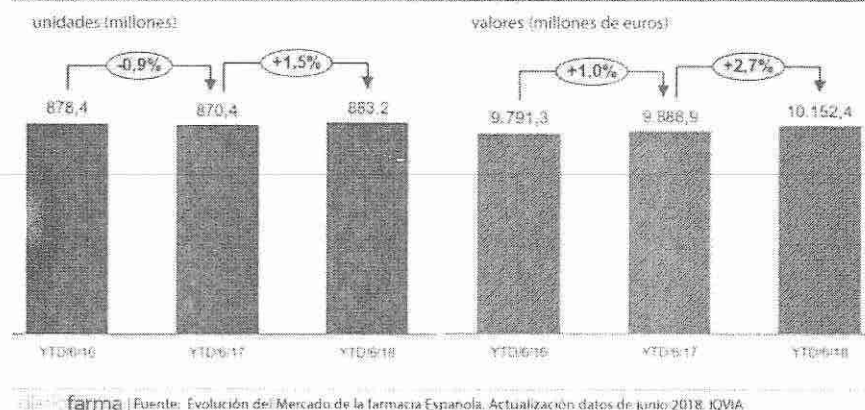


El mercado en farmacia crece durante el primer semestre del año un 2,7%

Evolución del mercado en farmacia en el primer semestre de año y comparación con años anteriores



El mercado en oficina de farmacia ha cerrado el primer semestre de año con un crecimiento del 2,7% en valores, cifra sensiblemente superior a la registrada entre enero y junio de 2017, según la actualización con datos de junio

de 2018 del informe Evolución del Mercado de la farmacia Española de **IQVIA**.

La evolución del mercado durante los últimos meses ha mantenido una tendencia alcista, que contrasta con la situación de estancamiento, e incluso contracción que se vivió en 2017. Cabe que en los primeros seis meses del pasado ejercicio, las dispensaciones en oficina de farmacia habían caído un 1% con respecto al mismo periodo de 2016.

No obstante, en la actualidad, el comportamiento del mercado mejora a cada mes que pasa y los resultados a seis meses son mejores que a doce. De este modo, el mercado se encamina hacia los 20.000 millones de euros, que ya roza en junio pasado al quedarse en 19.967 millones de facturación.

Por comunidades autónomas, durante los últimos doce meses se ha observado crecimiento del mercado en once de ellas. Por el contrario, **País Vasco**, **Aragón**, **La Rioja**, **Galicia** y **Navarra** han registrado contracciones de su mercado que van desde el 1,5% en Navarra al 0,3% del País Vasco. Por su parte, **Cantabria** ha quedado en tablas al no crecer nada.

Durante este periodo, según los datos de la consultora, los medicamentos que más han crecido han sido los anticoagulantes de acción directa (ACOD), que han contribuido a que el grupo de antitrombóticos se haya disparado un 11,5%, y los productos antidiabéticos, con un crecimiento del 7,4%. Por su parte, los inhibidores del sistema renina angiotensina han caído un 3,8% y los hipolipemiantes un 2,4%.

Los genéricos afianzan su crecimiento

En cuanto a la división de marcas y genéricos, cabe señalar que el mayor crecimiento de los

equivalentes se ha consolidado ya revertiendo la situación vivida en 2017 y acumula ya seis meses en que crecen por encima de las marcas. El último mes un 4,6% en unidades y un 7,1% en valores. Por su parte, las marcas se han estancado en los últimos doce meses en términos de unidades, mientras que en valores crecen un 1,1%, explica IQVIA.

El comportamiento de estos mercados en las diferentes comunidades autónomas mantiene la misma senda que en meses anteriores. Se observa una caída de la penetración de genéricos en las comunidades con mayor cuota (Castilla y León, **Andalucía** y País Vasco), mientras que, en el resto, con la excepción de Aragón, los genéricos ganan cuota.

Solares y alergia

Por su parte, el comportamiento del mercado de Consumer Health es más errático que el de medicamentos de prescripción. Así, continúa la contracción de este mercado en los últimos doce meses en unidades (-0,3%), aunque en los últimos seis meses se ha empezado a corregir esta situación al crecer un 0,3%. No obstante, en junio cayó un 0,9%.

A este respecto, IQVIA analiza dos de los mercados principales de Consumer Health: antihistamínicos y protectores solares. Ambos han recuperado en junio gran parte de las ventas que no han tenido en los meses anteriores a causa de la climatología. De este modo, en el mercado de **alergia**, el pico se ha retrasado y las ventas en el mes de junio han crecido un 31,1% con respecto al mismo mes del año anterior. En el caso de solares, también se ha retrasado y pico y, aunque en junio se han casi igualado las ventas de 2017, en los primeros seis meses de año se ha perdido hasta un 9,4%.

Nuevas tecnologías

Una interoperabilidad casi total, aunque ‘cogida con alfileres’

A falta de Madrid, Ceuta y Melilla, la ‘e-receta’ conecta ya prácticamente todo el Sistema Nacional de Salud. Sin embargo, el mecanismo sigue dando problemas dada la diversidad tecnológica de cada comunidad autónoma

Con la incorporación de Andalucía a la interoperabilidad de la receta electrónica con el resto del SNS la semana pasada, sólo Madrid (ver información inferior), Ceuta y Melilla están oficialmente sin conexión. Sin embargo, los COF andaluces han comunicado a sus colegiados que la región no tiene conexión con Galicia.

Efectivamente, CF ha podido saber que, aunque Galicia está oficialmente interconectada, **no puede intercambiar datos con Andalucía**. El problema está en un conflicto técnico del codificador de datos, de diferente tamaño entre Galicia y Andalucía, que impide un correcto flujo de la información. No obstante, “se resolverá en una semana”, dicen a CF desde la Administración gallega.

Pero esto es más que una anécdota y parece revelar que se **ha primado la velocidad**, a pesar de que se han incumplido todos los plazos desde la época de la ministra Ana Mato hasta ahora, sobre la eficacia.

Así, explican a CF fuentes colegiales, en todas las administraciones regionales interconectadas, las farmacias tienen que introducir los datos de los pacientes desplazados a mano, dado que la **diversidad de sistemas** de almacenar la información de las tarjetas sanitarias de cada autonomía no permite la automatización de la información.

En Galicia, además, no funciona el sistema previsto para la interconexión y la están haciendo a través del sistema de contingencia previsto para situaciones de emergencia, por lo que tienen que procesar cada prescripción una a una, con los consiguientes problemas de gestión para las farmacias.

Problemas andaluces

Desde la semana pasada, los pacientes desplazados desde las comunidades autónomas que ya están conectadas a Andalucía, pueden retirar los medicamentos de sus tratamientos en cualquier farmacia. Pero con una salvedad: cuando la prescripción electrónica se haya hecho por principio activo, en Andalucía no será el farmacéutico el que decida qué presentación se dispensa sino que tendrá que dispensar los medicamentos de la subasta seleccionados por el Sistema Andaluz de Salud (SAS). Así lo han explicado a CF fuentes del propio SAS y profesionales.

Los primeros días se han registrado fallos técnicos en el sistema atribuidos a la incorporación de las nuevas aplicaciones informáticas que ha hecho caer el sistema.

Caída del sistema

María Teresa Ramírez, titular de una farmacia en Jaén, explica a CF que “la tecnología no nos ha ayudado y la primera mañana hubo muchas caídas del sistema, pero se acabará resolviendo; era necesaria la interconexión y va a ayudarnos a todos”.

La interoperabilidad y las subastas van a crear dos tipos de problemas, dice a CF el presidente del COF de Málaga, Francisco Florido; “nos va a exigir explicar a los pacientes de otras regiones por qué no les dispensamos los medicamentos a los que están acostumbrados, por una parte, y por otra, es posible que esto cree problemas de adherencia a sus tratamientos a estos pacientes”.

En todo caso, Florido se felicita por la conexión con el SNS, “que hemos venido exigiendo dada la gran afluencia de pacientes de otras comunidades, sobre todo en verano. De hecho, que se haya elegido julio para comenzar tal vez no es buena idea, pero bienvenida sea”.

