



ESPERAN LUEGO ABASTECER A LATINOAMÉRICA DESDE NUESTRO PAÍS

Desde Rusia a las farmacias chilenas: el largo viaje de Polisorb

Tatiana Seletskaya, Svetlana Belloni y Ekaterina Kolupaeva, junto al equipo de ventas de Polisorb en Chile.

Desarrollado en ese país hace más de 30 años, el dispositivo para tratar intoxicaciones, alergias alimentarias y trastornos gastrointestinales llegó al país tras un exigente proceso regulatorio y comercial. Sus impulsoras ven a Chile como el punto de partida para su expansión en América Latina. GABRIELA ACEITÓN

La entrevista ocurre en dos tiempos. En la pantalla, Svetlana habla desde Santiago y Tatiana, desde Rusia. Entre ambas hay una dinámica que se percibe incluso a través de la videollamada. No es casual. “Nos conocemos hace muchos años”, dicen. Y eso se nota. Pero la misión que las reúne empezó mucho antes que ellas, y con un origen inesperado: una historia de amor.

“Un científico desarrolló este producto porque su esposa tenía dermatitis atópica y él quería ayudarla”, cuentan. Era finales de los años 80, y en esa búsqueda comenzó a trabajar con compuestos basados en silicio, investigando cómo eliminar toxinas del organismo. De ese proceso nació Polisorb, un enterosorbente que hoy se comercializa en distintos países y que ahora busca abrirse paso en Chile.

Polisorb es un dispositivo médico en base a dióxido de silicio altamente purificado. Se presenta como un polvo que se mezcla con agua y actúa dentro del sistema digestivo captando toxinas, bacterias y alérgenos, que luego son eliminados de forma natural. Su acción es física —no se absorbe en la sangre—, por lo que se utiliza como apoyo en cuadros como diarrea, intoxicaciones o alergias alimentarias.

Tatiana Seletskaya, gerente de ventas internacionales del laboratorio, y Svetlana Belloni, presidenta de Modul SpA, empresa responsable del registro y distribución en Latinoamérica, son parte del equipo que impulsa su llegada a la región. Y eligieron Chile como punto de partida.

No fue una decisión improvisada. Según explican, el país ofrece una institucionalidad sanitaria sólida y exigente, lo que lo convierte en una puerta de entrada estratégica para América Latina. “Si nos resulta aquí, nos va a resultar en otros países”, afirman, en referencia al proceso de validación sanitaria. Pero entrar no ha sido fácil.

El camino incluyó estudios de mercado, procesos regulatorios, certificaciones, importación, distribución y negociaciones con cadenas de farmacias. “Es un proceso largo, con mucha responsabilidad”, resume Belloni. Solo la etapa de análisis y preparación

para ingresar a Chile les tomó cerca de tres años.

A eso se suman los tiempos logísticos. Permisos, etiquetado, llegada del producto al país, procesos aduaneros y la construcción de una red comercial que permita posicionarlo. Hoy, Polisorb está disponible en la cadena Salcobrand y, desde la próxima semana, comenzará a venderse en 32 locales de Farmacias Knop en la Región Metropolitana.

Fabiola Inalaf, *product manager* de medicamentos y dispositivos médicos de Knop, destaca que “para nosotros es fundamental acercar a nuestros clientes lo último en salud natural a nivel mundial. Por eso estamos constantemente monitoreando tendencias e innovaciones, con el objetivo de incorporar al mercado chileno soluciones integrales y efectivas para distintas necesidades de salud”.

“Hoy la gente está mucho más preocupada del bienestar general y la salud digestiva es una parte clave”, explican sus impulsoras.

En ese escenario, apuestan por introducir un producto y abrir un mercado, además de hacerlo como equipo liderado por mujeres.

“No es fácil”, reconocen. No solo por la complejidad del rubro, sino también por lo que implica emprender en una industria dominada por grandes empresas. Sin embargo, hay algo que repiten casi como un principio: la persistencia.

“Las mujeres —rusas y chilenas— tienen un carácter fuerte”, dicen. Y agregan que mientras más obstáculos hay, o mientras más te dicen que no, más ganas tienes de seguir adelante.

Este impulso es también lo que sostiene las expectativas del proyecto. A partir de la experiencia compartida y la confianza construida con los años, hoy miran más allá del mercado local. El objetivo es consolidarse en Chile y luego expandirse a otros países de América Latina, como Brasil, Colombia y México. Pero el plan va incluso más lejos: producir el producto en Chile para abastecer a la región.

“SI NOS RESULTA AQUÍ, NOS VA A RESULTAR EN OTROS PAÍSES”, EXPLICAN DESDE EL EQUIPO SOBRE LA LLEGADA A CHILE. ESPERAN MÁS ADELANTE PODER PRODUCIR DESDE NUESTRO PAÍS, Y ASÍ ABASTECER A LA REGIÓN.