

FABRICANDO PRÓTESIS DEL COMPLEJO AREOLA-PEZÓN TRAS UNA MASTECTOMÍA

My Nipp es una *fermtech* y emprendimiento chileno que fabrica y comercializa prótesis externas de silicona del complejo areola-pezones para mujeres con cáncer que han pasado por una mastectomía (extracción quirúrgica de una o ambas mamas de manera parcial o completa).

"Más que un producto, es una solución que impacta significativamente en la calidad de vida de mujeres que han pasado por una mastectomía, ayudándolas a recuperar su identidad, autoestima, y volver a verse al espejo y sentirse completamente nuevamente", sostiene la CEO y cofundadora, Beatriz Palma.

Luego de varias pruebas y estudios entre marzo y septiembre de 2022, en octubre de 2022 lanzaron oficialmente My Nipp.

Cuentan con dos tipos de prótesis: personalizadas (pacientes que quieren una réplica de su pezón) y de catálogo (seis modelos de prótesis estándar). En ambos casos, se ponen en minutos y pueden durar adheridas a la piel 48 horas aproximadamente. Luego de ser retirada y limpiada, puede ser colocada inmediatamente, por lo que son reciclables y resistentes al agua, explica la arquitecta, maquilladora y especialista en micropigmentación paramédica. El tiempo de vida útil es de un año.

"Queremos democratizar una solución digna, indolora, accesible y a un bajo costo que ayude a hacer realidad una reconstrucción total e integral a mujeres que han pasado por un cáncer de mama", explica la emprendedora y agrega: "hoy, la reconstrucción post mastectomías que cubre el GES, solo incluye la reconstrucción de la mama mediante la colocación de un implante mamario, pero deja fuera la simetrización y la reconstrucción del pezón, quedando incompleta la mama".

Actualmente, se encuentran en proceso de expansión de los canales de ventas y lanzar su *e-commerce* en noviembre. "Hoy tenemos el respaldo y validación por parte de la comunidad médica con más de 200 pacientes, tanto orgánicas como referidas de oncólogos y mastólogos", indica.



Beatriz Palma, CEO y cofundadora de My Nipp.

DE LA DETECCIÓN TEMPRANA A LA RECUPERACIÓN:

Cinco innovadoras soluciones que abordan distintas etapas del cáncer de mama

Octubre es el mes de la concientización sobre el cáncer de mama, la principal causa de muerte oncológica femenina en Chile. En ese contexto, varios emprendedores encontraron allí un nicho donde aportar sus conocimientos y contribuir con diferentes tecnologías y propuestas. Han desarrollado desde fármacos que buscan atacar los subtipos más agresivos hasta prótesis para mujeres que han atravesado una mastectomía. Aquí, algunos ejemplos. **SOFÍA MALUENDA**



Josefina Cortés, fundadora de Palpa.

FACILITANDO EL AUTOEXAMEN Y EDUCANDO SOBRE DETECCIÓN TEMPRANA

La diseñadora chilena Josefina Cortés es creadora de Palpa, un dispositivo que busca educar sobre la detección temprana del cáncer de mama. En la práctica, se trata de una jabanera para usar en la ducha y con la cual una mujer puede hacerse un autoexamen y aprender cómo se siente una anomalía.

Hoy en día también están creando contenido educativo para ciertas marcas, pero también están con el tema de las formaciones. "Eso ha sido genial", dice la emprendedora. "Solamente durante octubre tuvimos más de 50 charlas", ejemplifica. Ya han trabajado con más de 300 empresas y han llegado a más de 100 mil mujeres, cuenta Cortés y agrega que han tenido más de 15 casos que han detectado cáncer de

mama gracias a Palpa.

Este año buscan seguir creciendo en Chile y consolidar un modelo autosostenible en el tiempo, mientras que en España (donde también están presentes) quieren seguir posicionándose y además de eso, buscar un *partner* para llegar a Estados Unidos. "La patente de invención ha sido conseguida en los mercados que estábamos apostando así que eso también ha sido increíble porque es un proceso súper largo", destaca.

"Hoy Palpa se está abriendo a otros temas de la mujer, estamos tratando menopausia, ciclo menstrual, cáncer de piel y estamos formando alianzas para poder potenciar todos estos temas y también la creación de productos", adelanta.



David Bravo, CEO y cofundador de Pannex Therapeutics.

DESARROLLANDO UN FÁRMACO PARA EL CÁNCER DE MAMA TRIPLE NEGATIVO

Pannex Therapeutics, explica su CEO y cofundador, David Bravo, es una empresa biofarmacéutica chilena con base en Nueva York, dedicada a desarrollar un nuevo tipo de fármacos: los bloqueadores del canal Pannexin 1 (Panx1), para tratar diversas enfermedades graves como el cáncer, el dolor crónico y la adicción a los opioides. "Nuestro principal foco es el cáncer de mama triple negativo (TNBC), el subtipo más agresivo, letal y difícil de tratar de todos los cánceres de mama", explica el doctor (PhD) en neurociencia. De hecho, la idea surgió durante su doctorado, cuando descubrió el potencial terapéutico de los canales Panx1, inicialmente en dolor crónico. Pudieron concretar la idea y comenzar a operar en 2020 en Chile y en 2021 en EE.UU., después de haber sido seleccionados para ser acelerados por IndieBio en Nueva York.

