

DOSSIER DE PRENSA



F O R O
QUIMICA y SOCIEDAD
www.quimicaysociedad.org

05/07/2018



Contenidos

1. General

04/07/2018	Resultados de la encuesta global de Chemical Watch y lo más destacado de la conferencia sobre las opciones post Brexit para la ley de productos químicos del Reino Unido (I) ChemicalWatch	1
04/07/2018	Resultados de la encuesta global de Chemical Watch y lo más destacado de la conferencia sobre las opciones post Brexit para la ley de productos químicos del Reino Unido (II) ChemicalWatch	9
04/07/2018	Resultados de la encuesta global de Chemical Watch y lo más destacado de la conferencia sobre las opciones post Brexit para la ley de productos químicos del Reino Unido (III) ChemicalWatch	16
05/07/2018	Patronal y sindicatos sellan hoy una subida de sueldos hasta un 3% ABC	24
05/07/2018	Hoy mismo entra en vigor la subida salarial de hasta el 3% para 2018 El Economista	25
05/07/2018	La actividad industrial aumenta un 2,5% Expansión País Vasco	26

2. Medio Ambiente, seguridad, salud y sanidad

05/07/2018	El impulso público a la reutilización de residuos creará más empleo y de calidad El Economista	27
05/07/2018	Guardianes de su futuro El País	28
05/07/2018	Diésel y gasolina más eficientes ABC	29
05/07/2018	«El diésel, imprescindible para la movilidad» El Mundo	30

3. Energía

05/07/2018	La mitad de las plantas de regasificación reciben menos de dos buques al mes Cinco Días	31
05/07/2018	España crecerá al 2,8% pese al alza del petróleo, según Esade El Economista	32

4. Ciencia Innovación y Tecnología

05/07/2018	El 21,5% de las empresas creará empleo gracias a la innovación Expansión Catalunya	33
------------	---------------------------------------------------------------------------------------	----

5. Educación y RSE

05/07/2018	La responsabilidad social corporativa en Aristo Pharma El Economista - Suplemento Sanidad	34
------------	----------------------------------------------------------------------------------------------	----

6. Sectores y Empresas

05/07/2018	Covestro, contra el cáncer infantil El Economista	35
04/07/2018	Veterindustria celebra sus XXXVI Jornadas de Marketing Zoosanitario Nota de prensa	36
04/07/2018	Carburos Metálicos presenta a los expertos su solución de soldadura TIG para aceros austeníticos Nota de prensa	38
05/07/2018	Ercros reducirá capital al amortizar autocartera Expansión	40

05/07/2018	Ercros amortiza acciones para reducir su capital La Vanguardia	41
05/07/2018	España pisa el acelerador en oncología El Economista - Suplemento Sanidad	42
05/07/2018	Sanidad universal: nadie en la UE presta la atención sin límites El Economista	45
05/07/2018	La industria farmacéutica se prepara para un 'Brexit' duro El Economista - Suplemento Sanidad	46
05/07/2018	Vamos a optimizar el consumo energético de 100 fábricas de Gestamp El Economista	49
05/07/2018	Las centrales de gas, en situación crítica tras la supresión de su incentivo Cinco Días	50



ChemicalWatch
GLOBAL RISK & REGULATION NEWS

Post-Brexit options for UK chemicals law

Chemical Watch global survey results and
highlights from Brexit conference, 17 April 2018





Contents

- | | | | |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------|----|----------------------------------------------------------------------------------------|
| 3 | Part 1: Global Brexit survey findings | 20 | Session 4: Views from industry – more than just a UK problem |
| 17 | Part 2: Brexit conference
Session 1: Keynote addresses – cautiously optimistic outlook | 21 | Session 5: The impact on sector-specific regulatory regimes – preparation is essential |
| 18 | Session 2: Views from the EU27 and non-member states – looking from the outside in | 22 | Part 3: In the news
Chemical Watch coverage of recent Brexit developments |
| 19 | Session 3: Policy views from the UK – better engagement needed | | |

Introduction

Welcome to our second report on the implications of Brexit for UK chemicals law.

For most UK businesses that produce, transport, use or sell chemicals or any products affected by chemical legislation, Brexit's effect on regulations and product standards is an issue of key importance. Advised by lawyers and civil servants to plan ahead and told by the UK government that the future is bright, they instead face continuing uncertainty over when agreement on the future UK-EU relationship will be achieved, and uncertainty over what the eventual outcome of the negotiations will look like in meaningful detail. The same goes for companies which trade with the UK, and while for many of them Brexit is not as critical an issue, it is, nonetheless, a major business concern.

But if the UK government has done a poor job of reaching a clear position and communicating it to business, a much better effort has been made by industry bodies, which know that their members will have to live with the consequences.

Our second Brexit conference, held in London on 17 April, came six weeks after prime minister Theresa May's Mansion House speech, in which she said businesses which export to the EU had told her government that it was strongly in their interest to have a single set of regulatory standards that allowed them to sell into UK and EU markets. She accepted the need for regulatory consistency on chemicals and called for UK 'associate membership' of Echa and a "comprehensive system of mutual recognition".

The conference sessions, all chaired by Chemical Watch staff, included the perspectives of trade bodies representing a range

of sectors, as well as politicians, government officials, lawyers and NGOs, on what needs to be done if trade is not going to be mired in checks and delays and UK chemical safety standards are to be maintained. Most industry speakers made it clear that their organisations want UK chemical standards to remain the same as those in the EU, both at the point of Brexit and going forward, and that they hoped the suggestion of UK associate membership of Echa will allow this to happen.

Conference delegates also heard the key findings from our global Brexit survey, conducted in January and February this year. A more detailed summary of the findings is presented in the first part of this report, and makes sober reading. It confirms what we already knew - that the chemical industry and its key customers are strongly opposed to Brexit. It also tells us that some chemical operations are already leaving the UK, and that trade between the UK and EU27 is more important to UK firms than their counterparts on the continent. Many companies are still considering what their strategies should be.

Our goal remains to ensure industry's voice is heard in London and Brussels. In presenting the survey findings we have tried to remain objective, truthful and impartial in our interpretation of the data and we have reported on the comments made at our conference without judgement in the hope that they inform all stakeholders.

Geraint Roberts
Editorial Director, CW Research

Luke Buxton
Europe Editor, Chemical Watch



Part 1:

CW global Brexit survey results

Key findings

Some chemical operations are already leaving the UK. Because of Brexit, a third of respondents to the survey are considering moving operations out of the UK, with another 6% already doing so.

New companies are being created in the EU27 just to ensure business continuity. Some 45% of respondents are creating additional legal entities in the EU27, or are considering doing so, to ensure business continuity. This will entail an additional cost.

Keeping the same standards as the EU is vital. 43% of UK-based respondents see achieving a harmonised EU/UK chemicals regulatory environment as 'business critical' to the continued stability of their business, with a further 42% seeing it as 'very important'; in contrast, 25% of EU27 firms see it as business critical.

Trade between the UK and EU27 is more important to UK firms than their counterparts across the channel. Among UK-based respondents to the survey, 74% rated EU imports as business critical or very important and 73% rated exports to the EU27 in this way. But just 33% of EU27-based respondents see UK imports as business critical/very important, and 44% rate exports to the UK in this manner.

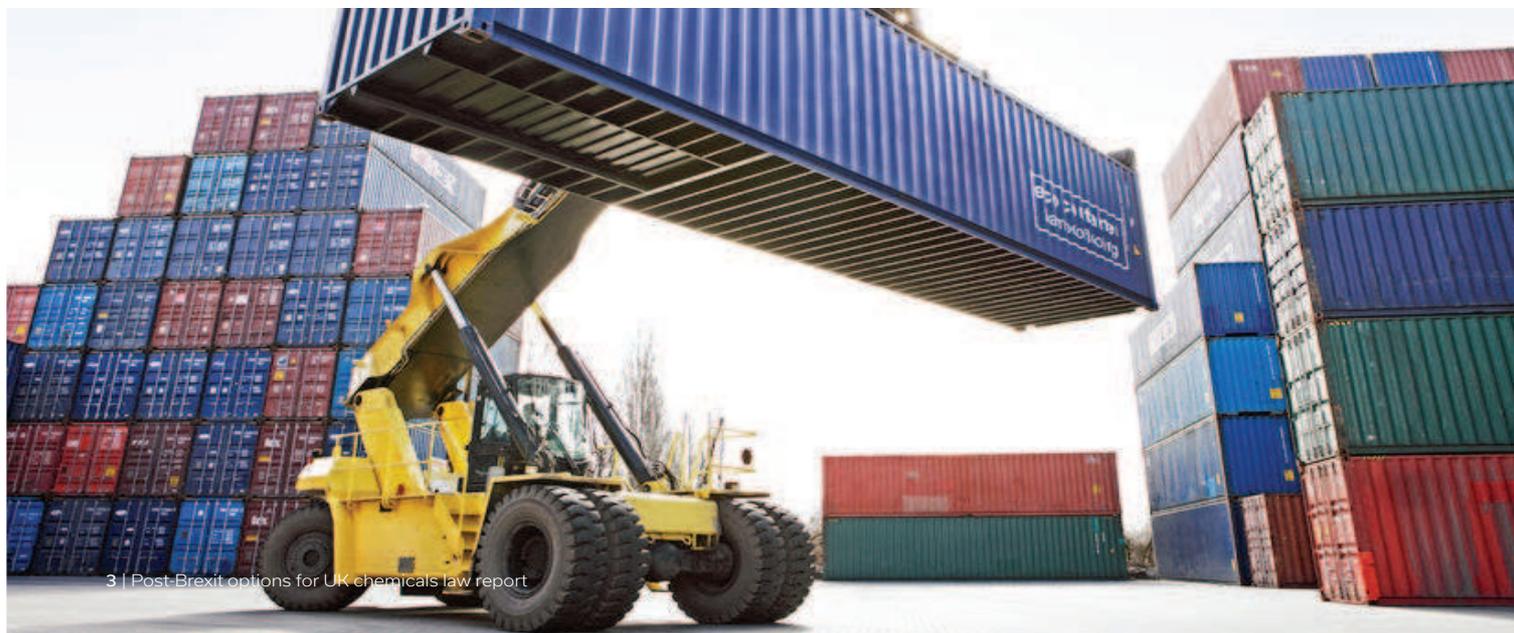
Trade between the UK and EU27 is weakening. A quarter of EU27 respondents are looking for new suppliers to replace UK sources and 17.5% are looking for new customers to replace those they think they may lose.

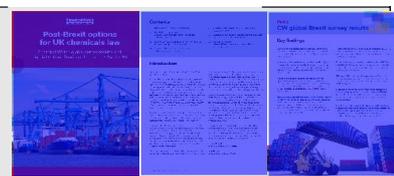
If the UK leaves, a transition period in which REACH and other EU laws continue to apply in the UK is vital. Failure to do so would be a business critical or important issue to almost 90% of respondents.

UK-based OR offices are losing business. Some 36% of respondents with substances registered by UK-based ORs are switching ORs in order to protect their registrations, with just 21% definitely not doing so.

Siefs have not revised their working contracts and data sharing agreements to take account of Brexit. Very few Siefs with UK-based members have done this to date, with many companies unaware of what the current position is within their Siefs.

It will be hard for firms that rely on an authorisation granted to a UK-based company to find an alternative authorised supplier. Just 8% said doing so would be straightforward, with the rest describing such a scenario as 'very difficult', 'not easy' or 'difficult but manageable'.





Survey background and structure

Chemical Watch decided to conduct a global survey of companies' views on the effects of Brexit on UK chemicals regulation after witnessing a spontaneous strong show of support for the idea at our first Brexit conference in London on 29 September 2017.

Over the following few months we designed the survey with input from the member bodies of the UK Alliance of Chemical Associations*, as well as key contacts in industry and government. These organisations also helped us publicise the survey when it was launched in January 2018.

At the time that respondents completed the survey the most recent substantive UK policy announcement on Brexit was prime minister Theresa May's speech in Florence the previous september. In this she repeated her statement that the UK

would leave both the single market and the customs union, while calling for an 'implementation period' immediately after the day the UK leaves of around two years. But she failed to give details of what the UK-EU future relationship might look like.

By January little had changed politically and so our survey findings reflect the issues and level of concern that industry was feeling at that time. This was also a time when UK trade bodies ensured ministers were fully aware of their members' worries about Brexit's impact on chemicals regulation, trade and supply chains.

