

«Deberíamos estar integrados en la atención primaria»

Ballestero destaca que las farmacias producen un ahorro en el Sistema Nacional de Salud

M.H. / D.M.

Fe Ballestero, preside el Colegio Oficial de Farmacéuticos de Alicante, una institución que con 2.425 colegiados pide el reconocimiento del Estado de su papel como primer eslabón de la atención primaria. Una labor que, añade, produce un ahorro importante en el Sistema Nacional de Salud.

El Colegio cumplirá 120 años el 2018, ¿cuál es su estado de salud?

—Es excepcional. En todos los sentidos. Satisface comprobar que llevamos 120 años aquí en pie. Ha evolucionado con los tiempos, ya pasadas las crisis duras de los impagos —que no repercutió en la salud institucional, sino en la económica— y a pesar de eso hemos sabido mantenernos enteros. A día de hoy, gracias a una estupenda gestión y una modernización total, puedo decir que es uno de los mejores de España.

Una de sus ofertas es la formación continua y específica.



FE BALLESTERO, PRESIDENTA DEL COLEGIO OFICIAL DE FARMACÉUTICOS DE ALICANTE. | FOTO M.L.

—Desde que pasó la crisis hemos podido dedicar más medios a la formación. Tenemos una oferta variada y que interesa a todo el colectivo: farmacéuticos de la industria, oficinas de farmacia, analistas clínicos... En pleno proceso de modernización, queremos implantar los cursos *online*.

La figura del farmacéutico se ha asociado casi en exclusiva a la dispensación de medicamentos, ¿qué otros servicios puede ofrecer y cuál es su importancia en el sistema de salud pública?

—Aunque hay una variedad importante de modalidades de ejercicio profesional, es cierto que al de oficina se le

ha vinculado únicamente a la dispensación. Ahora está de moda hablar de servicios profesionales y no es un invento de ahora. El farmacéutico siempre lo ha hecho. Somos un colectivo que no sabemos vender. Aparte de la dispensación, hemos hecho atención farmacéutica toda la vida pero no se registraba en un protocolo normalizado: control al paciente, adherencia del tratamiento, interacciones, problemas relacionados con los medicamentos, seguimiento farmacoterapéutico...

Personalización, en definitiva.

—Exacto. Eso se ha hecho siempre pero no se ha dado a conocer. Podemos preguntar a cualquier persona que haya ido a la farmacia y qué tratamiento se le ha ofrecido. La toma de tensión se hace toda la vida en la farmacia, la deshabituación tabáquica sin necesidad de dar tanta publicidad, la hacemos de hace años en la farmacia. El tema de servicios ahora es más reconocidos y estamos esperando de parte de la Administración una normativa que nos permita concertar con ellos determinados servicios a cambio de una remuneración y que demostremos que producen un ahorro importante al servicio nacional de salud.

¿En cuáles está pensando?

—Por ejemplo, los sistemas personalizados de dosificación a los pacientes para controlar si se lo toman o no.

Eso lleva un coste y está demostrado que supone a la Administración un ahorro importante porque evitas un montón de efectos secundarios, con lo que hay menos ingresos hospitalarios. Otro, el control de las diabetes oculta. Detectar a un diabético y derivarlo al médico supone un ahorro al sistema porque en vez de estar hospitalizando lo vas controlando. Los hipertensos... hay múltiples temas.

Hay una necesidad de que sean reconocidos estos servicios.

—El farmacéutico de oficina es el primer eslabón de la cadena de atención primaria. Es el primer sitio al que va el enfermo, el más accesible y cercano. Donde recibe los consejos y le deriva al médico, gratis. La Administración, ahora, empieza a considerarnos un poquito dentro de la atención primaria. Reivindicamos que somos profesionales sanitarios especializados en el medicamento y que deberíamos estar integrados en esa atención aunque seamos un establecimiento privado de interés público.

Sumergidos en la modernización del Colegio, ¿qué beneficios les aporta?

—El año pasado empezamos la digitalización de todo lo que tenemos en el Colegio. Un trabajo impropio que ofrece muchas facilidades y evita equivocaciones, pérdida de tiempo, ahorra trabajo... Eso nos permite una agilidad y un orden importante en toda la documentación colegial. El sistema que se está montando con nuestra página web permitirá empezar con la formación *online*, lo que permitirá a cualquiera que esté lejos —aunque se ha llevado a las comarcas—, hacerlo. El primero es un curso de sistemas personalizados de dosificación. El primero de muchos.

Farmacéuticos de la Provincia de Alicante

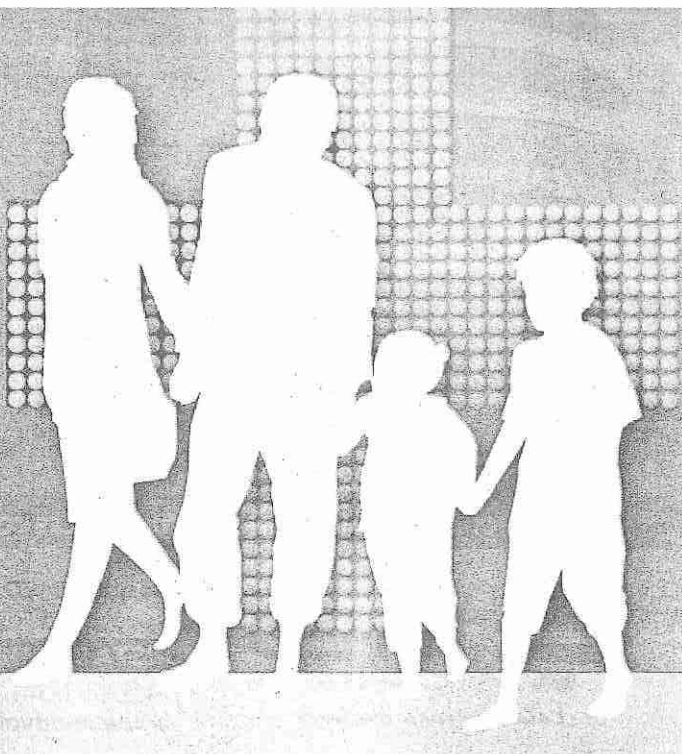
Estamos para cuidarte

Cercanía
Atención
Calidad
Servicio
Personalización



Colegio Oficial de Farmacéuticos de la Provincia de Alicante

www.cofaalicante.com



EMPRESAS Y SECTORES

POR CAMILO S. BAQUERO

Pocas compañías familiares pueden presumir de cinco generaciones capitaneando un negocio con éxito. El grupo farmacéutico catalán Uriach es una de ellas. Mucho ha llovido desde que en 1838 Juan Uriach comprara la farmacia donde comenzó su carrera barriendo, en el barrio barcelonés del Born. Casi 180 años después, la empresa factura 51 millones de euros y se ha lanzado a extender aún más la mancha amarilla de sus productos emblemáticos de venta libre, como Aquilea, por las farmacias europeas. Ya está en 70 países y espera seguir creciendo a doble dígito, como lo ha hecho en los últimos cuatro años.

