



Búho, Farmaloop y Fracción, tres iniciativas chilenas:

Plataformas digitales generan ahorros importantes en la compra de remedios

Sus estrategias son distintas: desde comparar y elegir los mejores precios en farmacias en línea, adquirir solo las tabletas que se necesitan o recibir productos que expirarán luego a un valor menor.

ALEXIS IBARRA O.

La receta es sencilla: mientras más cerca esté un remedio de vencer, mayor será el descuento. Esa es la promesa de Farmaloop (farmaloop.cl), una farmacia online que ofrece medicamentos con una fecha de caducidad cercana. El descuento puede llegar hasta al 90% en relación al precio normal.

"Farmaloop se basa en el concepto de economía circular y está enfocada en pacientes crónicos. Lo que hacemos es evitar que los medicamentos terminen destruyéndose por expiración y hacemos alianzas directas con laboratorios para llevar esos medicamentos a los pacientes que los necesitan al menor precio posible y con la experiencia de compra más simple", cuenta Michel Tesmer, fundador y director ejecutivo de Farmaloop.

Esta farmacia digital ofrece productos a los que les falta entre 11 y 2 meses para vencer y con descuentos que van del 40% al 90%.

La mecánica es simple, explica Tesmer: "El precio va bajando en la medida que se acerca el vencimiento. Por ejemplo, si un paciente diabético tiene que tomar 30 pastillas el mes siguiente, puede comprar un producto al que le queda dos meses antes de expirar a 90% de descuento, lo que es un tremendo alivio para su bolsillo".

Pero el beneficio no es solo para el paciente, también hay ahorros para los laboratorios. "Cuando el producto termina venciendo, hay todo un proceso certificado para destruir los medicamentos y así no contaminen el medio ambiente. El laboratorio tiene que pagar por la



Obtener buenas ofertas en medicamentos y entregarlos a domicilio es lo que hacen estas plataformas chilenas. Esto es ideal para personas mayores o con movilidad reducida.

destrucción".

"No somos una farmacia de ladrillo que abre sus puertas y espera al paciente. Lo salimos a buscar en los consultorios, entregamos un flyer, le ponemos un sticker en la receta o tenemos códigos QR para que los pacientes compren los medicamentos y se los llevamos a la casa con despacho gratis. Así el paciente no tiene la necesidad de recorrer tres farmacias para buscar dónde le sale más barato", añade Tesmer.

Búho (www.buhochile.com) es otra plataforma que ayuda a conseguir un mejor precio para un medicamento comparando entre las ofertas de varias farmacias en línea.

"Somos un marketplace para comprar medicamentos a domicilio. Trabajamos con catorce farmacias y comercializamos sus productos en nuestra plataforma web. La gracia de Búho es que ofrece al paciente una compra multifarmacia y le per-

mite adquirir el medicamento en aquella que lo tiene más barato", dice Joaquín Muñoz, gerente comercial de Búho.

Ricardo Susaeta, fundador y director ejecutivo de Búho, explica que sus algoritmos arman el carro de compra con el medicamento más barato en una fracción de segundo. "Si lo que se quiere es lo más barato, se incluyen los medicamentos de distintas farmacias que pueden llegar al otro día a la casa. Nosotros nos hacemos cargo de la logística de ir farmacia por farmacia y llevarlos al domicilio de la persona", aclara.

Un costo promedio de envío es de \$3.900 y pueden enviar a todo Chile, aunque fuera de la R. Metropolitana puede tardar más de un día.

Otra alternativa es optar por lo más rápido, que no necesariamente será lo más barato. "Igual se elige lo más conveniente entre farmacias en que se pueda entregar rápido según

el domicilio de la persona".

Búho ha incorporado la inteligencia artificial para reconocer el contenido de una receta a partir de una imagen que sube el usuario. "Arma el carro reconociendo el contenido de la receta. Funciona bien con las escritas a computador o cuando el doctor escribe en letra imprenta. Las recetas con mala letra no las detecta", aclara Susaeta.

Solo lo necesario

Un tercer actor es Fracción (fraccion.cl), pionero en ofrecer la compra de medicamentos fraccionados, es decir, no la caja completa, sino las tabletas justas para el tratamiento.

"En el sitio hay un botón que dice Fraccionamiento, nos envían la receta y decimos si ese medicamento se puede fraccionar o no, ya que no todos se pueden, además te decimos el costo del fraccionamiento", afirma Javier Vega, fundador y director ejecutivo de Fracción.

"Está pensado, principalmente, para aquellos pacientes en tratamientos de dolencias agudas que deben tomar el medicamento por siete días y la caja, por ejemplo, trae para 30 días", agrega Vega. Según asegura, en el tiempo que ofrecen el servicio de fraccionamiento, el promedio de ahorro es del 74%.

Actualmente Fraccion.cl ha incorporado nuevas funcionalidades a la plataforma, entre ellas la posibilidad de que las personas que tengan un seguro de salud complementario puedan comprar los medicamentos con el beneficio ya aplicado. "Hemos calculado que hay cerca de 5 millones de personas, incluidas sus cargas, que tienen seguros complementarios de salud. Nosotros nos conectamos directamente con las compañías de seguro en convenio para entregar automáticamente el beneficio", aclara Vega.

Finalmente, Fracción detectó que cerca de 50 comunas en Chile no tenían farmacia. Para revertirlo, se aliaron con SQM. "Podemos llegar de forma digital a ellas con envíos, o de forma física con una tienda. Ya estamos en siete de ellas y queremos completar las 50 en 2027", dice Vega.



Fracción ha sido pionero en vender solo los medicamentos que se necesitan y no toda la caja.