Two weeks after the survey closed Ms May delivered another major speech on Brexit which revealed that since the previous autumn her government had accepted the need for regulatory

consistency on chemicals and that it planned to seek 'associate membership' of Echa as "the only way" to ensure substances would only need to undergo one series of approvals in one country. To achieve this, she added, a "comprehensive system of mutual recognition" would be needed.

The prime minister said businesses that export to the EU had told the government that it was strongly in their interest to have a single set of regulatory standards that mean they can sell into the UK and EU markets. But she reiterated the point from her Florence speech that UK law "may not necessarily be identical to EU law, and that the UK would ensure regulatory standards on both sides remained "substantially similar".

Who took part?

The survey ran for five weeks and garnered 254 responses. Just under half of the responses (fig 1) came from people working in the chemical industry or in chemical sector service providers. Most of the others worked in other business sectors, with other manufacturing (19%), engineering, automotive and aerospace (8%) and personal care products (5%) the top three.

Respondents were also asked to say what their predominant position was in the chemicals supply chain (and could select any that applied). The most common answer was 'manufacturer', while a quarter identified themselves as users of chemicals.

Two thirds of respondents worked for large companies with more than 250 staff, with the remaining third evenly split between those working in medium, small and micro firms (fig 2).

Almost 60% were personally located in the UK. This probably reflects the

Fig 1: Who took part?

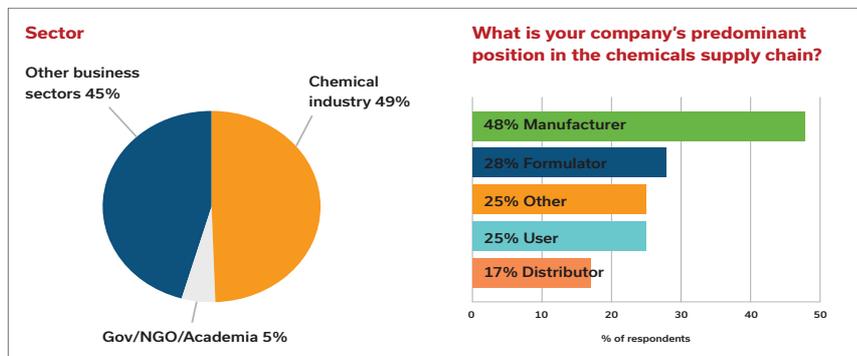
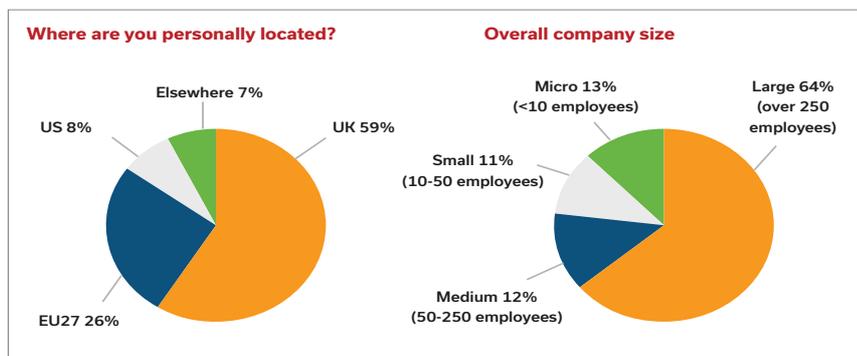


Fig 2: Who took part?



* for a list of ACA member organisations please go to www.acauk.org



greater interest in the outcome of Brexit to people working in the UK compared to those based elsewhere, but may also reflect the help Chemical Watch received from UK trade associations to promote the survey.

For example, 34 respondents belonged to the UK Chemical Industries Association, 34 were members of the British Coatings Federation and 17 belonged to the UK Aerospace, Defence and Security trade body ADS.

A quarter of respondents were based in the EU27 and 8% were in the US. Of the remaining 7%, the most common countries were Canada, China, India and Switzerland.

When you look at the kind of jobs respondents do, the most common, not surprisingly, was regulatory affairs (53%). But a wide range of job functions

were represented, including business manager, board member and EH&S manager.

Survey structure

Following the first section, which asked all respondents to give information about the location and type of company they worked in, respondents selected one of three different sections to complete, according to whether they were personally located in the UK, the EU27 or the Rest of the World (RoW). A final section invited respondents, regardless of their location, to answer some questions specifically related to the EU REACH Regulation.

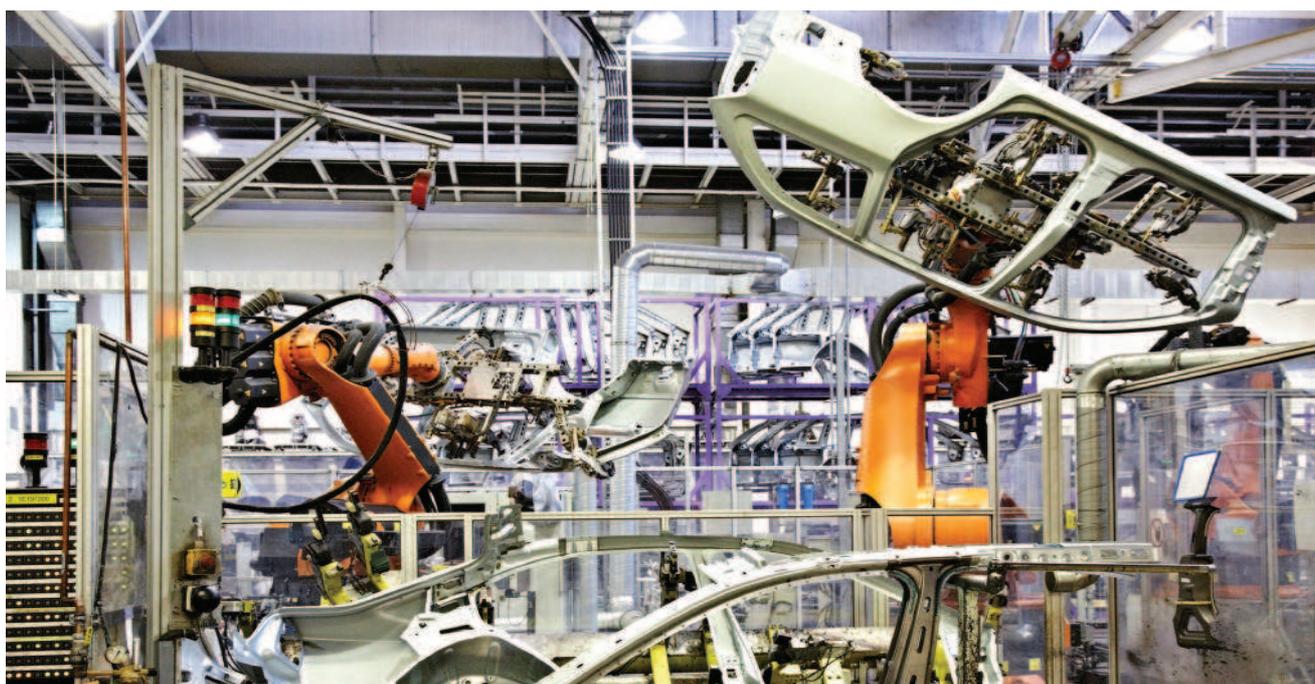
The survey did not include questions that specifically related to other EU chemical Regulations, such as those on biocidal products (BPR) or classification and labelling (CLP), or to any chemicals-related EU product

Regulations, such as those for cosmetics or food contact materials.

Sample sizes

Because of the way the survey was subdivided into different sections, there was a considerable range in the number of individuals who answered a particular question, with much greater sample sizes for questions posed to UK-based respondents (typically answered by 100-120 individuals), smaller samples for EU27-related questions (around 40) and smaller still for RoW questions (around 22).

Although the total number of responses received was 254 some of the respondents answered only a handful of the questions. Within the total pool of responses there were some 180 key respondents who completed most of the questions relevant to them.





The results

In each of the three geographical sections of the survey – designed according to whether respondents were based in the UK, EU27 or RoW – respondents were asked if their company was ‘actively organising to move their operations out of the UK because of Brexit’.

Stripping out those for whom the question was ‘not applicable’, the results suggest that this looks most likely among companies where the respondent was based in the RoW, with 56% saying their company was definitely going to do so or was considering such a move, compared to 38% of UK-based respondents and 25% of EU-based respondents (fig 3). However, any comparisons between regions need to bear in mind the small sample size for rest of the world respondents (16) and the EU27 (24).

A more accurate finding, perhaps, is shown where the aggregated totals are shown for all of the survey respondents. These show that 6% of respondents are moving operations out of the UK and that another 32% are considering doing so.

A related question was whether respondents, in order to ensure business continuity, were considering creating additional legal entities in the EU – something that would be a considerable extra cost.

The results (fig 4) show that almost one in two respondents (45%) say their company is either doing this, or is considering doing it. The results from UK-based and RoW respondents are strikingly similar.

Presented with a list of 11 reasons why they are moving operations out of the UK or creating additional EU legal entities, and invited to select all those that apply, the key driver, selected by 69% of respondents, was regulatory uncertainty.

For respondents in the UK, the next most important driver was tariff barriers (43%) whereas for the RoW respondents it was ‘additional chemicals regulatory red tape’. For EU27 respondents it was recruitment difficulty and additional red tape (both 18%).

Trade and supply chains

The survey included a series of questions designed to determine the importance of trade in chemicals and downstream components between the UK, EU27 and RoW; the level of

Fig 3: Are you actively organising to move your operations out of the UK because of Brexit?

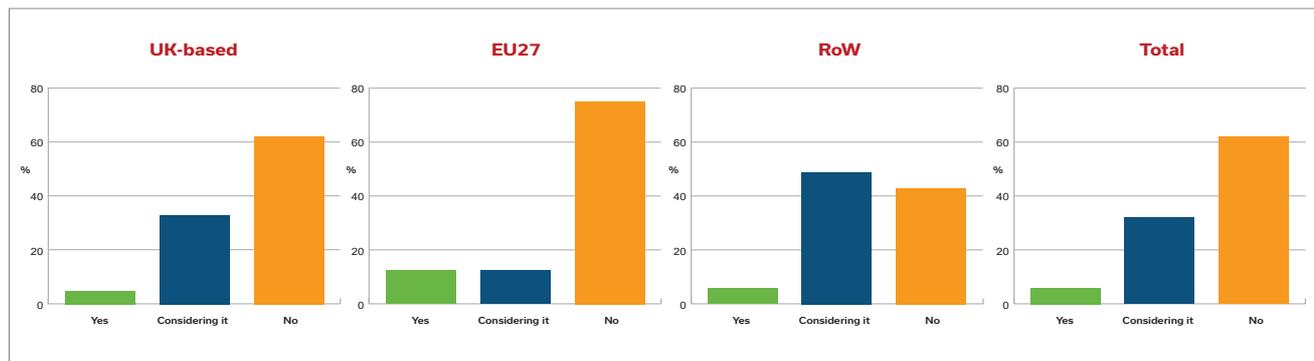
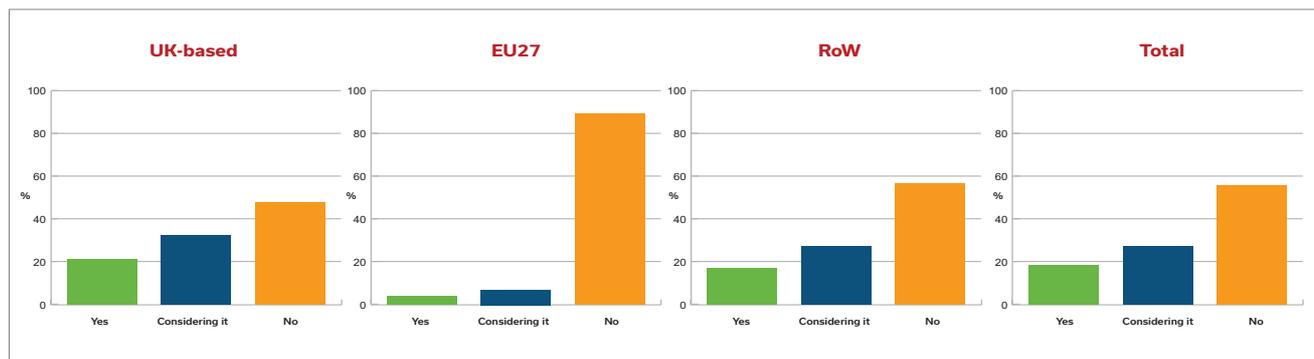


Fig 4: Are you planning to create additional legal entities in the EU to ensure business continuity?





concern felt by suppliers and customers; and whether companies are seeking new markets in response to the Brexit process.

