

# Sigre: el 'ecoenvase' ahorra costes y mejora la imagen

▶ La nueva guía anticiparía algunos de los requerimientos que se van a exigir desde Europa, según su director general

**F. R.**  
redaccion@correofarmacologico.com

Sigre ha publicado recientemente la *Guía Práctica de Ecodiseño en Envases Farmacéuticos*, con la que pretende que la industria dé "un paso más" en su compromiso con el medio ambiente, como publicó la semana pasada CF. En este sentido, el director general de Sigre, Juan Carlos Mampaso, afirma que la labor que han hecho los laboratorios en los últimos años "es muy importante, y los resultados están ahí, como indican las 1.763 medidas para reducir el peso, mejorar el reciclado o minimizar el impacto ambiental, así como los 429 millones de envases mejorados en los últimos 15 años", periodo en el que se han desarrollado cinco planes empresariales de prevención de envases.

Pese a ello, en cuestión de envasado, existe aún un amplio margen de mejora, ya que, sobre todo en épocas de crisis, los costes que supone esta conversión suelen provocar que sea un aspecto que baje en la lista de prioridades de los laboratorios. "Además de eso, los centros de decisión, en el caso de las multinacionales farmacéuticas, suelen estar lejos de los centros que hay distribuidos por nuestro país", apunta. No obstante, prosigue, hay que tener en cuenta que un rediseño de los envases, que consista, por ejemplo, en la reducción del uso de recursos o materiales, puede redundar en un ahorro de costes y compensar, a largo plazo, la inversión inicial. "Quizás tienes que cambiar la línea, pero al reducir el envasado lo compensas. En las experiencias que hemos observado, suelen producir beneficios", añade.

Además de esto, el director de Sigre apunta a la necesidad del sector de mejorar su imagen y señala que el cuidado del medio ambiente es un parámetro que comienza a valorar-



Arriba, Juan Carlos Mampaso, director de Sigre. A la izquierda, imagen de la nueva guía para un envasado más ecológico.



Los pasos obligados pasan por una recopilación adecuada de datos para una elección correcta de los materiales; la evaluación ambiental del envase en todo su ciclo de vida; un estudio de viabilidad que tenga en cuenta el mercado, la le-

se muy positivamente por parte de la sociedad. "La industria está haciendo cosas importantes en esto, un ejemplo son los envases, y por tanto es imprescindible saber vender ese esfuerzo, internamente y externamente", señala.

Basada en estas creencias, el beneficio económico y de reputación, la guía centra las recomendaciones de mejora en lo que tiene que ver con la selección de materiales, el proceso de envasado, el transporte y distribución, así como el uso y la conservación de los medicamentos.

**Referente.** Tras resolver los problemas de mala praxis a los que se vinculó su anterior planta de tratamiento (ver CF del 16-IX-2009), Sigre cuenta, desde 2012, con un centro en Valladolid que, según Juan Carlos Mampaso, es "referente para otros países". Entre otras cosas, afirma, porque cuenta con un proceso completamente automatizado, que permite, con excepción de los citotóxicos y citostáticos, "la eliminación de los residuos mediante un proceso especial que hace posible que posteriormente se lleven a plantas cementeras para aprovecharlos en forma de energía".

gislación y los costes; la puesta en marcha de actuaciones que vayan alineadas con las Buenas Prácticas de Fabricación (GMP), así como un análisis de resultados tras la implantación (reducción materiales, optimización de costes, mejora de procesos, resultados de ventas, percepción) y la revisión y cuantificación de las mejoras.

Con la aplicación de estas medidas, las empresas estarán, según Mampaso, anticipándose a lo que viene. Y es que, según el director general de Sigre, Europa trabaja actualmente en "un paquete de medidas de economía circular, que va a salir a principios de diciembre y que es un enlace entre economía y medioambiente". "Estas medidas traerán consigo la modificación de

■ **Materiales, proceso de envasado, transporte y conservación, algunas de las claves**

siete directivas", prosigue. Y añade: "En lo que tiene que ver con el diseño industrial, el cambio consistirá en dar el paso desde un modelo basado en el producir, usar y tirar, a un modelo circular, en el que se fomenta la reutilización, la reparación y el reciclado".

## 14 AÑOS DE SIGRE

Más allá de la nueva guía, y lo que tiene que ver con la mejora del envasado de los productos farmacéuticos, Sigre continúa liderando una actividad, la del reciclado de medicamentos, en la que lleva enfrascada los últimos 14 años. En opinión de su director general, uno de los principales logros de esta entidad, cuya creación es fruto de la colaboración de Farmaindustria, Fedifar y el Consejo General de COF, ha sido el de concienciar a los ciudadanos de la importancia del reciclado de los medicamentos. "Según datos del INE", indica, "está ligeramente por debajo de lo conseguido con el vidrio". "Lo que nos queda pendiente es que nos llegue más el envase vacío, que los ciudadanos todavía depositan en los contenedores de envases y vidrio. Éstos siempre llevan restos de medicación y podrán ser descontaminados y reciclados si llegan a nuestra planta de tratamiento", culmina.

# Recomiendan un cuadro de mandos que mida la calidad de la atención y el equipo

▶ Expertos creen que no todas las farmacias están preparadas

**F. R.** "Hoy en día, el cuadro de mandos es una herramienta imprescindible para una correcta gestión del negocio de la farmacia, para las detectar amenazas y aprovechar las oportunidades, aunque hay que ir al cuadro de mandos integral". Ésta es la principal idea que trasladó Alejandro Almarza, consultor de ventas de Salesfarma, durante el curso *Formación práctica para la implementación o mejora de un cuadro de mandos en la farmacia*, organizado por Asefarma en Madrid.

Durante la jornada, Almarza llamó, en primer lugar, al establecimiento de indicadores clave de facturación e importe medio, diferenciando por categorías. Además de eso, su propuesta consiste, más allá del modelo en el que han trabajado hasta ahora la mayoría de las farmacias, muy orientado a las variables económicas, en gestionar otros aspectos, como la información relacionada con la calidad de la atención o la formación del equipo. "De lo que se trata es de medir

numéricamente todo el valor que aporte como establecimiento diferenciado", explica.

En todo caso, reconoce que no todos los farmacéuticos están preparados para la gestión del cuadro de mandos. Concretamente, señaló que, de los proyectos que pierde Salesfarma, "el 85 por ciento se debe a que no son capaces de meter en su rutina la gestión adecuada de estos parámetros, o bien porque los han hecho demasiado pesados, y no son capaces de gestionar todos los datos, o porque no consiguen todos los datos que necesitan".

## CASOS PRÁCTICOS

Además de estas cuestiones, durante el curso se abordaron algunos casos prácticos que ayudaron a los asistentes a entender la importancia de la optimización o la implementación del cuadro de mandos. Uno de los ejemplos que se puso fue el de una farmacia que ve reducido el tique medio, pero en la que sube el número de operaciones. "Tienes más gente, pero sólo te compran un artículo. Éste es el ejemplo tipo de cuando pones una promoción en el escaparate y te funciona bien", explicó el experto.



**El deporte en la farmacia.** Asefarma organizó un curso la semana pasada en Madrid para analizar las oportunidades derivadas de los productos de nutrición deportiva para la farmacia. Daniel Barroso, *account manager* de Etixx (Omega-Pharma), desgranó las tendencias actuales, marcadas por el creciente interés del público en la práctica de deportes en los que el consejo nutricional desde la farmacia puede aportar valor.