

## Voces que Transforman:

# Un Viaje a través de las Entrevistas a Líderes Globales en Implantes Cocleares

Desde finales de 2022 y a lo largo de este año 2023 hemos tenido la oportunidad de reunirnos y departir con altos responsables de los fabricantes de implante coclear. Hoy os traemos a los lectores de Integración un pequeño resumen de cada una de ellas. Esperamos que os ayuden a conocer un poco más al mundo de la industria y sus planteamientos.

En mayo de 2023, durante el Simposio Pediátrico sobre Implantes Cocleares (ESPCI) realizado en Rotterdam, pudimos reunirnos con **Vicky Carr-Brendel la Presidenta de Advanced Bionics (AB) y Vicepresidenta del Grupo Sonova**. Estaba muy emocionada al hablar de su 30 aniversario. Recogemos sus palabras:

*“Es una locura pensarlo, la mayoría de los que llevamos tiempo en el sector de los implantes cocleares sabemos que hay un montón de empresas, pero nos hace mucha ilusión hablar de nuestro 30 aniversario.*

*En AB hemos hecho muchas primicias y primicias únicas, y si nos fijamos en algunas de esas primicias y primicias únicas, fuimos los primeros en introducir la telemetría previa. Fuimos los primeros en introducir la compatibilidad con el agua en nuestros procesadores externos. Realmente importante para cuando eres deportista o eres padre y es la hora del baño.*

*Fuimos los primeros en tener el único procesador a medida del mundo para pediatría. Es muy emocionante trabajar en este campo porque es un privilegio recuperar el sentido de la audición. Las personas que padecen sordera en su familia comprenden realmente el impacto que tiene un implante coclear (IC), no sólo en el paciente y en la propia familia, sino también en la sociedad. En AB seguimos centrándonos en garantizar el mejor rendimiento auditivo para los usuarios de IC.*



*Queremos ser el aliado ideal para el cuidado de la audición. En la actualidad, llevar un IC supone mucho trabajo y lo que queremos hacer es que sea más fácil llevarlo. También queremos que sea más fácil ayudar a quienes llevan un IC. Si nos fijamos en la tecnología de AB, se puede observar que nos centramos específicamente en facilitar el uso del IC.*

*Facilemos el apoyo a quienes llevan un IC. Lo que intentamos hacer con nuestra investigación y nuestra cartera de servicios y productos es precisamente eso, y lo verán con nuestro lanzamiento al mercado muy pronto de una aplicación para programación remota, que será una verdadera aplicación de programación remota. Eso significa que puedes establecer umbrales. Que no tienes que ir al audiólogo para que tu programa sea revisado, sino que puedes simplemente hacerlo si tienes un teléfono inteligente e Internet. Serás capaz de tener una experiencia de programación a distancia utilizando la tecnología AB. Y esto es posible porque tenemos*



un producto llamado *Mardle* que nos permite consultar el dispositivo sin tener que acudir a la consulta del audiólogo y también nos permite saber cómo funciona el dispositivo.

*¿Puedes imaginarte los avances tecnológicos que podremos hacer, ahora que podemos consultar el dispositivo a distancia?, por supuesto, con permiso del usuario. Eso es AB, y así conseguimos facilitar la vida. Va a ser revolucionario y esperamos que inste a la gente candidata a optar por los implantes cocleares. Realmente creemos que, ahora mismo, aunque es una tecnología que cambia la vida, a veces puede ser difícil conseguir la calidad de servicio que necesita el usuario. Con la programación remota y el trabajo que estamos haciendo en tecnología, lo que vais a ver es que la implantación coclear, el uso de los implantes cocleares y el apoyo a sus usuarios se va a transformar. Y lo verán en los próximos años, gracias a Advanced Bionics”.*

**Nicole Da Rocha**, responsable de **Gestión Internacional de Consumidores de AB** asistió al Workshop de EURO-CIU de Valencia y muy amablemente nos concedió la entrevista que transcribimos a continuación.

