

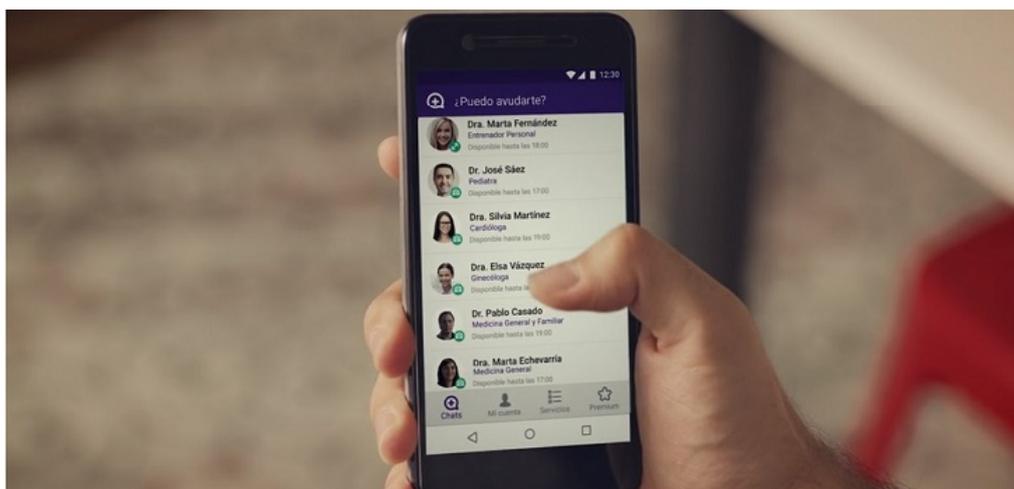
PlantaDoce.

Empresa

MediQuo prepara una segunda ronda de financiación tras abrir su capital a Leandro Sigman

La empresa tecnológica sanitaria, radicada en Barcelona, acaba de cerrar una ronda de financiación, y prevé internacionalizar su actividad, entrando en el mercado latinoamericano y asiático.

A. Escobar
14 mar 2018 - 05:00



MediQuo, la aplicación de chat médico, busca captar nuevos recursos económicos después de cerrar a principios de marzo su primera ronda de financiación. La compañía, fundada por Guillem Serra, pretende acometer una segunda ronda para internacionalizar la actividad del grupo *healthtech*.

Según explica Serra, fundador y consejero delegado de MediQuo, a PlantaDoce, **la compañía prevé abrir una segunda ronda de financiación en 2019**, que reforzará la actividad y la presencia internacional de MediQuo en Latinoamérica, en países como Colombia o Chile, y en Asia, en países como India. Serra no ha especificado la cantidad ni la fecha exacta de esta nueva operación.

PlantaDoce.

A inicios de marzo la compañía captó tres millones de euros a través de una primera ronda de financiación, que estuvo liderada por Leandro Sigman, presidente de Insud Pharma. De acuerdo con Serra, “gran parte del dinero lo ha aportado Sigman”, quien tiene el 40% de las acciones de MediQuo en la actualidad.

MediQuo cerró una primera ronda de financiación por tres millones de euros a principios de marzo

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.

El objetivo de la compañía es que los usuarios dispongan de 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, como pediatras, ginecólogos, cardiólogos, psicólogos, nutricionistas, sexólogos y entrenadores personales, entre otros.

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.

La *start up* nació en 2013 de la mano de Guillem Serra y los fundadores del comparador de seguros médicos iSalud

“Nos dimos cuenta de que la gente quería inmediatez y cualquier burocracia previa a la consulta molestaba mucho; por ello pusimos en marcha MediQuo”, afirma Serra.

La empresa cuenta con doce personas en el equipo, de los cuales siete pertenecen a desarrollo, dos pertenecen a *márketing* y el resto al departamento médico y al departamento B2B.

PlantaDoce.

Asimismo, MediQuo cuenta con dos médicos en plantilla, que ejercen como coordinadores de los facultativos que prestan sus servicios al grupo. El resto de médicos, un total de treinta, no están en plantilla y cobran por horas de cobertura con los usuarios o pacientes.

De cara al presente ejercicio, la empresa prevé incorporar a una persona para el departamento de márketing y a otra persona para el departamento de desarrollo, según explica a PlantaDoce el consejero delegado de MediQuo.