

SERIE IA DE NETWEBMEDIA · 14 INDUSTRIAS

IA y Salud & Bienestar

Lo que la IA puede hacer con seguridad en clínicas, consultas dentales, kinesiología, med-spas, veterinarias y terapeutas — de la recepción al seguimiento.

CLÍNICAS

DENTAL

KINESIOLOGÍA

MED-SPA

VETERINARIAS

TERAPEUTAS

Primera edición · Septiembre 2026

Libro 2 de 14 · netwebmedia.com

Sobre esta serie

Catorce libros, una pregunta: ¿qué cambia realmente la IA para un negocio como el tuyo? Cada libro está escrito para una industria — sus clientes, sus herramientas, sus reglas — para que lo apliques este mes, no algún día. Compra uno, o los catorce en el pack.

- | | |
|---|----------------------------------|
| 1. IA y Bienes Raíces | 8. IA y Automotriz |
| 2. IA y Salud & Bienestar — este libro | 9. IA y Eventos & Matrimonios |
| 3. IA y Hotelería & Turismo | 10. IA y Vino & Agricultura |
| 4. IA y Restaurantes & Cafeterías | 11. IA y Belleza & Bienestar |
| 5. IA y Servicios Locales | 12. IA y Pymes |
| 6. IA y Finanzas & Seguros | 13. IA y Estudios Jurídicos |
| 7. IA y Educación & EdTech | 14. IA y Servicios para el Hogar |

© 2026 NetWebMedia. Todos los derechos reservados.

Publicado por NetWebMedia · www.netwebmedia.com · WhatsApp +1 (442) 385-4585 · Ediciones en español e inglés

Cada estadística de este libro lleva una referencia numerada a una fuente con nombre y fecha en la sección Fuentes. Los benchmarks son medianas o promedios de otros negocios tal como los publican esas fuentes — no predicciones de tus resultados.

Este ebook se licencia al comprador para uso dentro de un solo negocio. Por favor no lo compartas, revendas ni redistribuyas; hay licencias para equipos y agencias por WhatsApp. Gracias por apoyar el trabajo independiente.

Los 14 libros · pack US\$99 · netwebmedia.com/store.html

Contenido

Empieza aquí

1. Por qué la IA importa ahora en salud y bienestar

Una industria de pymes bajo presión
Los pacientes llegaron primero
Dónde están tus pares
La brecha de impacto
A dónde se van las horas

2. Qué hace realmente la IA en un negocio de salud o bienestar

Mito vs. realidad

3. Cómo tus pacientes ya usan IA para encontrarte y elegirte

La búsqueda empieza en una respuesta de IA
Cómo eligen los pacientes
Qué pasa después de la consulta
Qué esperan los pacientes cuando te encuentran
La lista de visibilidad en IA

4. Los diez usos de mayor valor

1. Escriba de IA y notas clínicas

2. Seguimiento de llamadas perdidas y leads web

3. Recordatorios, lista de espera y recuperación de inasistencias

4. Generación y respuesta de reseñas

5. Chat y concierge por WhatsApp

Los otros cinco

5. Tu stack de herramientas de IA

6. Reglas, riesgos y confianza

Registro de riesgos

Sí y no

Una frase de transparencia que puedes copiar

7. Tu plan de lanzamiento de IA en 30 días

Semana 1 — Bases

Semana 2 — Responder

Semana 3 — Que te encuentren

Semana 4 — Medir y decidir

KPIs y lo que reportan tus pares

8. Notas para Chile y Latinoamérica

Glosario

Fuentes

Empieza aquí

Este libro es para la gente que opera un negocio de salud o bienestar por su cuenta: la consulta dental de dos odontólogos con una sola persona en recepción, el centro de kinesiología con seis boxes, la dueña de la clínica estética que además es la inyectora principal, la veterinaria donde el teléfono suena durante el almuerzo, la psicóloga que escribe sus fichas a las nueve de la noche. Si eres dueño o administras una consulta médica, dental, de kinesiología, estética, veterinaria o de terapia, esto está escrito para ti.

