

M^a ASUNCIÓN LASSALLE, FUNDADORA DE DISFARO

“Nos enfrentamos a un año con cambios en la organización, pero manteniendo nuestra manera de trabajar”

DESDE DISFARO CONSIDERAN QUE EL MERCADO EVOLUCIONA POSITIVAMENTE. HAN CONSEGUIDO LOGRAR SUS OBJETIVOS Y SE ENFRENTAN A LOS NUEVOS RETOS DE DISTRIBUCIÓN. SUS RESPONSABLES ASEGURAN QUE EVOLUCIONAN SIEMPRE PARA DAR EL MEJOR SERVICIO, SIN PERDER DE VISTA QUE LO PRINCIPAL ES HACER LO BÁSICO Y ESENCIAL BIEN HECHO, QUE ES HACER QUE LLEGUE EL PRODUCTO A LA OFICINA DE FARMACIA.



Valoran positivamente los resultados obtenidos en 2022. **M^a Asunción Lassalle**, fundadora de Disfaro, afirma que continúan “en fase de crecimiento sostenido en el tiempo” y que, en este último ejercicio, han aumentado la facturación un 9,9% respecto al año 2019 (año anterior al inicio de la pandemia). “Seguimos siendo líderes en distribución de absorbentes en Cataluña y

tenemos potencial para seguir creciendo tanto en la distribución de absorbentes como de medicamentos”, indica.

“En 2023, nos enfrentamos a un año con cambios en la organización de la compañía, pero manteniendo nuestra manera de trabajar”, declara. Matiza que con el servicio de proximidad que les caracteriza y con el reto de avanzar siguiendo los pasos de **Manel González Blasco**, cofundador de Disfaro, que lamentablemente nos dejó en el pasado mes de diciembre.

Cerraron el ejercicio 2022 logrando sus objetivos y con aumento de facturación respecto al anterior. Lassalle advierte de que “los costes a los que se enfrentan los mayoristas farmacéuticos son cada vez más elevados y los márgenes en distribución son ajustados”, ya que el aumento de costes en el transporte les repercute directamente y la inversión en recursos para la “gran exigencia” del sector farmacéutico es “continua”, lo que hace que tengan que buscar constantemente el equilibrio entre la rentabilidad y el servicio. El año pasado implementaron el sistema de entrega de pedidos con geolocalización. Lassalle insiste en que se caracterizan por tener un servicio de proximidad con los clientes y en que su principal objetivo es “hacer lo básico y esencial bien hecho, que lleve el producto a la oficina de farmacia, bien y cuando toca”. Es por esto que, tal y como remarca, “la trazabilidad en tiempo real en la entrega de los pedidos es fundamental para seguir mejorando en este aspecto”.

Colaborador imprescindible

¿De qué manera defienden ustedes que hay que integrar al farmacéutico en el sistema sanitario? Responde que “el farmacéutico de oficina de farmacia es el profesional sanitario más próximo al paciente” y “durante la pandemia, quedó demostrado”; por lo que “se debe apostar por una integración cada vez mayor”.

Asevera, por otro lado, que “el farmacéutico de la distribución es un colaborador imprescindible para el sistema sanitario, velando desde sus almacenes por una correcta custodia y aseguramiento de la calidad de los productos farmacéuticos a lo largo de toda la cadena de suministro; haciendo una distribución equitativa y controlada de los productos con problemas de suministro, colaborando en diferentes proyectos, participando con la distribución colaborativa, etcétera”.

Abordamos con ella el tema de los desabastecimientos y las soluciones que puede aportar la distribución. Apunta que la distribución colabora ante la escasez de medicamentos de diferentes modos. “Primero de todo, en varias ocasiones, somos conocedores de los problemas de suministro antes de que sean comunicados por la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (AEMPS), ya que los detectamos enseguida, tanto por el aumento de la demanda por parte de nuestros clientes como por la falta de suministro en los pedidos periódicos a los laboratorios”. Profundiza un poco más. Explica, en ese sentido, que los mayoristas, una vez detectan las faltas, lo comunican, “aportando información y ayudando a visibilizar el problema con el que probablemente nos vamos a encontrar”. Finalmente, proceden a la distribución de forma equitativa, algo que, recuerda, “implica más gasto logístico en preparación de pedidos, ya que no es lo mismo preparar 40 unidades para un cliente en una sola preparación y entrega, que dos unidades por cliente, que supone 20 preparaciones y entregas diferentes”. Por todo ello, Lassalle certifica que, gracias a los mayoristas, se hace una distribución controlada a las oficinas de farmacia. Asimismo, comenta que la industria farmacéutica se enfrenta a una presión grande con los márgenes y los costes, además del impacto significativo por las pérdidas de patentes que sufrirán los laboratorios en los próximos cinco años. Subraya que “las ventas para los medicamentos innovadores no han conseguido alcanzar los niveles esperados y la innovación es cada vez más compleja de desarrollar”.

Respecto al nuevo marco normativo de envases y residuos de envases, expone que tendrán que ver cómo los mayoristas se adaptan a él y a las nuevas obligaciones, puesto que pasarán a ser productores de envases, así como las implicaciones que tendrá para la industria y cómo afectará al sector. “Está por ver cómo gestionaremos el tema de las cubetas retornables utilizadas para las entregas a las oficinas de farmacia, envases terciarios reutilizables con muchos ciclos de vida y que, según el nuevo marco normativo, se tendría que contar con un sistema de depósito, devolución y retorno, a día de hoy difícil de imaginar y gestionar”, concluye. +

ESPECIAL RECUERDO PARA MANEL GONZÁLEZ BLASCO

En esta entrevista, nos trasladan que quieren tener un especial recuerdo para Manel González Blasco, que falleció el 19 de diciembre de 2022, fundador de Disfaro junto a su esposa, actual gerente de Disfaro, Asunción Lassalle. “Manel era trabajador en mayúsculas y nos enseñó que la constancia y el esfuerzo en el trabajo es un modo de vida del que se contagió la segunda generación y que, por lo tanto, seguirá trabajando como él les enseñó”, dice. González Blasco dedicó toda una vida al sector farmacéutico; los últimos 37 años al sector de la distribución, “haciendo crecer Disfaro como un hijo más para dejar una base sólida y con mucho potencial de crecimiento en manos de sus tres hijos: Manel, Anna y Esther; una segunda generación formada y preparada que está al frente de Disfaro, en primera línea e involucrada al 100 por 100”.

“TENEMOS POTENCIAL
PARA SEGUIR
CRECIENDO TANTO EN
LA DISTRIBUCIÓN DE
ABSORBENTES COMO DE
MEDICAMENTOS”