

MANEL GONZÁLEZ BLASCO, GERENTE Y FUNDADOR DE DISFARO

# “Somos un mayorista de proximidad, nuestros clientes son lo más importante”

SUS ALMACENES ESTÁN MUY CERCA DE LAS FARMACIAS. DISPONEN DE DOS ALMACENES EN CATALUÑA. LA MAYORÍA DE LAS FARMACIAS A LAS QUE SUMINISTRA DISFARO ESTÁ A MENOS DE 30 MINUTOS DE ELLOS, AUNQUE LLEGAN A TODO EL TERRITORIO CATALÁN. EL SUYO ES “OTRO CONCEPTO DE MAYORISTA”, QUE BUSCA MANTENER EL BINOMIO CON LA OFICINA DE FARMACIA. DESTACAN QUE UN MAYORISTA CERCAÑO PUEDE PROPORCIONAR LOS PRODUCTOS DE MANERA RÁPIDA Y CON TODAS LAS GARANTÍAS.



Dentro de la complicación que conlleva la pandemia de la Covid-19; **Manel González Blasco**, gerente y fundador de *Disfaro*, hace 35 años, valora el último curso como “positivo”. Justifica que les ha abierto puertas de cosas que no hacían y han ido sacando adelante el trabajo. “Hemos descubierto maneras muy buenas de poder suministrar a la oficina de farmacia sin que ella se sintiera en ningún momento sola ni abandonada”, señala. Aparte, recuerda que son un mayorista “diferente” porque no son ni una cooperativa ni una multinacional como la mayoría de mayoristas, y se caracterizan por un trato familiar y de proximidad.

“Somos un mayorista de proximidad”, continúa. Afirma que se mueven a nivel de Cataluña. “Nuestros clientes son lo más importante. A los que llevan confiando en nosotros desde nuestros inicios, hará más de 35 años, se ha creado una relación mayorista-farmacia muy cercana y amigable, y estamos muy agradecidos”, cuenta. Su modelo ayuda a servir rápidamente a las farmacias.

“HEMOS DESCUBIERTO MANERAS MUY BUENAS DE PODER SUMINISTRAR A LA OFICINA DE FARMACIA SIN QUE SE SINTIERA EN NINGÚN MOMENTO SOLA”

En 2021, alcanzaron los objetivos que tenían marcados, principalmente mantenerse en ventas. *“Después de todo lo que hemos pasado, lo hemos logrado. Prácticamente, con la misma facturación del año anterior, que para nosotros eso es una facturación aceptable”*, indica. Hace hincapié en que ellos no son una cooperativa. Los clientes de Disfaro no se tienen que hacer socios, ni pagar cargos logísticos ni administrativos, ni tampoco hacer pedidos mínimos.

Le preguntamos por los proyectos que destacaría de los que han llevado a cabo en este último año. Uno de los que menciona es *“la mejor organización de procedimientos de almacén”*, lo que ha permitido *“mejorar en la optimización del tiempo para la preparación de pedidos y la reducción de errores para llegar más rápido y mejor a las oficinas de farmacia, teniendo en cuenta que trabajamos mucho el producto de incontinencia (productos pesados y voluminosos), lo que dificulta su logística y se requiere de mayor espacio de almacenaje y transporte. Somos líderes en Cataluña en productos de incontinencia y hemos ampliado nuestro almacén para almacenar este tipo de productos”*, informa. Además, han mejorado toda la instalación de clima del almacén de medicamentos, la han cambiado toda. Dentro de las posibilidades y teniendo en cuenta que se han asumido los costes elevados de carburante y la reducción de los márgenes de productos sanitarios, se han realizado los diferentes proyectos que teníamos programados.

Como punto importante en la distribución, cabe destacar la colaboración de los mayoristas con las farmacias comunitarias en cada vez más proyectos, como por ejemplo en la distribución de los MHDA, lo que hace que haya un farmacéutico garante en todos estos procesos de transporte hasta que llega el producto a la oficina de farmacia.

