



EL LLAMADO “MEYDEY” DE FERNANDO Y ANDREA MASSÚ

Ocurrió un verano, en un lugar cerca de Pucón: la sobrina de Andrea Massú, con pocas semanas de nacida, se enfermó. Tenía fiebre y pintas en el cuerpo. La única pediatra del pueblo no tenía horas disponibles y el centro médico público estaba colapsado, con una espera imposible. Finalmente lograron un sobrecupo. La bebé sanó, pero quedó una inquietud entre la familia.

Hablaron con profesionales de la salud, analizaron el mercado, investigaron profundamente con una encuesta que hicieron con Cadem, revisaron otros estudios y hace dos años nació Meydey, una plataforma que une a profesionales de la salud con pacientes: un lugar donde se encuentran personas con necesidades de una hora de atención urgente con especialistas que están geográficamente cerca y tengan disponibilidad para atenderlos.

“Es como un Uber de la salud”, explica Andrea Massú, CEO de la firma y parte de la familia propietaria del family office de Fernando Massú -su padre-, actual presidente de BTG Pactual y ex Corpbanca y Enap.

“Quisimos desarrollar una tecnología

El avezado banquero y su hija ingeniera comercial armaron, junto a un equipo de 20 personas, una plataforma para conectar a profesionales de la salud con pacientes que necesitan una consulta y no pueden esperar. Usan geolocalización y esperan ampliarse a México lo antes posible. “Es como un Uber de la salud”, explica ella.

que realmente responda a los problemas que tengan las personas, tanto pacientes como profesionales de la salud”, explica.

Los principales problemas que identificaron fueron el acceso, tiempos de espera, costos y calidad, que son las variables incluidas en los objetivos de la OMS para la salud de las personas.

La aplicación -cuyo nombre proviene de mayday, el conocido llamado de socorro- se lanza este lunes 8 de abril, pero

ya hay 400 profesionales pre registrados, entre médicos generales, pediatras, kinesiólogos, nutricionistas, psicólogos y técnicos en enfermería para cuidado de adulto mayor o bebés.

Consultas profesionales y a domicilio

“Hay una oportunidad enorme para los profesionales en esto. Tanto para tener ingresos adicionales como para un orden administrativo. En general, ellos tienen tiempo de holgura, porque su trabajo está limitado a lo que le ofrecen los edificios donde trabajan, generalmente pasan un día en un lugar, dos en otro, y así. Y esto viene a solucionar el poder trabajar cuando quiera y donde quiera, sin tener que incurrir en ningún costo fijo adicional, de oficina por ejemplo”, recalca.

La aplicación funciona cobrando comisión a los profesionales, sólo a medida que atienden un paciente. “Es como un Uber de la salud -enfata Andrea-, se une una paciente con profesional en tiempo real a través de geolocalización. El profesional de la salud puede activarse y desactivarse cuando quiera y hay una evaluación de calidad de ambas partes. Además el historial médico es descargable en tiempo real cuando el paciente lo requiera, con una potente seguridad de la información”.

La complejidad de entrar al mundo de salud es importante, dice Massú, “porque hay que asegurar muchas cosas, por ejemplo, quién es el profesional de la salud, y todos los nuestros están acreditados por la Superintendencia de Salud en una integración con Medipass”.

Por ahora comenzarán con consultas presenciales y a domicilio; y el segundo semestre habrá telemedicina. Recalca que ninguna consulta es para casos de riesgo vital ni urgencias. En tanto, el 2025 vendrán alianzas con el ecosistema de salud, como clínicas u otras startups de salud.

Empezarán sólo en la Región Metropolitana, pero esperan luego expandirse por

todo el país y después en Latinoamérica, con el principal foco en México. Ello por su tamaño y complejidad, además de un gasto per cápita en salud privada similar al chileno.

Hasta ahora el equipo lo integran 20 personas y han fichado a ejecutivos como Pablo Torres, ex CMO de Rappi Turbo, quien se hará cargo del marketing de Meydey; además de asesores como el doctor Andrés Glasnovic, jefe de medicina familiar de la Clínica Universidad de los Andes y el ex McKinsey, Dino Besomi, que es asesor de tecnología.

Busquilla de siempre

Andrea Massú es ingeniera comercial, y antes de armar Meydey trabajó en Cencosud, BCI y Merama. “Soy emprendedora por naturaleza, tuve tiendas digitales de decoración, me traje una marca de zapatillas españolas, tuvimos un negocio de desarrollo de joysticks. Me cuesta quedarme tranquila, soy busquilla”.

Dice que tiene un perfil similar a su padre, Fernando Massú. “Me parezco mucho al papá, ambos somos inquietos, siempre estamos metidos en muchas cosas. Para él ha sido natural entrar a emprendimientos nuevos, es una persona con el alma muy joven”, recalca.

El family office, bautizado como BYF, además tiene inversiones agrícolas, como plantaciones de nogales y una fintech llamada Pro Pie, que financia los pie de viviendas, aunque el tema inmobiliario está frenado por lo que no están dando financiamiento nuevo hasta que se vuelva a poner atractivo ese sector.

Meydey comienza con un capital de un millón de dólares que puso directamente la familia, “aunque en nuestro roadmap está hacer rondas de inversión, pero no tenemos urgencia porque tenemos el capital suficiente para sostener este emprendimiento un tiempo más”, explica.

¿Con qué sueña Andrea? “Creemos que esto es una solución a nivel mundial y es muy escalable, le queremos mejorar la vida a la gente.”