

## CIENCIA & SALUD

### Emprendedores

# Conozca el sexo de su bebé a la cuarta semana de embarazo y en casa

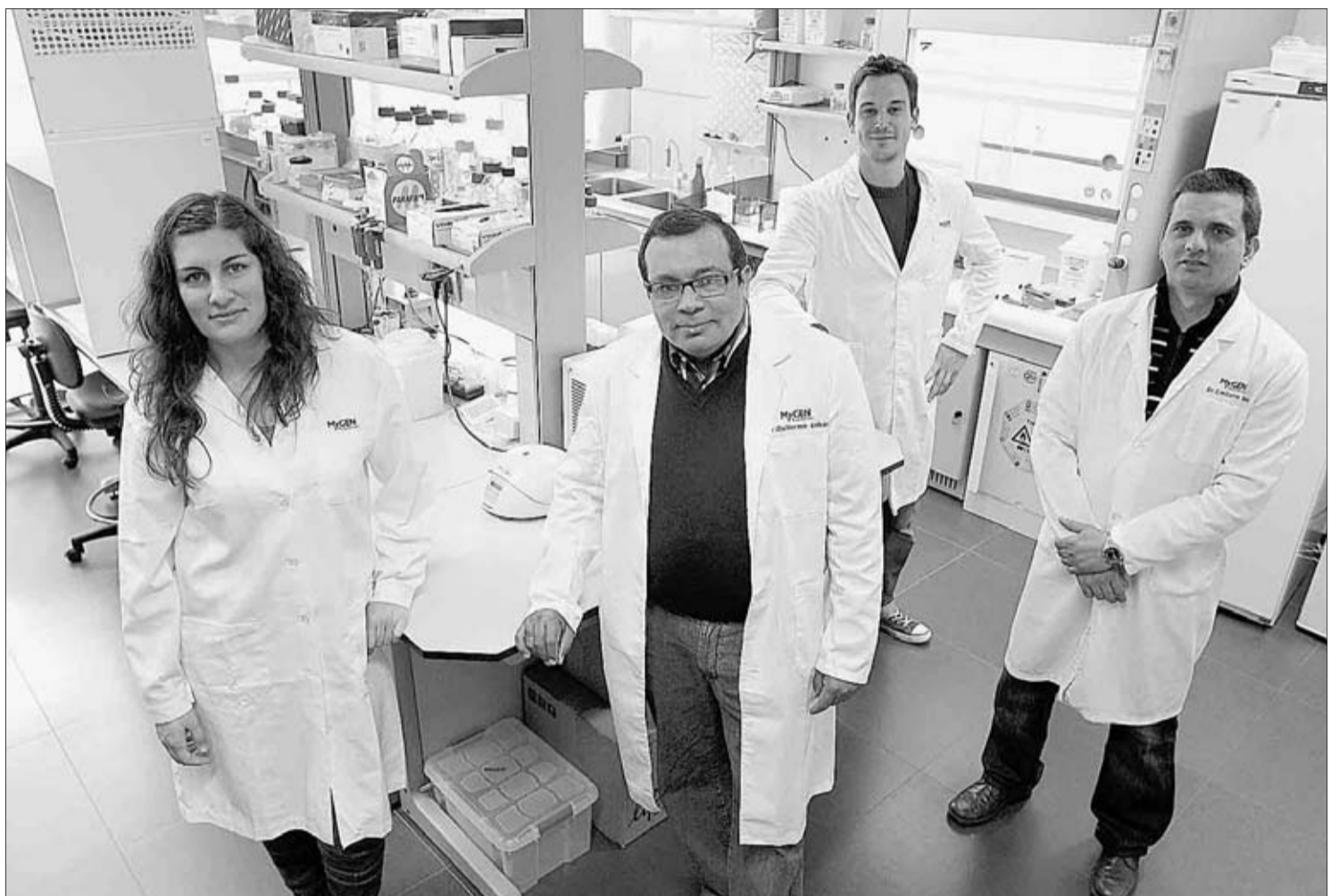
La empresa MyGen desarrolla un test instantáneo de venta en farmacias

A. SIMÓN Madrid

Siempre hay entendidos que por el tamaño o la forma de la tripa de una embarazada se atreven a decir si el bebé será niño o niña. La respuesta verdadera normalmente llega al quinto mes de gestación mediante una ecografía. Pero ahora la empresa madrileña MyGen ofrece descubrir en casa el sexo a la cuarta semana (un periodo muy corto en el que más de una mujer ni siquiera sabe que está encinta).

La empresa trabaja en el producto MyTest Bebé, que se podrá adquirir en farmacias, similar a una prueba de embarazo convencional. El proceso es sencillo. Primero tiene que limpiar la yema del dedo con una toallita que estará incluida en el kit. Luego debe realizar una punción con una lanceta y aplicar un par de gotas de sangre en un filtro, introducirlo en un líquido reactivo y agitar. A las dos horas, si el color que le marca en una guía es azul, sabrá que su hijo será niño. Si es transparente, será niña.

