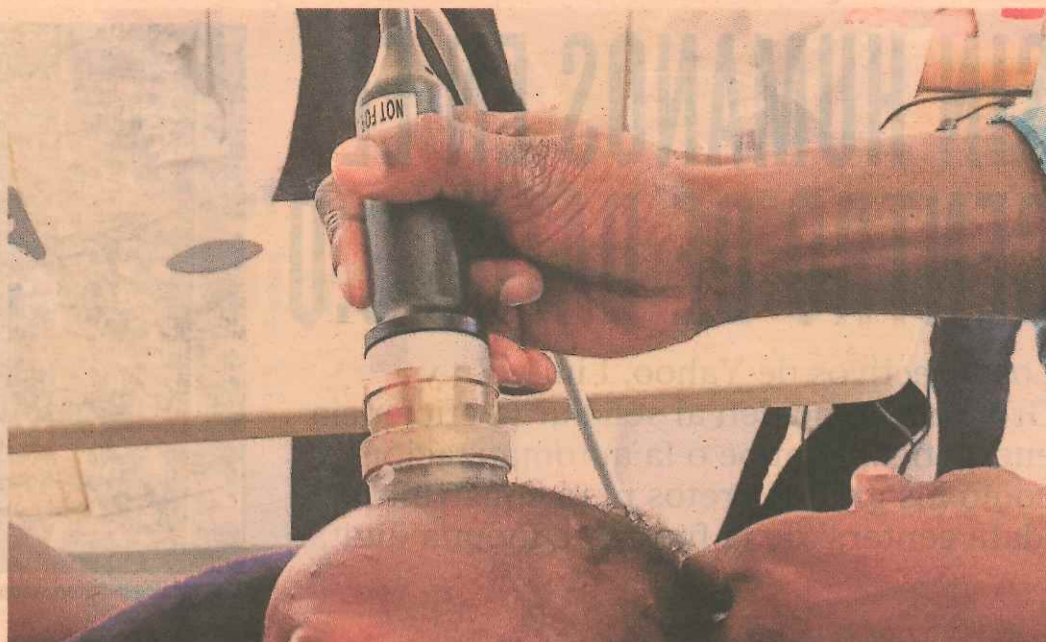
En los países en vías de desarrollo, además de haber menos recur-

sos para el análisis de la muestra, hay menos profesionales que sepan realizar una punción lumbar: «Aquí los médicos se guían por los síntomas clínicos, que es la fiebre, por ello muchas veces el diagnóstico es erróneo», apunta Javier Jiménez, CEO de New Born Solutions.

El ratio de mortalidad de la meningitis en España es del 10% y en la mayoría de los casos no se detecta a tiempo.

Así es que esta *start up* ha desarrollado un dispositivo que contabiliza la presencia de glóbulos blancos de forma no invasiva a través de la fontanela del lactante —las separaciones existentes entre los huecos del cráneo del bebé, unidos por tejido cartilaginoso—.

Esta tecnología, bautizada como Neosonics, surge de una necesidad médica no identificada. El dispositivo se sirve de ondas de ultrasonido de alta resolución con las que pueden identificar en una zona pe-



El dispositivo Neosonics presenta un gran potencial para el diagnóstico de meningitis en países en vías de desarrollo. INNOVADORES

queña de la cabeza la presencia de estas células en alta resolución en el líquido cefalorraquídeo, bajo la fontanela del bebé. «Si detectamos ecos, es que hay presencia de leucocitos», explica Jiménez que añade que en este líquido no debe presentar células. De este modo, el sistema permite obtener un recuento de los glóbulos blancos.

Jiménez reconoce que todavía les queda trabajo por avanzar para incrementar la sensibilidad de reconocimiento de leucocitos. «Actualmente ve hasta dos células por microlitro. Aun con todo, más del 94% de los casos de meningitis presentan más de cien células por microlitro», apunta el CEO.

