

PlantaDoce.

Empresa

Scopios arranca con 300.000 euros para acelerar en salud digital

La compañía madrileña ofrece una plataforma que traslada el control de la sanidad al profesional sanitario.

A. Escobar
29 jun 2021 - 04:56



Scopios se presenta en sociedad para impulsar el crecimiento del sector de la salud digital en España. La compañía madrileña acaba de arrancar de manera oficial su proyecto, al que por el momento ha destinado 300.000 euros, según explican Raúl Garrido, consejero delegado de Scopios, y Manuel Macanás, director comercial de la empresa, a PlantaDoce.

Esta *start up* ofrece una plataforma que traslada el control de la sanidad al profesional sanitario y ofrece servicios de salud y actos médicos gestionados íntegra y libremente por especialistas y centros sanitarios.

Scopios ofrece la oportunidad a los profesionales sanitarios de pertenecer a esta

1 / 3

<https://www.plantadoce.com/empresa/scopios-arranca-con-300000-euros-para-acelerar-en-salud-digital>

El presente contenido es propiedad exclusiva de PLANTADOCE EDICIONES, SLU, sociedad editora de PlantaDoce (www.plantadoce.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

PlantaDoce.

nueva comunidad donde ellos se dan de alta en un sistema, **sin intermediarios**, decidiendo en todo momento qué actos y servicios médicos publican libremente y la manera en que se muestran a sus potenciales pacientes. Estos usuarios, por su parte, también deben darse de alta en el sistema.

Scopios ofrece tres tipos de planes, adaptados a cada necesidad del profesional

Cada profesional tiene libertad de decidir sobre las tarifas ofrecidas a sus potenciales pacientes, controlar su calendario y el tiempo que él mismo marca para cada consulta. De esta manera, Scopios permite que el sanitario ofrezca un mejor servicio, al tener un control total sobre sus publicaciones, y así mismo sus ganancias sean las que realmente consideran que deberían de ser.

“Somos un *marketplace* que lo que hace es liberalizar el precio porque hasta ahora el profesional se sentía mal valorado y pagado”, explican el consejero delegado y director comercial de la compañía.

Scopios ofrece tres tipos de planes, adaptados a cada necesidad. El primero es el plan *free*, con el que la compañía permite al profesional publicar hasta un máximo de cuatro actos sin coste mensual. Por su parte, Scopios percibe **una comisión del 15% por cada acto o servicio** médico tramitado desde la plataforma.

El segundo programa es el básico. La contratación de este plan permite al profesional o centro médico publicar hasta un máximo de 25 actos o servicios. En este caso, la cuota mensual es de 39,9 euros más IVA y una comisión de un 8% por cada acto o servicio tramitado por Scopios. El último es el plan *premium*, con el que se publican actos y servicios ilimitados por 149,9 euros más IVA al mes y una comisión de un 4% por cada acto o servicio tramitado por la plataforma.

Garrido y Macanás son los únicos accionistas de Scopios. Según ambos, de momento la empresa, tiene “capilaridad para abarcar toda España” con los recursos propios con los que se ha financiado la compañía hasta ahora.

Garrido ejerció con anterioridad como delegado de la zona de Barcelona de Valeant Pharmaceuticals y como director de cuadro médico de SaludOnNet, una plataforma de *ehealth* que conecta a aseguradoras, centros médicos y pacientes. Por su parte,

PlantaDoce.

Macanás también trabajó para SaludOnNet, ocupando el cargo de responsable de red médica.