

Fecha: 01-02-2026  
Medio: La Tercera  
Supl.: La Tercera - Pulso  
Tipo: Noticia general  
Título: HIS: La startup que llevó el examen del sueño al domicilio y abrió un nuevo mercado

Pág.: 12  
Cm2: 710,0  
VPE: \$ 7.064.132

Tiraje: 78.224  
Lectoría: 253.149  
Favorabilidad: ☐ No Definida

# HIS: La startup que llevó el examen del sueño al domicilio y abrió un nuevo mercado

➔ A través de un estudio simplificado del sueño, logística distribuida y análisis clínico centralizado, esta healthtech convirtió el diagnóstico en un servicio domiciliario y comenzó una expansión que ya incluye Chile, pilotos en Guatemala y evaluación para abrir en Colombia.

Por: Daniel Fajardo

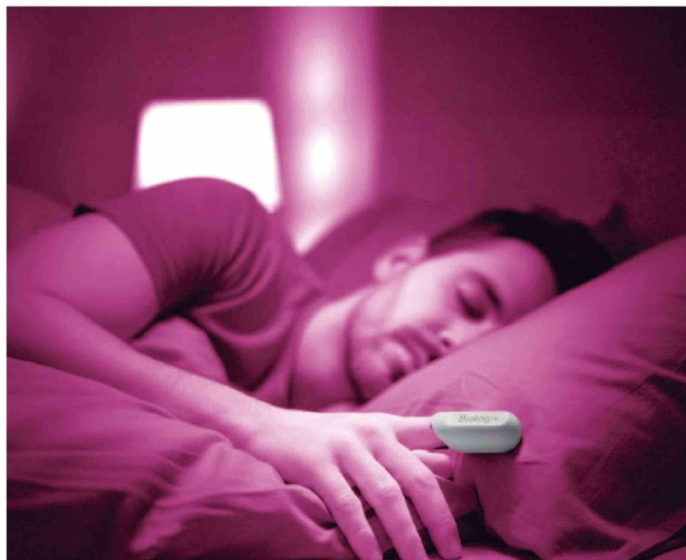
En un día de verano de 2014, el kinesiólogo José Ignacio Marmolejo iba manejando de regreso a su casa en Calera de Tango. Con su esposa, habían decidido mudarse a un entorno más seguro y natural porque su hijo tenía cáncer. Fue sólo un segundo. Marmolejo bajó su cabeza y cerró los ojos. El auto se salió de la pista y entró a la berma. Rápidamente maniobró y volvió a la carretera. No era la primera vez. Sabía que tenía apnea del sueño, pero nunca encontraba el tiempo para ir a hacerse los exámenes.

Se estima que cerca del 70% de los chilenos presenta algún grado de trastorno del sueño. Sin embargo, el acceso a diagnóstico especializado sigue siendo reducido fuera de las grandes ciudades, ya que la mayoría de las unidades de sueño se concentran en Santiago y en pocas clínicas privadas. En el sistema público, los tiempos de espera para una polisomnografía pueden extenderse durante meses.

“Trabajé durante un tiempo con el doctor Ariel Cisternas, con quien hicimos la mayor innovación en cuanto al diagnóstico y tratamiento del sueño en Chile”, dice Marmolejo, y agrega: “Ahí me di cuenta que las listas de esperas para hacerse un examen podían ser de un año y la gente esperaba ese tiempo, ¡a pesar de que ya sabíamos lo que tenía! O bien, habían pacientes que se gastaban todo su dinero y más para hacerse exámenes en el sector privado y cuando sabían lo que tenían, no les quedaba dinero para el tratamiento”.

En ese contexto nació HIS (Health Intelligence Solutions), una startup fundada en 2023 por José Ignacio Marmolejo (44). ¿Su misión?: desarrollar un sistema para realizar el estudio del sueño desde el hogar, unificando consulta médica, examen, logística e informe clínico en una sola plataforma. La tesis era directa: llevar el diagnóstico al paciente en vez de que el paciente tuviera que desplazarse a la clínica.