Igualmente, Ernesto Cervilla, presidente del COF de Cádiz, otra provincia que recibe gran número de pacientes desplazados, dice a CF que “tendremos que explicar a estos pacientes por qué no podemos darle sus fármacos habituales y explicarles un mecanismo que a nosotros mismos no nos gusta”. Y Juan Pedro Rísquez, presidente del COF de Jaén, también sugiere que el cambio de medicación puede crear problemas de adherencia, “pero esto es algo que debe evaluar la Administración sanitaria andaluza y estudiar medidas”.

Tras el verano

Pedro Cañones, médico de atención primaria de la Sociedad Española de Médicos Generales y de Familia, explica a CF que “habrá que esperar a después del verano para ver qué nos dicen los pacientes de vuelta de sus vacaciones”. Pero, matiza, “yo tengo la consulta en Madrid, región que aún no está interconectada y como Sociedad no hay de momento un diagnóstico general”.

En todo caso, Cañones sí explica que conoce los problemas de que da el sistema “que son fruto de tener 17 modelos sanitarios distintos con códigos distintos y tarjetas sanitarias distintas. Envases homogéneos

Salvador Tranche, presidente de la Sociedad Española de Medicina Familiar y Comunitaria (Semfyc), dice a CF que la receta electrónica y su interconexión a todo el SNS “es un avance importantísimo para los pacientes que así lo manifiestan en cada ocasión, aunque haya problemas se trata de un salto adelante indudable”.

Sin embargo, señala, debe seguir mejorando y facilitar que, además de retirar los medicamentos “se facilite, sin trámites, consultas a médicos locales si están de viaje, por ejemplo”.

Pero es verdad, subraya, que la sustitución de los fármacos habituales puede dar lugar a problemas de adherencia. “Por eso, desde Semfyc, siempre hemos insistido en la isoperiancia que unifique el aspecto de los envases de los mismos medicamentos lo que evitaría confusiones y daría seguridad”.

ElGlobal.net

A reponer fuerzas para rematar la faena

Proyectos como Sevem y la e-receta interoperable, o la firma de nuevos conciertos, tendrán el impulso final tras el verano

En un sector tan dinámico como el farmacéutico conviene no hablar de inactividad. A lo sumo, de descanso activo. La hemeroteca da fe de que no sería la primera vez que los profesionales se ‘desayunan’ por estas fechas en sus destinos vacacionales una de esas noticias que ponen patas arriba al sector.

Con la loable excepción de la mayor parte de los farmacéuticos rurales —donde el verano no solo no asegura descanso sino que esta época se sitúa como un oasis en el desierto de su mala rentabilidad— la profesión afronta unas semanas propicias para reponer fuerzas... Cara a lo que viene en el último tramo de 2018. Algunos de los proyectos más importantes en los que está inmersa la farmacia deben tener su culminación a la vuelta del periodo estival.

Es el caso, por ejemplo, del Sistema Español de Verificación de Medicamentos (Sevem), el proyecto ‘estrella’ que une a toda la cadena del fármaco –industria, distribución y farmacia, junto a la Administración–. Aquí, el impulso viene determinado por la fecha límite impuesta por Bruselas para que los Estados miembros implanten un sistema de serialización con el que dar cumplimiento a la Directiva Europea Antifalsificación: 9 de febrero de 2019.

Así las cosas, estas semanas se están aprovechando para acelerar las negociaciones y firmas de los contratos entre Sevem con los distintos laboratorios y, a partir de octubre, comenzar las pruebas piloto reales con códigos de productos ficticios de extremo a extremo de la cadena. Es decir, implicando ya a las oficinas de farmacia, encargadas de la desactivación final.

No obstante, cabe recordar que el desarrollo de este sistema viene produciéndose sin que se haya publicado aún el Real Decreto que otorgue el necesario sustento legal y normativo a Sevem, además de clarificar las reglas del juego. Aún así, el sector se mantiene seguro en llegar a tiempo a esa fecha límite del 9 de febrero de 2019.

¿Por fin la plena interoperabilidad?

El inicio del curso farmacéutico 2018-2019 también puede suponer que por fin se complete una asignatura arrastrada de cursos anteriores: la plena interoperabilidad de los sistemas autonómicos de receta electrónica; una cuestión que permitirá al paciente recuperar un derecho ‘perdido’ con la extinción de las prescripciones en papel, y que no es otro sino poder retirar su medicación en cualquier oficina de farmacia de la red nacional.

Tras la reciente incorporación (18 de julio) de Andalucía a este proyecto del que ya formaban parte otras 14 CC.AA. y la también presumible entrada inminente de Cataluña –según las previsiones de Cateslut y COF–, Comunidad de Madrid tendrá la llave, junto a las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla, para conseguir la plena interoperabilidad de la e-receta. En este sentido, como ha corroborado a EG el propio consejero de Sanidad regional, Enrique Ruiz Escudero (*ver página 7*) se hará realidad “en otoño”.

Nuevos conciertos y LOF regionales

No solo la receta electrónica permitirá a Comunidad de Madrid ser protagonista de la actualidad farmacéutica a la vuelta del periodo estival. Y es que también se prevé que en este último tramo de año la que será nueva Ley de Ordenación Farmacéutica de Madrid entre en la Asamblea regional para su tramitación y aprobación parlamentaria. Cabe recordar que el anteproyecto del texto –que renovará el actualmente vigente desde 1999– ya fue consensuado entre Administración y colegio y presentado en sociedad el pasado mes de enero.

En lo que respecta a novedades normativas, también es posible que Extremadura pueda contar con un nuevo concierto de prestaciones farmacéuticas antes de que expire el año. En este caso, su contenido también está ya definido entre el Gobierno regional y los colegios.

LAS MALETAS (NO SOLO) SON PARA EL VERANO

Como es habitual, el último trimestre del año volverá a concentrar la mayor parte de la agenda farmacéutica en lo a la celebración de encuentros profesionales se refiere, dando así un uso ‘extra’ a las maletas de los farmacéuticos. Este 2018 no solo no será una excepción, sino que se acrecienta con nuevos encuentros así como otros no tienen periodicidad anual pero que toca celebrar este año.

Encuentro Cofares. 12 y 13 de septiembre. Santander. El inicio del 'curso' farmacéutico suele tener como pistoletazo de salida este encuentro que anualmente celebra la distribuidora en la Universidad Internacional Menéndez Pelayo (Palacio de la Magdalena). En esta ocasión, el lema (y contenidos) versarán sobre "La atención farmacéutica: continuidad asistencial".

I Encuentro Internacional de Facultades de Farmacia. Del 24 al 28 de septiembre. Salamanca. La institución salmantina acoge esta pionera cita en la que se analizará la evolución de los planes de estudio de las ciencias farmacéuticas y cómo se han adaptado a la evolución de la profesión.

XXI Congreso Nacional Farmacéutico. 3, 4 y 5 de octubre. Burgos. Se trata, sin duda alguna, del mayor encuentro profesional de la farmacia española que, cada dos años, organiza el CGCOF. Con el lema "Farmacia 21: más asistencial, más innovadora y más con el paciente", la capital burgalesa será epicentro del debate de la 'nueva' farmacia.

XXIII Congreso Sefap. 24, 25 y 26 de octubre. Valencia. Los farmacéuticos de Atención Primaria tienen una cita en la ciudad del Turia para celebrar su encuentro anual. En esta ocasión, el programa científico hace un recorrido por los aspectos más relevantes para alcanzar el objetivo final de conseguir una farmacoterapia plenamente integrada.

63º Congreso SEFH. 8, 9 y 10 de noviembre. Palma. Los farmacéuticos de hospital también tienen, como cada ejercicio, su encuentro profesional en el tramo final del año. "La salud nos mueve" es el lema escogido para esta edición, con el que la sociedad científica trata de "huir del rol clásico del farmacéutico centrado en el medicamento", indican.