### ¿Podría explicarnos la misión y visión de AB en el campo de los implantes cocleares y cómo ha evolucionado la empresa desde su fundación?

Lo mejor de AB es que nos encanta buscar y crear soluciones para una vida sin límites. Al principio, estaban los IC, allá por los años 90, con grandes dispositivos auditivos corporales y estoy asombrada de lo rápido que han ido las innovaciones. Específicamente, para AB, lo que está en el corazón de la empresa, es crear soluciones que rompan barreras y eliminen límites a los usuarios.

### ¿Por qué es importante que las asociaciones y AB colaboren?

Porque de esta manera podemos escuchar a las personas que han vivido estas experiencias. Como industria, tenemos una idea de lo que se necesita de nosotros, pero es diferente de lo que realmente conocemos y escuchamos de la gente que ha vivido la experiencia (de usuario de IC), por lo que cooperar con las asociaciones minimiza la barrera entre la industria con sus respectivos ingenieros (investigación e hipótesis), todos ellos predominantemente normoyentes,

frente a las asociaciones que trabajan con personas que sí han vivido esta experiencia.

Dicha cooperación debería darnos feedback e informarnos de cómo deberíamos diseñar nuestros productos para que mejoren la calidad de vida de los pacientes, en vez de hacer que ellos ajusten su vida a nuestros productos. Las asociaciones deben de ser el puente de comunicación entre los pacientes y la industria.

### ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta la industria de IC en la actualidad y cómo está AB abordando estos desafíos?

Uno de los mayores retos que enfrentamos en el mundo es el hecho de que menos del 10% de las personas potenciales candidatos para implantes cocleares lo están recibiendo y esto es incluso en el caso en países donde el coste del IC lo pagan los gobiernos.

Por lo tanto, uno de nuestros principales desafíos es romper las barreras en la derivación. Analizar cómo acceden las personas a la audiología y a los especialistas que pueden hacerlos avanzar en la implantación coclear. Mejorar la capacitación de los equipos de audiología locales, profesionales de la salud auditiva, médicos de asistencia primaria, etc. Saber cuáles son los criterios y hacer tomar conciencia de que el IC es parte de las soluciones auditivas existentes, porque los audífonos ya son bien conocidos, pero los IC no. Y si podemos, empezar a hablar de ello mucho antes, en el proceso de atención auditiva, especialmente para los adultos que tienen pérdidas auditivas progresivas, sabrían que es la alternativa, si su pérdida auditiva aumenta.

Otro desafío es romper las barreras que impiden que las personas reciban un IC. Y hay varios aspectos que están afectando. El primer factor, es la concienciación y el segundo, es el miedo y los mitos que se asocian con los IC. Podemos servir de plataforma, a las personas que viven la experiencia, porque por mucho que un profesional pueda contarle a un candidato, las expectativas y los resultados, lo mejor para una persona que está en ese viaje, es ver alguien más que ya lo haya vivido y charlar con quien ya paso por lo mismo. Entonces, si podemos llevar esas experiencias a las clínicas, a las consultas, a la salud pública en general, sería lo ideal y es lo que veo, como la solución en el futuro.

En noviembre de 2023, durante el Workshop de EURO-CIU celebrado en Valencia, entrevistamos a **Rob Beenders**, **Director de Promoción Pública Mundial de Cochlear**. Rob, además, es usuario de IC y de audífono.

### ¿Podría explicarnos la misión y visión de Cochlear en el campo de los implantes cocleares y cómo ha evolucionado la empresa desde su fundación?

En Cochlear creemos que las personas deben vivir una vida plena incluso cuando tienen problemas de audición. Por eso,



realmente escuchamos mucho a las personas con problemas auditivos, a las personas que ya tienen un IC o un dispositivo de conducción ósea y realmente tratamos de empoderarlos con dispositivos aún mejores, mejores tratamientos y realmente colaboramos de una manera muy estrecha.

Creemos que las personas deben ser escuchadas, lo que significa que no solo producimos productos, sino que escuchamos a las personas que los usan y luego creamos nuevos dispositivos.

### ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta la industria de IC en la actualidad y cómo está Cochlear abordando estos desafíos?

Vemos que menos del 10% de las personas que podrían usar un IC lo tienen hoy en día, lo cual es un porcentaje extremadamente bajo. Necesitamos trabajar para lograr una mayor concienciación. Hay que educar a la gente que un IC es algo que puede cambiar su vida y tenemos que hacerlo paso a paso y sí creo que, si unimos fuerzas, si colaboramos juntos y tenemos el mismo mensaje, podemos marcar la diferencia.

### ¿Cómo cree que la colaboración entre las ONG y la industria de IC puede beneficiar a las personas con problemas de audición a nivel mundial?

Estoy realmente convencido de que la industria y las asociaciones de pacientes deberían colaborar juntas porque tenemos la misma misión y podemos ayudarnos mutuamente. La voz fuerte de una asociación de pacientes es el instrumento más potente que se puede tener para impulsar un cambio de comportamiento entre los responsables políticos. Así que necesitamos unir fuerzas para que las personas que necesitan dispositivos médicos como implantes auditivos tengan más facilidad para acceder a los mismo. Espero que podamos seguir trabajando juntos durante los próximos años y años.

El Simposio Pediátrico de Implantes Cocleares de Rotterdam sirvió también como punto de encuentro con **Ingeborg Hochmair, fundadora de Med-El**, quien nos habló sobre la historia de la marca, y que hoy resumimos para los lectores de Integración.

MED-EL nació como una idea de la Dra. Ingeborg Hochmair y su marido Erwin, los fundadores de la empresa médica

MED-EL, para encontrar una solución a través de implantes auditivos cocleares para personas totalmente sordas y con pérdida auditiva profunda en los años 70.

*“Vimos que los audífonos no llegaban a una parte de la población. Fuimos tozudos porque queríamos un futuro mejor y empezamos a hacer “fotos” de la cóclea. En 1977 conseguimos ser los pioneros del implante coclear moderno. Más de 40 años han pasado, pero aún seguimos trabajando no es solo hacer mejores implantes, más fáciles de usar, que se conecten mejor a otros dispositivos y también que funcionen mejor en ambientes ruidosos o con frecuencias musicales. Nuestro trabajo es también ampliar la conciencia, la visibilidad y el acceso a los IC. Por desgracia mucha gente aún no sabe que existen los IC o hay niños que no son diagnosticados hasta los 5 años, retrasando así su desarrollo.*

*Seguimos investigando para mejorar la estimulación auditiva de la cóclea tanto con programación individualizada como con mejores electrodos que estimulen mejor para cada paciente. Tenemos 5 líneas de investigación, clásica, que es como poner un implante coclear, segunda, investigar sobre mejoras en la estimulación auditiva, tercera, sobre programación individualizada (hay mucho que podemos hacer en este campo), cuarta, sobre precisión médica, y quinta, sobre qué estímulos y tipos de electrodos son los mejores para cada paciente.*

*Tenemos el Programa Mentor, donde las ciencias de la vida llegan a nuestro campo. También estamos trabajando para prevenir el tejido cicatricial con técnicas previas, durante y después de la cirugía. En algún momento queremos el implante totalmente implantable, sin ningún componente externo. Estamos realizando mucha investigación, realmente enfatizamos mucho en nuestra empresa y equipo. Nos preo-*





*cupamos por que los destinatarios y sus familias, tengan el mayor resultado posible”*

Al Workshop de EURO-CIU acudió también **Patrick D'Haese, Director Corporativo de Sensibilización y Asuntos Públicos de Med-EL**, que nos concedió unos minutos para responder a unas preguntas.

### ¿Podría explicarnos la misión y visión de MED-EL en el campo de los implantes cocleares y cómo ha evolucionado la empresa desde su fundación?