“Éramos una empresa farmacéutica clásica, muy orientada a los medicamentos con prescripción. Pero la reducción en el gasto farmacéutico que están aplicando muchos Gobiernos es una gran amenaza que hemos identificado y por ello decidimos dar un giro estratégico hacia el medicamento de consumo y de precio libre”, explica Joaquín Uriach, el presidente del grupo y tataranieto del fundador. El resultado de ese cambio es la evolución del catálogo hacia una presencia mayor de productos de autoconsumo para la salud y el bienestar, el segmento de cuidado personal.

La mitad del negocio

Estos medicamentos sin receta, como los complementos alimenticios, ya representan más de la mitad del negocio total de Uriach, explica Oriol Segarra, consejero delegado del grupo. El año pasado sólo esta rama les aportó 80 millones, el 55% de las ventas. “De hecho, es el sector más dinámico: creció un 25% con respecto a 2015, y ya veníamos de una subida del 16% más en el año anterior”, agrega el consejero delegado de la empresa situada en el municipio barcelonés de Palau-solità i Plegamans.

El 60% de las ventas de Uriach se realizan fuera de España. Hace seis años ese porcentaje se dividía por dos, algo que ha cambiado con una apuesta decidida por el comercio exterior y la expansión, especialmente por el Mediterráneo. “En esta zona geográfica compartimos el modelo de farmacia, que defendemos y consideramos clave para el desarrollo de nuestro negocio”, recuerda el primer ejecutivo del grupo. Hace dos años, Uriach adquirió la italiana Laborest, una de las empresas líderes en los complementos alimenticios de ese país,

URIACH BUSCA LIDERAR LA PARAFARMACIA

La farmacéutica familiar catalana, con presencia en 70 países, redobla la apuesta por los productos de venta sin receta



Los medicamentos sin prescripción médica representan más de la mitad del negocio del grupo Uriach.

JOAQUÍN URIACH

“Ser propietario no es solo cobrar dividendos”

Para Joaquín Uriach, el presidente del grupo farmacéutico, su empresa familiar pende de una máxima: hay que pasar el negocio a la siguiente generación con mayor valor. El tataranieto del fundador cree que la apuesta de su padre por rodearse de un modelo de gobernanza mixto y darle el timón a alguien externo de la familia han ayudado a cumplirlo.

Joan Uriach se hizo con las acciones de sus primos en los años ochenta, con lo cual

y hace un mes anunció la compra de la portuguesa Therelab.

Segarra declina dar el precio de estas operaciones alegando cláusulas de confidencialidad, pero asegura que ambas se han financiado a través de recursos propios. El año pasado el beneficio bruto de explotación fue de 42 millones de euros, un 28% más que en 2015. El consejero delegado explica que las dos nue-

vas empresas, también de origen familiar, permiten crear sinergias importantes con Uriach. Laborest, por ejemplo, está apoyada en productos científicos de calidad y tiene la visita médica como principal canal de ventas. Uriach cuenta actualmente con 650 empleados.

En el caso de Portugal, donde ya estaba presente la catalana, la incorporación de Therelab (que

concentró la propiedad de la empresa y permitió tener unidad de mando en un momento turbulento con la llegada de grandes farmacéuticas norteamericanas a España. “Es como si fuéramos en realidad una segunda generación”, explica el actual presidente. También se rodeó de un consejo asesor, formado por amigos cercanos, que después derivó en un verdadero consejo de administración. Tiene seis puestos, tres son externos y tres son miembros de la familia. “Los consejeros de la familia no son de las ‘ramas’, como si fueran dominicales, sino que velan por el interés de todos”, explica Uriach.

La compañía, con 180 años de historia, compró empresas en Portugal e Italia para expandirse

Sobre ellos está el consejo de familia, que también está debidamente protocolizado. Desde 2012 el consejero delegado no pertenece a la familia. ¿Y la sexta generación? Uriach, bromea, no descarta que pueda salir “un fenómeno del management” que pueda ser el consejero delegado en un futuro, pero insiste en que es una decisión que tienen que tomar sus hijos y sus sobrinos. El mayor de la nueva generación tiene 32 años. “El reto ahora es educarlos como propietarios”, añade. ¿Eso qué quiere decir? “Que no piensen que ser propietario es venir aquí cada mes a cobrar dividendos. Hay mucho más”, asegura.

Uriach dedica unos seis millones de euros a I+D, una cantidad que espera aumentar en los próximos años. El grupo ya había segregado la investigación de nuevos medicamentos con receta en el spin off Palau Pharma, propietaria de las patentes de los fármacos. “Nuestra meta es que los productos de consumer health care lleguen a representar las tres cuartas partes de nuestro negocio”, agrega Segarra.

factura unos cinco millones de euros) le permitirá ganar masa crítica para poder hacer publicidad en medios generalistas. Segarra explica que habrá una integración de su cartera de productos y que algunos desarrollos de la firma portuguesa se fabricarán en las plantas de Uriach. “Estamos trabajando en la integración de los portafolios, que en su gran mayoría son complementarios, si bien hay algún solapamiento que tendremos que estudiar”, explica el consejero delegado.

Marca clave

La empresa catalana ha logrado que el expositor de Aquilea sea una verdadera mancha amarilla en las farmacias donde está presente, una estrategia de marca que quiere fortalecer. Segarra calcula que su nueva empresa portuguesa, mas la red comercial que ya tenía Uriach en Lisboa, le permitirá elevar la facturación allí hasta los ocho millones de euros en dos años. Aquilea y Fisiocream —una crema para la preparación de músculos y ligamentos para evitar lesiones—, otro de los productos estrella de la farmacéutica, tienen buenos resultados en Italia, según su consejero delegado.

Los planes de expansión de la compañía pasan por otros países que tengan un modelo de farmacia similar al español. Segarra contempla otras dos compras en algún Estado del sur de Europa este año. Después hay una segunda corona, que serían los países de Europa del este. A largo plazo estarán en Francia e Inglaterra, Estados Unidos y gran parte de América Latina: México, Colombia, Perú y Chile. Si bien el negocio *business to business* no es tan dinámico —solo creció el 6% y se corresponde con la farmacéutica más tradicional—, Uriach no piensa abandonarlo. De hecho, varios de los hitos de internacionalización se ubican en esta división: en el tercer trimestre de este año la Rupatadina (un antihistamínico) se comenzará a comercializar en Japón. El nipón es el mayor mercado de este tipo de productos en el mundo.

