



CODI desarrolla un nuevo paradigma de implantes siliconados de grado médico de cuerpos cavernosos (ICC) para el Tratamiento de la Disfunción Eréctil Severa.



NOMBRE STARTUP: CODI

TRL: 6

ÁREA: Salud

EQUIPO QUE CONFORMA LA STARTUP:



Marcelo Marconi, CEO.
Urólogo Andrólogo,
Pontificia Universidad
Católica.



Alberto González, Profesor
Asociado de la Escuela de
Diseño, Pontificia
Universidad Católica.



Iván Caro. Instructor de la
Escuela de Diseño
Pontificia Universidad
Católica.



INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA VINCULADA:

Pontificia Universidad Católica de Chile



PROBLEMA:

La disfunción eréctil afecta al 50% de los hombres mayores de 50 años, y aunque el 70% de los casos leves o moderados responde bien a tratamientos de primera línea, el 30% restante requiere terapias más avanzadas, como inyecciones o implantes de pene. A pesar de la alta satisfacción con los implantes, su uso es limitado debido a problemas de diseño y usabilidad, lo que genera una brecha significativa entre la demanda potencial y la real. Un nuevo diseño de implante que aborde estas limitaciones podría captar una mayor cuota de mercado y satisfacer mejor las necesidades de los pacientes.

SOLUCIÓN:

CODI es un implante médico de silicona para tratar la disfunción eréctil severa, diseñado para ofrecer naturalidad en flacidez y erección. Su activación simple mejora la experiencia del paciente y su pareja, mientras que su diseño de dos componentes prellenado facilita la cirugía, acelera la recuperación y simplifica el aprendizaje del uso del dispositivo.



APLICACIÓN:

CODI es un nuevo concepto de ICC diseñado para tratar la disfunción eréctil severa. Se instala a través de una cirugía de 30 a 45 minutos de duración y en condiciones habituales podrá ser utilizado por el paciente para tener actividad sexual luego de 4 semanas de haber sido instalado.



HITOS ALCANZADOS:



MODELO DE NEGOCIOS:

El modelo de negocio de CODI se basa en las vías regulatorias de cada territorio. El primer mercado será Chile, ya que las regulaciones nos permiten comenzar a vender con sólo registrar el dispositivo. En mercados donde la vía regulatoria es larga y costosa por la necesidad de Pre-Market Approvals (PMA), el modelo de negocio será principalmente licencia a otros distribuidores.

- 1) Fabricación y venta a través de distribuidores de dispositivos médicos (Chile, LATAM, México).
- 2) Licencia o asociación con partner comercial con empresas de dispositivos médicos (USA, Europa).

PRÓXIMO PASOS:

No se vislumbran próximos pasos, ya que por decisión del equipo el proyecto no continuará.

IMPACTO PAÍS:

CODI contribuye a dos de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS):

ODS 3: Salud y Bienestar

ODS 9: Industria, innovación e infraestructura



Para más información ¡escríbenos! a contacto@hubtec.cl o visita www.hubtec.cl