A fundamental question underpinning the whole trade agenda is how important is a harmonised EU/UK chemicals regulatory environment to the continued stability of businesses?

Not surprisingly, the vast majority of respondents see this issue as either 'business critical' or 'very important' (fig 5). Adding these two categories together shows that 85% of UK-based respondents see the issue in this light, compared to 77% of RoW respondents and 73% of those in the EU27.

Noticeably fewer (25%) respondents in the EU27 said it was business critical compared to those in the UK (43%). This may reflect the fact that individuals based in the EU27 know that they, and their facility, will remain part of the EU single market and customs union, whereas respondents in the UK (regardless of whether their company is UK-owned) fear the consequences of the country they are based in leaving the single market.

Turning to trade, we asked UK-based respondents to rank the importance of EU imports, and exports to the EU27 in 2017. The results show that both are of great significance to such firms,

with 74% rating EU imports as business critical or very important and 73% rating exports to the EU27 in this way (fig 6).

A very different picture emerges from the EU27 respondents, however, with just 33% seeing UK imports as business critical or very important and 44% rating exports to the UK in this way (fig 7).

While UK-based respondents expect to see little change in the 'importance' of their trade with the EU27 after Brexit, with most expecting no change and roughly the same number expecting trade to be 'more' and 'less' important,

While UK-based respondents expect to see little change in the 'importance' of their trade with the EU27 after Brexit, with most expecting no change and roughly the same number expecting trade to be 'more' and 'less' important,

Fig 5: How important is a harmonised EU/UK chemicals regulatory environment to the continued stability of your business?

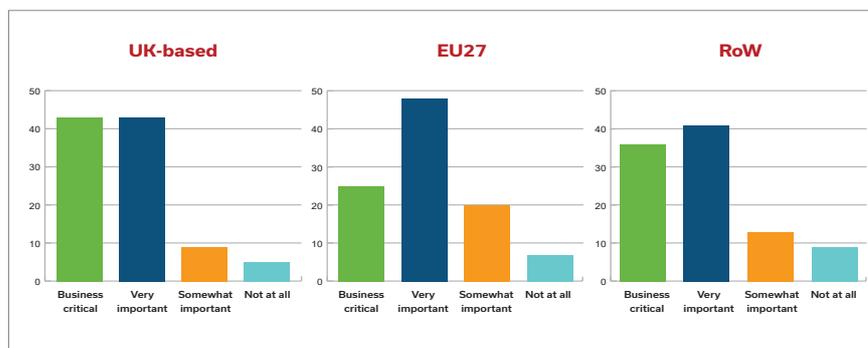


Fig 6: Importance to UK-based firms of trade with EU

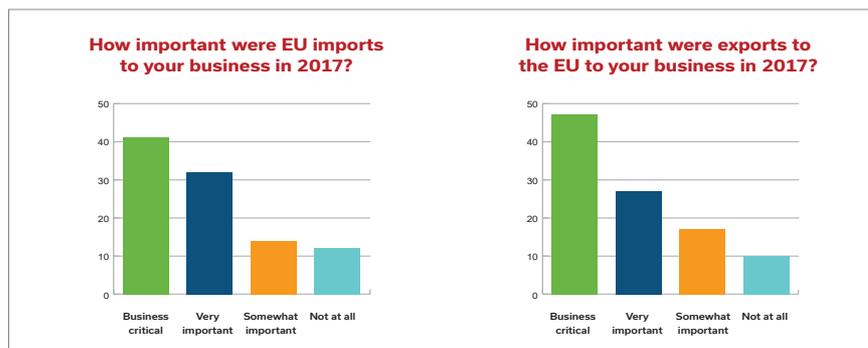
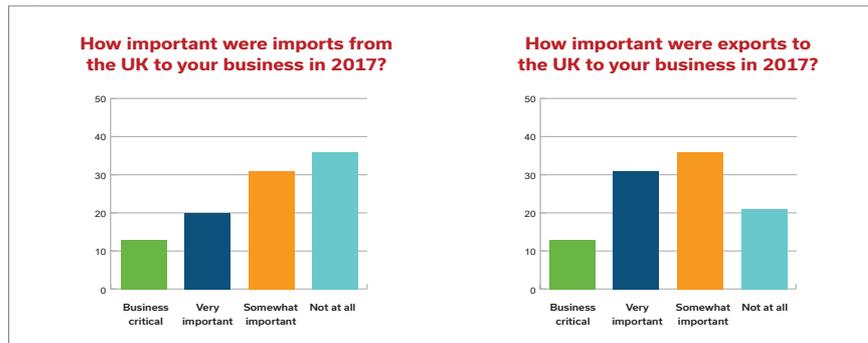
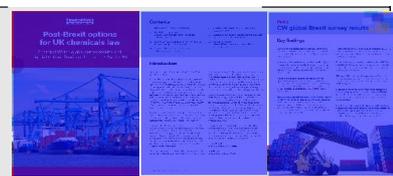


Fig 7: Importance to EU27 respondents of trade with the UK





a different picture emerges for EU27 respondents. Among this group, 49% said they expect UK imports will be less important and 33% said exports to the UK will be less important (**fig 8**).

A large majority of RoW respondents expect to see no change in the importance of imports from the UK (73%) after Brexit, with a smaller majority (59%) saying the same about exports to the UK. The same proportion (14%) expect UK imports to become more and less important, but there was a marked difference on exports to the UK, with twice as many respondents (27%) expecting them to become more important than less (14%).

Some 40% of UK respondents said they were already getting responses from their supply chains because of Brexit. 38 respondents took the opportunity to elaborate by writing comments about the form these responses took. Roughly half of these concerned general issues of uncertainty and the lack of information about the UK government's stance. The other half related to negative impacts.

In the interests of transparency, all 38 responses are reproduced (unedited) in the box. Concerns expressed include short ordering, customs readiness, paying twice for REACH registrations, customers looking at EU-based competitors and project withdrawal.

Roughly the same split can be seen in the far fewer comments received from respondents based in the EU27 and RoW.

A third of UK-based respondents said they were already looking for new export markets to replace EU business. The most popular region was Asia (78%), followed by North America (46%) and Australia/New Zealand (44%).

Fig 8: Importance to EU27 respondents of trade with the UK after Brexit

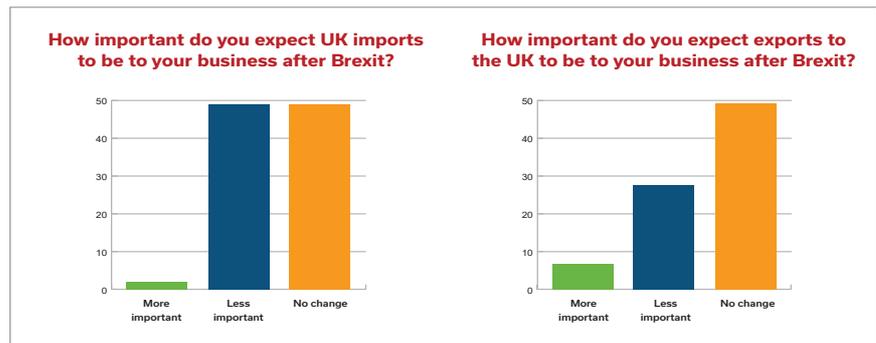
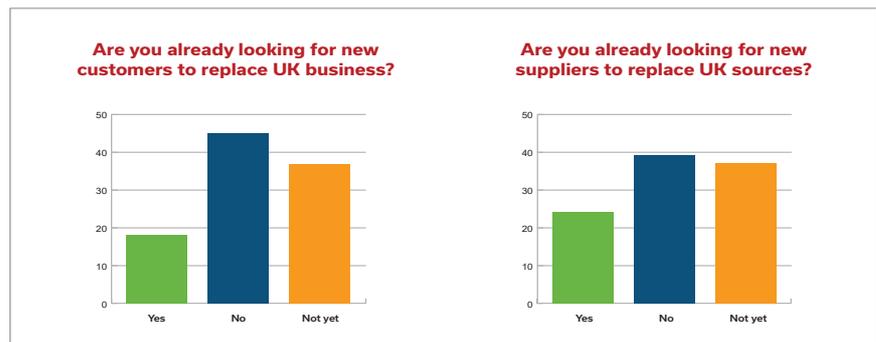


Fig 9: Action by EU27 respondents to find new business



We also asked UK-based respondents how important to their business are component supply and aftermarket services from the European Economic Area, or in other words, the single market. Three quarters said it was business critical, very or somewhat important, with 26% saying it was not important.

Turning to EU27 respondents, we asked them if they were already looking for new customers to replace UK business, or new suppliers to replace UK sources. The results suggest that more is happening to replace UK suppliers than customers, with a quarter looking for new suppliers, a third saying they haven't started looking yet and 39% saying they are not (**fig 9**). In contrast 17.5% were looking for new customers. More than two-thirds (69%) said they do not see any competitive advantage to them from Brexit, with 10% saying

yes and 21% 'not yet'. Of those that do see an advantage, 21% said they were already moving to achieve it.

A similar picture merges from RoW respondents, with more activity to replace UK suppliers than to replace UK customers. Some 71% are either looking or haven't ruled out seeking replacement suppliers, while 55% are doing the same on the customer front. And when it comes to a possible competitive advantage from Brexit, the picture is again similar to EU27 respondents, with 65% seeing no advantage, 15% saying yes and 20% not yet seeing one. Of those that do see an advantage, 30% said they were already moving to achieve it.

The post-Brexit future

If the UK leaves the single market it will no longer have to accept the free movement of goods, service, people



What respondents are hearing from their supply chains

Just concerns around uncertainty

Some companies asking whats going to happen to their supply, but we don't know

Regulatory clients are asking about the status (which of course no one knows yet)

Work being moved out of the UK by some of our clients

Single UK-led authorisation applications for certain chromates

Uncertain regulatory environment post Brexit. Because of EU import/export and downstream use we will still have to support EU legislation, so our on-going support of REACH. All actors in the supply chain want confidence in supply. Considerable business effort is going into continuity of product supply and information up and down the supply line.

Brexit is perceived as creating risks

Projects withdrawn as Uk will not be part of EU

Queries on supply chain continuity/ REACH compliance

They are questioning whether we will be able to continue to act as their Only Representative

Several clients moving OR from our UK company to eu based competitors despite assurances

Assurances from loyal customers. Some customers actively looking at EU based competitors

Looking to use company EU27 rather than UK

Customers wanting to know the fate of REACH Registrations where the LR is UK legal entity, and how they will continue their registrations if no longer part of EU e.g. OR

Companies are concerned over the status of REACH registrations

Concern over Customs readiness and perceived delays

Prices rising as a result of weak £

We are continuously asked when we will have an EU legal entity

Queries as to whether waste exports from EU to UK will continue post Brexit, questions what the possible loss of the current REACH exemptions for products recycled in the EU will mean on prices

Possible loss of interest in UK suppliers by EU Customers

In general we do not think our supply chain is yet aware of Brexit related difficulties on chemicals trading and availability

I have client queries questioniung if regulatory support will remain unchanged

Differential price changes to UK Vs EU

Customers are concerned about increased tariffs and to some extent about delays as well as our ability to remain part of the BPR proces

Concerns over supply and Price after March 2019

With respect to internal supply chain planning processes

General uncertainly on regulatory status and our own intentions, loss of staff, weaking pound causing issues

Reach related issues and concerns over supply stability

Clients have extreme concern around REACH (have they wasted their money registering? Will they need to pay twice?) and tariffs... not helped by the information vacuum in Whitehall

Short-ordering. More enquiries about Brexit

Raw material price increases

Because there is no certainty about the situation we are not currently receiving any direct Brexit related enquiries

Non EU customers are after security of supply

CSI act as OR for around 50 companies. Currently we only have one EU entity - a UK entity. Three clients have enquired about our position once Brexit occurs.