Uriach dedica unos seis millones de euros a I+D, una cantidad que espera aumentar en los próximos años. El grupo ya había segregado la investigación de nuevos medicamentos con receta en el spin off Palau Pharma, propietaria de las patentes de los fármacos. “Nuestra meta es que los productos de consumer health care lleguen a representar las tres cuartas partes de nuestro negocio”, agrega Segarra.

Diafarm se integra en Faes y pierde la independencia

Las firma vasca cae un 9,8% en bolsa en lo que va de año

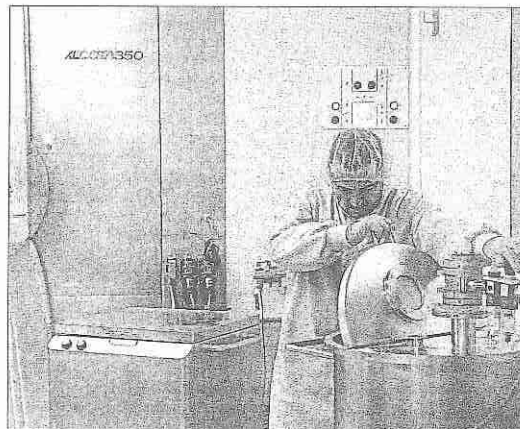
EDUARDO MAGALLÓN
Barcelona

La farmacéutica vasca Faes Farma comunicó ayer la compra del 100% de Laboratorios Diafarm por 70 millones de euros. Con la operación la empresa controlada por un grupo de familias catalanas relacionadas con la farmacia pierde su independencia y pasará a integrarse en el grupo vasco que cotiza en bolsa. La operación contrasta con la de otras farmacéuticas catalanas que han llevado a cabo procesos de expansión y crecimiento en los últimos años manteniendo la propiedad.

Faes Farma, que preside Mariano Ucar, no aclaró ayer en el comunicado a la CNMV qué hará con la plantilla de Diafarm, formada por unos 180 trabajadores. En las operaciones de integración muchas empresas hacen aflorar sinergias con ajustes de plantilla o de instalaciones. En este caso, Faes no ofreció detalles al respecto. Diafarm tiene su sede en Barberá del Vallès, donde se ubica un centro logístico. Tiene una filial en Francia, una oficina comercial en Lisboa y participa en una firma italiana.

Diafarm está controlada entre otros por el director general, Pau Corbera, que dispone del 5% del capital según explicó el mismo ayer. Otros accionistas representativos son las familias Vila y Ribot, según información publicada en la prensa especializada.

La operación de compra se está



LUIS TENIDO / EFE

La compañía vasca no aclara el futuro de la plantilla del laboratorio del Vallès, formada por unas 180 personas

negociando desde hace unas semanas, según explicaron fuentes del mercado. No obstante, la semana pasada Corbera negó que hubiera ninguna operación en marcha con Faes ni negociaciones entre las dos empresas. Ayer Corbera dio una nueva versión a los hechos y aseguró que la semana pasada se

rompieron las negociaciones.

La compra de Diafarm por parte de Faes Farma se produce cuando las acciones de la farmacéutica vasca han caído un 9,8% en lo que va de año mientras el Ibex —el índice que agrupa a las empresas más grandes— ha subido un 17% en el mismo periodo.

Faes informó de que en el año 2016, Laboratorios Diafarm registró una facturación de 51,3 millones de euros y un resultado bruto (Ebitda) de 4,7 millones, mientras que para el actual ejercicio prevé una facturación de unos 54 millones. Faes no ofreció datos sobre si el resultado neto de Diafarm fue positivo el año pasado o no.

MORIR POR UNA OTITIS

o habrán leído o visto en algún medio de comunicación. Hace unas semanas un niño italiano de siete años murió por las complicaciones de una otitis, una infección del oído que hoy se cura con un simple antibiótico. Sus padres, profundamente convencidos de las propiedades curativas de la medicina homeopática, confiaron su tratamiento a una pseudociencia que contradice los principios básicos de la biología, la química o la física y, sobre todo, del sentido común. Ningún estudio científico ha encontrado hasta la fecha una eficiencia estadística mayor al placebo en estos preparados homeopáticos. Y, sin embargo, goza de una gran popularidad, incluso entre algunos médicos que se animan a recetarla.

Si no fuera porque mueren niños, estaríamos riéndonos de la estupidez que reina en Occidente: personas formadas, con recursos y acceso a sistemas sanitarios eficaces, deciden dar la espalda a la medicina tradicional.

Vacunas y antibióticos acabaron con epidemias y enfermedades letales. Regalaron tres décadas más de vida a la población de los países más desarrollados a lo largo del siglo XX y hoy siguen siendo pilares del tratamiento médico. Como decía una campaña de Médicos sin Fronteras, «lo peor de una vacuna es no

tenerla», recordando que mientras en los países desarrollados las rechazamos, en otros puntos del globo mueren personas sin acceso a ellas.

La muerte del pequeño Francesco en Italia ha abierto un debate intenso. Incluso Christian Boiron, dueño de una de las grandes compañías de homeopatía, ha intervenido para defender el uso de antibióticos: «Yo los tomo y se los doy a mis hijos. Lo importante es elegir un médico competente que sepa decidir cuando usarlos», dijo. Pero no, lo importante no es saber elegir como dice Boiron. Lo importante es saber que la homeopatía es un tratamiento placebo. Estados Unidos ya obliga a venderla advirtiendo que «no hay evidencia científica de que el producto funcione». En Europa no solo no se lanza esta advertencia, sino que a veces ni siquiera se informa de que el tratamiento que le han recomendado en la farmacia es un producto homeopático.

NURIA
RAMÍREZ DE CASTRO



Levané EL MERCANTIL VALENCIANO

Sanidad destina 53 millones a 7.000 contratos de vacaciones en verano

► La conselleria refuerza el servicio y habrá más camas hospitalarias cubiertas que el año pasado

LEVANTE-EMV VALÈNCIA

La Conselleria de Sanidad Universal y Salud Pública destinará este verano un total de 53,3 millones de euros para atender las sustituciones de vacaciones del personal sanitario y los profesionales de refuerzo desplegados en las zonas de mayor afluencia turística, un importe que se concretará en 7.608 contratos a lo largo de la próxima temporada estival.

Estas cifras suponen un incremento de 942.296 euros (un 1,8%) respecto a 2016 y de 4,4 millones (7,1%) más que lo presupuestado en 2015. El año pasado se tramitaron hasta 7.293 contratos estivales, lo que conlleva que este año haya un aumento del 4,3%, según informó la Generalitat Valenciana.

La titular de Sanidad, Carmen Montón, señaló ayer que con el Plan Asistencial de Verano 2017 elaborado por este departamento se garantizará «la mejor asistencia en los meses de verano, tanto en las zonas urbanas como en los destinos turísticos, donde aumenta la presión asistencial en nuestro sistema sanitario».