Levante EL MERCANTIL VALENCIANO

Seis mil familias monoparentales disponen ya de ayudas para acceder a los medicamentos

► El Consell aprueba el decreto que reserva 5 millones para financiar el copago farmacéutico

E. P. VALÈNCIA

El Pleno del Consell ha aprobado el decreto por el que se regulan las ayudas destinadas al copago farmacéutico en el colectivo de familias monoparentales, para lo que ha incluido una partida de 5 millones de euros en los presupuestos de 2018 para facilitar a este colectivo el acceso a los medicamentos.

En la Comunitat Valenciana se calcula que, aproximadamente, serán 6.000 las familias monoparentales que cumplen con los requisitos específicos para poder acceder a estas ayudas.

Para solicitar las ayudas, han de ostentar la condición de persona asegurada del Sistema Na-

cional de Salud (SNS) y disponer de tarjeta sanitaria individual expedida por la Conselleria de Sanidad Universal y Salud Pública.

Asimismo, deben ostentar el título de familia monoparental expedido por la Conselleria de Igualdad y Políticas Inclusivas, tener un nivel de renta anual inferior a los 18.000 euros y ser residente en la Comunitat Valenciana. El plazo para solicitar estas ayudas al copago farmacéutico será desde la fecha de producción de efectos de este decreto hasta el 31 de diciembre de 2018.

La Conselleria de Sanidad Universal, encabezada actualmente por Ana Barceló, ha emprendido diversas acciones orientadas a recuperar y ampliar los derechos en materia sanitaria. Uno de los compromisos ha sido facilitar, especialmente a los colectivos más vulnerables, el



La consellera Ana Barceló.

acceso a los medicamentos.

En este sentido, las ayudas se han ido aplicando a diferentes colectivos y han permitido reducir en un 39% el abandono de los tratamientos, como es en el caso del colectivo de los pensionistas.

La finalidad es garantizar la equidad y acceso a los tratamientos farmacológicos de manera que la situación económica de una persona no suponga un impedimento.

Durante el primer semestre de 2018, se han beneficiado de las ayudas al copago farmacéutico un total de 1.237.384 personas, de las cuales 105.417 son personas con diversidad funcional, 738.046 pensionistas con renta baja, 290.854 menores asociados a progenitores con rentas bajas y 103.067 desempleados con rentas bajas. Este último colectivo se incorporó el pasado mes de mayo.

Científicos de la UMH descubren un compuesto del cannabis para tratar adicciones

Puede resultar útil para aquellos que luchan contra el alcohol o la marihuana y abre un abanico de opciones para futuras investigaciones

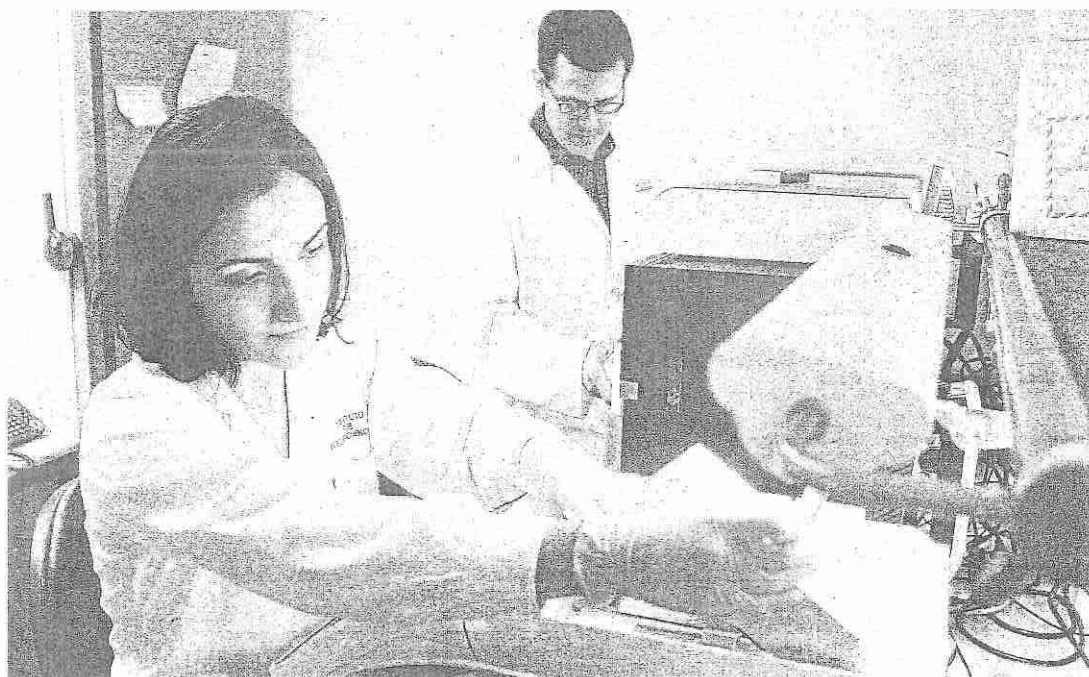
de EFE

ALICANTE. Un compuesto procedente de la planta del cannabis, el 'cannabidiol', que carece de propiedades adictivas, puede resultar útil para el tratamiento de la adicción al alcohol y a la marihuana. Es la conclusión del grupo de Neuropsicofarmacología Traslacional del Instituto Neurociencias de Alicante.

Se trata de un centro mixto de la Universidad Miguel Hernández (UMH) de Elche y el CSIC adherido a la Red Nacional de Trastornos Adictivos, del Ministerio de Sanidad, y es uno de los pocos en el mundo centrado en los efectos del 'cannabidiol' en el tratamiento de las drogodependencias. El director de este grupo, el catedrático de Farmacología y decano de la Facultad de Farmacia de la UMH, Jorge Manzanares, explicó que su equipo ha trabajado en los últimos 4 años sobre este principio del cannabis que fue aislado en la década de 1960 y del que «aún no se sabe demasiado», pese a que existe un «creciente interés por su potencialidad terapéutica y no adictiva».

Como consecuencia de estas investigaciones, el grupo ha publicado este año varios artículos de gran interés en el campo de las adicciones. Junto a Manzanares, forman parte del equipo Adrián Viudez Martínez, María Salud García Gutiérrez y Francisco Navarrete, mientras que también han participado Ani Gasparyan y Auxiliadora Aracil Fernández, todos del Neurociencias y la UMH, también científicos de la Universidad Complutense de Madrid.

En un contexto en el que se cono-



Los investigadores Francisco Navarrete y Ani Gasparyan en uno de los laboratorios dónde realizan sus trabajos... EFE

ce que el consumo de cannabis modifica la funcionalidad del cerebro y aumenta la vulnerabilidad para el consumo de otras sustancias adictivas, como el alcohol, la cocaína y los opiáceos, el 'cannabidiol' es uno del centenar de compuestos de la planta que, según Manzanares, «merecería la pena estudiar sus resultados en humanos». Los ensayos en animales los últimos 4 años indican que el 'cannabidiol' reduce la adicción al alcohol y disminuye al 50 por ciento el riesgo de recaídas en los animales en los que se interrumpe el con-

sumo, unos resultados se han publicado en revista científica 'Addiction Biology'. Si se pudiera emplear en la fase clínica, este método facilita el cumplimiento terapéutico en pacientes con habituales problemas de adherencia al tratamiento.

El grupo de Manzanares también ha publicado en el 'British Journal of Pharmacology' que la combinación de dosis bajas de cannabidiol con el medicamento más usado contra el alcoholismo, la 'naltrexona', resulta más efectiva a la hora de reducir el consumo que cada uno de ellos por

separado, un hecho que implica la posibilidad de mejorar los tratamientos actuales añadiendo cannabidiol.

En otro estudio sobre el mismo componente, Manzanares destacó el hecho de que este principio activo de la propia planta reduce en modelos animales los signos de abstinencia, la ansiedad y los cambios que se producen el cerebro como consecuencia de la abstinencia a cannabis. Por tanto, indicó que podría resultar eficaz para tratar a personas de los efectos adictivos por el consumo de cannabis y añadió que esto demues-

tra que, frente a los que apuestan por extractos para tratar las adicciones, como tiende a generalizarse en algunos puntos de Iberoamérica, «el tratamiento más adecuado es el uso de los compuestos por separado», con acciones más concretas y específicas.