Clients seeking assurances of continued suport after Brexit

Customers asking what will happen after Brexit

Some enquiries on what our plans are and REACH

To continue providing support to clients, they are requesting we set up an EU legal entity



and capital within the EEA. As far as chemicals regulation is concerned, leaving would mean the UK was no longer committed to implementing EU rules and standards. It is possible that the UK and EU might negotiate a Free Trade Agreement which includes a promise by the UK to fully implement all EU chemicals-related rules, but it

remains impossible to know what the outcome of such negotiations might be.

To find out which are the most important concerns that companies have, UK, EU27 and RoW respondents were each asked to select from a common list of ten potential impacts which they thought would be important.

The most frequently selected impacts by UK respondents were inability to plan business strategy due to continued uncertainty, feedstock or component price increases, and upstream supply chain disruption. Over 50% of respondents also named loss of sales, increased customs and administrative complexity, and higher tariffs as potential impacts ([fig 10](#)).

Fig 10: UK respondents: impacts of leaving single market

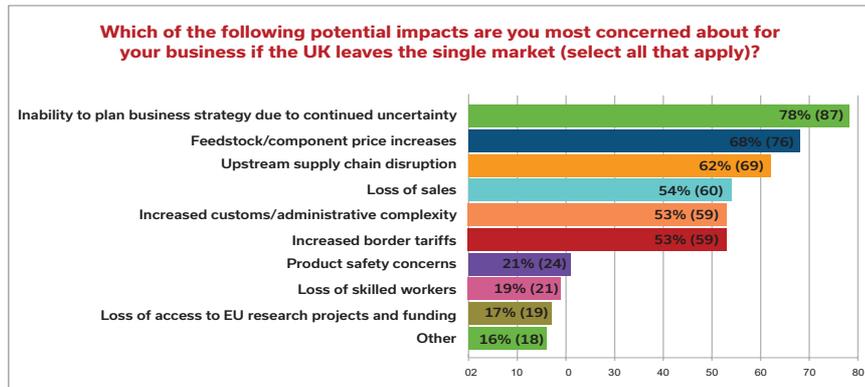


Fig 11: EU27 respondents: impacts of UK leaving single market

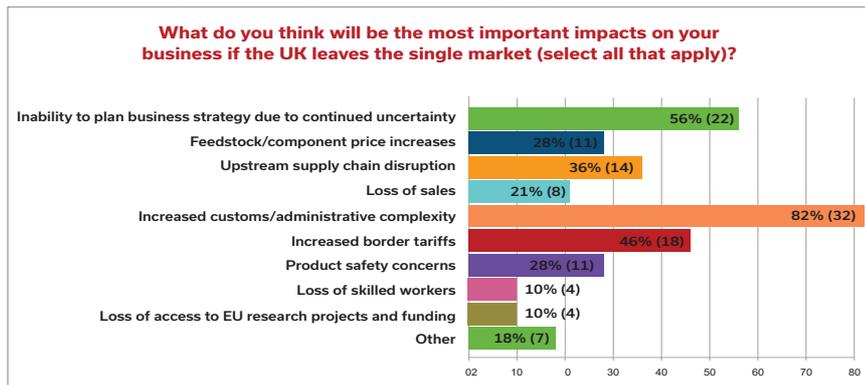
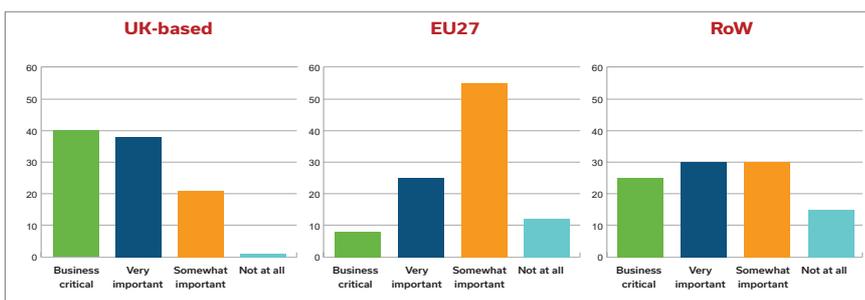


Fig 12: How important are the potential impacts of Brexit to your business success?



The only impacts to be selected by more than 50% of EU27 respondents were increased customs and administrative complexity, and an inability to plan. Loss of sales was an issue for a much smaller proportion of these respondents than for UK-based ones ([fig 11](#)).

It is also worth noting that the issue of product safety – how safe will workers and consumers be from the risks associated with substances of concern if the UK leaves the single market and is free to pursue its own standards – was raised by more than a quarter of EU27 and a fifth of UK respondents. If the UK leaves the EU and then sees less stringent product standards as a way to increase its competitiveness, this could become a much bigger issue.

The level of concern was lower still among RoW respondents with the top concern of customs and administrative complexity selected by 48%. Only a third registered concern about an inability to plan business strategy compared to 78% of UK respondents and 56% of EU27 respondents.

Very different pictures emerged when we asked respondents how important the potential impacts of Brexit were to their business. Among UK respondents, 78% saw it as business critical or very important, but among EU27 respondents the figure was just 32.5% ([fig 12](#)). RoW respondents were in between these two views, with 55% seeing Brexit's impacts as business critical or very important.



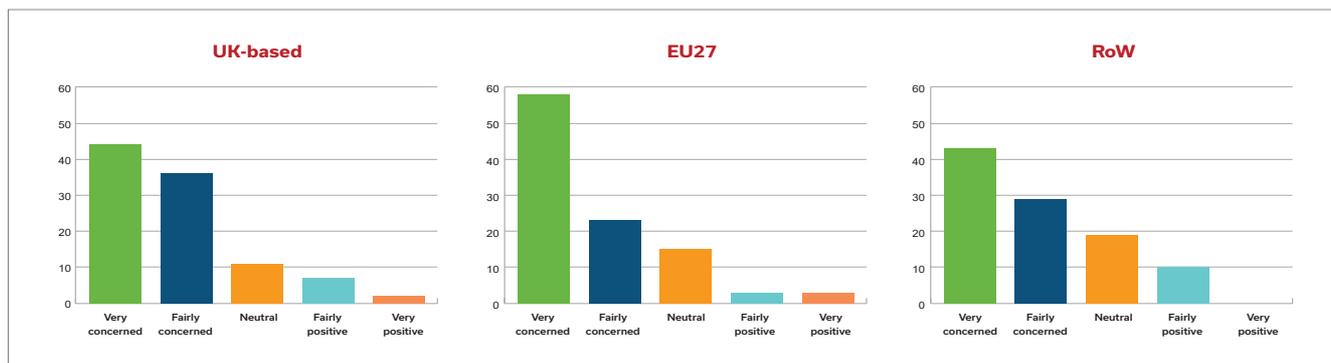
A more nuanced picture emerged when respondents were asked a similar question which sought a more personal view – how did they feel about the likely impacts of Brexit. In all three groups of respondents very few expressed positive sentiments, with ‘very concerned’ or ‘fairly concerned’ the most popular response (**fig 13**). But the overall degree of concern was lower among EU27 and RoW respondents, with fewer people very

concerned and more saying they felt neutral about the issue.

Given the opportunity to elaborate on their answers to these two questions, 34 UK respondents did so with 21 being UK-based. Overall, 27 comments were negative, three were neutral and four were positive. An (unedited) selection, picked to reflect a wide range of points, is included below.

Each group was also asked which scenario in terms of future UK chemicals legislation and policy, following Brexit, would give them the most confidence in being able to maintain business stability and growth. There were five options to choose from, ranging from the UK remaining an integral part of the EU chemicals regulatory system, to the UK creating its own regime completely separate to the EU’s.

Fig 13: How do you feel about the likely impacts of Brexit on your business?



Comments on the likely impact of Brexit

From UK respondents

As a small business, these risks are crushing. Investors won't touch us.

China is a long way to go as a replacement market and regulatory positions much more difficult to accommodate. Same for India etc. Many of whom simply want cheap products.

The UK made sensible representations to the EU on legislation developments. With our loss of voice I expect the quality of EU legislation to deteriorate, and which the UK will in practice be obliged to follow.

Likelihood of non-compliance in import and export of chemicals.

Brexit will be a massive cost to manufacturing industry and supply chains not least if it does not remain inside REACH but the greater the regulatory complexity, the greater the need for consultants to steer companies through the mess.

The EU is rather moribund due to centralisation and muddle in Brussels so the UK needs to reach outside Europe for growth opportunities.

BREXIT is disastrous to the UK Chemical, Pharma and University sectors that I know very well.

Loss of business to EU27 based ORs.

From EU27 respondents

My main concern is, will we lose international talent in our UK based sites, or will it get difficult to attract talent?

As a service provider - clients are world-wide. But UK economy is important, and Brexit is likely to damage economy, reducing our business.

From RoW respondents

The cost of registration of chemicals is too high and if we have to re-register at UK, then it will be a huge burden

We are mainly concerned about exporting into the UK - potential trade barriers related to any deviation from REACH and CLP. We plan to conduct more business out of Ireland in order to compensate for disruption in the UK.



Recorte en B/N % de ocupación: [676,88](#) Valor: [No disp.](#)

Tirada: [No disp.](#)

Audiencia: [No disp.](#)

Difusión: [No disp.](#)

The results in each group show the same broad pattern, with the ‘no change’ option by far the most popular with all three groups and especially with UK respondents (**fig 14**). This reflects the importance of UK-EU27 supply chains, both in volume terms and degree of complexity, in the chemicals industry and its downstream customer sectors, and the desire in industry to avoid anything that might disrupt these supply chains or add to business costs.

Asked if their business has planned for a Brexit ‘no deal’ scenario – something which remains a possibility – two thirds

of UK respondents said they had made plans or started making them, with another 15% saying they intended to.

These companies were then asked what their plans entailed, and to select from a list of seven options that applied. The two most common actions were creating new operations in the EU, and moving operations out of the UK (**fig 15**). Asked to tell us more, several said they planned to set up legal entities or only representatives in the EU27 to which they planned to transfer registrations, while one said it planned to move key IP, such as licences, back inside the EU.

Among those EU27 respondents planning for a no-deal scenario, the most common actions chosen from a similar list were business restructuring, reselection of suppliers and moving operations out of the UK.

Just over half of RoW respondents said they were planning for a no deal scenario. Among these firms, the reselection of suppliers and moving operations out of the UK were the most common actions being undertaken or considered.

Respondents were also asked what effect, in their best estimation today,

Fig 14: Following Brexit, which scenario in terms of future UK chemicals legislation and policy would give you the greatest confidence in being able to maintain business stability and growth?