El producto, llamado ESIS, opera con una cadena integrada. El usuario compra el examen online, responde un cuestionario clínico que reemplaza la consulta inicial y recibe en su casa un sensor que registra variables respiratorias, cardíacas y de movimiento durante una o dos noches. “Posteriormente, un equipo clínico lo valida y un médico especializado firma el informe diagnóstico y lo envía al paciente



**“De izquierda a derecha: Tamara Martínez, Christian Villalobos, José Ignacio Marmolejo, y Bárbara Barriga; miembros del equipo de HIS”**

junto con una orientación sobre los pasos a seguir”, dice Marmolejo.

Según el CEO de esta startup, a diferencia de otras soluciones digitales, HIS no buscó posicionarse como un wearable de bienestar, sino como un servicio clínico. Eso implicó trabajar con médicos especialistas, certificados y protocolos, además de una logística capaz de operar con estándares sanitarios. La compañía organizó la cadena en dos capas: distribución descentralizada y análisis centralizado.

El dato relevante fue que la demanda no estaba restringida a Santiago. Desde localidades como Chillán, Copiapó o Aysén comenzaron a llegar exámenes en volumen. En poco más de un año, HIS superó los 4.000 estudios realizados y duplicó la capacidad diagnóstica que una clínica tradicional puede ofrecer en ese período. Esto la posicionó como la primera solución nacional con cobertura real en medicina del sueño y abrió un nuevo mercado para el diagnóstico domiciliario.

## Un modelo híbrido

Actualmente esta healthtech opera bajo un modelo híbrido B2C y B2B. En el primer caso, el paciente adquiere el examen y recibe el resultado en un plazo inferior a 48 horas. Y bajo la otra modalidad, clínicas, centros mé-

dicos, médicos tratantes y empresas pueden integrar ESIS como herramienta diagnóstica o de derivación temprana. HIS también incorporó teleconsultas y programas asociados a una máquina para apnea del sueño (CPAP), una vertical relevante dentro de la categoría.

Con el tiempo, la startup detectó relaciones clínicas menos visibles. En un análisis interno, cerca del 8% de los pacientes diagnosticados presentaba además síntomas mandibulares asociados a bruxismo o trastornos temporomandibulares, lo que abre la puerta hacia odontología y salud bucal. “Si alguien ronca, rechina los dientes o tiene pausas respiratorias durante el sueño, su salud bucal y articular está en riesgo”, afirma Marmolejo, quien destaca la necesidad de evaluar el sueño como categoría transversal en especialidades clínicas.

El vínculo con odontología no es menor. En la literatura clínica internacional, el bruxismo y la apnea del sueño comparten vías de derivación y tratamiento, especialmente en pacientes adultos. Esa intersección amplía el mercado más allá de la medicina del sueño tradicional.

Y con la oportunidad dando bote, HIS está desarrollando una segunda vertical denominada SueñIA, una red nacional apoyada en inteligencia aumentada para acelerar diagnóstico y tratamiento. El objetivo es construir una plataforma de seguimiento que integre datos de CPAP, sensores biométricos y wearables. La apuesta apunta a ordenar el flujo clínico de una categoría fragmentada donde el diagnóstico suele ocurrir tarde y el tratamiento se pierde en derivaciones. Si la apnea del sueño requiere tratamiento con CPAP, el seguimiento se vuelve clave para medir adherencia.

La startup tiene además una alianza estratégica con ResMed, uno de los actores globales en equipos para apnea del sueño. ResMed opera con un modelo sólido en tratamiento y seguimiento y complementa el diagnóstico que HIS desarrolla en fase temprana. La relación ordena la cadena clínica: diagnóstico + CPAP + adherencia.

En términos comerciales, la empresa comenzó su expansión internacional. Hoy opera en Chile, inició pilotos en Guatemala y está en evaluación avanzada para ingresar en Colombia. En su hoja de ruta figuran Estados Unidos, Europa y Medio Oriente.