Una de las principales novedades del programa de este año es el refuerzo asistencial en atención primaria en las ciudades de Alicante y Elche, gracias a la puesta en marcha de nuevos Puntos de Atención Sanitaria (PAS). En concreto, son dos en Alicante (PAS Cabo Huertas y PAS Alicante Sur Florida-Babel) y otro en Elche (PAS Altavix).

La cifra
10 %

Un tercio de las sustituciones es para médicos

► Por categorías profesionales, el 33 % de estos contratos de sustitución por vacaciones corresponden a personal de enfermería, 22,7 % a personal auxiliar de enfermería y un 10,3 % a personal facultativo.

El plan de sustituciones de vacaciones del personal sanitario está dotado de 49,74 millones de euros. De acuerdo con las necesidades planteadas por los distintos departamentos, se contempla un total de 7.227 contrataciones, respecto a las 6.909 del año pasado.

En total, la cobertura de camas hospitalarias activas en el mes de julio será de 91,6%, en agosto la cobertura será del 85,9% y en septiembre del 90%. «Estos datos permitirán contar con un mayor número de camas operativas respecto al año pasado», comentó la consellera Carmen Montón. En concreto, durante este verano habrá 61 camas más que en el mismo periodo de 2016.

Respecto al programa de refuerzos de verano, estará dotado con 3.617.828 euros, un 2,2% más que el pasado año. El programa contempla la contratación de 381 profesionales. Por provincias, 98 profesionales reforzarán la atención en Alicante, 127 en Castelló y 156 en Valencia.

De este modo, las nuevas contrataciones irán destinadas a reforzar tanto los centros de Atención Primaria ya existentes como la puesta en funcionamiento de la red de consultorios de verano habilitados para atender a la población desplazada durante esta época del año.

Por una parte, habrá un refuerzo o incremento de personal en 97 centros de Atención Primaria (24 en la provincia de Castelló, 26 en la de Alicante y 47 en la de Valencia), para aumentar la oferta asistencial en localidades donde la afluencia turística aumenta entre los meses de junio y septiembre. Por otro lado, también se ha programado la apertura de 32 consultorios auxiliares en localidades con mucho turismo.

El comercio electrónico de cosmética sin tóxicos factura 3,3 millones y lanza su propia gama

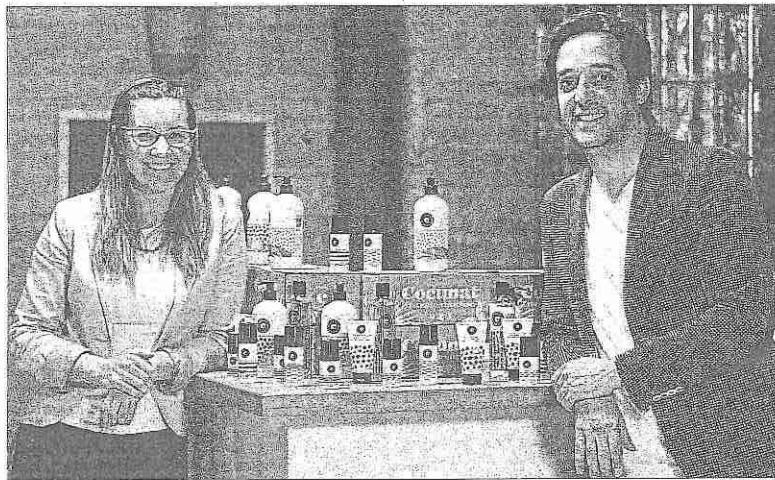
Cocunat vuelve a Europa

MAR GALTÉS
Barcelona

Cuando empezamos a finales de 2013, hablar de cosmética sin tóxicos parecía de locos, un mercado muy minoritario. Ahora ya es evidente que es una tendencia global y que acabará transformando a toda la industria", asegura Sara Werner, cofundadora, con Ignasi Faus, de Cocunat. La empresa nació con la intención de ser una tienda online de referencia en la cosmética sin tóxicos, y ahora ha llegado el momento de tener productos con su marca propia. "Cuando empezamos era demasiado pronto, y nos hemos dedicado a educar al mercado, a explicar qué significa que los productos sean sin tóxicos, naturales y no testados en animales".

Cocunat es una tienda online que vende productos -para piel, cabello, maquillaje, para bebés- de unas cuarenta marcas de cosmética natural, libres de tóxicos y de experimentos con animales, como Natura Siberica, Naobay o Lily Lolo. "Realizamos el filtraje de productos que hay disponible en el mercado, siguiendo un protocolo propio, Coconut Healthy Selection, basado en los criterios de la ONG estadounidense Environmental Working Group".

La compañía, que sólo vende a través de su página web, registró una facturación de 560.000 euros en 2015, duplicó hasta 1,1 millones en 2016, espera cerrar el 2017 sobre los 3,3 millones y mantener estos ritmos de crecimiento, explican Werner y Faus.



Sara Werner e Ignasi Faus, socios fundadores de la tienda online de cosmética sin tóxicos

La compañía ha captado 720.000 euros de grupos inversores desde el 2013

En 2016, la compañía fichó a la formuladora Marta Estebanell, y con toda la información acumulada de las ventas durante tres años, ahora Cocunat ha lanzado su propia marca, que este año tendrá cerca de 30 referencias. La formulación es propia y cuentan con dis-

tintos proveedores. En el próximo año, la marca Cocunat está previsto que alcance el 30% de las ventas de la compañía.

Tener producto propio les permite retomar la aventura internacional que ya habían intentado. "En 2014 y 2015 llegamos a vender el 20% en varios países europeos. Pero lo paramos, en margen no eramos competitivos". Este verano empezarán de nuevo, por el Reino Unido, y después, el resto de Europa, "país a país".

Cocunat nació con Elena Gómez de Pozuelo y Juanjo Azcárate como *business angels*, y posteriormente entraron los fondos Cabie-

des, PDG Invest, Pade Smart Invest o Meridia; en total, ha recibido 720.000 euros. "Nuestro modelo de negocio es rentable, en cada pedido ganamos dinero. Pero crecer es muy caro". En 2016, el resultado neto arrojó pérdidas de 385.000 euros.

Ahora cifran la inversión en la gama de producto propio en más de 200.000 euros; Cocunat ha empezado a hacer publicidad en televisión, "para llegar a un público sensible que cada vez es más amplio. Realmente queremos transformar el mercado de la cosmética, con los productos y con la sensibilización social", dice Werner.

Sábado 10 junio 2017 Expansión

Santander, el mejor valor de la semana

S. Pérez, Madrid

El mercado ha aplaudido la compra de Popular por parte de Santander. Las acciones del banco se han disparado un 5,52%, hasta 6,12 euros, desde que se conoció la operación, equivalente a 4.500 millones de euros de capitalización. Santander tiene un valor de mercado de 89.243 millones de euros.