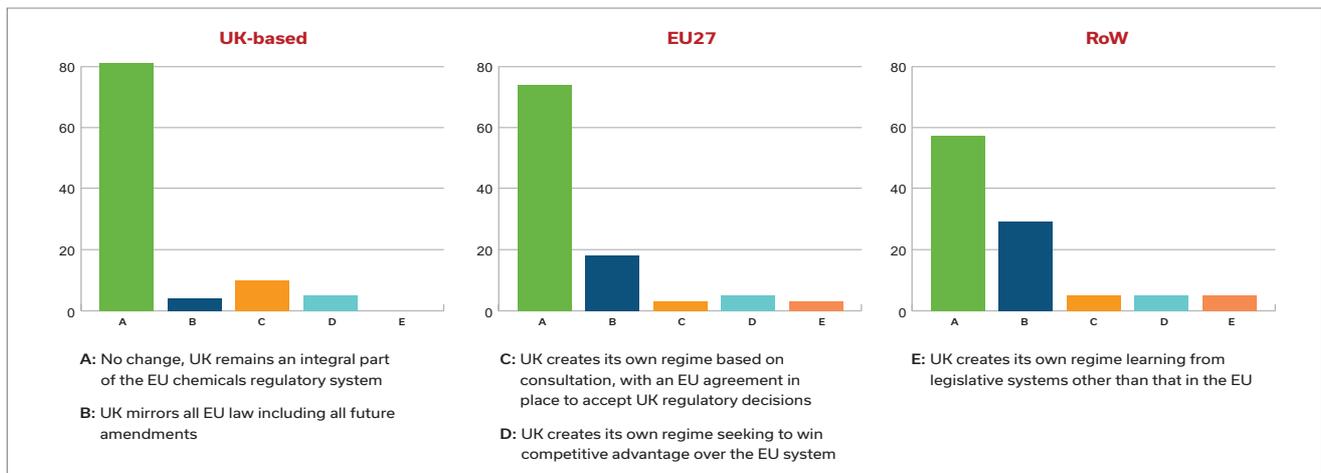
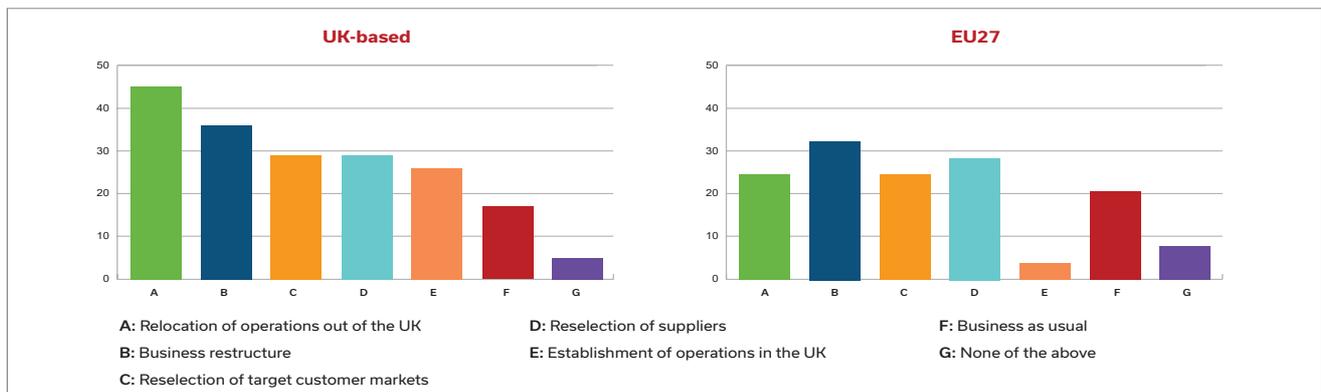


Fig 15: Actions included in planned strategies for dealing with a no deal scenario





will Brexit have on UK standards of safety relating to chemicals in products. Such standards include chemical classifications (mandatory or voluntary), restrictions, authorisations, concentration limits and requirements for safety data sheets and the labelling of chemical products.

The most likely outcome, said UK respondents, was that there will be no change – presumably because the UK will copy EU standards in order to minimise market disruption (fig 16). Of those who thought things will change, far more (48%) said the effect would be negative than the number who expect a positive effect (7%). A similar result came from RoW respondents.

However, 61% of EU27 respondents feel Brexit will have a negative effect on UK standards, with 37% expecting no change.

REACH compliance

All respondents, regardless of their geographical location, were asked if they had specific legal obligations under the EU REACH Regulation. Those that did were then invited to answer a series of questions related to the Regulation and their obligations under it.

Exactly two thirds of the 132 people who responded to this section said they did not feel that Brexit offered an opportunity to improve the regulatory mechanisms of REACH, with 13% saying that it did offer such a chance. Among the latter, one respondent said Brexit might “stimulate the EU to refine, reduce and replace necessary eurocracy” but most comments argued that it would be pointless for the UK to do anything different than EU REACH because most UK-based companies with REACH obligations trade with the EU27 and so must meet the product standards that apply in the

EU27. Introducing different standards in the UK would simply give most UK firms the headache of dealing with two regimes.

Something which UK business organisations have strongly called for over the last 12 months has been a transition period which would kick in on Brexit day (29 March 2019) and allow a ‘business as usual’ breathing space before the new arrangements come into force. Theresa May backed the idea (preferring to call it an ‘implementation’ of Brexit period). The issue remains unresolved but a transition period until 31 December 2020 is part of the package of measures, including the withdrawal agreement, which the two sides hope to agree this autumn.

We asked if the UK fails to secure a transition period during which REACH and other laws continue to apply in the UK, how big an impact would this

Fig 16: What effect will Brexit have on UK standards of safety for chemicals in products?

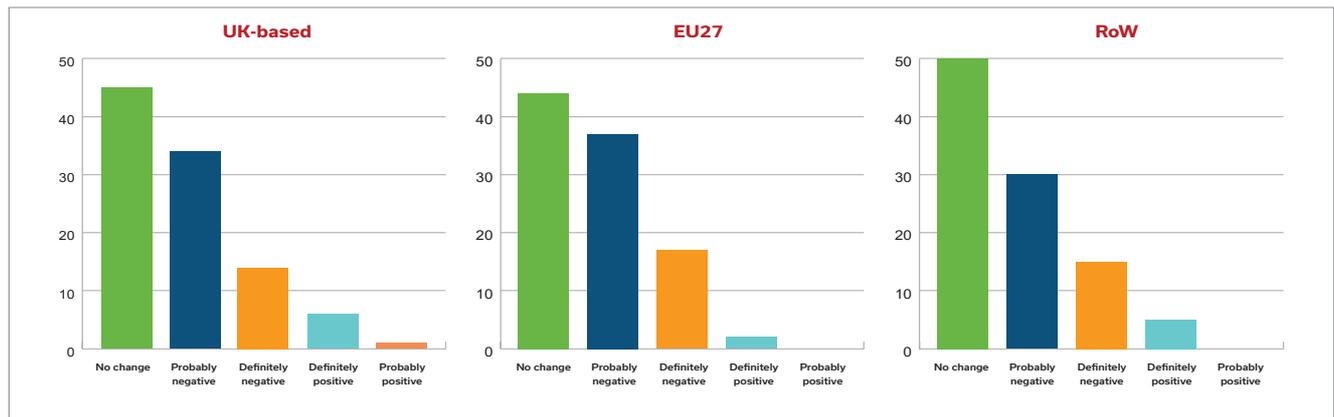




Fig 17: If the UK fails to negotiate a transition period during which REACH and other laws continue to apply, how big an impact will this have on your business continuity planning?

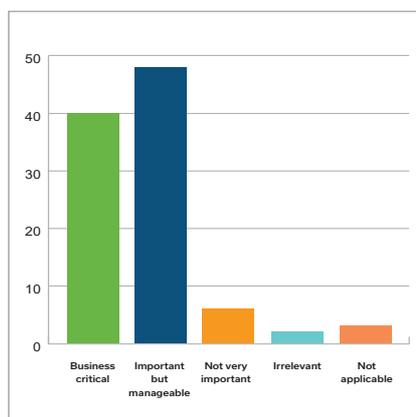
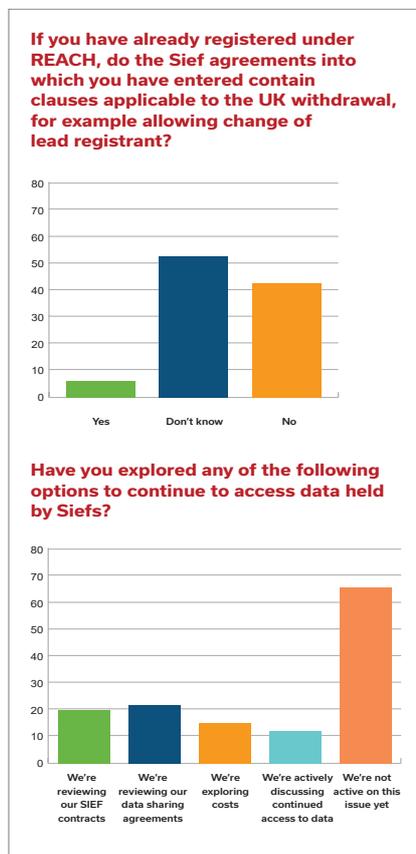


Fig 18: Sief agreements



have on firms' business continuity planning? Almost 90% of respondents said it would be business critical or important (split roughly 50:50), with just 8% saying it would be irrelevant or not very important (fig 17).

The biggest issue for companies with REACH obligations is whether substance registrations made by UK-based legal entities – especially joint registration with UK-based lead registrants – will remain valid after Brexit, and whether the legal contracts and data sharing agreements will need to be revised.

Asked if they expect any business disruption as a result of upstream UK registrations no longer being valid, only 8% said no, with 57% saying yes and 33% not sure. The same number of people said they expect their REACH registration status after Brexit to be recognised under future UK chemicals legislation as they did not expect this or were not sure. Many of the latter said they planned to transfer registrations to only representatives or other legal entities based in the EU27, shouldering the extra costs that this will involve.

One respondent said it planned to move its company out of the UK; another said it will "move operations to our office in the EU27".

Half of the respondents to whom the question was applicable said they were trying to change their legal entity to protect an existing REACH registration. Of those with a UK-based OR, 45% said the OR was taking steps to protect their registrations, 23% said the OR was not and 32% did not know.

Many firms with substances registered by UK-based ORs are planning to switch ORs to protect their registrations, with 36% saying they are definitely doing so, 43% not sure and 21%

not doing so. It is possible that in some cases the registrations will go to an EU27 OR which is part of the same company as the UK-based OR but in other cases they may go to completely different firms.

Companies that have already registered substances under REACH (which would probably have been most of those answering the questions in the REACH section) were asked whether the Sief agreements into which they had entered contain clauses applicable to Brexit, for example, allowing a change in lead registrant. Worryingly, when the 'not applicable' responses are stripped out of the results, just 6% said yes, with 42% saying no and the remaining 52% not sure (fig 18). A likely reason for this is the difficulty of revising such contracts and data sharing agreements when any post-Brexit legal relationship between the UK and EU on chemicals regulation has been decided. It is possible, however, that some Siefs may have started to draft various clauses, applicable to various scenarios, and have them 'standing by', but the situation is further complicated by the fact that technically, all Siefs will cease to exist on 1 June 2018 and Echa and the European Commission have yet to say what will replace them.

Asked if they have explored options to continue to be able to access data held by Siefs, two thirds said they were not yet active on the issue. The four options offered were roughly equally popular among respondents (note that respondents could choose more than one option).

Among those respondents with registered substances that have a UK-based lead registrant, 7% said they are planning to change their lead registrant, 41% said they were not and 49% said they did not know.



One in eight people who answered the question ‘do you expect to rationalise any of your product range as a result of new importer obligations’ said yes, with just over half ‘not sure’ and the remaining third saying no. The question applies to operations in the EU27 which source registered substances from the UK and will have to assume the registration obligations themselves if UK firms are disqualified from holding REACH registrations and their EU27 customers become importers under REACH.

Another similar, big issue for companies with REACH obligations is what will happen if authorisations awarded to UK-based firms become void? Asked whether it will be easy to find an alternative authorised supplier, just 8% said it would be very straightforward. Some 36% said it would be ‘difficult but manageable’, 31% described such a scenario as ‘not easy’ while 25% said it would be very difficult. For companies that would find switching a headache, the costs as well as practical problems would, of course, be an issue.

One respondent made the following comment in relation to authorisations: *The timescale required to set up a “REACH-like” UK system including agency, processes and IT is unclear and will probably be several years. The time required for new authorisations to fix supply chain issues within EU REACH need to be taken into account in any withdrawal/transition/trade deals. Note that it takes a long time*

to organise authorisation work amongst collaborators before dossier development can start... so replacing EU REACH authorisations with a review/decision cycle of two years or so is of great concern. This means that transitional arrangements on REACH will need much longer than the less than two years currently envisaged.

The final question in the REACH section asked respondents to pick from a list of eight scenarios all those which applied in answer to the question: what are your chief views about Brexit impacts on REACH-registered substances for your business? The most commonly chosen scenario, selected by 81% of respondents, was ‘additional regulatory burdens under a separate UK regime’, followed by ‘supply chain confusion’ (68%) and ‘additional regulatory burdens under REACH’ (57%) (fig 19). Almost half of respondents were also concerned that they might lose a registered supplier.

