

PlantaDoce.

Empresa

Mediquo, ofensiva americana: el 'WhatsApp' de la medicina conquista EEUU

La compañía tecnológica sanitaria ha empezado a ofrecer sus servicios en Estados Unidos. La empresa continúa su apuesta internacional a la espera de ampliar capital.

A. Escobar
25 sep 2018 - 05:00

Mediquo, ofensiva americana: el 'WhatsApp' de la medicina a la conquista de EEUU

Mediquo, a la conquista de Estados Unidos. El *WhatsApp* de la medicina en España continúa con su ofensiva comercial más allá de tierras españolas y acaba de poner en marcha su *app* sanitaria en el país norteamericano, según explica Guillem Serra, consejero delegado y cofundador de esta compañía barcelonesa, a PlantaDoce.

Según el directivo, la intención inicial del grupo era realizar un test para ver “la recepción” que tenía la *app* en el mercado estadounidense, y ahora han empezado a ofrecer sus servicios en dicho país. “Por el momento ya hemos iniciado campañas de marketing y hemos empezado a atraer a usuarios de habla hispana”, asegura Serra. No ha trascendido detalle económico sobre las acciones promocionales realizadas.

La *start up*, fundada en enero de 2013, nació de la mano de Guillem Serra, fundador e inversor en múltiples empresas emergentes, y José López y Albert Castells, fundadores del comparador de seguros médicos iSalud. La sede social del grupo se encuentra en la calle Milanesat de Barcelona.

Mediquo no descarta entrar en el mercado asiático, inicialmente en China

La compañía se financia a través de recursos propios y con la aportación de

PlantaDoce.

inversores externos. El pasado marzo, Mediquo cerró su primera ronda de financiación por valor de tres millones de euros. La ronda estuvo liderada por Leandro Sigman, presidente de Insud Pharma. Gran parte del dinero lo aportó Sigman, que en la actualidad posee el 40% de la compañía.

La firma *healtech* buscará una nueva inyección de capital y prevé materializar una segunda ronda de financiación, que podría anunciarse en las próximas semanas. Esta ayudará a la internacionalización de la compañía.

El objetivo de la compañía es que los usuarios cuenten con un servicio de atención médica desde el *smartphone* las 24 horas del día durante toda la semana. Estos pueden ponerse en contacto, a través de la *app* de MediQuo, con médicos colegiados de diferentes especialidades y distintos países.

La firma cerró su primera ronda de financiación, valorada en tres millones de euros, el pasado marzo

Los usuarios pueden probar el chat médico de forma gratuita durante unos días y, posteriormente, suscribirse al servicio *premium* por 4,95 euros al mes. La estrategia de la compañía pasa por dar acceso a una medicina “inmediata, fácil, garantizada y asequible” a través de las nuevas posibilidades que ofrece la digitalización, detalla la empresa.

Además de penetrar en el mercado estadounidense, la aplicación tiene presencia comercial en Latinoamérica. De hecho, en la primera mitad del año, la compañía dirigida por Serra abrió mercado en Colombia, país donde trabajada con proveedores locales. Asimismo, Mediquo no descarta *atterrizar* en Asia, concretamente en China. “Hay que ver el uso de sistemas de mensajería instantánea para la comunicación médico-paciente, porque en China, por ejemplo, el 50% de los usuarios hablan con sus médicos a través de WeChat”, apunta el ejecutivo.