Los inversores dudaron inicialmente ante la falta de detalles sobre la ampliación

de capital de 7.000 millones de euros anunciada para hacer frente a la integración de Popular, y por el escollo de la posible avalancha de demandas relacionadas con el banco adquirido a la que Santander podría enfrentarse. Como consecuencia, los títulos finalizaron la sesión del miércoles con un retroceso del 0,88%. Pero tras una lectura más sosegada de la operación, en el mercado ha prevalecido la idea de que la com-

pra será positiva para Santander a medio plazo. Las acciones repuntaron un 5,24% el jueves, y cerraron ayer con una ganancia del 1,16%, con un volumen de negociación que más que duplicó la media diaria anual. Cotizan a un 10,78% de su máximo histórico, de 6,78 euros.

Los analistas destacan que la integración de Popular tiene sentido estratégico y financiero para Santander: le permitirá liderar nuevamen-

te el mercado español; ganará cuota en el rentable segmento de pymes, hasta situarla en el 25%; conseguirá una mejora del BPA (beneficio por acción) del 2% en 2019 y del 3% en 2020; obtendrá un retorno sobre la inversión (ROI) del 13%-14%; y se estiman unas sinergias de unos 500 millones anuales antes de impuestos a partir de 2020.

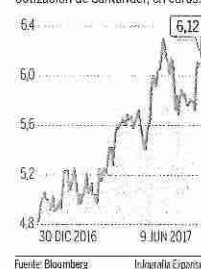
Con todo, los expertos señalan que la operación también conlleva riesgos, entre

ellos que Santander volverá a elevar su exposición inmobiliaria, tras años de reducción de la misma. También apuntan que, una vez que se dé forma a la ampliación de capital, de la que sólo se sabe que está asegurada, previsiblemente aumentará la presión sobre las acciones a corto plazo.

Moody's confirmó el jueves el rating de los depósitos de Santander en A3, y su deuda subordinada y su deuda sénior en Baa2.

EN BUENA RACHA

Cotización de Santander, en euros.



Fuente: Bloomberg. Infografía Expansión

Popular y Santander: de la necesidad, virtud

La semana que concluye ha sido de vértigo para el sector financiero español y europeo con el estreno del mecanismo de resolución bancario por parte de la Junta Única de Resolución europea, que ha comportado la intervención y posterior venta de Banco Popular por un euro. Se trata de una operación de rescate en toda regla debida a un problema de liquidez y no de solvencia, en un sector cuyo deterioro en situaciones límite es cuestión de días como demuestra el ritmo de salida de depósitos de Popular, que alcanzó 3.000 millones el lunes 5 haciendo insostenible la situación el martes 6 a las 15 horas. Un sector, el bancario, que a diferencia del resto, no puede pedir tiempo muerto acogiéndose al concurso, lo que le sitúa en una clara posición de indefensión relativa dado que cualquier problema de liquidez requiere una solución inmediata. Aunque la operación de rescate comporta aspectos positivos y negativos, los primeros superan con creces a los segundos.

Aspectos positivos

Los principales aspectos positivos son cinco:

1. Se ha arbitrado una solución en un tiempo récord, evitando que se contamine el sistema.
2. La crisis se ha resuelto sin necesidad de movilizar fondos públicos, con un coste estrictamente restringido al sector privado.
3. El comprador, Banco Santander, cuenta con la capacidad para resolver el déficit de recursos propios de Popular, estimado en 9.100 millones.
4. Popular continúa operando con total normalidad tanto en sus operaciones de pasivo como de activo.
5. El procedimiento de intervención se ha ejecutado con arreglo a unas reglas preestablecidas claras y precisas, sin ningún tipo de componente político.

Aspectos negativos

Los aspectos negativos son básicamente tres:

1. Los 300.000 accionistas de Banco Popular sufren un quebranto del 100%, equivalente a un valor nominal de 1.330 millones de euros, que es la capitalización del banco a la víspera, pero de hecho mucho mayor dada la caída de la cotización (el desplome en bolsa fue del 85% desde la ampliación de junio de 2016).

2. La resolución de la entidad supone que los suministradores de capital híbrido del nivel 1 y 2 pierden su inversión (2.030 millones entre ambos), que dota parcialmente los 9.100 millones de déficit mencionados (los restantes 7.100 millones vendrán de la ampliación de capital de Santander).

3. La eficacia demostrada por el sistema de resolución pudiera paradójicamente ser acicate para que los inversores bajistas fueran a la baja otros valores bancarios, con el riesgo de que se genere un escenario de pánico como la de Banco Popular que lleve al banco a una situación de iliquidez y posterior intervención. Para evitar este riesgo, sería interesante que las autoridades bancarias europeas consideren la posibilidad de restringir (o prohibir) las posiciones cortas en el sector bancario, tal como en el verano de 2012 se prohibieron las posiciones bajistas en toda la Bolsa española.

En todo caso, para que esta operación de salvamento haya sido posible era necesario contar con un comprador con suficiente solvencia capaz de contribuir con 7.000 millones al saneamiento de Banco Popular sin deteriorar sus ratios de capital, lo que de hecho exige una ampliación de capital. La lista de entidades con esa capacidad es muy limitada, y Banco Santander cumple con todos los requisitos.

Telefónica mantiene sus planes de OPV en Reino Unido

Telefónica sigue atentamente la evolución de los mercados para detectar una ventana de oportunidad para la colocación en bolsa de una participación significativa, pero minoritaria, de su filial británica de telefonía móvil, el líder de ese segmento del mercado de Reino Unido. Así lo destacó ayer el presidente del grupo, José María Álvarez-Pallete, tras la junta general de accionistas de la operadora. Las palabras del presidente parecen relegar la otra posibilidad que se había manejado, es decir, la venta directa de una participación minoritaria a grupos de capital riesgo, como hizo en España con su filial de infraestructuras Tekxus tras fracasar la OPV por la presión a la baja en el precio de los inversores. En cualquier caso, la decisión de Telefónica tendrá que esperar, previsiblemente, a que se despeje el panorama regulatorio y finalice la trascendental subasta de frecuencias radioeléctricas que va a acometer el Estado británico y que determinará la posición competitiva de cada grupo ante el nuevo estándar de 5G que se im-



plantará en los primeros años de la próxima década. Pero tras la subasta, la salida a bolsa parece inevitable, porque la operadora española sigue con un nivel de endeudamiento elevado, de 2,9 veces el ebitda –aunque sería de 2,84 veces tras la venta del 40% de Tekxus– que estresa su balance, mantiene en alerta a las empresas de calificación y le resta flexibilidad a la hora de nuevas operaciones corporativas.