A partir de lo descubierto con este compuesto, se abre un amplio abanico de posibilidades que puedan estimular la investigación clínica sobre el efecto de los principios activos de esta planta y de sus posibles derivados sintéticos.

LAS 50 POLÍTICAS Y MEDIDAS QUE LAS CONSELLERIAS PLANTEAN DESARROLLAR DURANTE LOS PRÓXIMOS SEIS MESES

Seminario de Verano del Consell en Biar



Presidencia

► Crear la Red de cultura gastronómica mediterránea. ► Impulso del Proyecto de destinos turísticos inteligentes. ► Apoyar la viabilidad financiera de municipios que no pueden sostener los servicios públicos. ► Semana de la Comunitat en Madrid y Bruselas. ► Plan contra ciberataques.



Vicepresidencia, Igualdad y P. Inclusivas

► Financiación de políticas de juventud municipales. ► Foro mediterráneo de política migratoria. ► Difusión de los derechos de familias numerosas y monoparentales. ► Fiestas libres y seguras. ► Profesionalizar a las cuidadoras de dependientes.



Justicia

► Nuevo decreto de condiciones de trabajo del personal de la Generalitat. ► Ayudas para atraer talento joven a la Administración. ► Crear el Portal de Justicia Abierta. ► Proyecto de sistema de lectura accesible de sentencias. ► Creación de un Centro de Mediación autonómico.



Hacienda

► Bases de la Ley de sociedad digital. ► Cita previa para tramitar impuestos. ► Aprobar las bases para apoyar proyectos valencianos financiados por la UE. ► Inventario de bienes inmuebles y derechos de la Generalitat. ► Formación de los empleados del sector público instrumental.



Sanidad

► Norma autonómica para regular la publicidad de productos y servicios sanitarios. ► Elaborar un informe sobre desigualdades en el ámbito de la salud. ► Apertura del portal MedicamentIC. ► Estrategia oncológica pediátrica. ► Firma de un acuerdo del Consell sobre listas de espera.



Vivienda

► Aprobar reglamento del Observatorio de la Vivienda. ► Presentación del estudio del sector logístico valenciano. ► Planes de Acción Estratégica (PAT) de las comarcas centrales y la Vega Baja. ► Plan de transparencia de procedimientos urbanísticos. ► Puesta en servicio de la cartografía 1:50.000 y 1:100.000 de la CV.



Agricultura y M. Ambiente

► Catálogo de suelos forestales para proteger el bosque. ► Plan director del Marjal dels Moros para la conservación de zonas húmedas. ► Consell y Plan de desarrollo agrario de la huerta. ► Avanzar en sanidad animal para la seguridad alimentaria. ► Plan antiderroche alimentario.



Educación

► Inventariar el patrimonio de la Guerra Civil. ► Aplicación móvil de la Agenda Cultural Valenciana. ► Premios de Artes Escénicas, Música y Audiovisual. ► Anteproyecto de Ley de las profesiones del deporte. ► Plan de fomento de la Formación Profesional.



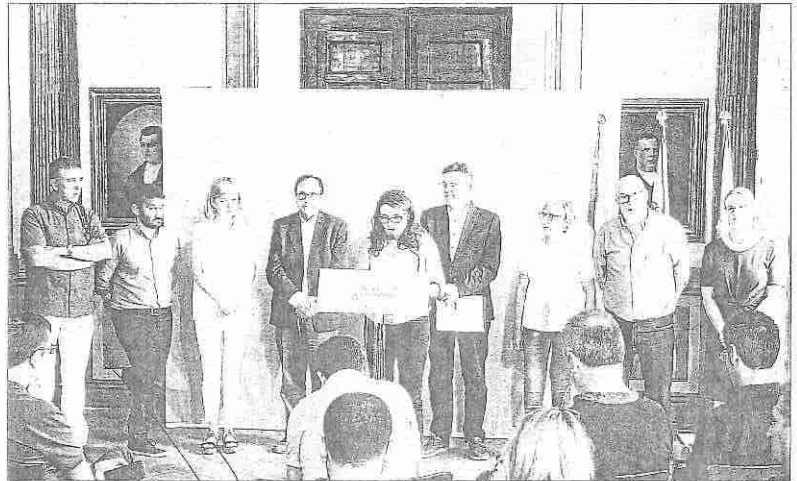
Economía

► Plan Valenciano de Estadística. ► Plan autonómico para la coordinación territorial en la captación de inversiones y reinversiones. ► Plataforma Industria 4.0 ► Debate público sobre el futuro del trabajo en la Comunitat. ► Hoja de ruta para implementación de la Ley de promoción de áreas industriales.



Transparencia y Coop.

► Iniciativa empresarial por la ética y contra la corrupción. ► Cumbre sobre los retos de la cooperación al desarrollo. ► Promover el asociacionismo. ► Encuentro estatal de Inspecciones generales de servicios de las Administraciones. ► Congreso de comunidades valencianas en el extranjero.



El Consell comparece en Biar para explicar los cincuenta objetivos aprobados. INFORMACIÓN

Un gran pacto para reducir las listas de espera y un inventario de bienes de la Guerra Civil

El Consell se traza en el seminario de Biar 50 nuevos objetivos entre los que incluye ayudas para atraer «talento joven» a la administración

ARTURO RUIZ / RAFA MONTANER

Fiel a su estrategia de trazarse cada cierto tiempo nuevos objetivos y hacerlos públicos, el Consell de Ximo Puig y Mónica Oltra salió de su último seminario, celebrado este fin de semana en Biar y Castilla, con una gruesa carpeta que incluye 50 nuevos propósitos a cumplir en el próximo semestre, un tiempo de especial relevancia debido a la proximidad de las elecciones. Entre las nuevas metas, la Conselleria de Sanidad que ahora lidera Ana Barceló, debutante en este tipo de cónclaves, anunció un gran acuerdo para reducir las listas de espera, uno de los grandes debates de la actual legislatura y blanco de críticas de la oposición.

Ese pacto pretende «reforzar mecanismos eficaces que logren una reducción efectiva» de las demoras en los centros sanitarios y aunque todavía falta por especificar la letra pequeña, permitirá incrementar los autoconcertos en los hospitales públicos, continuar con el Plan de Choque o potenciar la colaboración entre departamentos asumiendo pacientes correspondientes a otros hospitales.

Sanidad elaborará también una norma autonómica para regular la publicidad de productos y servicios sanitarios que no cuenten con evidencia científica ni cumplan los debidos requisitos de veracidad e información como la homeopatía. Además, también se publicará la Estrategia Oncológica Pediátrica para generar entornos amables a los niños que están en tratamiento.

En el departamento de Cultura, el Consell se apresta a realizar por

primera vez un inventario de carácter autonómico que incluirá aeródromos, refugios, trincheras, parapetos, polvorines, galerías y otros elementos de la Guerra Civil en todas las comarcas de la Comunidad. La conselleria se apresta a realizar en esta nueva proyección sobre la memoria del conflicto bélico un trabajo exhaustivo: para redactar el listado contempla trabajar de forma estrecha con las corporaciones municipales, lo que permitirá establecer a la vez un inventario provincial y comarcal con aquellos

bienes catalogados y no catalogados de cada municipio, su estado de conservación y su conocimiento. La razón, «evitar el actual aspecto de dispersión» de esos enclaves históricos.

Por otra parte, el Consell del Botànic quiere rejuvenecer con «talento joven» la plantilla de empleados de la Administración pública de la Generalitat, donde cuatro de cada 10 trabajadores tienen más de 54 años y la previsión es que en la próxima década se jubilen más de 5.000 trabajadores. Para ello, la consellera Gabriela Bravo prepara un «programa de ayudas para la incorporación de talento joven a la Administración pública valenciana». La idea es atraer a los estudiantes más brillantes a las convocatorias de empleo público de los próximos años. A partir de este 2018 todos los años se podrán generar más de 500 vacantes entre el personal de la Generalitat, acercándose a las 800 en 2022 y a las 900 desde 2025 hasta 2029 debido a las jubilaciones previstas.

