

LUNES 20 DE ENERO DE 2025 / DIARIO FINANCIERO

19

BRAND
CORNER
WWW.DF.CL

PATROCINADO POR
ORA by Paloma Sahid

INNOVACIÓN EN SALUD FEMENINA: LOS PLANES DE CLÍNICA ORA PARA INICIAR SU EXPANSIÓN INTERNACIONAL

A un año y medio del inicio de sus operaciones en el país, la clínica ORA by Paloma Sahid terminó 2024 registrando US\$ 1 millón en ventas y proyecta un crecimiento de 30% para 2025, con una estrategia basada en la innovación y el empoderamiento femenino para la rehabilitación vascular y estética.

Tener un método que cuenta con propiedad intelectual y patente, además de resultados visibles y sostenibles, es parte de los pilares que impulsaron el crecimiento de la clínica ORA, asegura su fundadora, Paloma Sahid, kinesióloga especialista en rehabilitación vascular y dermato funcional.

La compañía no solo busca innovar con su método y tecnología para tratar la celulitis, sino también generar un impacto social, transformar la salud femenina y promover el empoderamiento de mujeres profesionales dentro del sector.

"La celulitis, conocida como PEFE (sigla de pniculopatía edemato-fibro-esclerótica), ha sido tradicionalmente vista como un problema estético, pero en ORA entendemos que su origen está en la alteración del sistema venoso y/o linfático, generando edema en una primera etapa que posteriormente generará la celulitis", explica Sahid sobre su método patentado que combina el drenaje linfático manual con tecnologías avanzadas como lipólaser, radiofrecuencia y carboxiterapia, además del uso de compresión especializada

para lograr resultados visibles.

De esta manera, mientras los otros tratamientos "se enfocan únicamente en la parte estética, nuestro método aborda las causas subyacentes, ofreciendo un resultado más duradero y efectivo, respaldado por nuestra experiencia clínica y tecnología de vanguardia", precisa la kinesióloga. El tratamiento tiene una duración de cuatro a seis semanas y, dependiendo de la severidad del caso, logra la eliminación total o una disminución significativa de la celulitis, asegura.

Para Paloma Sahid, alcanzar ventas por un US\$ 1 millón en 2024, con solo un año y medio de funcionamiento de la clínica en el territorio nacional, responde "a una estrategia bien definida", y destaca como pilares fundamentales la especialización y excelencia del centro, los esfuerzos del equipo para ofrecer un "momento único y personal" y la efectividad de las campañas de marketing digital segmentadas que han implementado.

Nuevas oportunidades

Para este 2025, Sahid asegura que proyectan un crecimiento



del 30% impulsado por iniciativas que buscan fortalecer el modelo de negocios y ampliar su alcance como, por ejemplo, la consolidación de "Paloma Sahid Academy". La fundadora cuenta que el proyecto, que abrirá sus puertas en mayo de este año, ofrece cursos certificados -dirigidos exclusivamente a mujeres profesionales de la salud- en drenaje linfático manual, con la técnica de su método certificado, además de entregar herramientas empresariales. "Buscamos no solo enseñar una técnica, sino empoderar a mujeres para que se conviertan en profesionales altamente capacitadas y líderes en su área", puntualiza Sahid.

Asimismo, destaca que están trabajando en la diversificación de sus líneas de productos con el lanzamiento de productos exclusivos como fajas compresivas, cremas

especializadas, aromas y otros artículos utilizados en su clínica para complementar los tratamientos y precisa que ambas iniciativas se encuentran alineadas con su visión de expansión global.

Internacionalizar el método

Los avances en el uso de la inteligencia artificial y nuevas tecnologías aplicadas al método de Paloma Sahid son un elemento clave para lograr escalar el negocio mediante franquicias internacionales en países como Francia, Italia, España y Estados Unidos, acota la especialista, algo que esperan lograr en aproximadamente dos años.

"Estos mercados, con alto interés en innovación estética y salud, son ideales para nuestro modelo", dice Sahid y hace énfasis en que el sistema de franquicias no solo busca expandir el alcance de ORA, sino también "estandarizar un tratamiento que combina innovación, tecnología y salud" para que mujeres en distintas partes del mundo puedan acceder a soluciones efectivas para una condición que, "a menudo, ha sido subestimada".

La clínica, creada en 2023 por la kinesióloga Paloma Sahid, espera comenzar a operar a través de franquicias en Francia, Italia, España y Estados Unidos en un plazo de dos años. Para ello, su fundadora explica que trabajan en "estandarizar un tratamiento patentado que combina innovación, tecnología y salud".

Diario Financiero
<https://www.df.cl>

Web
www.palomasahid.cl
Instagram
@orabypalomasahid



LA IA AL SERVICIO DEL DIAGNÓSTICO

Actualmente, ORA lidera un proyecto aprobado y financiado con \$ 237 millones por la Corporación de Fomento de la Producción (Corfo) en colaboración con la U. Andrés Bello para desarrollar una herramienta de inteligencia artificial (IA) "capaz de diagnosticar la celulitis con más del 90% de precisión", resalta su fundadora, Paloma Sahid. Detalla que el proyecto tendrá una duración de 18 meses y hoy se encuentra en su etapa inicial, en la cual se definen las herramientas y especificaciones necesarias para capturar y replicar la experiencia y el conocimiento de la especialista en un sistema de IA. De esta manera, se busca que la expertise de Sahid sea escalable y se garantiza

su replicabilidad mediante un método accesible y reproducible en cualquier lugar del mundo. El proceso de muestreo comenzará en marzo.

"Este proyecto representa un avance significativo en la innovación aplicada al área de la salud, transformando un diagnóstico que tradicionalmente dependía del juicio subjetivo en una solución tecnológica estandarizada y precisa", destaca Sahid y lo califica como una herramienta clave para el crecimiento global de la compañía.

Asimismo, destaca el impacto que esta innovación tendrá en el posicionamiento del país como un referente en innovación en salud y tecnología.