## Varios retos

¿Cuál es el principal reto de la distribución en la era post Covid-19? Contesta que son varios los que hay. *“Estar preparados para hacer frente a situaciones excepcionales que puedan venir, como las que nos encontramos en las primeras olas de la Covid-19 y ser capaces de, en situaciones límite, mantener el abastecimiento a la farmacia, tal y como hicimos en los primeros momentos de la pandemia. Esto es una cosa que nosotros hemos estado trabajando con toda la implicación de nuestro personal”*, remarca González Blasco. Disfaro, empresa familiar, cuenta con 50 trabajadores en la empresa. *“Entre todos, hemos intentado que a la farmacia no le faltara producto. Ayudar a la farmacia en el día a día en su gestión de compras”*, manifiesta. Por otro lado, está todo lo que es la lucha para proteger el medioambiente y contra el cambio climático. Disfaro está en ello. Han efectuado pruebas con vehículos eléctricos de la marca Volkswagen. *“Hemos tenido dos de momento, para hacer las rutas más cercanas, pero aún no tienen suficiente autonomía. A la farmacia no le puedes decir que te has quedado sin batería. Eso es imposible. Estamos buscando alternativas más sostenibles”*, comenta. Su flota es de 30 furgonetas propias.

*“Eso sí, de lo que la farmacia y nosotros nos tenemos que mentalizar es que será muy difícil mantener tantos repartos al día por sostenibilidad y por el dióxido de carbono, y por todo lo que realmente implica esto”*, reflexiona. Nos avisa de que, a veces, ha ido con algún chófer para ver cómo van

## Los pilares de Disfaro

### • Distribución eficiente garantizada

Disfaro es un distribuidor de gama amplia que ofrece 45 rutas de distribución con dos repartos diarios (mañana y tarde) en toda Cataluña. Dispone de una flota de vehículos propios de temperatura controlada y del Certificado de Buenas Prácticas de Distribución de medicamentos emitido por la Generalitat de Cataluña. Distribuye productos farmacéuticos garantizando su trazabilidad en todo momento, sin pedidos mínimos ni cargos logísticos ni administrativos.

### • Amplia gama de medicamentos y productos sanitarios y de parafarmacia

Dispone de un amplio catálogo de productos sanitarios que permite abastecer tanto a oficinas de farmacia como a hospitales, geriátricos y centros asistenciales de toda Cataluña. Es el referente catalán en la distribución de productos de incontinencia, con los que inició su actividad como distribuidor. Trabaja con las principales marcas, ofreciendo una garantía de autenticidad de todos los productos adquiridos y suministrados a sus clientes.

### • Asesoramiento y atención personalizada

Es el único mayorista de productos farmacéuticos que no es ni multinacional ni cooperativa con dos centros de distribución en Cataluña, un rasgo diferencial le permite ofrecer un trato cercano a todos sus clientes. Ofrece atención individualizada y asesoramiento en la compra de los productos que distribuye, además de formaciones periódicas a sus clientes.

las cosas y se han juntado con tres furgonetas de tres mayoristas diferentes en la puerta de una farmacia. Considera que *“esto es insostenible”*. Le cuestionamos si hay suficientes almacenes de distribución farmacéutica en nuestro país y cuál es el siguiente paso que debe dar la distribución. *“Almacenes de amplia gama, en Cataluña, ahora mismo hay cinco de principales. En el resto de España, en los últimos años, ha habido varias fusiones, alguna más habrá, pero en el fondo van en detrimento del farmacéutico, porque tendrá menos capacidad para elegir. En el caso de muchas fusiones ya veremos si la farmacia tendrá que aumentar stock o qué pasará”*, opina. Ellos han tenido alguna que otra oferta, aunque, al ser una empresa familiar, están quietos en ese sentido. Tampoco se cierran a negociaciones. Por último, resume que *“Disfaro es una empresa familiar que opera en Cataluña, con unos 2.500 clientes. Somos el único mayorista de capital privado que hay en Cataluña con dos almacenes, en Girona y en Barcelona”*, subraya. Concluye que su característica principal es *“la proximidad con el cliente”*. +

**“SOMOS LÍDERES EN CATALUÑA EN PRODUCTOS DE INCONTINENCIA Y HEMOS AMPLIADO NUESTRO ALMACÉN PARA ALMACENAR ESTE TIPO DE PRODUCTOS”**