No es un libro sobre el futuro de la medicina. Es un libro sobre los próximos treinta días en la recepción, en el box y en el WhatsApp. Cada capítulo termina en algo que puedes hacer esta semana, y cada cifra viene de una fuente con nombre y fecha que puedes revisar en la sección Fuentes. Nada de lo que hay aquí es consejo médico, y a ninguna herramienta se le pide tomar una decisión clínica.

Esto es lo que recibes. El capítulo 1 muestra dónde están ya tus pares, con los datos de adopción 2025–2026 de la AMA, la ADA, los proveedores de software y las encuestas chilenas. El capítulo 2 explica los cinco trabajos que la IA puede hacer en una consulta y los que no debe hacer. El capítulo 3 es sobre tus pacientes: cómo le preguntan a ChatGPT y a Google antes de pedir hora, y después de salir. El capítulo 4 ordena los diez usos que se pagan más rápido. El capítulo 5 te da un stack de herramientas con precios reales de septiembre de 2026. El capítulo 6 cubre las reglas: la Ley 21.719 y las normas de salud digital chilenas, HIPAA si atiendes pacientes en Estados Unidos, las reseñas y el consentimiento para mensajes. El capítulo 7 es el plan de 30 días. El capítulo 8 reúne las notas para Chile y el resto de Latinoamérica.

Se lee de corrido en unos cuarenta minutos. ¿Andas corto de tiempo? Lee el capítulo 4 y el capítulo 7 y vuelve después por el resto.

Salud, bienestar e IA en 2026 — cuatro cifras para tener en la cabeza

81%

de los médicos en EE.
UU. ya usa IA en su
trabajo (mar 2026)

47%

de los pacientes usó
IA para investigar a un
profesional, desde
31%

69%

de los pacientes pide
una segunda opinión a
la IA después de la
consulta; el 79% no lo
cuenta

33%

de los chilenos
consulta IA o chatbots
sobre temas de salud

Fuentes: AMA, 2026; rater8, 2026 (encuesta de proveedor); Tebra, 2026 (encuesta de proveedor); World Internet Project Chile vía Cooperativa.cl, 2026

Esas cuatro cifras son la historia completa de este libro. Los profesionales usan la IA para sus notas. Los pacientes la usan para elegir a quién ir y para revisar lo que les dijeron. La mayoría de las consultas pequeñas no tiene una regla escrita sobre ninguna de las dos cosas. La consulta que pone un proceso simple alrededor de la IA — una persona firma cada nota, ningún dato de pacientes entra a un chat de consumo, cada mensaje se responde rápido — se queda con el beneficio sin la exposición.

1. Por qué la IA importa ahora en salud y bienestar

Una industria de pymes bajo presión

La salud y el bienestar siguen siendo, en su mayoría, negocios pequeños, y están apretados. En Estados Unidos, en 2024 solo el 42,2% de los médicos trabajaba en consulta privada, desde 60% en 2012, y el 47% trabaja en consultas de diez médicos o menos.¹ La odontología cuenta la misma historia: de 202.485 dentistas, el 34% ejerce solo y el 39% en grupos de una sola sede, mientras la proporción afiliada a una cadena dental (DSO) creció de 7,2% en 2015 a 16,1%.² En Chile la escala es distinta, pero la estructura es la misma: muchas consultas pequeñas, una persona en recepción y el dueño atendiendo todo el día.

La plata es real. El gasto dental en EE. UU. llegó a US\$189.000 millones en 2024, un 4% más que en 2023.³ Las clínicas estéticas (med-spas) son una industria de más de US\$17.000 millones que crece más de US\$1.000 millones al año;⁴ el sector tiene más de 10.000 locales y el 80% son de una sola sede.⁵ El operador típico atiende pacientes todo el día y administra el negocio en los huecos.