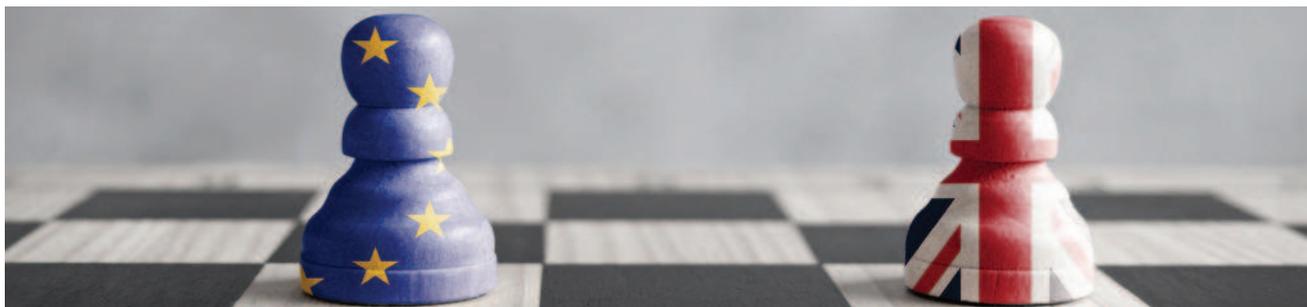
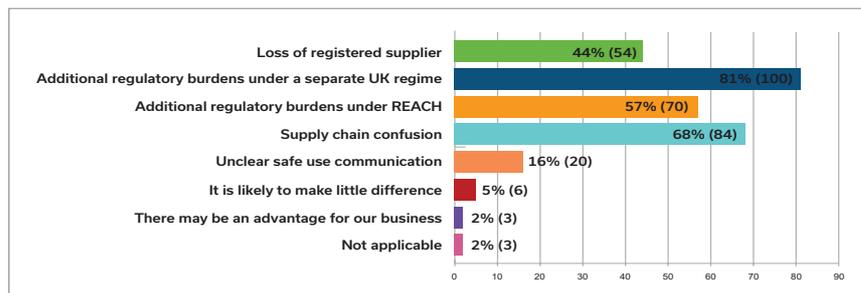
Most of the comments made regarding the potential REACH-specific impacts of Brexit were about the uncertainty surrounding the issue of whether UK registrations will be saved from disqualification and the costs of whatever actions will be needed to save them.

There were two ‘positive’ comments - one from a EU27-based consultancy saying: *“Brexit will be positive for our business, as UK-based citizens & consultants will be disadvantaged in dealing with EU institutions”.*

The other, from a chemical company outside Europe, said: *“Losing REACH would be a big advantage to the UK and if they do it will attract more investment in the chemical industry”.*

As a parting shot, respondents were invited to make any other comments that had not been captured by the survey. An (unedited) selection of the most pertinent is included overleaf.

Fig 19: What are your chief views about Brexit impacts on REACH-registered substances for your business?



Recorte en B/N % de ocupación: **777,94** Valor: **No disp.**Tirada: **No disp.**Audiencia: **No disp.**Difusión: **No disp.**

BREXIT will adversely affect UK-based operators & favour EU-based operators, across all areas.

A UK mirroring of REACH would be a costly & inferior option to remaining in it

UK has demonstrated valuable expertise and pragmatic approach on most chemical and environmental regulation. The absence of UK participation to the decision processes may cause a shift in the balance of power between risk-based approach and precautionary one. It will also mean that Germany and France will increase their dominance of the agenda. None of this is favourable to industry.

UK should have another vote and end this madness.

We have set up a Brussels office and will no longer be recruiting in UK. No UK citizens are considered for employment in the Brussels office so opportunities are reduced in the UK. As visiting lecturer at Loughborough University, the loss of EU funding and EU students is a serious challenge to the survival of research in Chemistry departments. No extra funding available from UK government. Where are we to get the next generation of scientists. Visa status means we teach students and they have to immediately leave if not EU. This will include EU nationals after Brexit. There is little hope for our sector as there is no political consideration.

Impact on recruitment of skilled resources from EU - uncertainty

We have set up a Brussels office and will no longer be recruiting in UK. No UK citizens are considered for employment in the Brussels office so opportunities are reduced in the UK. The loss of EU funding and EU students is a serious challenge to the survival of research in chemistry departments. No extra funding available from UK government. Where are we to get the next generation of scientists?

We are regulated by the Biocide regulations. It is far cheaper to have our products registered using the HSE rather than another Competent Authority. Post Brexit, it is unkey that we could do this and would have to register new products with a EU based regulatory authority, none of which are as good as the UK Health & Safety Executive

We are at the mercy of our suppliers

Government ministers have underestimated how REACH is applied and enforced across the EU, it is not possible to do our 'own REACH'. I doubt that the UK now has enough experienced risk assessors to make our own decisions on chemical safety. For new SIEF agreements we have asked for a statement about Brexit to be included - this is absolutely impossible because the lawyers cannot draft anything because nobody knows what is going to happen.

Chemical Watch Expo 2018

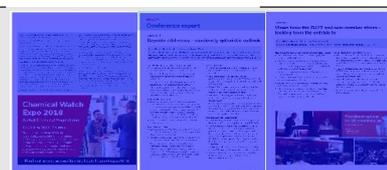
Global Chemical Regulations

12-13 June 2018 | Brussels

Chemical Watch Expo 2018 offers you a dedicated exhibition and related workshops on global chemical regulations in four streams: chemicals registration and notification; risk assessment and substance evaluation; risk management; and supply chain communication.



Find out more: www.chemicalwatch.com/expo2018



Part 2:

Conference report

Session 1:

Keynote addresses – cautiously optimistic outlook

Chair: **Geraint Roberts**, Editorial Director, Chemical Watch

Speakers: The Rt Hon. the **Lord Whitty**, Labour member of the House of Lords and former UK environment minister; **Andreas Herdina**, director of cooperation, Echa; **James Dancy**, head of EU exit, chemicals & pesticides, Defra; **Steve Elliott**, chief executive, UK Chemical Industries Association; **Michael Warhurst**, executive director, CHEM Trust

Lord Whitty, Member of the House of Lords

- EU Regulations set global standards and REACH in particular has been a notable pan-European success
- The most effective post-Brexit option is continued membership of Echa and continued participation of REACH
- Industry stakeholders should support prime minister Theresa May's associate membership approach
- If this is not negotiated it is unclear which UK agency would replicate Echa's duties in Britain. Such a scenario would lead to duplicate REACH registrations and potentially more animal testing

Andreas Herdina, Echa

- Three pieces of advice for UK companies and their associations: check for updates on Echa webpages; check data-sharing agreements to see if they will be compatible with the situation of the UK withdrawing from the EU; and monitor, together with MPs, the UK legislative process regarding not only the EU Withdrawal Bill but the Withdrawal Agreement and Implementation Bill
- Echa will give further advice for UK lead registrants in due course

James Dancy, Defra

- The prime minister's Mansion House speech in March on the future economic partnership with the EU pretty much gives industry what it wants
- Industry's voice is being heard. Ms May's speech shows industry views have been understood and recognised
- The government needs to explore what associate membership means with the support of industry
- Work on IT capability to enable the registration and regulation of chemical substances placed on the national market has started. It will be based on the Echa system and will be tested by the chemicals industry

Steve Elliott, CIA

- The British chemicals sector is now perhaps at its highest level of visibility and political resonance for at least a decade
- An alliance between government, industry, parliamentarians, trade unions and NGOs has developed and provides the best political shot of delivering a desired Brexit outcome
- If asked, the business community would say things feel slightly better at the moment because it seems some political progress had been made recently
- However, nothing is agreed until everything is agreed, a 'hard' Brexit is still a possibility and the clock is ticking furiously
- Going forward, where possible companies should identify and submit examples of potential supply chain disruptions that might impact everyday consumer products; and the negotiation outcome should ensure the government has access to the expertise that matters

Michael Warhurst, CHEM Trust

- The remaining 27 countries might come to recognise the benefits to the EU of allowing the UK to stay in REACH
- The benefits of allowing the UK to 'cherry pick' REACH could help: prevent transboundary pollution from potential deregulation; avoid the UK competing with the European chemicals industry by potentially having a lower level of protection; overcome the problem of a British industry that is potentially not legally bound to the authorisation process; and spread the global power of REACH
- Across the world, except in the US, everyone is moving in a REACH-type direction and that is likely to continue
- It is very important that the UK asks for a renewable transition period as the preliminary deadline of December 2020 is too short

**Session 2:**

Views from the EU27 and non-member states – looking from the outside in

Chair: **Nick Hazlewood**, News Editor, Chemical Watch

Speakers: **Sharon McGuinness**, Health & Safety Authority, Ireland; **Ahmet Ecmel Yorganci**, RGS, Turkey

Sharon McGuinness, Health & Safety Authority, Ireland

- Brexit will have a negative impact on the supply chain between the UK and Ireland
- Ireland is a significant player in the only representative (OR) market. The Irish national chemicals helpdesk has received a number of queries about ORs from the UK, but so far none have set up business there
- A chemical doesn't know a border. Rules should apply equally across the board
- Chemicals coming from the UK across the border could spark more market surveillance
- The absence of a UK voice from EU committee meetings and discussions is going to be felt
- If the UK has no partnership with Echa or REACH, UK companies – or potentially those active in the UK – will likely seek advice from Ireland, as the only English-speaking competent authority in the EU

Ahmet Ecmel Yorganci, RGS, Turkey

- Once it leaves the EU, the UK chemicals industry may face similar challenges to Turkey. All Turkish regulations are copied and pasted from EU ones. The KKDIK, a law modelled on EU REACH, came into effect in December last year
- Turkish exporters complying with the KKDIK and EU REACH face double the administrative burden when it comes to registrations, fees, Sief consortia, and data gathering and management
- As EU REACH and the KKDIK are almost identical, substances already registered with Echa should be automatically accepted as compliant with the Turkish law and vice versa
- Creating an equivalent to Echa in Turkey or the UK seems unrealistic





Session 3:

Policy views from the UK – better engagement needed

Chair: **Andrew Warmington**, Commissioning Editor, Chemical Watch

Speakers: **Mary Creagh**, Labour MP and chair of House of Commons Environmental Audit Committee; **Nigel Haigh**, honorary fellow & founding director, Institute for European Environmental Policy (IEEP); **Emily Mclvor**, senior policy adviser, People for the Ethical Treatment of Animals (Peta)

Mary Creagh, MP

- The chemicals industry needs to know what associate membership of Echa is
- Questions remain about resources within Defra and the total cost of the UK's chemicals IT system
- Ministers need to confront realities and people need to liaise with MPs to share their concerns
- More time is needed for UK-EU negotiations and the clock is ticking louder than before
- This is an industry worth fighting for

Nigel Haigh, IEEP

- The UK chemicals industry is quite good at speaking to government, but stakeholders need to speak up if they want the government to continue to be present at European Council meetings and in Echa committees
- UK Environment Secretary Michael Gove has climbed down from saying that the UK could regulate chemicals better than the EU and now supports the idea of associate membership of Echa
- It is possible to create such membership but there will be a price to pay

Emily Mclvor, Peta

- The EU is a major contributor in terms of replacing use of animal testing. Exclusion from those Union networks would be a massive blow
- The emergence of non-animal test methods can be tracked from the early days of research to final stages of their implementation. That entire process is threatened by Brexit
- Sief agreements on animal testing are based on letters of access, which refer to the use of data for REACH registrations. Post Brexit in almost any scenario those LoAs will need to be amended. No longer having access to data could lead to more animal tests
- It is up to industry to do all it can to avoid unnecessary and duplicate animal testing





Session 4:

Views from industry – more than just a UK problem

Chair: **Mamta Patel**, CEO, Chemical Watch

Speakers: **Douglas Leech**, technical director, UK Chemical Business Association; **Ellen Daniels**, head of public affairs & policy, British Coatings Federation; **Erwin Annys**, director REACH/chemicals policy, Cefic; **Riku Rinta-Jouppi**, partner, head of global compliance, REACHLaw; **Roz Bulleid**, head of climate, energy & environment policy, UK Engineering Employers Federation; **Jeegar Kakkad**, chief economist & director of policy, UK Aerospace, Defence & Security Association (ADS Group)

Sector views

Douglas Leech, CBA: The association welcomes the government's recent announcements concerning chemicals, but encourages dissemination of fact rather than fiction during the withdrawal negotiations

Ellen Daniels, BCF: Confidence amongst paint and coatings companies slumped after the referendum, but rose once the transition period was agreed. A recent survey found that while only 20% of BCF members said they would relocate from the UK without single market access, most (61%) said the proximity of supply chains important to them and the top seven trading partners are all in the EU. For those, free trade deals with far-away countries are not very important

Erwin Annys, Cefic: UK industry is very aware of the potential negative consequences of Brexit, but it will cause the same problems in the EU as well. It is hard to believe that the UK or other member states would be willing to kill industry; at some point they will sit down together. And it is not just about REACH – over 30% of all biocidal products Regulation dossiers have been handled by UK authorities. The consequences for the rest of the biocides industry if the UK no longer participates in Echa would be very serious