"Nuestro objetivo final es ofrecer tratamientos efectivos y seguros para enfermedades con altas necesidades médicas no cubiertas, como el TNBC, mejorando la expectativa de vida de los pacientes", explica.

Sobre resultados, menciona que, en estudios preclínicos, su fármaco PX019 ha logrado reducir el crecimiento tumoral en un 80% y la metástasis en un 90% en modelos animales de cáncer de mama triple negativo (TNBC).

Señala que esperan avanzar a ensayos clínicos en humanos en los próximos 18 meses. "Si los resultados son positivos, podríamos ver estos tratamientos disponibles para los pacientes en aproximadamente 4 años", afirma.

"Soñamos con salvar la vida a miles de mujeres y, como padre de 5 niñas, crear este fármaco es una motivación robusta", sostiene.



Maryela Meza, fundadora de Clona.

ELABORANDO DISTINTOS TIPOS DE PRÓTESIS MAMARIAS

"Clona es la forma de humanizar la ortopedia. De hacer que la gente se reconozca con su prótesis como si fuera una réplica de su propio segmento", dice la fundadora, Maryela Meza. La kinesióloga de profesión y licenciada en psicología dice que hacen todo tipo de prótesis, pero tienen especial interés en solucionar problemas de la rehabilitación de mujeres, mencionando, por ejemplo, distintos tipos de prótesis mamarias y pezones "hiperrealistas".

La emprendedora destaca dos de sus soluciones: primero, la que llaman su "mama geométrica", que es una de "bolsillo", o sea de sostén, pero que se le pueden hacer modificaciones, y también una que es personalizada, que va pegada en el tórax y "le permite a las mujeres hacer cosas que el cáncer de mama le ha arrebatado, por ejemplo, ponerse un bikini, ducharse en el gimnasio, usar una camisa de dormir bonita", ilustra Meza. "Copiamos tu otra mama y se pega con un adhesivo médico y puedes hacer tu vida como la hacías antes", detalla y agrega que es

importante notar que "no todas las mujeres se reconstruyen porque no todas se pueden reconstruir, entonces no siempre es un tema económico, sino que hay temas técnicos que impiden que puedan hacerlo y por eso cambia dramáticamente su vida", afirma.

Cuenta que, además, están trabajando en una tercera prótesis de mama, que está en proceso de patente. "Va a solucionar muchos problemas, desde el post operatorio inmediato, donde uno de los grandes dolores de las mujeres es volver a casa con un sostén vacío. Y uno de los grandes dolores de la rehabilitación es tener un sostén con calcetines, por ejemplo", adelanta. Sumado a eso, cuenta que lanzaron una plataforma (Pink Point), que está en estado MVP y que busca ser un "directorio" para que todas las mujeres sepan, por ejemplo, qué champi usar, dónde comprar una peluca, y además van a haber cápsulas de educación y grupos de soporte. Además relata que este mes desarrollaron un audiolibro gratuito enfocado en la autoexploración.



Luis Santiago, CEO y cofundador de Pegasi.

ACELERANDO LA DETECCIÓN Y CUIDADO DEL CÁNCER POR MEDIO DE DATOS

En Pegasi, explica su CEO y cofundador, Luis Santiago, se dedican a acelerar la detección y cuidado del cáncer por medio del uso inteligente de datos.

"Digitalizamos el viaje del paciente en las etapas de sospecha, diagnóstico, tratamiento y seguimiento, buscando aumentar la sobrevida a través del diagnóstico y tratamiento temprano, y reducir el costo de la intervención al paciente", detalla. La compañía comenzó como la manera de convertir a modelo *startup* la empresa que tenía en Venezuela. "No obstante, decidimos especializarnos en oncología luego de la muerte por cáncer de uno de nuestros socios, Jean Pierre Garbí, en 2022", explica Santiago, que llegó a Chile en 2019, tras quedar en Start-Up Chile.

En cuanto a cáncer de mama, cuenta que actualmente están trabajando en una "ruta de cáncer de mama" para una compañía farmacéutica, de mane-

ra que pueda patrocinar protocolos de educación y detección temprana mediante su plataforma a instituciones de salud para que "digitalicen" el viaje de sus pacientes. "También estamos armando, con dos *partners* de diagnóstica, un producto que esperamos lanzar en marzo del 2025 llamado Salud de la mujer, que comprende estudios mínimamente invasivos para detectar de manera temprana cáncer de mama, cuello uterino y ovario", señala.

Sobre sus motivaciones para abordar el cáncer de mama, explica que "Es el cáncer más prevalente en mujeres en América Latina, representando el 30% de la incidencia regional. También, es un cáncer que puede ser detectado de manera muy temprana, ofreciendo un drástico incremento de la sobrevida y la calidad de vida cuando es detectado de manera temprana".