



MÁS SALUD, MENOS BARRERAS:

La receta de Healthatom para democratizar la atención médica

Con presencia en más de 20 países, más de 70.000 profesionales utilizando sus soluciones y más de 50 millones de citas médicas procesadas al año, Healthatom se posiciona como un actor clave en la transformación digital con su propósito de mejorar la calidad y el acceso a la salud de las personas, impulsando una atención más accesible, eficiente y humana.

Barreras económicas, procesos administrativos engorrosos y una digitalización todavía incipiente en muchos centros de salud dificultan la experiencia del paciente y del profesional médico. En ese contexto, Healthatom emerge como una plataforma que responde a los desafíos actuales y anticipa el futuro del sector.

“Si bien partimos buscando eficientar y digitalizar centros dentales y médicos, rápidamente entendimos que nuestra tecnología podía ser una herramienta poderosa para transformar el ecosistema de salud en su conjunto”, señala José María Iruretagoyena, CEO de Healthatom.

La compañía articula su propuesta a través de tres pilares: Dentalink, Medilink y Gerty. Dentalink es un software de gestión integral para clínicas dentales que permite controlar desde la agenda y ficha clínica digital hasta la estética facial, ortodoncia, pagos, presupuestos, inventario y comunicación con los pacientes. Por su parte, Medilink está orientado a centros médicos de diversas especialidades, ofreciendo una solución 360° con agendamiento en línea, fichas clínicas electrónicas personalizadas, módulos de telemedicina, gestión financiera, convenios con aseguradoras, reportes y analítica avanzada.

Ambos sistemas se complementan con Gerty, el brazo fintech de Healthatom, que optimiza el manejo de pagos, créditos en línea, procesamiento de copagos y

validación de seguros.

TECNOLOGÍA QUE EMPODERA

Uno de los desarrollos más disruptivos que ha implementado Healthatom es “Créditos en Línea”, funcionalidad que permite a los pacientes acceder a financiamiento de sus tratamientos escaneando un simple código QR desde sus presupuestos. A esto se suma la reciente integración con Getnet (Santander), que permite a las clínicas procesar pagos con tarjeta directamente desde Dentalink y Medilink.

Otro ejemplo es el desarrollo de un sistema de reembolso automático con aseguradoras en el área dental. A través de Gerty, los pacientes pueden realizar este trámite directamente en la clínica, pagando solo el copago y sin la necesidad de adelantar el monto completo. Esta funcionalidad está conectada a siete aseguradoras y procesa decenas de miles de reembolsos mensuales.

SALUD SIN FRICCIONES

Healthatom no solo digitaliza, también conecta. Su enfoque de “Ecosistema Digital en Salud 360°”, recientemente galardonado como la “Mejor Plataforma de Datos Médicos” en los Premios Latam Digital 2024, articula todos los actores involucrados en el proceso de atención: clínicas, aseguradoras, pacientes y entidades financieras dentro de un flujo de información eficiente y seguro.



José María Iruretagoyena, CEO de Healthatom.

Y aunque la interoperabilidad entre sistemas clínicos de terceros sigue siendo un desafío en la región, Healthatom avanza con pasos firmes, con APIs abiertas, conectividad con aseguradoras y bancos, validación de identidad, verificación de beneficios, y aprobación de créditos, todo dentro de su ecosistema.

INNOVACIÓN

La digitalización no puede ir desligada de la protección de datos, y en Healthatom lo saben. La empresa es la única

en su rubro con certificación ISO 27.001, además de cumplir con la normativa CENS para telemedicina en Chile y otros marcos regulatorios locales en los países donde opera. Sus plataformas utilizan acceso controlado por roles, herramientas de encriptación, monitoreo constante e incluso identificación biométrica para ciertas funcionalidades.

Otro de los puntos destacados en la hoja de ruta de Healthatom es la incorporación de inteligencia artificial (IA) tanto en funciones clínicas como administrativas. En la

actualidad, trabajan en desarrollos como la lectura automatizada de radiografías, un contact center con voz generada por IA y sistemas de reportería inteligente en lenguaje natural.

VENCER LAS BARRERAS

Healthatom ha identificado los principales obstáculos que enfrentan los centros de salud al digitalizarse: resistencia al cambio, costos de implementación, dificultad para integrar procesos, capacitación del personal y cumplimiento normativo. Su estrategia para

abordarlos es clara: ofrecer plataformas intuitivas, soporte técnico cercano, contenidos educativos, modelos SaaS con inversión inicial baja y funcionalidades que mejoran la rentabilidad clínica.

“Nos preocupamos de entender los dolores de cada cliente y acompañarlos en el camino. Creemos firmemente que la tecnología puede humanizar la atención médica. Si ayudamos a los profesionales a enfocarse más en el paciente y menos en el papeleo, vamos en la dirección correcta”, concluye el CEO de Healthatom.