Riku Rinta-Jouppi, REACHLaw: Uncertainty is the enemy. Industry should try to find solutions and work irrespective of the outcome of Article 50 negotiations, as it will not be known in the near future. Companies can also set up 'REACH insurance' to have an agreement in place; if they need to transfer registrations to ORs they can do so at an appropriate time

Roz Bulleid, EEF: Manufacturers have very complex supply chains so multiple laws must be avoided and product-related legislation must remain aligned with the EU. There might be some flexibility over time if regulation can be streamlined to achieve the same environmental outcomes, but that comes second to need for stability

Jeegar Kakkad, ADS Group: Leaving EU REACH, and the subsequent impact on the supply chain, disrupts the ability of the aerospace, defence, security and space sector to export to the rest of the world. And the EU does allow 'cherry picking', despite its statements to the contrary. Echa allows third country participation in the governing body, management forum and technical groups, plus some data sharing. Therefore, the possibility of associate membership of Echa should not be dismissed

Top tips to reach influencers and policy makers

- Collect information to feed to authorities, but share it with relevant trade associations both in the UK and the EU27 so they can speak with one voice
- The best format for this might be anecdotes, stories, examples and case studies. Talking in big abstract facts might deter ministers and officials
- Issues affecting the industry must be passed on to the regular press so that more people realise the consequences of a 'hard' Brexit



**Session 5:**

Impact on sector-specific regulatory regimes – preparation is essential

Chair: Geraint Roberts, Editorial Director, Chemical Watch

Speakers: Ales Bartl, associate, Jones Day; **Eléonore Mullier**, associate, Steptoe & Johnson;

Nathalie Hanon, expert regulatory affairs consultant, Cehtra

EU food contact materials legislation:

Ales Bartl, Jones Day

- EU FCM legislation consists of a framework Regulation, certain harmonised areas (including plastic materials and recycled plastics), and non-harmonised areas (for example printing inks, adhesives and rubbers). The UK has no specific national legislation
- Non-harmonised FCMs lawfully marketed in one member state can be sold in another, even if they do not meet the national rules there. As the UK has no such legislation it has frequently become the first state of import
- Under Brexit this will have to stop. UK products entering the EU will have to comply with the laws of the first member state they are sold in. At this stage no post-Brexit mutual recognition of FCMs seems likely to be agreed by the EU
- After Brexit the UK will be able to adopt its own rules to protect health and the environment, while still being compliant with the EU
- Recommendations to manufacturers: monitor developments, communicate with the supply chain, be prepared for the worst case scenarios and have a plan B



EU cosmetics Regulation:

Eléonore Mullier, Steptoe & Johnson

- The EU cosmetics Regulation is the global gold standard. A product can only be placed on the European market if it has a designated responsible person. This person must be based in the EU and can be a manufacturer, importer, distributor or other designated legal or natural person. After Brexit, current UK responsible persons will no longer be considered responsible
- Under the Regulation every cosmetic product must have a Product Information File (PIF), open to inspection by the competent authorities. This must have an EU address and be kept for ten years. The UK will no longer be eligible to house PIFs
- Other issues will include new contractual arrangements, data transfer handling and confidentiality
- Takeaways: risk of legal uncertainty and work duplication. Contingency planning should be under way to prevent disruption of a market worth billions

EU biocidal products Regulation and CLP Regulation:

Nathalie Hanon, Cehtra

- Brexit is causing many uncertainties around both CLP and BPR regulations
- And there will be uncertainty even if, to ensure continuity, the UK continues to follow EU legislation. For example, what will its input be? What will the effect be of the loss of a pragmatic member state?
- Work on product authorisations will have to be taken away from the UK and redistributed among other member states. How will they cope with the extra workload?
- What is certain is that Brexit will mean additional work and cost for industry
- Industry should track the Brexit process closely and be prepared for all eventualities well in advance



Part 3:

In the news

Chemical Watch coverage of recent Brexit developments

Post-Brexit IT failure a 'substantial risk' to UK chemicals industry

[MPs say poor Defra track record could lead to disruption](#)

MPs have said there are "substantial risks", including disruption to the UK's chemicals industry, if the Department for Food, Environment and Rural Affairs (Defra) is unable to properly update its IT systems before the UK leaves the EU.

In March, junior environment minister Thérèse Coffey said Defra had started work on new IT capability to enable the registration and regulation of chemical substances placed on the national market.

Full story: www.chemicalwatch.com/66760 (published May 2018)



CIA urges UK government accord on Echa associate membership

[High level meetings must transcend a 'temperature check'](#)

The UK Chemical Industries Association is calling for swift progress towards a "joined-up" approach between itself and the British government on a post-Brexit associate membership of Echa.

Such an approach would pave the way to advancing proposal talks at EU level, CIA head Steve Elliott has told Chemical Watch.

Full story: www.chemicalwatch.com/66785 (published May 2018)

UK's ability to keep pace with REACH changes threatened by Bill amendment

[If passed, Lords' amendment to EU Withdrawal Bill would hamper ongoing adoption of authorisations, restrictions](#)

As the UK government prepares for the end of the House of Lords review of its EU Withdrawal Bill, sources close to the process have warned that one of the amendments adopted by the Lords would, if included in the final text of the Bill, make it extremely difficult for the UK to adopt updates to REACH post Brexit.

During its passage through the Lords, a number of amendments were adopted including Amendment 11, which relates to enhanced protection for certain areas of EU law, including environmental standards and protection.

Full story: www.chemicalwatch.com/66659 (published May 2018)

Car parts suppliers called to action on REACH, Brexit

[Conference shines spotlight on authorisation and substances in articles](#)

European automotive parts suppliers have been given recommendations on addressing the upcoming challenges of REACH and Brexit.

At last month's materials regulation conference, organised by the European Association of Automotive Suppliers (Clepa), parts suppliers were told to inform car manufacturers if they make any material or substance changes.

Full story: www.chemicalwatch.com/66452 (published May 2018)

UK chemicals industry sees progress, but Brexit 'clock ticking furiously'

[Latest views shared at second Chemical Watch conference](#)

With less than a year to go until the UK is expected to leave the EU, the British chemicals sector is now "perhaps at its highest level of visibility and political resonance" for at least a decade, Chemical Industries Association head Steve Elliott has said.

Speaking at Chemical Watch's second conference on Brexit this week, Mr Elliott said this is clear from recent references to chemicals made by prime minister Theresa May, as well as high level meetings and articles in prominent media outlets.

Full story: www.chemicalwatch.com/66095 (published April 2018)



Aise, UKCPI urge EU Brexit negotiator to avoid regulatory divergence

[Cleaning products bodies call for recognition of existing registrations, authorisations](#)

Trade associations representing the cleaning products sector have written to the EU's chief negotiator Michel Barnier to call for any Brexit outcome that creates regulatory divergence between the trade bloc and the UK to be avoided.

In a letter dated 30 March, international soap and detergents trade body Aise and the UK Cleaning Products Industry



Association (UKCPI) say any changes that lead to a different regulatory framework between Britain and the EU will "add complexity in monitoring and implementing new regulations".

Full story: www.chemicalwatch.com/65960 (published April 2018)



UK coatings sector urged to speak with one voice on Brexit

Cooperation key to tackling future challenges

Stakeholders in the UK's coatings industry must unite in order to get the best reception to their Brexit concerns from the British government and the EU, delegates at a seminar this week heard.

Speaking at the Halfway to Brexit event, organised by the British Coatings Federation and the British Adhesives and Sealants Association, Richard Carter, BASF's managing director for UK and Ireland, said it is key they speak "with one voice" and warned that many companies sending individual letters might compromise "the position we need".

Full story: www.chemicalwatch.com/65954 (published April 2018)



Germany's VCI warns of 'serious consequences' from a hard Brexit

Divergent regulations could be 'greatest burden', chemicals industry association says

The German Chemical Industry Association (VCI) has warned of the "immediate and particularly serious consequences" of a so-called hard Brexit on the European chemicals industry.

Such a scenario would see the UK leave the EU without a trade deal in place and no longer part of either the single market or customs union. Nor would it have access to European agencies such as Echa.

Full story: www.chemicalwatch.com/65669 (published April 2018)



UK starts work on post-Brexit chemicals registration system

The UK government has started work on the delivery of new IT capability, to enable the registration and regulation of chemical substances placed on the national market.

In a written answer to a question posed by an MP in mid-March, Junior environment minister Therese Coffey said that so far, the Department of the Environment, Food and Rural Affairs (Defra) has spent £330,000 on the "Alpha development phase" of the IT system for the registration of chemical substances.

Full story: www.chemicalwatch.com/65533 (published March 2018)

EU's post-Brexit guidelines exclude UK role in Echa

In guidelines published last week on the future relationship between the UK and the European Union, the EU27 countries have repeated their stance that Britain will play no role in EU agencies, such as Echa.

In the document, published by the European Council, the EU27 reiterate that the Union "will preserve its autonomy as regards its decision making, which excludes participation of the United Kingdom as a third-country in [its] institutions and in the decision making of [its] bodies, offices and agencies".

Full story: www.chemicalwatch.com/65369 (published March 2018)

Chemicals industry welcomes Brexit transition period agreement

Cefic and the UK chemicals industry have broadly welcomed a conditional agreement between Britain and the EU on the transition period after the country leaves the Union.

Yesterday's accord between EU negotiator Michel Barnier and his UK counterpart David Davis is dependent on both sides agreeing a final withdrawal treaty. It sets the transitional period from 'Brexit day' on 29 March 2019 to 31 December 2020.

During this time the UK will continue to adhere to all EU chemicals regulations, including REACH, and remain a member of Echa bodies. However, it will have observer status only and will not have any say in policy development.

Full story: www.chemicalwatch.com/64998 (published March 2018)



Acuerdo para convenios a tres años

Patronal y sindicatos sellan hoy una subida de sueldos hasta un 3%

JAVIER GONZÁLEZ NAVARRO MADRID

El comité confederal de UGT, reunido ayer por la tarde en sesión extraordinaria, ratificó por unanimidad el IV Acuerdo para el Empleo y la Negociación Colectiva (AENC) 2018-2020 que firmarán hoy CEOE, Cepyme, CC.OO. y UGT en el Consejo Económico y Social.

El comité confederal ha tenido en cuenta el resultado de la novedosa votación que sobre este acuerdo ha lle-

vado a cabo el sindicato en los últimos días, tanto de forma online como presencial, entre sus 47.123 delegados cuyos correos electrónicos figuran en la base de datos de la organización.

Al final han votado 20.777 delegados (el 44,09% del censo), con 19.188 votos a favor (92,35%), 1.000 en contra y 589 abstenciones, según los datos a los que ha tenido acceso este periódico.

El secretario de política sindical de

UGT, Gonzalo Pino, explicó a los medios que en el sindicato están satisfechos con los términos del IV AENC porque permitirá recuperar poder adquisitivo y mejorar las condiciones laborales de los trabajadores.

La firma del acuerdo se celebrará hoy, a las 9,30 horas, en la sede del Consejo Económico y Social (CES). Al acto asistirán los presidentes de CEOE y Cepyme, Juan Rosell y Antonio Garamendi, y los secretarios generales de CC.OO. y UGT, Unai Sordo y Pepe Álvarez.

También se han apuntado al acto la ministra de Trabajo, Magdalena Vale-

rio, varios secretarios de Estado del citado ministerio y la exministra de Empleo del Gobierno del PP, Fátima Báñez.

Como ya hemos informado en estas páginas, el IV AENC (2018-2020) recoge una subida salarial para cada uno de los años de vigencia del entorno del 2% más otro 1% variable en función de, por ejemplo, el aumento de la productividad y el descenso del absentismo. Asimismo,

figura el compromiso de elevar el salario mínimo en los convenios colectivos hasta los 14.000 euros anuales en 2020.

Revisión salarial
El acuerdo prevé una subida salarial hasta 2020 del 2% más otro 1% variable



Hoy mismo entra en vigor la subida salarial de hasta el 3% para 2018

C. A. MADRID.

La recomendación para que los salarios pactados en convenio se incrementen hasta un 3 por ciento este año entra en vigor hoy mismo, inmediatamente después de la firma del nuevo Acuerdo Estatal de Negociación Colectiva (AENC), que suscriben esta mañana los agentes sociales.

