



## Saluxa, la startup que creó una plataforma de beneficios de salud a medida para empresas crece en Uruguay y ya proyecta su desembarco en Perú

La uruguaya Saluxa se proyecta como un hub de servicios de salud para empresas y sus empleados a través de una solución flexible y llave en mano.

21 DE OCTUBRE 2025 - 5:00HS

Compartir



Benjamín Regueiro, CEO y cofundador de Saluxa

Por María Noel Durán

**D**os de cada tres latinoamericanos cancelaron alguna vez un servicio de salud por no poder acceder a él. La startup uruguaya **Saluxa** se creó para mitigar esa realidad y **ser aliada de las empresas que quieren acercar beneficios sanitarios a sus colaboradores.**

Esta propuesta innovadora se diferencia de las soluciones corporativas tradicionales al posicionarse como un servicio a medida de las necesidades de los empleados y de las empresas que no deben tener un mínimo de empleados para poder contratarla.

En entrevista con *Café y Negocios* el CEO y cofundador, **Benjamín Regueiro**, explicó los detalles del emprendimiento que se incubó en el Centro de Innovación y Emprendimientos (CIE) de Universidad ORT, tuvo su piloto en 2024 y este año ya cuenta más de 300 usuarios en la plataforma.

Regueiro viene de la industria fintech, de hecho, en los últimos tres años se desempeñó como líder de Operaciones de Prometeo. Su expertise fue clave a la hora de ejecutar una solución enfocada en las empresas y que impacte en disminuir el alto gasto de bolsillo que los latinoamericanos invierten en salud independientemente de su cobertura médica. **"En la región se paga entre 30% y 40% de nuestro bolsillo en relación con el total del gasto total de salud"**, mencionó Regueiro y analizó que se trata de "un número muy alto si comparamos la región con países desarrollados".

Sin embargo, Uruguay se encuentra entre los países de América Latina en el que este guarismo es más bajo por lo inclusivo del Sistema Nacional Integrado de Salud. "En Guatemala el gasto de bolsillos se ubica por arriba del 50% sobre el gasto total y eso genera, entre otras cosas, diferencias muy grandes en la calidad de atención", subrayó el líder de la startup.

**El modelo de Saluxa de conectar empresas y personas con prestadores de salud tiene su raíz en el acuerdo de reembolsos de gastos médicos americano.** Su referente en este mercado es la compañía Thatch y también se inspiraron en la británica Healthkey.

"En esencia, intenté investigar qué tipo de soluciones fintech, eventualmente, podrían resolver este problema. Y Saluxa, en definitiva, es un nuevo modelo de beneficios en salud que permite a empresas de cualquier tipo y tamaño poder brindar salud de calidad a sus colaboradores", detalló el cofundador y CEO.

### ¿Cómo funciona Saluxa?

El modelo de negocios de la startup va en dos vías. Una que se dirige a la experiencia con el usuario final, con una red de socios que, hasta el momento, incluye psicólogos, cobertura odontológica, laboratorios y aseguradoras, "para tener una buena cantidad de servicios en la plataforma y de buena calidad". A su vez, una segunda vía, facilita que el colaborador pueda seguir haciendo uso de sus servicios de salud—su psicólogo de confianza o la farmacia de la esquina— y puedan recibir el reintegro al cargar una foto del comprobante en la plataforma.

**"Hay gente que decide contratar total o parcialmente seguros privados, otros compran medicamentos en la farmacia todas las semanas, hay gente que va a terapia, otros hacen un tratamiento odontológico, la plataforma facilita eso"**, ejemplificó Regueiro y afirmó que su objetivo es ser un hub de prestadores de salud. "Poder ser ese lugar en donde las personas y empresas con sus colaboradores puedan acceder y encontrar servicios de salud de calidad", afirmó el referente de la firma que ahora trabaja para sumar más acuerdos con los actores clave de salud del país "para trabajar en conjunto y ofrecer soluciones óptimas".

Con un enfoque tecnológico-financiero enfocado a la salud, Saluxa opera mediante un modelo de *software as a service* por colaborador, por mes. "Las empresas solamente asignan un presupuesto que se reembolsa luego a sus colaboradores", estimó Regueiro y destacó que Saluxa sugiere a las compañías cuál es el presupuesto ideal para su propuesta aunque la última palabra la tiene la firma.

La startup monetiza el servicio por medio del acceso a la plataforma por colaborador por mes, "y a su vez, si consumen servicios de nuestros partners, comisionamos a los mismos", sostuvo Regueiro.

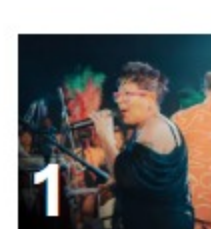
### El crecimiento en Uruguay y la expansión a Perú

Aún en su fase inicial y sin inversión en promoción, Saluxa ya facilitó acuerdos de reembolsos por US\$ 75.000. Además, por su potencial internacional, forma parte del programa **Pasaporte Emprendedor** impulsado por **LATU, la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII) y Endeavor Uruguay.**

En 2026, la empresa tiene programado su desembarco en Perú como segundo mercado, además de Uruguay. "Y eventualmente Chile, Paraguay y Argentina", adelantó Regueiro y confirmó que la aceptación de los usuarios en Uruguay es excelente. **"Las personas lo ven realmente como un beneficio muy tangible"**. En tanto, desde la perspectiva de las organizaciones, es bien recibido por las empresas uruguayas que tienen tradición de fuerte cultura de preocupación por el equipo. "Impacta en el bienestar de la gente con la que trabajamos día a día".

"Tenemos alrededor de 300 usuarios en la plataforma, tres clientes y tenemos el objetivo de cerrar el año con cinco clientes en Uruguay y uno en Perú".

### LAS MÁS LEÍDAS



**MÚSICA**  
El carnaval uruguayo se despidió de una de sus voces icónicas: murió Idahy Pastor, cantante de Bafo da Onça



**TARIFAS PÚBLICAS**  
Descuento de UTE para jubilados y estudiantes: cómo acceder y cómo conservar la bonificación



**LUTO**  
Murió el periodista y crítico de cine Jackie Rodríguez Stratta, la voz del séptimo arte en Uruguay



**CLIMA**  
"De bajo cero a calor": Metsul anuncia que una "gran masa de aire frío" afectará a Uruguay esta semana