En la actualidad ya se puede utilizar MyTest Bebé, pero no en la versión compacta para llevar a casa. Solo algunas clínicas lo ofrecen por 99 euros a las embarazadas. En este caso, el filtro con la gota de sangre se envía al laboratorio que MyGen dispone en el Parque Científico de Madrid. El análisis consiste en identificar un fragmento



Guillermo Cobas (en el centro), director general de MyGen, con su equipo en su laboratorio en el Parque Científico de Madrid. PABLO MORENO

#### LA CIFRA

# 99%

de fiabilidad tiene esta prueba de detección del cromosoma Y. La empresa ha recibido 800.000 euros del CDTI para desarrollar el producto de detección instantánea.

de ADN del cromosoma Y, que solamente podrá detectarse en el supuesto de que el sexo del bebé sea masculino. Si no se detecta, será de sexo femenino.

¿Y qué ocurre si está embarazada de mellizos? Pues si se detecta el cromosoma Y, se sabrá que al menos un feto será niño. Y si no aparece, tendrá dos gemelas. Pero nunca se podrá asegurar que los dos son niños. En esa ocasión, habrá que esperar a la ecografía.

En MyGen tienen claro que el futuro pasa por el kit de venta en farmacias. "Allá donde lo hemos contado ha levantado mucha expectación. Yo lo presenté en China y se volvieron locos de entusiasmo. Y en Chile la idea también ha gustado mucho", explica Guillermo Cobas, director general de MyGen, quien calcula que se pondrá a la venta en

## Emprender desde la universidad

**Guillermo Cobas, doctor** en biología molecular y de origen cubano, reconoce que en parte la empresa nació para mejorar su situación laboral. "Al acabar mi doctorado yo era becario. Y no parecía que fuese a cambiar mi condición en los próximos años".

Cuatro socios promovieron MyGen (especializada en microbiología y genética). Entre ellos se encuentran Juan Ayala, investigador del CSIC, y José Benquer, catedrático de microbiología.

La empresa nació como *spin-off* del Centro de Biología Molecular-Severo

Ochoa y la Universidad Autónoma de Madrid, con el fin de desarrollar los sistemas de lectura genética instantánea. Actual-

mente cuenta con doce socios, aunque los cuatro fundadores son los mayoritarios, y seis empleados. Cobas ha pasado de becario a empresario. "Esto genera mucho

estrés. La vida te cambia. Hay que conseguir ventas, financiación y lograr resultados que te salven. Detrás llevamos muchos años de trabajo de I+D, algo que no se aprecia a simple vista", confiesa.

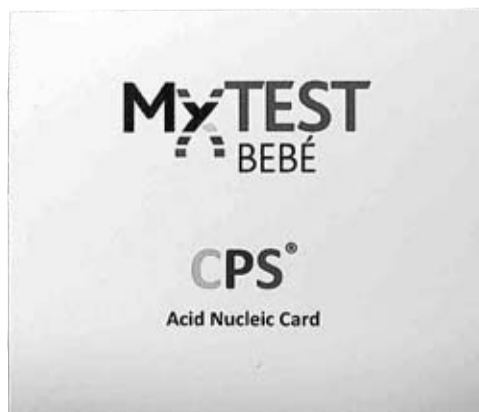
Hasta ahora su forma de sobrevivir ha sido ofrecer servicios de investigación por encargo o apoyo a la I+D de otras instituciones para tener ingresos con los que continuar en la empresa, y compaginarlo con la investigación y el desarrollo. Además de los test genéticos para informarse sobre la predisposición a enfermedades, realizan pruebas, por ejemplo, de parentesco. En 2011 la empresa facturó 110.000 euros, pero para este año su director general cree que los resultados se triplicarán o cuadruplicarán gracias a los productos Beli y a la salida al exterior, porque han dado el salto a Venezuela, Paraguay, Argentina y Chile, "donde existe un gran espacio" ya que no hay laboratorios genéticos similares.

menos de seis meses y por un precio inferior a los 100 euros. "De momento nos falta publicidad del producto. Pero vamos a empezar con una campaña".

El kit está basado en una tecnología propia llamada Beli (biosensores específicos de lectura rápida). Esta patente puede servir para un test de embarazo como MyTest Bebé, pero también para la detección rápida de mutaciones genéticas. Sus potenciales clientes serán "la industria de la alimentación, clínicas privadas y hospitales públicos", indica Cobas.

Para desarrollar el proyecto Beli, con un coste de alrededor de un millón de euros, recibieron una ayuda del CDTI (Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial) de 800.000 euros y el resto lo aportaron los socios. "Actualmente, con los recortes que está habiendo en I+D sería impensable lograr un producto como este. Es muy difícil conseguir financiación y la que otorgan es mínima", asegura.

A día de hoy sus ingresos provienen de servicios que ofrecen a clínicas. Es una de la escasa decena de empresas españolas acreditadas por el Ministerio de Sanidad para realizar pruebas genéticas, donde se analiza la predisposición a padecer obesidad, cardiopatías, adicción al tabaco, alzhéimer o diabetes.



mente cuenta con doce socios, aunque los cuatro fundadores son los mayoritarios, y seis empleados.

Cobas ha pasado de becario a empresario. "Esto genera mucho

años de trabajo de I+D, algo que no se aprecia a simple vista", confiesa.

Hasta ahora su forma de sobrevivir ha sido ofrecer servicios de investigación por