



Rypo estudia entrar en la exportación de medios de cultivo de células madre

La empresa de distribución de material sanitario Rypo baraja, entre sus planes a medio plazo, ampliar su espectro de productos hacia el material de quirófano e instrumentos de traumatología y cardiovasculares. Según declaraciones de su consejero delegado y cofundador, Gonzalo Díaz, la compañía también está «en conversaciones» con un proveedor para la exportación de medios de cultivo de células madre, «un mercado que estamos explorando con mucho interés», ha reconocido Díaz.

Tanto la diversificación en material de quirófano como los medios de desarrollo de células madre se importaría a España para «ayudar a las entidades sanitarias a optimizar el proceso de compra y el gasto anual en productos fungibles de quirófano», ha explicado Díaz. En relación con el medio de cultivo de células madre, el consejero delegado da menos detalles por tratarse de un proyecto en

plena negociación, pero sí matiza que el proveedor es «el primero en el mundo» en desarrollar un producto que optimizará el desarrollo de un medio sin productos biológicos, contribuyendo a reducir la contaminación y siendo más beneficioso para el propio cultivo.

NO HABRÁ MAYOR INVERSIÓN DE CARA A LOS PICOS DE VACUNACIÓN

A tenor de los pronósticos, los próximos meses coincidirán con los picos de vacunación, pero Gonzalo Díaz descarta mayores niveles de inversión de Rypo. «Las inversiones las hemos hecho a principios de este año y ahora mismo tenemos la capacidad de prestar nuestros servicios a pleno rendimiento, incluso para hacer frente a picos de demanda», ha señalado. Para ello, han planificado su estrategia para 2021 teniendo presente una mayor gestión de stocks con el que abastecer a hospitales y clínicas.

Con un año de vida, Rypo ha distribuido por toda España, según los datos de la propia compañía, 200.000 tests rápidos de antígenos, 80 millones de mascarillas, 200.000 litros de gel hidroalcohólico y cinco millones de jeringuillas para 145 clientes entre ministerios, autonomías, ayuntamientos, centros hospitalarios y farmacias. Con ello, han facturado 24 millones de euros. «Ha sido muy gratificante ver lo que hemos sido capaces de hacer: haber contribuido a abastecer a nuestra sociedad y a nuestros sanitarios con materiales tan necesarios», cuenta Díaz, que califica el 2020 como «frenético», pero también como «gran experiencia».

RYPO DESCARTA UN INCREMENTO DE STOCK EN PRODUCTOS SANITARIOS

Esta empresa distribuidora de material sanitario se caracteriza, según sus datos, por distribuir material sanitario de primera necesidad en plena pandemia con un precio el 20% inferior a sus competidores directos. La normalización de los precios de este tipo de productos, dice Díaz, no les afecta «por la ventaja competitiva en precio de la que disponemos». «No creemos que vaya a haber un incremento en stock de productos sanitarios desde fecha de hoy, pues los costes de almacenaje y los pequeños márgenes de los productos lo impiden», concluye.

LOGÍSTICA PARA UNA TRIPLE VERIFICACIÓN DE CALIDAD

El primer pedido de mascarillas que Rypo distribuyó en España el año pasado llegó en avión desde Shanghai (China). «En ese momento, las fábricas chinas tenían stock y pudieron servirnos en el momento, gracias a un contacto de confianza que teníamos en el país», ha explicado Díaz. Desde el principio, la empresa cuenta con un equipo local en China dedicado a verificar y evaluar los productos que llegan desde los distintos proveedores (el 80% son chinos y hay tres españoles, principalmente para hidrogel).

Los traslados, tanto aéreos como marítimos, los organizan junto con Dachser y DHL y, una vez en España, se lleva a cabo la segunda comprobación de material en la Asociación de Investigación de la Industria Textil (Aitex). Aseconsa, entidad especializada en asesoría sanitaria, se encarga del etiquetado y Rypo almacena los productos de mayor rotación en su hub de Alcobendas (Madrid), «mientras que el resto de la mercancía la depositamos en almacenes subcontratados a operadores de confianza», reconoce Díaz.

ECOMMERCE DE MATERIAL SANITARIO PARA PARTICULARES

Uno de los sectores a los que Rypo ha dirigido su interés ha sido el comercio online de material sanitario para particulares, minoristas y pequeños mayoristas. Ya comercializa por internet desde mascarillas hasta equipos de protección, pasando por tests Covid-19, aunque la venta de estos últimos está limitada únicamente a personal médico en cumplimiento de la normativa sanitaria. Las entregas parten desde el almacén de Alcobendas con el soporte de Dachser, quien se encarga de la entrega en 72 horas.