Una buena solución

Para Santander la compra de Banco Popular es una operación de alto riesgo pero también, en justa correspondencia, de gran potencial generador de valor, dado que los fundamentales cuadran muy bien. Ello explica el buen comportamiento de la acción, que ha subido un 5,5% en los tres días transcurridos desde que se efectuó la compra. Las estimaciones de aumento del beneficio por acción del 3% y de un retorno de la inversión (ROI) de entre el 13% y el 14% no son solo creíbles, sino posiblemente conservadoras. Y Santander se ha puesto a trabajar en ello inmediatamente, con el nombramiento de un nuevo consejo de administración en Banco Popular la misma mañana de la compra. El final de Banco Popular como entidad independiente se ha fraguado a lo largo de mucho tiempo y se ha precipitado en los últimos meses por una acumulación de circunstancias que incluyen importantes errores de diagnóstico y de gestión. La solución arbitrada es la menos mala entre todas las posibles y con ella salen reforzados el sistema bancario español y también el europeo.

El exdirector de tecnología de Santander entra en Facephi con la compra del 1,5%

A.C.A. Valencia

La tecnológica alicantina ha conseguido incorporar a un nuevo socio de calado y muy vinculado al negocio bancario al que se dirige. El que fuera el máximo responsable de tecnología de Santander hasta 2016 y ocupara entre otros cargos una vicepresidencia del grupo y la presidencia del banco online Openbank, Jose María Fuster Van Bendegem, ha adquirido 200.000 acciones de la empresa alicantina, el 1,5% del capital.

El antiguo ejecutivo de Santander ha comprado estos títulos a través de Sociedad

Chamberi Ventures SCR al presidente y fundador de Facephi, Salvador Martí Varó, y al secretario del consejo, Juan Alfonso Ortiz Company, según comunicó la compañía al Mercado Alternativo Bursátil (MAB), en el que cotiza. Cada uno de ellos se ha desprendido de 100.000 acciones.

Fuster también se incorporará al consejo asesor de la compañía alicantina para aprovechar su experiencia en la tecnología y en el sector bancario, precisamente el primer cliente y al que dirige sus desarrollo de soluciones de seguridad a partir del reco-

nocimiento de los rasgos faciales la empresa alicantina. De hecho, Fuster continúa vinculado a Santander aunque ahora como asesor externo. También fue uno de los fundadores de Ingeniería de Software Bancario (Isban) y de Produban, las filiales de desarrollo de software y de infraestructuras IT del grupo financiero.

Fuster, también expresidente de Openbank, será miembro de su consejo asesor

Pese a la venta, el presidente de Facephi, Salvador Martí, continúa como el primer socio individual de la firma, con el 14,94%, mientras que Juan Antonio Ortiz mantiene el 11,76%.

Facephi multiplicó sus ventas casi por cinco, hasta dos millones de euros, y está muy cerca del punto de equilibrio, después de perder 63.513 euros el año pasado. La firma ha logrado comercializar sus soluciones fundamentalmente en Latinoamérica para reforzar la seguridad de los sistemas de banca electrónica.

Cómo soltará Santander el lastre inmobiliario de Popular

Santander despedirá a 3.000 empleados

Expansión. Madrid. El ajuste de empleo que realizará Santander una vez integrado Popular se estima en 3.000 empleados, según fuentes conocedoras del proceso. Los sindicatos CCOO y UGT pidieron el jueves una reunión urgente con la dirección del banco comprador. Popular cuenta con una plantilla en España de 10.634 trabajadores, frente a los 22.900 de Santander. Presumiblemente, el recorte se concentrará en servicios centrales, donde la mayor parte de los puestos están duplicados, pero también se extenderá a la red de oficinas. Popular posee 1.644 oficinas y Santander España, otras 2.881. El recorte de plantilla afectará, en parte, al área de tecnología.

Atendiendo a lo que ha sucedido en otros procesos de ajuste realizados por Santander lo previsible es que esta vez también incluya un plan de prejubilaciones y de bajas incentivadas. Todo se hará en el marco de un proceso negociado y podrán acogerse tanto los empleados de Popular como los de Santander. El año pasado, Ana Botín pactó con los sindicatos un plan de bajas que redujo un 5% la plantilla en España. El plan ofrecía prejubilaciones con el 80% del sueldo para mayores de 55 años. Incluyó la posibilidad de causar baja con una indemnización de 40 días por año trabajado con un límite de 24 meses. Popular ejecutó en diciembre el primer ERE de su historia. El alto nivel de adhesiones evitó hacer despidos forzados. En total salieron 2.592 empleados.

DOBLE VÍA El banco sacará al mercado grandes carteras para vendérselas a fondos oportunistas y transferirá parte de los activos a Metrovacesa, de la que Santander es máximo accionista.

R.Lander/R.Ruiz. Madrid

El año pasado, la mochila inmobiliaria dejó de ser un quebradero de cabeza para Santander. Este riesgo ya sólo representa un 2% del balance de su filial española. Prácticamente ya no le quedan créditos impagados sin garantías, sino que todo se ha transformado en inmuebles, cuyo desgaste es mucho más rápido. Desde 2012 y hasta marzo de 2017, la cifra de activos dañados ha caído un 60% en términos netos, según sus números.

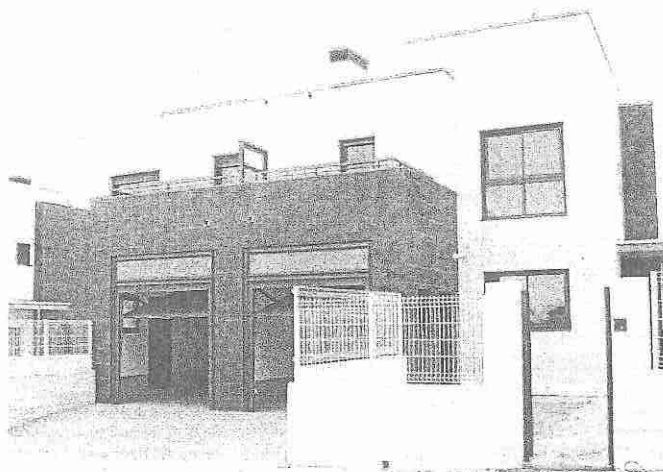
La llegada en bloque de riesgos valorados en 36.800 millones de euros procedentes de Popular obligará a los gestores a arremangarse de nuevo, pero en un momento del ciclo inmobiliario a priori más favorable.

La intención de Santander es reducir a aproximadamente la mitad los activos dañados de Popular en año y medio, con el objetivo de que supongan algo inmaterial dentro de tres años.

Santander saldrá al mercado en los próximos meses para vender lotes importantes a los fondos oportunistas que se dedican a este negocio. Estas desinversiones suelen realizarse a pérdida, porque los fondos pagan precios de derribo. De las quince grandes operaciones de 2016, una estuvo protagonizada por Santander y se traspasó a Grove y Lindorff.

