

NUEVOS NEGOCIOS:

Plataforma usa algoritmo para la compra y despacho de medicamentos

La propuesta de Búho es identificar los remedios en distintas farmacias y facilitar su envío a domicilio.

Están en fase de crecimiento en el país.

SOFÍA MALUENDA

Fue en 2021, en plena pandemia, cuando tres amigos ingenieros de la UC estaban a cargo de la compra de medicamentos de sus abuelos. “El proceso era complejo, demandaba mucho tiempo en traslado y filas en las farmacias, y por las grandes diferencias de precios que existen para un mismo producto entre locales, muchas veces terminábamos pagando de más”, explica Ricardo Susaeta, uno de ellos.

Para solucionar este problema, decidieron aprovechar su experiencia y desarrollaron las primeras versiones de un algoritmo que apuntara a ese problema. Se empezaron a sumar parientes, amigos y conocidos, ya que la iniciativa les resolvía este tema que implicaba un gran esfuerzo de varios miembros de las familias todos los meses. Luego de múltiples pruebas, pilotos e iteraciones, lograron lanzar la plataforma en febrero de 2023 y concretar Búho: una *startup* que ofrece una solución tecnológica enfocada en salud a través de una plataforma para la compra y el despacho de medicamentos.

“Nuestra plataforma utiliza un algoritmo para comparar precios en más de 14 farmacias, compra cada medicamento en la más barata y lo entrega a domicilio a cualquier parte de Chile en un solo pedido, generando un ahorro en el costo de los medicamentos y mejorando el acceso a productos difíciles de encontrar sin la necesidad de salir del hogar”, explica el CEO y cofundador, Ricardo Susaeta, que creó esta pro-



Dan Ustilovsky, Ricardo Susaeta y Joaquín Güell, fundadores de Búho.

puesta junto a Joaquín Güell (COO) y Dan Ustilovsky (CTO).

Más de 25 mil pedidos

Hoy en día, la plataforma está disponible para entregas en todo el país (incluso Isla de Pascua, aseguran), y han completado más de 25.000 pedidos exitosos en más de 100 comunas. “En este proceso, hemos genera-

do ventas de medicamentos valorizadas en más de US\$ 1,2 millones y gracias al algoritmo tecnológico, generamos un ahorro promedio del 30% en comparación con los precios del mercado”, sostiene. Junto a su programa de acompañamiento para pacientes crónicos, también dicen que han logrado tener un 25% de recurrencia en sus usuarios, lo que, a juicio de Susaeta, “son buenos indicadores, y aún más positivos si se toma en consideración que solo llevamos cerca de un año y medio en el mercado”.

En el sector privado están integrados a los sistemas de clínicas y telemedicina para entregar cotizaciones automáticas de los fármacos recetados y así mejorar la adherencia a los tratamientos, mientras que en el sector público están implementando un programa de dispensación de remedios a domicilio y contactabilidad con el paciente.

“Estamos en pleno período de consolidación en Chile, donde esperamos mantener el crecimiento mensual del 15% que hemos tenido durante los últimos seis meses”, afirma el emprendedor. Para ello, están desarrollando acuerdos estratégicos con múltiples actores del área de la salud.

A principios de 2023 finalizaron una ronda de capital presemilla por US\$ 400.000 con inversionistas ángeles, y hoy están en proceso de un nuevo levantamiento para mantener el crecimiento y consolidar la expansión que están buscando. “Nuestro objetivo final es expandir esta solución en toda la región”, dice Susaeta. Para ello, dice, están mejorando la experiencia en su plataforma web y buscando nuevos canales para atender a personas en zonas aisladas, adultos mayores o que no tengan acceso a internet en sus casas.