La propuesta, según se lee en el documento aprobado en Biar, incide en «tener en cuenta la situación económica de los candidatos y candidatas corrigiendo los obstáculos que les impiden acceder en condiciones de igualdad a determinadas plazas». Fuentes de la conselleria, avanzan que una de las propuestas es convocar becas para estudiantes con expedientes brillantes que quieren trabajar en la Administración de la Generalitat «pero no pueden permitirse pasar dos años preparando oposiciones por razones económicas».

Puig: «El Gobierno valenciano no cierra por elecciones»

► El presidente de la Generalitat, Ximo Puig, defiende los seis seminarios de Gobierno que el Consell ha celebrado desde el inicio de la legislatura, como «una nueva forma de entender la gobernanza». «El Gobierno tiene que ser permanentemente transparente, dar cuentas y marcarse objetivos de autoexigencia», añade. «Los 50 objetivos aprobados en Biar forman parte de un itinerario que no se va a parar este año porque el Gobierno valenciano no está ni estará cerrado por elecciones», concluye.

EMPRESAS Y SECTORES

UN BUQUE INSIGNIA DE LA COSMÉTICA DE MARCA BLANCA

La firma gaditana Cosmewax crece como referente comunitario en la fabricación de depilatorios y cremas faciales para grandes cadenas de distribución



Línea de montaje de la fábrica de Cosmewax en Jerez de la Frontera, en la provincia de Cádiz.

POR FERNANDO BARCHIELA

En 1999 la entonces madrileña Cosmewax, propietaria de la marca María Yvonne, estaba a punto de echar el cierre. Diecinueve años después, la empresa, ubicada hoy en Jerez de la Frontera (Cádiz), figura entre los primeros fabricantes de depilatorios y cremas faciales de marca blanca para las grandes cadenas de distribución de la UE. En sus dos plantas, una en Jerez y otra en Massalfassar (Valencia), la empresa elabora más de mil referencias de unos productos que sirve cada día a centenares de supermercados y tiendas de cadenas como Boots, E. Leclerc, Carrefour, Droguerie Markt, Tesco, Dia, Auchan o Mercadona.

La empresa, que opera a través de cinco plataformas logísticas, exporta el 95% de lo que produce a más de 50 países, no solo a cadenas de distribución, sino también a marcas del mundo de la belleza. "Vendemos en EE UU y Canadá, a algunas marcas que nos compran producto", precisa Antonio Ruiz, consejero delegado de Cosmewax, empresa en la que trabaja desde 1993.

Fundada en los años sesenta para fabricar ceras depilatorias

en un pequeño taller próximo al estadio Vicente Calderón, en Madrid, la empresa llegó a ser una de las líderes del mercado en cera en caliente, uno de los pocos productos de depilación disponibles "en aquella época", dice Ruiz. "Fue una etapa en la que había carencia de producto y la gente lo compraba todo". De modo que las cosas fueron más o menos bien hasta que la firma empezó a sufrir los efectos de la entrada de España en la UE, que provocó la irrupción de decenas de marcas míticas en el mercado español.

Un año antes de poder celebrar las cuatro décadas de vida, en 1999, su marca María Yvonne estaba a punto de tornarse irrelevante y la empresa, con unas ventas de poco más de un millón de euros, de cerrar la persiana. Para salvar la situación sus propietarios tomaron entonces una decisión drástica: enterrar la marca y ponerse a fabricar sus ceras y cremas para la distribución (marca blanca), algo que tampoco era fácil, ya que había decenas de rivales que lo hacían.

"La mala situación de la compañía", recuerda Ruiz, que es economista, "nos impedía seguir gestionando una marca con sus exigencias en materia de diseño, desarrollo, fabricación, marke-

FACTURACIÓN

Dos dígitos y subiendo

Como si no hubieran habido crisis, la empresa Cosmewax, con 150 trabajadores, ha logrado incrementar su facturación casi un 70% en los últimos siete años desde los 10,2 millones de euros en 2010 a los 16,8 el año pasado. "Y este año esperamos cerrar con 21 millones" avanza la firma. Pero si la fabricación de las ceras depilatorias ha resultado rentable, Cosmewax apunta ahora al buen avenen de las ventas en cremas faciales, una línea de negocio con la que la empresa prevé que en Estimación Total llegará hasta los 30 millones de euros en 2020.

ting y distribución. Así que nos centramos en una fase concreta de la cadena de valor". La decisión se reveló acertada. Poco a poco, la empresa fue recuperando ventas y alejando el fantasma de la desaparición. A los tres años ya vendían fuera de España. "El salto de Cosmewax", resume el ejecutivo, "ha estado en nuestra apuesta temprana por la marca blanca, que habría de convertirse en dominante tras la crisis del 2008, una vez que los consumidores han empezado a valorar su dinero y a comparar precios".

Servicio de asesoría

Pero para diferenciarse de sus rivales y ganarse la confianza de las grandes cadenas, Cosmewax se convirtió en algo más que solo una empresa industrial. Más que aportar novedades en producto, que también las ha habido, la firma de Jerez es también una empresa de servicios, una especie de consultora que proporciona a sus clientes la posibilidad de desentenderse de sus propias marcas de depilatorios o cremas faciales. "Los clientes", precisa el ejecutivo, "no solo piden *expertise* sino garantías de que cumple con todos los requisitos regulatorios y que si hay un problema, estamos

en condiciones de presentar los *dossiers* de seguridad en 48 horas". Para poder cumplir con este tipo de exigencias la empresa cuenta con un equipo especializado, compuesto entre otros por una experta en toxicología de la UE. La empresa se encarga también del desarrollo de bienes a medida para el cliente, de estar al tanto de los cambios que el producto necesite para no quedarse obsoleto, de asesorarle sobre la composición de su línea, las tendencias del mercado y hasta del envasado.

La prueba de que el modelo ha funcionado es que la empresa ha ido sumando nuevos clientes: el último, Mercadona, en 2016. Lo que no es fácil. Los contratos con las firmas de distribución no son

La empresa suministra a Mercadona, Carrefour, E. Leclerc o Tesco, entre otros

El 95% de lo que fabrica lo exporta y tiene una clientela repartida en unos 50 países

sencillos de obtener. Son auténticos concursos, con varios candidatos en liza; con plazos de candidatura y vigencia del contrato cada vez más cortos, lo que eleva la presión sobre el suministrador. "Son peores que una oposición y, además, cada vez los tenemos que pasar con más frecuencia", dice Ruiz. Antes de decidirse, la empresa-cliente lleva a cabo tests ciegos entre consumidores y evalúa la situación financiera, productiva, tecnológica y financiera del candidato.

Ruiz explica que, en muchos casos, su compañía tiene que desarrollar todo un proyecto de suministro en apenas seis meses. "En ese período", concreta, "hay que definir los productos, ajustar las fórmulas, testar su estabilidad, diseñar el *packaging* y la estrategia de marketing, entre otras cosas". Pero fue la buena aceptación de su trabajo en los depilatorios lo que llevó a los propietarios de Cosmewax a comprar en 2015 la planta de cremas faciales de Massalfassar, en Valencia, que pertenecía a Corporación Dermoestética.

No fue una decisión fácil, ya que suponía, además de la inversión, la entrada en un territorio nuevo para la firma: los productos de cuidado para la piel, en los que no tenía experiencia. Los resultados, sin embargo, son alentadores, según la empresa. La nueva división (limpieza facial, cabello, exfoliantes, geles, aceites, productos para bebés...) está creciendo incluso a mayor velocidad que los productos para el depilado. Le han bastado tres años para copar ya el 20% de las ventas de la firma. "Y nuestra idea es que llegue al 50% en dos años", apunta Ruiz.