Sabadell, uno de los más activos en este mercado, ha logrado recortar su mora casi seis puntos porcentuales desde 2013 por esta vía.

Popular no tenía esta solución al alcance porque el nivel de provisiones con el que tenía cubiertos estos activos en



En la imagen, una promoción de Metrovacesa.

balance era bajo. En consecuencia, estas operaciones hubieran engordado todavía más los números rojos de su cuenta de resultados. De hecho, en toda la crisis solo ha hecho públicas dos transacciones que juntas sumaron 621 millones. El único canal que utilizaba era el minorista.

Digestión

Santander, en cambio, sí se puede permitir abordar estas desinversiones. Uno de los objetivos de la macroampliación de capital de 7.000 millones de euros que va a acometer es precisamente elevar el nivel de dotaciones de Popular del 45% al 67%. La media del sector ronda el 52%. En el caso de los créditos morosos las coberturas saltarán del 55% al 75%.

Estas futuras ventas provo-

carán una intensificación de este mercado, que el año pasado movió 15.600 millones de euros, según datos recopilados por KPMG (ver EXPANSIÓN del 27 de febrero). Desde el inicio de la crisis, las desinversiones totales por este canal se acercan a los 100.000 millones de euros.

Metrovacesa

Santander tiene otra puerta abierta para poder dar salida rápida a los activos inmobiliarios de Popular y se llama Metrovacesa. Santander es el máximo accionista de la promotora, con el 72% del capital, a la que se sumará la participación de Popular.

El equipo de Ana Botín ya utilizó el año pasado esta vía para transferir riesgos, y es probable que la utilice también con Popular, especial-

mente los suelos. Santander también es el propietario de referencia de la socimi Testa Residencial, que está previsto que debute en Bolsa en 2018. Esta compañía cuenta con 8.064 viviendas en alquiler, que se puede nutrir con aquellos edificios de Popular a los que se les puede sacar partido a través del arrendamiento.

Santander posee el 85% de Altamira, su plataforma de comercialización de inmuebles en el canal minorista. El resto del capital es del fondo Apollo. Por su parte, Popular controla el 49% de Aliseda. El 51% está en manos del fondo Vårde Partners.

Una de las primeras decisiones de Ana Botín tras la compra de Popular ha sido situar en el nuevo consejo de Popular a Javier García Carranza, máximo responsable

Popular tiene 36.800 millones de riesgos ligados al ladrillo, incluidos 40.000 inmuebles

Santander se ha marcado como meta reducir a la mitad esta exposición en año y medio

Santander ha reducido su lastre vendiendo carteras y transfiriendo pisos a Metrovacesa

Ana Botín dio por solucionado el problema generado por la burbuja el año pasado

del área de reestructuración inmobiliaria de Santander.

Después de varios años de elevadas provisiones para cubrir el ladrillo, las grandes entidades consideran que ya está suficientemente cubierto. La inmensa mayoría de los costes actuales son de mantenimiento. Es decir proceden del pago de impuestos municipales, cuotas de comunidades de propietarios, etc.

Santander dio el año pasado por completada la digestión del problema inmobiliario. En el primer trimestre, las pérdidas se limitaron a 70 millones de euros. En cambio, el negocio bancario generó unos beneficios de 362 millones.

En el caso de Popular, las pérdidas generadas por la mochila inmobiliaria era tal que se comía los beneficios del negocio puro bancario.

LAS CLAVES DEL PODER POLÍTICA ECONÓMICA

Ana Botín, la nueva 'lideresa'

Cinco años después del rescate de la banca española por la Unión Europea, el sector está totalmente saneado y es capaz de superar la prueba del Popular

Mariano Guindal
Madrid

El 9 de junio del 2012 al ministro de Economía, Luis de Guindos, no le quedó más remedio que solicitar a Europa "ayuda financiera para rescatar el sistema bancario español. La cifra ofrecida por el Eurogrupo fue de "hasta 100.000 millones de euros", aunque sólo se utilizaron 39.468. Con ese dinero se intervino a Bankia, a Catalunya Caixa, al Banco de Valencia y a la gallega NCG. Desde entonces, ¿qué ha pasado?

La respuesta la ha dado un medio tan poco sospechoso como el *Financial Times*: el sistema financiero español está totalmente saneado. El hecho de que las acciones del Popular se hayan desplomado hasta perder todo su valor mientras que el resto de acciones bancarias apenas se han movido "refleja la solidez del sistema financiero del país", según se ha podido leer en la *Lex Column*, considerado el oráculo de Delfos del capitalismo mundial. Ya le gustaría al sistema financiero italiano, e incluso al alemán, poder presumir de lo mismo.

Al parecer, Luis de Guindos ha hecho las cosas razonablemente bien, como lo están reconociendo fuera de nuestras fronteras. Estos halagos le posicionan magníficamente para ocupar un puesto relevante en Europa a partir de septiembre, bien en el Eurogrupo o en el BCE como vicepresidente con posibles. Pero como me comenta en privado no ha sido nada fácil. Incluso, ha habido momentos muy complicados como cuando España estuvo a punto de ser intervenida.

Se recibió la ayuda, pero nada es gratis. El Gobierno se comprometió a forzar a los bancos a vender oficinas; a recortar plantilla; a deshacerse de activos y participaciones em-



El futuro es suyo: la presidenta del Santander tiene 56 años

La compra la convierte en la banquera llamada a rematar el saneamiento y la renovación de la banca

presariales; a despedir a los equipos gestores responsables de los quebrantos y a ponerlos a disposición judicial, como ha ocurrido en el caso de Bankia con Rodrigo Rato; a impulsar nuevas fusiones o incluso liquidaciones, como ha estado a punto de ocurrir con el Popular.

El proceso de saneamiento aún no ha terminado y la compra del "Popu" por parte del Santander va a actuar como un catalizador que impulsará nuevos procesos de concentración como reclaman el Banco de España y el BCE. Los números cantan: los activos del Santander más los del Popular suman 470.000 millones en el mercado doméstico español, frente a los 347.000 de La Caixa, cifra similar a los del BBVA.

Es decir, consolidaría su liderazgo dentro y fuera de España con una

gran diferencia respecto a sus competidores que, lógicamente, no se van a quedar quietos. Cada vez se necesitarán más recursos propios para cumplir las exigencias del BCE, lo que afecta de manera directa a las entidades medianas y pequeñas. La normativa europea obliga a los bancos a incrementar su rentabilidad, por lo que necesariamente tendrán que seguir ajustando sus costes. Las fusiones permitirían dar una nueva vuelta de tuerca con la reducción de plantillas y oficinas. Eso es exactamente lo que va a ocurrir con el Popular, que se venderán sus activos no estratégicos y se achatará el resto como ya se ha empezado a hacer con Emilio Saracho y el resto del antiguo equipo directivo.