Si bien intentarán ampliar el um-

bral de penetración del ultrasonido, también trabajarán por que sea aplicable a zonas lumbares y, por tanto, no se reduzca su aplicación únicamente a bebés.

La *start up*, del ámbito de la salud especializada en la caracterización no invasiva de fluidos biológicos con aplicación —sobre todo, en enfermedades infecciosas y neurodegenerativas— comenzó su camino gracias al programa fruto de un convenio entre IQS Tech Factory y Bellavista (centradas en emprendimiento y asesoramiento) en Barcelona, fue seleccionada recientemente por la farmacéutica Chiesi para participar en el programa de inmersión Richi Social Entrepreneurs en Boston.

TRABAJAN PARA

EXTENDER SU

APLICACIÓN MÁS

ALLÁ DEL INICIO

DE LA VIDA

TIC MICROSOFT A SUS SOCIOS: «VOLCAOS EN LA NUBE»

Los 'partners' de la multinacional en España, reunidos en Sevilla, duplican su desarrollo y crecen más rápido que los tradicionales

INNOVADORES

Sólo el 10% de las empresas españolas ha dado el salto a la nube, a pesar de que el *cloud computing* está instaurado en el mercado desde hace unos seis años. Así lo declaró el director general de OZEIN, Torcuato Luca de Tena, durante su presentación en el IX Encuentro Social de la Asociación Internacional de Partners de Microsoft (IAMCP) en España, celebrada esta semana en Sevilla.

La buena noticia es que, en los próximos tres años, este tipo de servicios crecerá a «buen ritmo». Microsoft confía en el potencial de la tecnología y por eso quiere que los servicios en la nube se conviertan en la principal fuente de ingresos de sus

socios. «Los *partners* que apuestan por la nube duplican su crecimiento y crecen más rápido que los tradicionales», señaló el PB&D Lead de Microsoft, Fernando González.

Todo apunta a que este optimismo está respaldado. El tejido empresarial español, en su mayoría pymes, prefiere externalizar sus recursos de tecnologías de la información y apoyarse en un especialista en procesos tecnológicos para ahorrar tiempo y ganar en productividad, concentrándose en su negocio.

La seguridad, junto con la movilidad y la renovación de infraestructuras son factores que están haciendo de palanca en su crecimiento, pero también el gran número de oportuni-



Ignacio Sainz de Baranda, presidente de la IAMCP España. INNOVADORES

dades que permite la escalabilidad y mejora de procesos críticos.

Los servicios en la nube demandados por las empresas españolas varían en función de su tamaño. Las micropymes de hasta 15 empleados apuestan por soluciones de almacenamiento y compartición de datos, indicó Luca de Tena.

Por su parte, las pymes optan por el uso de infraestructuras, platafor-

mas y *software* como servicio para aplicaciones *core* de negocio y *software* de terceros. Por último, las grandes empresas, «donde ya existe un claro conocimiento sobre las ventajas y beneficios de los servicios en la nube», se hallan en una situación más avanzada, de manera que «pueden hacer foco en su negocio y delegar en el proveedor de servicios de tecnologías de la información todo lo demás».

El potencial de la tecnología es tremendo para los socios de Microsoft, ya que la globalidad de la nube les permite tener oportunidades en otros mercados y a los mejores, una nueva oportunidad de negocio y posibilidades de crecimiento.

«Lo que marcará la diferencia de los *partners* será la IP, el *expertise* y la capacidad de adaptación a los nuevos tiempos», declaró el presidente de la IAMCP España, Ignacio Sainz de Baranda.

Las claves a seguir por los *partners* de Microsoft en el modelo de comercialización en la nube pasan por ser capaces de desarrollar una práctica alrededor del *cloud*, por sectores, con soluciones fácilmente replicables y de impacto a corto plazo en los procesos de negocio de los clientes. De esta forma, habrá diferente tipos de socios: los que tengan conocimiento sectorial, los que inviertan en IP y los que sepan montar servicios alrededor de la nube.

IAMCP ESPAÑA

Es la tercera asociación más importante a nivel mundial de Microsoft.