“Merck volverá a crecer en ingresos orgánicos, ebitda y márgenes en 2019”

ENTREVISTA STEFAN OSCHMANN Presidente y CEO mundial de Merck / El responsable del grupo farmacéutico y químico alemán ve en 2018 un año de transición para la matriz y es “muy optimista” con la filial española.

A.Fernández, Madrid

Stefan Oschmann, presidente y consejero delegado del grupo alemán Merck se muestra “muy optimista” con el futuro de la filial española, dirigida por Marieta Jiménez, “porque tenemos un equipo muy profesional e innovador” en un país con “una cultura médica y científica importante y con destacados investigadores”. En este punto, Oschmann recuerda que la española Belén Garjito es la consejera delegada de la división farmacéutica (Healthcare) de la multinacional desde hace años “y una de las directivas más influyentes en Alemania” y, por lo tanto, de Europa. Además, el directivo destaca la presencia de talento español en otros puestos de alta responsabilidad de la compañía.

Tras una reciente visita a nuestro país, Oschmann (Würzburg, Alemania, 1957), consejero delegado de Merck desde 2016, destaca en una entrevista en exclusiva con EXPANSIÓN el potencial de la filial española, que sigue atrayendo importantes inversiones a sus tres fábricas de Madrid y Barcelona. El grupo farmacéutico y químico, con una faceta tecnológica cada vez mayor, no desglosa las cifras por países, pero revela que España es su cuarto mercado por ingresos en la región EMEA (Europa, Oriente Medio y África), lo que refleja su importancia. La multinacional facturó 15.327 millones de euros en 2017, un 2% más.

La compañía tiene tres divisiones: Healthcare (sus principales áreas son oncología, inmunooncología, esclerosis múltiple, fertilidad y hormona del crecimiento); y Performance Materials (química de alta tecnología y soluciones para superficies, pantallas de dispositivos y semiconductores para smartphones, cosmética, energía solar y automoción, entre otros).

Presencia industrial

Según Oschmann, Merck España, que tiene 1.000 empleados, está presente en las tres divisiones, en mayor o menor



Rosal Jiménez

350 aniversario del decano farmacéutico

Merck cumple su 350 aniversario en 2018 y es el laboratorio más antiguo del mundo. Pero lo que era un grupo farmacéutico y químico “se ha convertido en una empresa de ciencia y tecnología”. Healthcare representó el 46% de los ingresos en 2017, un 38% correspondió a Life Science y Performance Materials aportó el 16%. De los 4.400 millones de euros de ebitda ajustado, el 21% lo obtuvo

Performance Materials y las otras filiales rondaron el 40% cada una. Merck ha caído en torno al 15% en Bolsa en el último año y Oschmann afirma que, además de que en ejercicios anteriores la cotización se duplicó, ahora refleja el impacto del cambio de divisa y la guerra de precios en pantallas de cristal líquido. El directivo confía en que la cotización comenzará a remontar

a corto plazo, “cuando el mercado comprenda que la filial farmacéutica tiene medicamentos de gran potencial y crece bien a nivel orgánico; que Life Science es líder en sus segmentos, crece por encima del mercado y posee una alta rentabilidad; y se compruebe el futuro positivo de la división de Performance Materials”. Merck vale en Bolsa 37.300 millones de euros.

medida, y con una destacada producción industrial “que supone una contribución importante para la economía española”. “Nuestros principales negocios están en Healthcare y Life Science, pero también tenemos actividad en pigmentos dentro de Performance Materials”.

La compañía posee una planta de biotecnología en Tres Cantos (Madrid), donde fabrica en exclusiva la hormona de crecimiento para todo el mundo y el 80% de los tratamientos de fertilidad. El ejecutivo reseña la calidad de la planta madrileña -una de las siete de biotecnología del grupo en todo el mundo- y explica el crecimiento de la demanda del tratamiento de fertilidad “por el fin de la política de hijo único en China y la tendencia global de las muje-

res a ser madres a una edad mayor”.

Merck prevé invertir en torno a 17 millones de euros en la fábrica madrileña entre 2018 y 2020 para aumentar la capacidad de producción y mejorar la tecnología. En el complejo de Mollet del Vallès (Barcelona) posee una fábrica de sólidos, efervescentes y antibióticos que exporta a más de 40 países, y otra factoría en la que produce principios activos cosméticos (repelente de insectos, filtros solares), excipientes y principios activos para la industria. Además, en 2016 comenzó a fabricar en Mollet meglumina, que se usa para desarrollar contrastes de pruebas radiológicas. En las factorías catalanas, Merck ha invertido más de 30 millones de euros (10 millones anuales de media) en los

últimos tres años para aumentar la capacidad y mejorar el equipamiento. Se espera que el promedio inversor en estas plantas se mantenga en los próximos ejercicios.

Respecto a la inestabilidad política en Cataluña de los últimos meses, Oschmann dice que está “muy contento con el equipo y el trabajo en Mollet”, y, aunque defiende “el respeto a las identidades y los idiomas regionales”, afirma que “Europa necesita más cooperación y menos divisiones”. Por eso, el directivo confía en que haya “estabilidad política” para impulsar el crecimiento económico.

Internacional

A nivel mundial, el primer ejecutivo de Merck espera que 2018 sea un año de transición para el grupo porque le

Belén Garjito, CEO mundial de la filial de Healthcare, es una de las directivas más influyentes de Alemania”

Las tres fábricas de Madrid y Barcelona suponen una contribución importante para la economía española”

Estamos muy contentos con el equipo de Mollet del Vallès y confiamos en que haya estabilidad política”

Stefan Oschmann, presidente y consejero delegado del grupo alemán Merck.

están afectando negativamente en sus cuentas “los tipos de cambio euro-dólar y del renminbi chino; la caída en el negocio de cristales líquidos (para pantallas de móviles y otros dispositivos) y las elevadas inversiones para desarrollar fármacos biotecnológicos prometedores”.

En el primer trimestre de 2018, la compañía facturó 3.691 millones de euros, un 4,4% menos, con un beneficio neto de 342 millones, lo que supuso una caída del 34,8%. El resultado bruto de explotación (ebitda) ajustado bajó un 18,2%, hasta 1.015 millones. No obstante, Oschmann asegura que “Merck volverá a crecer en 2019 en ingresos a nivel orgánico, en ebitda y en márgenes”.

En la división farmacéutica (Healthcare), el grupo ha lanzado recientemente Cladribina, el primer tratamiento oral para la esclerosis múltiple recurrente. En los próximos meses, comercializará Avelumab para un tipo de cáncer raro y agresivo, y tiene en estudio una prometedora molécula para mejorar la respuesta contra varios tipos de tumores sólidos. Merck, que tiene 53.000 empleados, anunció el pasado mes de abril la venta de su filial de consumer health (medicamentos sin receta) a Procter & Gamble (P&G) por 3.400 millones de euros. Los ingresos se destinarán “a reducir deuda”, que ronda los 10.000 millones.

Santander busca socio en el seguro de coches y ficha a Willis para empresas

REORDENACIÓN DEL NEGOCIO DE SEGUROS El banco rescindirá el acuerdo con Zurich, Reale, Plus Ultra, Pelayo, Direct y Axa, que participan en el comparador de seguros de automóviles actual.

Elisa del Pozo, Madrid

Santander trabaja para configurar y ampliar su grupo de seguros tras la elección de Aegon como socio estratégico y la ruptura con Allianz.

El banco ha diseñado una hoja de ruta para entrar en nuevos negocios con su oferta de seguros a empresas, un segmento en el que hasta ahora no estaba.

En breve, explican en Santander, "abriremos la búsqueda de un socio para ir de la mano en el seguro de automóviles y en el de pymes y distribuirlos en la red del banco".

Para implantar esta estrategia, Santander zanjará el comparador con el que trabaja a través de su web en seguros de coches con media docena de compañías: Axa, Direct, Pelayo, Plus Ultra (Catalana Occidente), Reale y Zurich.

Hace algo más de un año, Santander abrió una puja para resolver estos acuerdos y buscar un socio único, pero congeló la iniciativa tras la compra de Popular en junio de 2017.