El Santander, empujado por las circunstancias e inducido por las autoridades monetarias, ha vuelto a tomar la iniciativa. En un audaz golpe de mano propio de su padre, Ana Botín se ha convertido en lideresa indiscutible del sector financiero español. Conseguirlo le ha costado apenas tres años, cuando a Emilio Botín III le costó una década hasta hacerse con Banesto. Ambas han sido operaciones transformadoras capaces de poner las bases para dar un salto adelante.

El banco cántabro nunca había sido capaz de entrar con fuerza al sector de las empresas y de la distribución de seguros. Eso es lo que ha comprado. Como dicen los expertos, la integración desde un punto de vista ofensivo no tenía mucho sentido, pero sí lo tenía desde posiciones defensivas como ocurrió cuando se hizo con el Central Hispano tras una tormentosa unión.

"Para una mujer tan ambiciosa -me comenta Ana Samboal, autora de *Ana Botín: nacida para triunfar*-, esta operación era muy importante porque la convierte en la banquera llamada a rematar el saneamiento y la renovación del sistema financiero español. Aunque solo sea por edad -tiene 56 años, frente a los 73 de Francisco González y los 74 de Isidro Fainé-, parece obvio que el futuro es suyo". Ahora, su reto es hacer creer al mercado que el Santander ha profesionalizado su gestión y que no es una familia con el 1,2% del capital del banco quien toma las grandes decisiones estratégicas. Si lo consigue, ella y De Guindos serán los dos grandes ganadores del saneamiento financiero. ●

Cinco bancos en uno

● Al inicio de la transición, en 1977, el sector financiero estaba dominado por siete grandes bancos. El último de este selecto club era el Santander. Este banco concentra hoy a cinco de los siete (Central, Hispano, Banesto, Popular y el propio Santander). Su competencia, el BBVA, se limita al Bilbao, al Vizcaya y Argentina. ¿Continuarán las fusiones? Hace un lustro estuvieron a punto de integrarse La Caixa y Bankia pero Rato dio marcha atrás; ¿aún es posible?

DANI DUCH

Ana Botín no tiene problema en jugar duro

Se había distanciado de Emilio Saracho en los últimos tiempos.

Patrick Jenkins, Financial Times. Durante más de 100 años, Banco Santander ha estado gestionado por la dinastía Botín —cuatro generaciones—. Y durante gran parte de ese tiempo, el mayor banco de España ha crecido mediante operaciones agresivas. “Llevar las adquisiciones inteligentes en su ADN”, afirma Sheila Blair, la antigua reguladora de EEUU que formó parte del consejo de la entidad hasta 2015. Era el caso de Emilio Botín, que en 30 años como presidente compró y vendió bancos y participaciones bancarias a un ritmo frenético.

Tras su repentino fallecimiento en 2014, su hija ha llevado las riendas. Aunque reprimió el gen negociador en sus tres primeros años, Ana Botín, de 56 años, cerró esta semana lo que un apasionado del banco, David Serra del hedge fund Algebris, calificó “el mejor acuerdo de la historia de Santander”.

La adquisición por un euro de su rival Banco Popular, al borde del colapso, habría hecho sentirse orgulloso a su padre, afirma Blair.

Ana Botín se había interesado por Popular en dos ocasiones en el último año, pero decidió no hacer una oferta hasta que estuviese al borde del colapso. Según sus asesores, esa voluntad de jugar duro es un signo de liderazgo heredado de su padre. Ha optado por no realizar otras adquisiciones si consideraba que eran demasiado caras, renunciando a los activos de HSBC en Brasil en 2015 y a la cartera de tarjetas de crédito de MBNA en Reino Unido el año pasado. “Todos tenemos nuestro estilo propio. Es cierto que no me importa renunciar”, afirma Botín.

La táctica mostraba tanto fortaleza de carácter como, según sus asesores, ansias de revancha. Emilio Saracho, el presidente de Popular, era un antiguo amigo de Santander, pero Botín se negó a coger sus llama-



Ana Botín.

das durante semanas porque éste quería llegar a un acuerdo que habría valido 3.000 millones, en vez de un euro.

La razón inmediata de esa frialdad era lo que Santander percibió como una filtración deliberada de las conversaciones entre Santander y Popular por parte del exbanquero de JPMorgan o de personas cercanas a él. Pero había un telón de fondo. Los asesores señalan que en 2015, cuando Botín amplió capital sin contratar a JPMorgan, Saracho y sus superiores se lo reprocharon con tanta agresividad que prometió no dar negocio a JPMorgan en el futuro, y también se enemistó con Saracho. Botín no quiere hablar de la relación.

Fuentes de su entorno afirman que le gusta apostar a lo seguro y que odia la idea de cometer un error. Hace hincapié en su enfoque de “recortar costes y mantener contentos a los clientes”. A la pregunta de si la operación de Popular le animará a iniciar una oleada de acuerdos, responde sencillamente que no.

Botín, que empezó su carrera en JPMorgan antes de regresar a la “firma familiar”, también se ha distanciado del legado intrépido de su padre en otros sentidos.

Aunque ha reforzado la posición de Santander en su mercado nacional, posee una mentalidad internacional y domina el inglés, ya que se educó en Reino Unido y EEUU. Tras tomar las riendas, ha incorporado al consejo a más miembros internacionales, ha aprovechado la tecnología y ha fortalecido los equipos gestores en EEUU y Latinoamérica.

En su equipo la llaman Ana, lo que supone un cambio con respecto al tratamiento honorífico forzado de “el presidente” que se utilizaba comúnmente para dirigirse a su padre. Hay muchas más probabilidades de que celebre reuniones en la vieja sede del banco en el centro de Madrid que en Boadilla, y ha dejado de tener reuniones del comité ejecutivo los domingos.

Pero su jornada de trabajo empieza habitualmente entre las 7.30 am y las 8 am, antes de lo cual podría haber hecho ya elíptica o yoga. A menudo cena entre las 6 y las 7 de la tarde, y se acuesta a las 10.30, algo inusual en un español.

Los fines de semana los pasa esquíando en Gstaad en invierno, en su finca en el sur de España o en una casa de campo cerca de Santander. Aún conserva una vivienda en el barrio de Belgravia en Londres, de su época como presidenta de la filial de Santander en Reino Unido.

Los próximos años pueden deparar grandes quebraderos de cabeza: Santander posee una gran filial en Reino Unido, que tiene que enfrentarse al Brexit y al potencial deterioro de un mercado hipotecario recalentado. Su negocio en EEUU ha jugado un papel muy importante en el mercado de préstamos para la compra de coches del país, que se está debilitando. También espera integrar Banco Popular “de forma que no perdamos a ningún cliente”.