

PlantaDoce.

Empresa

Doctomatic ficha a un ex Doctoralia para su negocio en Latinoamérica

La compañía española especializada en salud digital ha incorporado a su equipo a Andre Santana, pieza clave para que el grupo pueda llegar a Latinoamérica, un objetivo que se ha marcado para 2023.

A. Escobar
25 nov 2022 - 05:00



Doctomatic arma equipo en Latinoamérica. La compañía española, propiedad del cofundador de Doctoralia, Frederic Llordachs, ha incorporado a su equipo a Andre Santana para que liderar el negocio en el mercado latinoamericano, según confirma Llordachs a PlantaDoce.

Santana trabaja desde México para la compañía española. **El nuevo fichaje de Doctomatic cuenta con experiencia en el sector de la salud digital**, ya que durante años fue director de ventas en Doctoralia en Brasil.

Licenciado en Administración de Empresas por la Universidade Estadual do Tocantins y MBA por la Fundação Dom Cabral, ambas

PlantaDoce.

entidades en Brasil, **Santana procede de Clivi Health, empresa mexicana especializada en el sector de la diabetes**, en la que ha trabajado como director de márketing y ventas.

Doctomatic ha captado más de 40.000 euros de financiación

Antes de trabajar en Clivi Health, Santana fue director de operaciones en Instituto para el Desarrollo Tecnológico de Curitiba. Asimismo, ha trabajado para el sector de las telecomunicaciones en empresas como Claro y Brasil Telecom.

Santana se responsabilizará, entre otras tareas, del despliegue de Doctomatic en Latinoamérica, que la compañía espera que se produzca a lo largo del próximo año y tras haber captado más de 400.000 euros.

El proyecto de Doctomatic nació hace ahora un año con el objetivo de ofrecer mediante una plataforma digital la gestión y control a distancia de pacientes crónicos. **La compañía ha captado 415.000 euros con el apoyo de Carlos Blanco y Oriol Juncosa**, ambos del fondo Encomenda Smart Capital, y Ship2B Ventures, firma de *venture capital* que invierte en *start ups* de alto impacto social y medioambiental.

La compañía espera alcanzar ‘break even’ en 2023 y en cinco años facturar más de veinte millones de euros

Doctomatic utiliza inteligencia artificial (IA) capaz de leer datos a partir de imágenes para saber si una persona puede o no padecer alguna enfermedad. Los clientes de la compañía incluyen hospitales, médicos y empresas aseguradoras. La previsión de Doctomatic es alcanzar *break even* en 2023 y en cuestión de cinco

PlantaDoce.

años llegar a cinco millones de pacientes y facturar más de veinte millones de euros.

Doctomatic ya tiene acuerdos con la cooperativa Suara para controlar a pacientes con diabetes, hipertensión, obesidad o problemas respiratorios. También trabaja con el grupo de residencias para personas mayores Korian Spain, para controlar la medicalización a distancia, así como con el Hospital del Mar de Barcelona, para seguir a pacientes con insuficiencia cardíaca.