Los pacientes llegaron primero

Mientras las consultas decidían si la IA estaba lista, los pacientes empezaron a usarla. Gallup encontró a comienzos de 2026 que el 25% de los adultos en EE. UU. había usado IA para información o consejos de salud; entre los usuarios recientes, el 59% investigó antes de una consulta y el 56% después, el 42% quería ayuda fuera del horario de atención y el 14% se saltó una consulta por lo que le dijo la IA.⁶ La encuesta de Rock Health a 8.000 adultos situó el uso de chatbots de IA para información de salud en 32% en 2025, el doble del 16% de 2024; el 64% de esos usuarios pregunta cada semana o más, y el 40% después consultó a un profesional.⁷

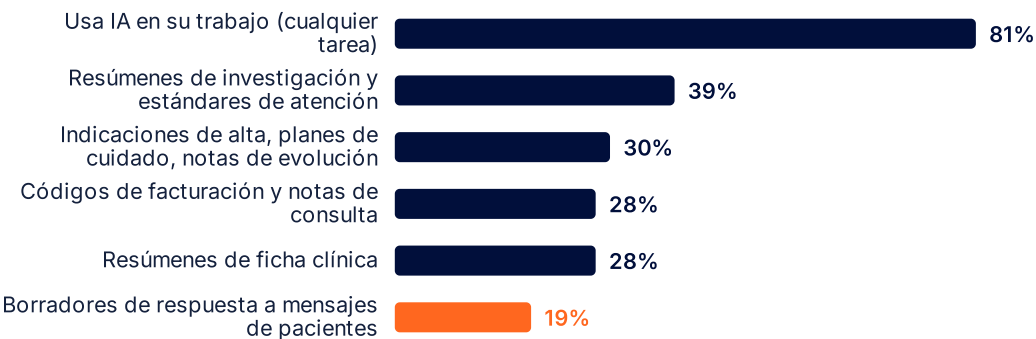
En Chile el patrón es igual de claro: casi el 80% de los chilenos busca información de salud en buscadores y un tercio (33%) consulta IA o chatbots sobre temas de salud, aunque los profesionales conservan una credibilidad bastante mayor.⁵⁴ El 14% ha usado IA para preguntas médicas o sobre medicamentos.⁵⁵

Dato clave: el 47% de los pacientes ha usado IA para investigar a un profesional, desde 31% un año antes — y el 66% de ellos se encontró con información incorrecta sobre el profesional en el camino.⁸ Tus horarios, precios, prestaciones y reseñas los lee una máquina antes que el paciente. Si la máquina los tiene mal, el paciente también.

Dónde están tus pares

Los profesionales se movieron rápido cuando las herramientas calzaron con el trabajo. La encuesta 2026 de la AMA a unos 1.700 médicos encontró que el 81% ya usa IA en su trabajo, más del doble del 40% aproximado de 2023. Los usos principales son resúmenes de investigación (39%), indicaciones de alta y notas de evolución (30%), códigos de facturación (28%), resúmenes de ficha (28%) y borradores de respuesta a mensajes de pacientes por el portal (19%).⁹

Para qué usan la IA los médicos (AMA, ~1.700 médicos, marzo 2026)



Fuente: American Medical Association, 2026 Physician Survey on Augmented Intelligence, 2026

Fíjate en la última barra. Cuatro de los cinco usos principales son leer y escribir para el profesional. Solo el 19% usa la IA para responderle al paciente, el trabajo más directamente ligado a que el paciente vuelva a pedir hora. Esa es la brecha alrededor de la cual está construido este libro.

Los dentistas van más atrás y con más cautela. La ADA encontró que el 43,3% de los dentistas usa IA en al menos una tarea: imagenología y diagnóstico (22,8%), verificación de seguros (13,6%), explicar hallazgos a pacientes (13,2%) y recepción (10,1%). Menos del 5% deja que la IA recomiende tratamiento y el 82,6% no planea hacerlo; la ficha (34,8%) y la verificación de seguros (32,6%) son lo siguiente en la lista.¹⁰ Entre las consultas pequeñas en general, la encuesta de Weave a 285 dueños y recepcionistas encontró que el 41% ha adoptado IA, el 33% la ha considerado sin decidirse y el 58% no tiene política formal de IA; el 60% nombra la privacidad como el riesgo principal y el 51% teme resultados de baja calidad.¹¹

Las veterinarias están en el medio. Una encuesta de la British Veterinary Association encontró que el 21% de los veterinarios usa IA a diario, sobre todo para informes de radiografías (44%) y diagnóstico de laboratorio (27%), y solo el 11% para comunicarse con los dueños de las mascotas; el 83% se preocupa de resultados interpretados sin contexto.¹²