

Startup Keirón debuta en Colombia y cierra acuerdos en México

■ La healthtech de gestión en salud acaba de arribar al mercado colombiano tras levantar capital y cerrar con su primer cliente, un hospital de Bogotá.

La startup chilena Keirón, fundada por Álvaro de la Barra, Martín Cruz y Alejandro Yung, acaba de llegar a Colombia, su tercer mercado, con su plataforma para la gestión en salud.

Se trata de un CRM (Customer Relationship Management, en inglés) orientado a manejar las interacciones de las instituciones de salud con los pacientes, que centraliza cualquier comunicación que tenga un hospital, clínica o laboratorio con los usuarios.

Cruz, CEO de Keirón, señaló que el *software* permite reducir los tiempos de espera, mejorar la comunicación entre pacientes y centros médicos, y automatizar la trazabilidad del proceso de atención.

principales ciudades.

“La industria de la salud es muy friccionada y poco digitalizada, entonces son procesos que no van tan rápido”, afirmó Cruz.

En 2023 lanzaron una nueva funcionalidad con inteligencia artificial para mejorar la comunicación e interacción de los pacientes y centros médicos.

“Podemos predecir muy bien cuáles van a ser los costos reales de una cirugía en base a las cuentas pasadas”, señaló Cruz.

“También nos permite interactuar cada vez más con el paciente sin tener una persona de intermediaria, para confirmar citas o dar información importante”, agregó.



Álvaro de la Barra, Martín Cruz y Alejandro Yung, fundadores de Keirón.

La expansión al mercado colombiano se da luego de la extensión de una ronda semilla en marzo por US\$ 1,7 millón, liderada por Taram Capital, y en la que participó Consorcio, además de los *follow on* (aportes de seguimiento) de sus anteriores inversionistas.

“Taram lideró la ronda porque tienen mucho rodaje en Latinoamérica y eso nos ha servido mucho pensando en Colombia”, dijo Cruz.

Los recursos recaudados los destinarán a crecer en México, país al que llegaron el segundo semestre de 2022, y al arribo a Colombia.

En el mercado mexicano cerraron acuerdos con “tres clientes ancla”, con un centenar de sucursales en Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara, las *

Apertura y fichaje

Cruz comentó que para liderar la operación en Colombia ficharon a Camila Najar, oriunda de este país, y con más de 10 años en la industria de servicios de salud excelente de Keirón.

“El mercado colombiano es súper atractivo para nosotros y es el tercero más grande de la región con 51 millones de personas y cuenta con unos 10 mil prestadores de salud”, indicó Cruz.

Recientemente firmaron el primer acuerdo con un hospital de Bogotá, cuyo nombre no pueden revelar por temas de confidencialidad, y cerraron una alianza con un proveedor local de IA especializado en la industria de la salud.

Este año, Cruz señaló que esperan sumar 10 clientes en Colombia, 38 en México y duplicar sus ventas versus 2023.