

Hay más de 12.000 fármacos rebajados por convenio con farmacias

Principales descuentos en remedios de invierno para afiliados a Fonasa

MAURICIO RUIZ

Con temperaturas cercanas a cero ya instaladas, incluso antes de la llegada oficial del invierno, los resfríos y las enfermedades respiratorias comenzaron a aumentar, junto con el gasto familiar en medicamentos. En ese contexto, Fonasa reforzó el convenio que mantiene con distintas cadenas y farmacias independientes, mediante el cual sus afiliados pueden acceder a descuentos en más de 12.000 medicamentos.

Entre ellos hay varios fármacos cuya demanda aumenta en esta época, como descongestionantes, broncodilatadores y anti-alérgicos, que pueden encontrarse a menor precio en más de 700 farmacias adheridas para los más de 17 millones de beneficiarios de Fonasa. Por ejemplo, la tabla que acom-

paña a esta nota incluye el broncodilatador Berodual, cuyo precio normal alcanza los \$35.499, pero que gracias al convenio baja a \$15.500, lo que representa un ahorro de 56,3%.

"En esta época del año, cuando aumentan los resfríos y las enfermedades respiratorias, este convenio es una ayuda real para el bolsillo de nuestras y nuestros usuarios. Acceder al descuento no requiere trámites: basta la cédula de identidad y, cuando corresponda, presentar la receta médica en las farmacias en convenio", dice César Oyarzo, director de Fonasa.

Salcobrand y Farmacias Ahumada, además de farmacias regionales y plataformas online como Farmex, MercadoFarma, Biofar y MiFarmaciaOnline son algunas empresas en convenio.

Fonasa además dispone de un buscador georreferenciado que permite encontrar los medicamentos en convenio y ubicar las farmacias adheridas más cercanas al domicilio del usuario. Al ingresar a la plataforma **medicamentos.fonasa.cl**, el sistema solicita la dirección o comuna y luego ordena los locales cercanos según ubicación, mostrando además el precio normal del remedio, el valor con descuento Fonasa y el porcentaje de rebaja disponible.

El usuario puede buscar el medicamento tanto por nombre comercial como por principio activo, lo que facilita comparar alternativas más económicas.

Alejandro Pérez, CEO de Farmex.cl, asegura que la demanda de medicamentos relacionados con enfermedades respiratorias aumenta mucho en esta época. "Tiene un

aumento promedio de 68% en los meses de abril, mayo y junio en relación con el resto del año".

Sobre el convenio con Fonasa, dice que en Farmex.cl tienen entre 4.000 y 5.000 ventas mensuales de productos con descuentos y que la rebaja promedio es de \$1.300 por unidad.

En estos convenios, Fonasa no realiza desembolsos, las farmacias obtienen beneficios sólo por el mayor volumen de clientes. "Es un negocio redondo para las empresas porque les permite un flujo masivo de personas que, además, pueden comprar otros productos al entrar a la farmacia. También fideliza clientes, que quedan con la percepción de que es una farmacia barata", explica Héctor Sánchez, director ejecutivo del Instituto de Salud Pública de la Universidad Andrés Bello.