

De izq. a derecha: Sergio Bustamante, Wilson Pais, RubScholz, Ignacio Pilasi y Francisco Mujica.

JOAQUÍN RIVEROS

Para explicar de qué se trata ColaboraMed, la plataforma digital que gestiona la relación entre prestadores de salud, en especial Pymes, y la demanda de pacientes, Sergio Bustamante, fundador de la startup, usa una analogía con el modelo de un centro comercial. “Esto es como un mall digital de salud; en el que el prestador, un centro médico pequeño o incluso únicamente un médico, paga una membresía y tiene derecho a lo que sería un local en el mundo físico; entonces, los pacientes ingresan, vitrinean y compran prestaciones, pero además de eso, cuando esté operando 100%, recibirán una ayuda nuestra para su copago”, explica Bustamante.

El modelo convenció a la mismísima Microsoft, que les entregó US\$150.000 a través del programa “Microsoft for Startups Founders Hub”, que apoya a startups que tienen un enfoque de impacto social de diversos sectores, incluyendo tecnología, educación, entre otros.

Recorrido en terreno

La startup ColaboraMed es heredera del conocimiento que sus fundadores adquirieron durante 12 años gestionando la demanda de salud de los empleados de diferentes empresas e instituciones, como GasValpo, Esva y los servicios de bienestar de instituciones como la Armada y el Congreso, según cuenta el CEO.

En 2021, los socios decidieron desarrollar la startup ColaboraMed, cuya primera solución, actualmente operativa, es la plataforma homónima <https://colaboramed.com>. /> (<https://acortar.link/8MR7wL>).

“En la gestión entre el prestador y la demanda de servicios de salud, mostramos la oferta de centros médicos, consultas dentales, oftalmólogos, kinesiólogos, psicólogos, nutricionistas, etc. y la aunamos con la demanda, gestionamos la disponibilidad y reserva de horas, la captación de nuevos pacientes, entre otras cosas”, dice Bustamante. De acuerdo



ColaboraMed gestiona la relación entre los prestadores de servicios y los pacientes

Microsoft apoyó con US\$150.000 a startup chilena que mejora la oferta de salud

Las personas se pueden inscribir en su plataforma y dentro de poco tiempo recibir una ayuda en los copagos.

a sus datos, la web agrupa la oferta de 15.862 prestadores de salud y 2.490.186 pacientes.

Actualmente la plataforma está en un proceso de inscripción de Pymes de salud independientes, chicas y medianas, con foco. En régimen, la plataforma cobrará a los prestadores una membresía en torno a los \$1.300

por aparecer con sus servicios en la plataforma y toda la gestión implícita. “Dada las proyecciones que tenemos de sumar prestadores esa será una vía de ingreso muy importante para el modelo”, cuenta el CEO.

La plataforma tiene abierta las inscripciones para quienes puedan acceder a la oferta de salud. “Nosotros les asignaremos un monto de entre \$100.000 y \$300.000 a cada usuario para ser gastados en copagos de las atenciones, esto de acuerdo a sus ingresos, los que chequearemos con la exigencias de distintos documentos de respaldo”, cuenta Bustamante.

Otra solución de impacto social sur-

ge de la faceta fintech de la startup y, según cuenta el emprendedor, estará operando en los próximos meses “Se trata de la tarjeta Mastercard-Amol, que permite a los usuarios comprar y pagar en comercios nacionales e internacionales, y con ello acumular puntos y acceder a beneficios y bonificaciones en una amplia red de prestadores de salud y, por ejemplo. Ese acuerdo con Mastercard ya está firmado”.

“Todo nuestro ecosistema podría integrar al sistema de listas de espera del sistema de salud y darles una solución, porque incrementaría la oferta de prestaciones”, asegura.