

“El sector sanitario no puede, ni debe, quedarse al margen del comercio electrónico”

ENTREVISTA RAÚL GARRIDO MEDINA Y MANUEL MACANÁS WANDSER CEO Y CCO DE SCOPIOS

Scopios es, simplificando mucho, un Marketplace de salud, pero es mucho más que solo un lugar de encuentro entre el profesional sanitario y el paciente. Scopios nace con el objetivo de dar visibilidad on-line a todo profesional sanitario sin excepción, salvo los que no cumplan con la normativa legal vigente, y facilitar el acceso a la sanidad privada, sin imposiciones, sin condicionantes a la hora de fijar precios, ya que el profesional conoce desde el minuto cero las condiciones fijadas por Scopios. Hablamos con Raúl Garrido Medina (R.G.), CEO, y con Manuel Macanás Wandser (M.M.), CCO.

Sanidad pública y sanidad privada controlada por mutuas y aseguradoras... ¿Scopios viene a romper este binomio?

M.M.- Scopios es un proyecto que se ha creado con el fin de apoyar y ayudar a los profesionales sanitarios. Es cierto que no nos ponemos límites, pero de allí a que hayamos llegado a pensar en romper un binomio... A lo mejor es el comienzo de un trinomio.

R.G.- Pero, sobre todo, Scopios es un complemento a ambos modelos, un modelo de venta on-line, que, si bien ya existe, no va de la mano del profesional ya que sigue estando controlado principalmente por empresas aseguradoras. De hecho, la mayoría de “Marketplace” que existen están participadas por compañías aseguradoras como Axa, Caser, Mapfre o DKV.

M.M.- Sin embargo, y aunque la sanidad pública sigue dando un servicio excepcional a pesar de las circunstancias, necesita una reforma profunda que mire hacia el futuro. No queremos competir con ella, sino complementarla, como de alguna forma ya lo está haciendo la privada, esa sanidad, como decís, “controlada por mutuas y aseguradoras”.

R.G.- Esto hace, por tanto, que no sea real un nuevo modelo de negocio, ya que en Scopios el binomio lo rompe el propio profesional, que es quien va a controlar y decidir los precios y servicios que él quiere ofrecer.

¿Por qué es necesaria una plataforma como Scopios?

M.M.- El e-commerce se va consolidando a pasos agigantados y nosotros siempre hemos defendido que el sector sanitario no puede, ni

debe, quedarse al margen o retrasarse en la incorporación de la tecnología y/o digitalización.

Por eso es necesaria una plataforma como Scopios. Alguien debe abrir el camino a la sanidad privada, alguien debe ofrecerles la posibilidad de competir sin restricciones, aquí en España y en el resto del mundo.

R.G.- También lo es para liberalizar la medicina privada y para dar cobertura a todos. Sobre todo a los profesionales sanitarios que no tienen la posibilidad para vender por Internet, bien porque no han llegado a un acuerdo con plataformas, bien porque las plataformas no se ponen en contacto con ellos o porque es antieconómico que el profesional se gestione sus ventas on-line.

Y, por supuesto, para que los pacientes tengan un mejor acceso a la medicina privada, como complemento a las coberturas que ya puedan tener tanto en la SS como a través de las compañías de seguros.



Pero ya hay otras plataformas de salud online, ¿qué diferencia Scopios del resto? Es decir, ¿por qué profesionales y pacientes deben escogerla?

M.M.- Efectivamente, hay otras, incluso muchas y con un recorrido de varios años.

Pero todas ellas mantienen un modelo de relación con el profesional sanitario que nosotros consideramos caduco para los intereses de este.

R.G.-Las plataformas existentes no dan acceso libre a todos los profesionales sanitarios sin excepción, por más que cumplan la normativa vigente para poder ejercer en España. Limitan los baremos que reciben los profesionales e imponen procedimientos que el profesional ha de realizar.

El paciente, por su parte, paga precios semi-privados, ya que las plataformas existentes abogan por

la medicina “Low Cost”, y recibe trato de compañía de seguros, es decir, pagan poco por una consulta corta y repetitiva.

M.M.- Scopios con su plataforma pretende que tanto uno como otro (profesional sanitario y paciente) reciba lo que se debe recibir. Ni más, ni menos.

Romper el binomio del que hablamos al principio no debe haber sido ni debe ser fácil...

M.M.- Realmente, no hemos venido a romper nada. Hemos creado Scopios para sumar, no restar. Ofrecer otra alternativa, una alternativa que entendemos es más equilibrada para los intereses del paciente y de los profesionales sanitarios... que sean ellos los que decidan qué camino quieren seguir. El nuestro o el que ya conocen.

R.G.- Es cierto que llevamos mu-

“Estamos en el momento de hacer ver a los profesionales sanitarios que Scopios es un nuevo canal de venta seguro, creado por y para ellos”

“Todas las plataformas de salud online mantienen un modelo de relación con el profesional sanitario que nosotros consideramos caduco para los intereses de este”

chos años trabajando en algunas de las plataformas existentes y compañías de seguros, donde nos hemos dado cuenta que se “maltrata” a los profesionales. Lo primero que hemos tenido que hacer es desarrollar un sistema informático 100% enfocado al profesional y al usuario. Fácil, intuitivo y pensado en el futuro.

Ahora estamos en el momento de hacer ver a los profesionales que Scopios es un nuevo canal de venta seguro, creado por y para ellos.

Scopios empieza en España con capital 100% español, pero los planes son mucho más ambiciosos, ¿verdad?

R.G. El capital en su mayor parte ha sido propio, salvo una pequeña inversión de un grupo familiar amigo que desde el primer momento creyó en nosotros. Hemos de ir paso a paso, la típica frase en el mundo del deporte, pero es así. Hemos creado un sistema escalable a nivel mundial, ya que medicina privada hay en todo el mundo sin excepciones, y aunque nuestra andadura ha comenzado en el mercado español, tenemos especial interés en otros países, el más avanzado es el mercado portugués.

Con el fin de afrontar la internacionalización con garantías, acabamos de lanzar nuestra primera ronda de financiación.

