



28 AGO CUNOV: EL STICKER SUPERPODEROSO

Hacer del cobre un material más accesible, de menor costo y fácil implementación, especialmente pensando en el sector de la salud. Eso fue lo que motivó a crear CUNOV, una lámina de cobre autoadhesiva de alta pureza y hecha a la medida, que permite cubrir cualquier tipo de superficie, reduciendo la carga microbiana e interrumpiendo la cadena de contagios.

Un sticker de cobre puro. Eso es CUNOV, una innovadora tecnología que consiste en láminas autoadhesivas de cobre metálico de alta pureza (99.9%), hechas a la medida, y pensadas para cubrir cualquier tipo de superficie, pero sobre todo las que se tocan con mayor frecuencia y que tienen más probabilidades de tener un nivel de contaminación microbiana potencialmente patógena, como manillas, barandas de camas clínicas, veladores, brazos de sillones, dispensadores, botones de llamados, entre muchos otros.

La idea nace en 2016, de manos de un equipo multidisciplinario de profesionales compuesto por una médico pediatra y tres ingenieros civiles con distintas especialidades, como una estrategia para mejorar la bioseguridad en clínicas y hospitales. "El cobre es un material relativamente caro e incorporarlo exige un reemplazo parcial de muebles, accesorios o infraestructura, lo que añade costos a la

intervención. Esta es una de las razones por las cuales la incorporación del cobre a ambientes clínicos ha sido más lenta de lo esperable”, explica Víctor Pineda, uno de los creadores de CUNOV.

Buscando revertir esa situación, el equipo trabajó durante más de un año para probar en ambientes clínicos que el material que seleccionaron tuviera las mismas propiedades y efectos de una placa gruesa de cobre, pero que implicara un ahorro en materia prima y con bajos costos en la implementación. Así, en 2017, después de todas las pruebas requeridas, estuvieron preparados para salir al mercado con esta nueva tecnología, que mantiene la misma actividad biocida, pero en láminas de cobre de espesores que van desde los 0.05 a 0.30 milímetros, un producto mucho más accesible, de bajo costo y alto impacto y al alcance del sector público y privado. “En el mundo de la salud, estas ventajas hacen una solución especialmente atractiva para instituciones que no pueden hacer una inversión en tecnología caras o disruptivas, para casos que exigen una acción rápida, como apoyo para brotes o epidemias, o para medidas transitorias, como una campaña de invierno o un estudio clínico”, destaca Pineda.

En esta entrevista Víctor nos cuenta más detalles sobre esta solución y los planes que tienen a futuro.

¿Qué elementos contienen estas placas de cobre que las hace efectiva contra los virus? ¿Están probadas para el COVID-19?

Contienen cobre metálico, casi puro, lo que las hace efectivas contra bacterias, virus, mohos, levaduras y otras formas de microorganismos. Existe evidencia científica, tanto de laboratorio como clínica, que prueba esta efectividad en más de 70 agentes patógenos, entre éstos, el virus SARS-CoV-2, de la familia de coronavirus que causa la enfermedad COVID-19.

¿En qué lugares las han instalado?

La actividad de CUNOV se ha centrado preferentemente en el área clínica, entre los proyectos en los que hemos participado en esta área están: la UCI Pediátrica del Hospital Dr. Luis Calvo Mackenna, la Casa de Acogida y otras dependencias de la Fundación Nuestros Hijos para niños en tratamiento de cáncer, la Unidad de Paciente Crítico de Adultos del Complejo Asistencial Dr. Sótero del Río, consultas médicas como el Centro Pediátrico El Alba, consultas dentales, un laboratorio de células madre, entre otros.

Fuera del ambiente clínico, hicimos algunos proyectos como la Jefatura Nacional de

Extranjería de la Policía de Investigaciones PDI, algunos casinos de autoservicio y algunos más. Pero, sin lugar a dudas, la pandemia trajo un interés transversal por combatir la infección comunitaria, lo que ha dado lugar a numerosos nuevos proyectos, entre los que tenemos las dependencias del Ministerio de Economía, las oficinas del centro del Banco Falabella, el Hotel Bidasoa y la Farmacéutica MedCell.

¿Cómo han sido sus resultados?

Nosotros utilizamos cobre metálico, por lo que nuestros resultados están muy probados. El análisis microbiológico en un proyecto piloto en una UCI pediátrica de un hospital público de Santiago, mostró que en la unidad intervenida se logró una reducción mayor al 80% de la biocarga sobre las superficies de cobre, al compararla con superficies equivalentes dentro de otra unidad similar sin cobre, usada como control. En esta última se recuperaron además microorganismos multirresistentes que no se encontraron en la sala con cobre. Los resultados, que se han replicado en otras mediciones y con técnicas distintas como toma de cultivos o luminometría, son completamente consistentes con publicaciones que utilizaron objetos de cobre macizo.

¿Cómo ha sido la demanda durante la pandemia?

En el sector de la atención de salud, la pandemia instaló prioridades que excluían cualquier otra actividad. Por ejemplo, un proyecto en un hospital que estaba en ejecución, debió detenerse temporalmente por no poder acceder a las camas con enfermos de COVID-19. En cambio, fuera del ambiente clínico, motivado por el impacto de la pandemia en todas las actividades, ha surgido un gran interés por el uso del cobre para prevenir la infección en centros comunitarios, en oficinas y otros ambientes de trabajo, en lugares de atención a público y en general, en cualquier lugar donde haya mucha circulación de personas.

¿Venden solo en Chile o también en el exterior?

Tenemos dos partners en Brasil, dos en Argentina, México, España y Holanda, todos en el sector salud.

¿Cuáles son sus planes a futuro?

Para el control de la pandemia, se espera contar con una vacuna de la que se dispondrá más temprano que tarde, pero la pandemia se convertirá en endemia: el virus circulará habitualmente, de preferencia durante el invierno, como la influenza. Por lo tanto, desde la perspectiva de la salud pública, toda medida con la suficiente evidencia de su eficacia será considerada un buen complemento de las medidas tradicionales. Nosotros estaremos allí y la relación costo/efectividad de nuestra oferta aumentará su atractivo en ese ámbito.

atractivo en ese ámbito.

Pero también seguiremos trabajando para hacer cada vez más eficiente la intervención en ambientes comunitarios, reduciendo el tiempo que va desde que hacemos un levantamiento hasta la completa implementación de la solución, llegando a regiones vía nuevas alianzas comerciales. En el exterior, buscaremos también alianzas con el perfil adecuado para abordar estas oportunidades que emergen fuera de los centros de salud.



Compartir



Imprimir

[← VOLVER A NOTICIAS](#)

[NOTICIAS RECIENTES](#)