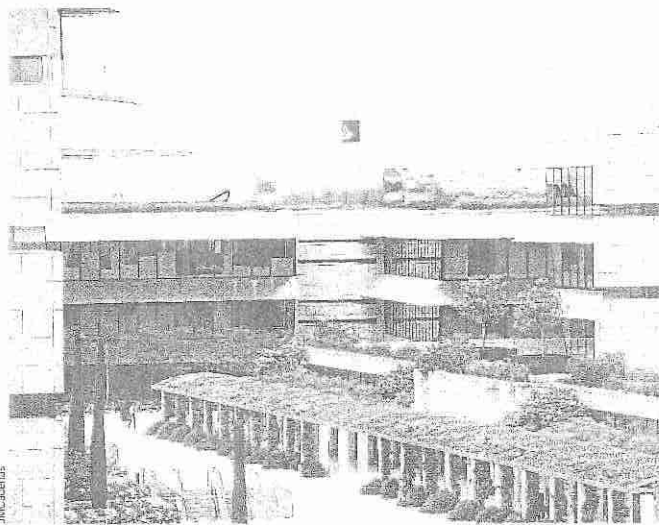
Ahora, el grupo presidido por Ana Botín retoma el proyecto que "lanzaremos en breve", apuntan en el banco. "Ya tenemos trabajo adelantado al tener identificadas las aseguradoras que hace más de un año nos comunicaron su interés en participar en este proceso" para convertirse en socios únicos en el ramo de automóviles e involucrarse en un proyecto para impulsar este negocio.

Grandes empresas

En paralelo, Santander ha fichado al bróker Willis para trabajar juntos en la oferta de seguros a empresas que tengan una facturación superior a los 50 millones de euros.

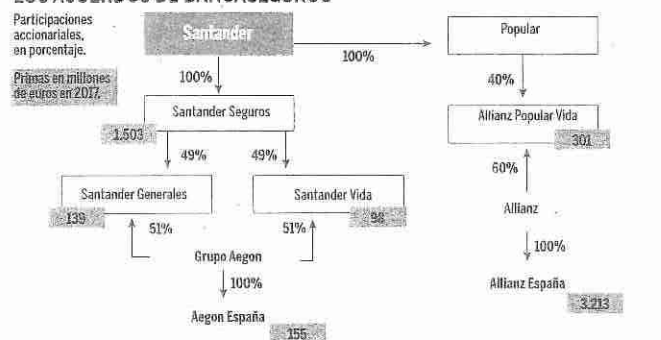
La entidad canaliza hacia Willis, a través de banqueros especializados, a las empresas clientes de Santander que quieran suscribir cualquier seguro tanto de vida para sus empleados como de generales. La misión de Willis es analizar las ofertas de las aseguradoras ajenas al banco para ofrecer sus productos.

Con estas iniciativas Santander ampliará su oferta aseguradora en línea con la estrategia seguida por otros gran-



Sede de Santander en Madrid.

LOS ACUERDOS DE BANCASEGUROS



Fuente: elaboración propia

Expansión

des bancos que obtienen cada vez mayores ingresos por comisiones a través de este negocio, en un entorno de modesta evolución de la actividad puramente bancaria.

La reordenación del negocio asegurador de Santander afecta también a Pastor Vida, aseguradora controlada al 100% por Banco Popular.

"Esperamos tener a final de año la autorización que hemos pedido a la dirección general

de Seguros para fusionar Pastor Vida con Santander Seguros", compañía controlada al 100% por el banco que comercializa productos de vida de ahorro y de inversión, "un negocio que en Santander siempre ha sido prioritario mantener al formar parte de la estrategia de recursos del banco, lo que nos permite tener manos libres para decidir el plan de acción a seguir en cada momento", afirman desde la entidad.

Santander abrirá en breve la puja para elegir a su nuevo socio en seguros de coches y pymes

Pastor Vida se integrará en Santander Seguros cuando reciba el visto bueno del supervisor

El negocio que ahora tiene Pastor Vida entra en *run off*, de forma que no tendrá actividad comercial y concluirá a medida que vayan su cartera de contratos ya firmados.

Santander Seguros es propietaria del 49% de las dos sociedades conjuntas con Aegon, que posee el otro 51% de Santander Generales -que trabaja en hogar, decesos, accidentes e incapacidad y enfermedades graves- y Santan-

Willis buscará la mejor oferta de seguros para las grandes empresas clientes del banco

¿Por qué Santander ha elegido a Aegon?

La aseguradora holandesa Aegon ha ampliado su alianza con Santander, tras la integración de Popular, al comprometer el pago futuro de 290 millones de euros al banco. La ruptura del matrimonio entre Allianz y Popular se materializará cuando ambas partes logren un acuerdo económico para la separación. En caso contrario, Allianz sopesa acudir a un tribunal de arbitraje para dirimir sus diferencias económicas. En Santander afirman que el modelo de negocio de la aseguradora holandesa "se adapta" al suyo y que ambos grupos realizan "una gestión compartida en productos, precios, riesgos, beneficios y cartera". Pese a que Aegon es el accionista mayoritario de las sociedades conjuntas que venden sus productos en la red del banco, "siempre hemos tomado las decisiones por consenso sin necesidad de ir a votaciones decisivas", añaden. Además, la marca, la plataforma de contratación y los datos de clientes están en Santander, afirman.

der Vida, que vende productos de salud y vida riesgo.

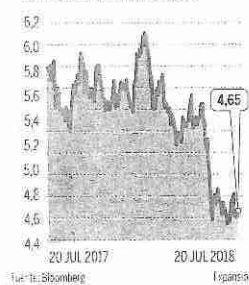
El grupo anunció la ruptura de la alianza de Popular con la aseguradora alemana Allianz, lo que supondrá que, previsiblemente, en un futuro el banco comprará el 60% de Allianz Popular Vida, que trabaja en seguros de vida ahorro e inversión y que se canalizarán a la filial de Santander que vende estos productos. Los seguros de riesgo irán a la sociedad controlada por Aegon. El banco tiene pendiente a medio plazo el diseño para materializar esta reordenación.

Santander afina su estrategia en el negocio de los seguros

Hace unas semanas, Banco Santander anunció el acuerdo con la holandesa Aegon como socio asegurador en España para los negocios de seguros de vida-riesgo y de varios ramos de seguros generales, sustituyendo a la alemana Allianz y su acuerdo con Popular. La nueva estrategia de seguros del grupo ha subido en ambición, pues el banco está ofreciendo seguros a empresas, segmento en el que no estaba. Para ello, se ha unido al bróker de seguros Willis para trabajar juntos en la oferta de seguros a empresas con una facturación por encima de 50 millones, un campo que puede ser muy interesante para Santander. Asimismo, la entidad se planteará en breve buscar un socio único con el que compartir el negocio de seguro de automóviles y de pymes que se genera a través de la red. Con ello busca un mayor foco comercial con una mayor involucración del socio en la captación de negocio, dando así un giro importante a su estrategia, pues en la actualidad trabaja con hasta seis compañías: Axa, Direct, Pelayo, Plus Ul-

EN BOLSA

Cotización de Santander, en euros.



Fuente: Bloomberg

Expansión

tra, Reale y Zurich-, con las que tiene previsto terminar los acuerdos existentes. Este cambio estaba inicialmente previsto para 2017, pero la compra de Popular ha retrasado los planes. Banco Santander capitaliza 75.000 millones de euros, con un PER 2018 de 9,5 veces y una rentabilidad por dividendo del 5%. El grupo presentará sus resultados trimestrales esta semana, con gran expectativa por parte del mercado.

EMPRESAS

Conflicto entre Acuamed y Santander por las pérdidas provocadas por un 'swap'

COBERTURA DE UN CRÉDITO DE 500 MILLONES / La empresa de agua estatal contrata a un despacho de abogados para determinar si denuncia la cobertura de un crédito concedido por el BEI en 2012.