Nuestra misión sigue siendo la misma desde la fundación de MED-EL. Hemos estado a la vanguardia de muchas tecnologías, en los años 70, 80, 90, obviamente se trataba de IC en niños y adultos y luego se ha estado impulsando el campo y se dirige hacia nuevas indicaciones, ya sea por ejemplo la implantación coclear bilateral, ya sea lo que llaman estimulación electroacústica donde se combinan IC con un audífono o, por ejemplo, actualmente hay mucha tendencia en lo que se llama SSD, hipoacusia lateral (no bilateral, sordera unilateral), en la que las personas solo tienen sordera de un lado y audición normal o cercana a la normalidad del otro lado.

Por eso nuestra visión y misión siguen siendo la misma, porque creemos firmemente que todavía queda mucho trabajo por hacer. Creo que todos sabemos que los resultados ya son realmente buenos con los IC. Sin embargo, en ruido, percepción musical, etc., creo que todavía no estamos al máximo de nuestras capacidades técnicas, por lo que todavía queremos evolucionar en esa dirección.

### ¿Cómo cree que la colaboración entre las ONG y la industria de IC puede beneficiar a las personas con problemas de audición a nivel mundial?

Lo veo como algo complementario. Es decir, creo que tanto los socios como las partes interesadas son necesarios para obtener, al final, el mejor resultado para el usuario con

discapacidad auditiva. Creo que, como industria, podemos fabricar IC y, obviamente, mejorarlos, innovarlos y encontrar nuevas soluciones, pero creo que las ONG también son necesarias para crear conciencia, para defender los derechos de los usuarios, de las personas con pérdida auditiva, y también para tratar de ayudar a aumentar el acceso, para que todos, ya sean niños o adultos, tengan acceso a este tipo de tecnología.

Actualmente lo que vemos es que dependiendo de si eres un niño o adulto, dependiendo de dónde vives, en el mundo o en la UE, todavía hay muchas diferencias. Creo que allí hay un papel crucial que la industria y las ONG deben desempeñar y trabajar juntas. No puede funcionar uno sin el otro y sólo si racionalizamos nuestros esfuerzos y trabajamos bien juntos, por ambas partes, obtendremos el mejor resultado para las personas con pérdida auditiva.

### ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta la industria de IC en la actualidad y cómo está MED-EL abordando estos desafíos?

Para mí, que soy responsable de la concientización, el acceso y los asuntos públicos, creo que el principal desafío es que no todos los que necesitarían un IC lo recibirán. Si se consideran todos los candidatos, en todo el mundo, menos del 5% de las personas, niños y adultos, reciben un IC. Si nos fijamos en los países altamente desarrollados, menos del 10% de los adultos obtienen uno.

Creo que ese es uno de los grandes obstáculos y no es una cuestión de precio o financiación. Creo que en realidad es una cuestión de concienciar y poner la pérdida de audición en un lugar más alto del radar sanitario. Creo que en el pasado la pérdida auditiva se consideraba una discapacidad en sí misma. El problema de la pérdida auditiva es, como me dijo una vez un miembro del Parlamento Europeo, una discapacidad oculta, porque no se ve, no pone en peligro la vida y porque no es como el cáncer o las enfermedades cardiovasculares, no morirás por su causa.

Sin embargo, el impacto es enorme. Lo que vemos ahora es, que en los últimos años se ha observado, que varias comorbilidades están relacionadas con la pérdida auditiva, por ejemplo, los problemas de salud mental pueden estar relacionados con la pérdida auditiva, depresión, aislamiento social, entre muchas otras. También existe un fuerte vínculo con la demencia, por lo que, especialmente los adultos que desarrollan pérdida auditiva, tienen un mayor riesgo de contraer demencia si no se trata. Así que creo que, debido a estas comorbilidades, es un poco más fácil darle un lugar más alto a la pérdida de audición, en la agenda, pero aun así hay un largo camino por recorrer. Volviendo a una de sus preguntas anteriores, creo que ahí es donde la industria y las ONG pueden trabajar bien juntas, para intentar colocarla en un lugar más alto de la agenda político sanitaria, porque ese es el mayor obstáculo. ■