N.M.Sarriés/C.Morán, Madrid. Acuamed, la empresa pública que gestiona las infraestructuras hidráulicas de las cuencas mediterráneas, estudia la posibilidad de litigar contra Banco Santander a raíz de la contratación de un instrumento de permuta financiera (*swap*) para protegerse contra las subidas de tipos de interés, que le ha provocado unas pérdidas acumuladas de al menos 30 millones de euros. Así lo señalan fuentes próximas a la compañía, dependiente del Ministerio para la Transición Ecológica.

Fuentes ministeriales señalan que la sociedad estatal está "analizando" dicho contrato aunque, "por el momento, no existe una decisión sobre las medidas que Acuamed puede adoptar". Por su parte, desde Santander han optado por no hacer declaraciones.

La empresa pública firmó en 2014 un contrato de permuta financiera con Santander para que le proporcionara una cobertura de tipos de interés, haciendo fijo al 3% un tipo variable aplicado a un montante de 350 millones de euros, lo que le impidió beneficiarse de las bajadas del precio del dinero registradas desde entonces. Además del *swap* de Santander, Acuamed contrató otro instrumento similar con CaixaBank para cubrir el riesgo de interés de otros 150 millones de euros al 3,2%, que por el momento le ha reportado también unas pérdidas de más de 15 millones de euros, según fuentes cercanas a la compañía de infraestructuras hidráulicas.

Las últimas cuentas oficiales de Acuamed publicadas, correspondientes al ejercicio 2016, constataban unos pasivos de 46 y 18 millones de euros provocados por las permutas de Santander y CaixaBank, respectivamente, y cuyos vencimientos no están previstos hasta julio de 2022 y marzo de 2023.

Hasta el momento, Acuamed ha dado pasos encaminados a cargarse de razones en caso de que finalmente opte por pleitear contra el banco: el pasado 9 de mayo, con el PP en el Gobierno, la compañía fichó al despacho de abogados Montero Aramburu

La empresa estatal contrató la cobertura de tipos en dos tramos con Santander y CaixaBank

Acuamed ha contratado los servicios del despacho Montero Aramburu

para llevar a cabo un informe técnico-jurídico "sobre la operación de permuta de tipos de interés formalizada entre Acuamed y el Banco Santander [...] previo análisis de la información y documentación soporte", según refleja el anuncio de adjudicación de este contrato, de 50.000 euros. El informe analizará solo la operación relacionada con la entidad cántabra, si bien fuentes próximas a la empresa pública señalan que las conclusiones podrían servir para emprender también hipotéticas acciones legales contra CaixaBank.

Acuamed, presidida por Francisco J. Baratech -antes líderó Tragsa- ya requirió la opinión por parte de la Abogacía del Estado respecto a la posibilidad de litigar a causa de los *swaps* de Santander y CaixaBank. Se trata de un instrumento financiero complejo y con riesgos, ya que actúa co-



Sede de Acuamed en la calle Albasanz de Madrid.

mo una especie de juego de suma cero, en el que lo que gana una de las partes es a costa siempre de la otra contraparte. La respuesta de los abogados públicos fue que no había caso y que no veían adecuado litigar.

Sin embargo, en febrero de 2018 la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) impuso una sanción sin precedentes de 91 millones de euros contra Santander, CaixaBank, BBVA y Sabadell por concertación de precios al comercializar permutas

de tipos de interés. Las conclusiones del regulador, unidas a la avalancha judicial impulsada por parte de numerosas empresas afectadas por estos productos, llevaron a los responsables de Acuamed a replantearse la idea de ir también a juicio. Por ello, encargaron la elaboración del informe técnico-jurídico que les estime las posibilidades de éxito yendo ante los tribunales.

De sustentarse, los hipotéticos litigios podrían basarse en estas conclusiones de la CNMC más que en otros as-

pectos relacionados con una potencial mala comercialización por parte de las entidades, explican fuentes conocedoras del caso.

Préstamo del BEI

El origen de toda la operación se remonta a junio de 2012, según fuentes conocedoras de la misma. Acuamed firmó entonces un crédito de 500 millones de euros a 30 años con el Banco Europeo de Inversiones (BEI), con el fin de financiar el plan inversor de la próxima década. Mientras se

CLÁUSULAS

El contrato del BEI por el préstamo de 500 millones recoge cláusulas suspensivas por no emplear a tiempo los fondos concedidos para inversiones.

les buscaba destino, esos fondos europeos se invirtieron en bonos del Tesoro.

Según fuentes de la compañía, para protegerse de hipotéticas subidas de tipos, asesorados por el profesor del Instituto de Empresa (IE), Francisco López Berrocal, y con el visto bueno tanto de Patrimonio como de Intervención del Estado, los responsables de Acuamed contrataron en 2014 sendas permutas financieras con Santander y CaixaBank. En el caso del banco cántabro, "abonaba un 0,2% y si había subidas de los tipos por encima del 3% las pagaba la entidad. Pero por debajo de ese umbral el coste lo asumía la empresa", añaden estas fuentes. En el caso de CaixaBank, las condiciones eran similares.

Entre las condiciones del crédito del BEI figura un periodo de carencia de cinco años. El tramo de 350 millones se renovó con un interés del 1,35 y los restantes 150 millones, al 1,6%.

Tras la firma de los *swaps*, lejos de producirse las temidas subidas de tipos, la política ultralaxa llevada a cabo por el BCE desde mediados de 2012 llevó el precio del dinero a niveles próximos a cero o incluso a terreno negativo, lo que ha supuesto que, durante los últimos años, Acuamed haya tenido que compensar a estas dos entidades bancarias.

PÉRDIDA DE FONDOS DE LA UE / HACIENDA FUERZA LA DEVOLUCIÓN DE 55 MILLONES EN AYUDAS COMUNITARIAS EN OBRAS QUE NO FORMAN PARTE DE LA INVESTIGACIÓN DE LA AUDIENCIA NACIONAL. EL EMBALSE DE LLOSA, EN EL PUNTO DE MIRA.

Irregularidades más allá de 'Frontino'



por C.Morán

Hace dos años y medio que la Audiencia Nacional trabaja en la Operación *Frontino*, sin que, a día de hoy, se haya aclarado la existencia de delitos en la conducta de las personas denunciadas. Lo que sí es una evidencia es que la caja de Acuamed se ha visto seriamente dañada por irregularidades en otras obras que no forman parte del caso abierto por el ya retirado juez Eloy Velasco. La pérdida en Acuamed es fruto del acuerdo entre

el Ministerio de Hacienda y Bruselas, que han acordado retirar ayudas comunitarias a la empresa estatal de agua por valor de 55 millones debido a certificaciones y liquidaciones irregulares en 13 contratos. Según el documento de Hacienda, al que ha tenido acceso EXPANSIÓN, el Ministerio ha forzado, por regla general, la devolución del 5% de los fondos obtenidos por Acuamed de la UE para esos proyectos, con la excepción de uno: el Abastecimiento en Alta desde el Embalse de Llosa del Cavall (Lleida). Esta obra, encargada a Comsa y a Acsa, estaba bajo la responsabilidad

de Gracia Ballesteros, una de los dos denunciadas que originó la Operación *Frontino* junto a Francisco Valiente. Según consta en el documento de Hacienda, la responsable de Acuamed (acaba de ser readmitida en la empresa) certificó tubería de máxima calidad (fundición de acero), pero el contratista instaló material de inferior calidad (acero), lo que le causó a

Hacienda ha obligado a devolver 32 millones por costes injustificados en el Embalse de Llosa

la sociedad estatal un sobrecoste de 2,3 millones. Ante esta circunstancia, Hacienda ha retirado 32,53 millones al proyecto. Esta documentación se ha puesto en conocimiento de la Justicia para que sea investigada junto a la causa general en Acuamed.

En paralelo, el juez Manuel García Castellón (relevó a Eloy Velasco) sigue investigando si hubo adjudicaciones y certificaciones presuntamente delictivas para beneficiar a varios contratistas. El caso se encuentra todavía en fase de instrucción y no hay signos de que el juicio pueda comenzar este año.