Tras el visto bueno de las cuatro organizaciones, el presidente y el vicepresidente de la CEOE, Juan Rosell y Antonio Garamendi, y los secretarios generales de CCOO y UGT, Unai Sordo y Pepe Álvarez, firman el texto definitivo a primera hora de este jueves, en un acto al que está previsto que asistan tanto la actual ministra de Trabajo, Magdalena Valerio, como su predecesora en el cargo, Fátima Báñez, principal impulsora de este pacto que llega con meses de retraso.

El documento incluye una serie de recomendaciones –que no obligaciones– para subir los sueldos cada año un 2 por ciento fijo más un 1 por ciento variable en función de factores como la productividad, hasta un máximo del 9 por ciento en tres años. Asimismo, establece un salario mínimo en convenio de 1.000 euros, a alcanzar de manera progresiva de aquí al año 2020. También contempla mecanismos de revisión salarial y recupera la ultraactividad, entre otras propuestas novedosas.

En el ámbito tripartito, los interlocutores sociales piden al Gobierno más control sobre la externalización de la actividad de las empresas y la revisión de los complementos salariales para luchar contra la desigualdad de género. También proponen la reducción temporal de la jornada como alternativa al despido. Medidas que presentarán en los próximos días al presidente Pedro Sánchez en La Moncloa.



La actividad industrial aumenta un 2,5%

Expansión. Bilbao

La actividad industrial vasca acumula un crecimiento del 2,5% en los cinco primeros meses de 2018 en tasa interanual, tras el alza del 2,2% en mayo, según los datos del Eustat. La subida en mayo se vio impulsada por la buena evolución de los bienes de equipo, que crecieron un 7,8%. En cambio, los bienes de consumo descendieron un 3,7% arrastrados por los pro-

ductos de consumo duradero, que cayeron un 16,2%. Entre los sectores de más peso en la industria vasca, los mayores incrementos se dieron en maquinaria y equipo eléctrico, y en material de transporte.

Por territorios, la producción creció con dinamismo en Gipuzkoa: 8,4%; mientras que en Álava el alza fue más moderada y se quedó en el 1,7% interanual. En Bizkaia, la actividad se contrajo un 3,3%.



Gabriel Leal, Valentín Alfaya, Luis del Olmo, Rafael Sánchez Aparicio y Rubén Esteller. ALBERTO MARTÍN

El impulso público a la reutilización de residuos creará más empleo y de calidad

Los expertos destacan que hay herramientas para una mayor contratación de servicios ‘verdes’

elEconomista MADRID.

La economía sostenible, basada en energías limpias y con tratamientos de reciclaje, generará más empleos y éstos serán de mayor calidad. Ésta es una de las principales conclusiones del Observatorio organizado por *elEconomista* *Los criterios de compra pública verde*, en la que participaron el director general de Signus, Gabriel Leal; el director general de Medio Ambiente y Sostenibilidad de la Comunidad de Madrid; Luis del Olmo; el presidente del Grupo Español para el Crecimiento Verde, Valentín Alfaya; y el gerente de servicios y residuos de Valoriza Medioambiente, Rafael Sánchez Aparicio.

Los ponentes coincidieron en señalar que para ello se necesita el impulso de las administraciones públicas a la reutilización de los residuos, tras un tratamiento de reciclaje, a través de la eliminación de barreras técnicas y jurídicas a estas materias, la homogeneización de regulación y la contratación de los organismos dependientes del Estado de productos y servicios menos contaminantes.

En este sentido, el responsable de Signus, compañía de reciclaje de neumáticos, hizo hincapié en que “es esencial” la participación de las instituciones públicas. En su caso, explicó que el 90 por ciento de su actividad solo tiene salida en aplicaciones para obras e instalaciones puestas en marcha por ayuntamientos, comunidades autó-



“Sin las compras verdes de la administración esto no vale de nada y será un desastre”

Gabriel Leal
Director general de Signus



“Hay que aprovechar el factor de la sensibilidad ciudadana para crear sistemas”

Luis del Olmo
Dir. General de Medio Ambiente de la Comunidad de Madrid



“La contratación pública tendría que primar a las empresas con huella de carbono”

Valentín Alfaya
Pte. de Grupo Español para el Crecimiento Verde



“Habría que crear una metodología para calcular el coste de los riesgos medioambientales”

Rafael Sánchez Aparicio
Gerente de servicios y residuos de Valoriza Medioambiente

nomas o el Gobierno central, como, por ejemplo, suministros para parques infantiles, rellenos de campos artificiales, aditivos en los betunes para la construcción de carreteras o para elementos de seguridad vial.

Herramientas suficientes

Para el responsable de Valoriza la incorporación de las administraciones públicas supondría una “fuerza tractora para cambiar el modelo económico”, destacando, además, que ya hay herramientas suficientes para que esto suceda y para que se tomen las decisiones adecuadas en interés del medio ambiente, a pesar de los errores que se puedan ir cometiendo.

En este sentido, el presidente del Grupo para el Crecimiento Verde añadió que estos instrumentos ya están recogidos en la nueva legislación de contratación pública, que prima la mejor oferta en función de la calidad -y ésta incluye aspectos medioambientales- en detrimento de la propuesta más económica-, pero que es necesario avanzar en aspectos como la objetividad a la hora de licitar los contratos.

Entre las herramientas disponibles ahora, según destacaron los ponentes, se encuentran los registros públicos, las certificaciones por terceras partes y los etiquetados.

Es un punto de partida bueno, a juicio de los expertos, para que ahora la Administración tenga en cuenta estos aspectos y, entre otros, obligue o prime en sus contrataciones

a las empresas que estén en los registros públicos de huella de carbono.

Se estima que el 20 por ciento del PIB se genera gracias a las obras y los proyectos que inician los organismos estatales, por lo que su implicación para el cambio de modelo de la economía es relevante. Para el director de Medio Ambiente y Sostenibilidad de la Comunidad de Madrid, “el sector público es quien tiene que tirar del carro, pero no es el único que tiene que tirar del carro”.

El responsable político señaló que quizás habría que cambiar algunos aspectos legislativos para el desarrollo, entre los cuales se sitúan aspectos fiscales, como las tasas de recogida de basuras, donde el coste no incluye los gastos por los sistemas actuales de reciclaje.

Los expertos coincidieron en señalar que hay que ser conscientes que en el corto plazo la apuesta por las energías limpias y la reutilización de residuos será más caro, pero en el largo plazo será más beneficioso. Por eso, abogaron por la creación de una metodología para estos cálculos y que estos se tengan en cuenta. Uno de ellos es el empleo. Así, por ejemplo, Gabriel Leal destacó que en doce años su empresa ha creado más de 500 puestos de trabajo directos e indirectos.

Asimismo, los ponentes abogaron por eliminar restricciones legales a la exportación de materias contaminantes que han sido tratadas y se pueden reutilizar.



Rosario Ritunno y Paolo Sinagra, en el pesquero con el que faenan y organizan excursiones turísticas por las aguas de Sicilia. / BRUNO MARTÍN

Pescadores de Sicilia participan en la gestión de la mayor área marina protegida del Mediterráneo para garantizar su supervivencia

Guardianes de su futuro

BRUNO MARTÍN. Favignana “Ha sido un día regular”, dice Rosario Ritunno mientras desha los nudos de la red de medio kilómetro de largo apilada en una esquina de su barco. “Lo mejor que hemos pescado es el vino del supermercado” bromea. Ritunno, de 42 años, es uno de los 40 pescadores artesanales de las islas Egadas, en la costa oeste de Sicilia. Faena a diario en la mayor área marina protegida (AMP) del Mediterráneo —540 kilómetros cuadrados de mar paradisiaco—, pero esto no le ha protegido de la contaminación, la pesca industrial, las frecuentes incursiones de los delfines a sus redes y la restricción legal a su actividad. Ritunno y sus compañeros están en una situación crítica, pero han tomado las riendas y se han convertido en los primeros pescadores del Mediterráneo en participar en la gestión de un área protegida para asegurar su supervivencia.

Junto al barco del pescador, un navío más grande lleno de turistas se mece con las olas de una cala esmeralda. Los 15 visitantes a bordo vienen del puerto de Favignana, la mayor de las islas Egadas, y han pagado por una experiencia de pesca y turismo. Aplauden y sacan fotos con el móvil cuando un pulpo sale de la red. En menos de una hora, podrán degustarlo en el barco. “Pescamos y cocinamos a bordo: kilómetro cero, del mar a la sartén. En verano trabajamos con los turistas y ahorramos algo para sobrevivir en invierno”, explica.

No solo son pescadores, cocineros y guías turísticos. También

recogen plásticos de las zonas más inaccesibles del archipiélago y son guardas medioambientales que denuncian las actividades ilegales. Además, como parte de su nuevo acuerdo con las autoridades locales, formalizado con la firma de un Código de Conducta voluntario, también se han convertido en técnicos de investigación. El área marina protegida acoge animales amenazados como la tortuga boba, la foca monje y varias especies de cetáceos. Cada vez que los pescadores avistan un ejemplar, rellenan una tabla de datos que luego envían a los biólogos marinos de la reserva. Cuando un animal está en apuros, lo llevan a un centro de recuperación. Reconocen que el futuro de la pesca depende de la sostenibilidad ambiental en las islas.

No siempre fue así, recuerda Ilaria Rinaudo, colaboradora científica y una de las encargadas de coordinar la gestión compartida. “Cuando se creó el área marina protegida, los pescadores la percibieron como un límite, un obstáculo para su propia actividad”, explica. Ahora, la zona de las Egadas se ha convertido en uno de los 11 laboratorios naturales donde se estrena el proyecto europeo FishMPABlue 2 bajo la tutela de varias organizaciones ecologistas, incluidas IUCN y WWF. El plan piloto pretende identificar las mejores formas de colaboración con la intención de fomentar estas prácticas en todas las costas para garantizar su explotación sostenible.

Los pescadores no cobran



Daniela Sammaetano, con una tortuga rescatada. / CARLOS MARTÍNEZ

Los marineros faenan, cocinan, guían, recogen basura y vigilan

El área de las islas Egadas es uno de los 11 laboratorios naturales europeos

por este nuevo papel, más allá de un incentivo “simbólico” al comienzo del programa. Una de las formas en que se ven inmediatamente beneficiados, explica Rinaudo, es en su molesta batalla contra los delfines. Hace años intentaron ahuyentarlos de sus barcos con equipos de sónar, pero con el tiempo, los animales aprendieron a seguir el ruido para encontrar la comida más rápidamente. Ahora, los pescadores confían en el Ayuntamiento de Favignana (que gestiona el área marina protegida por encargo del Ministerio de Medio Ambiente de Italia desde 2001) para encontrar solución al problema. Recogen vídeos y datos minuciosos sobre cada grupo de cetáceos para que los biólogos puedan encontrar remedios pacíficos y eficaces.

Tampoco era frecuente que los pescadores rescatasen tortu-

Un código para formalizar una costumbre

“El Código de Conducta firmado por nuestros pescadores no ha sido dar carácter oficial a una actividad que, en realidad, ya realizaban por voluntad propia”, dice el biólogo marino Giuseppe Sieli, que también es colaborador científico de la reserva. “Ellos saben perfectamente que son los verdaderos usuarios del mar y por eso, automáticamente, sin que nadie les dijera nada, cuando veían plástico en el mar, lo recogían, lo cargaban a bordo y al llegar al puerto lo tiraban”, recuerda.

Según su compañera en la reserva Ilaria Rinaudo, el valor del documento es puramente simbólico, ya que representa el punto de encuentro entre la protección medioambiental y la pesca profesional, con el objetivo común de la sostenibilidad.

gas, comentan los científicos. Estos reptiles pueden comer tanto plástico que quedan flotando, incapaces de alimentarse, o varados en las playas. Los pescadores evitaban subirlos a bordo por temor a las leyes contra el tráfico de animales, pero ahora no dudan en llevarlos al centro para tortugas de Favignana. Algunos incluso vuelven de visita tras la jornada en el mar, interesándose por sus criaturas mientras estas se recuperan. “Nosotros confiamos en esto porque nosotros también vivimos del mar”, es el argumento del pescador Michele Ritunno, primo de Rosario. “Y también está la nueva generación: queremos transmitir a los jóvenes lo que es proteger el mar”, añade.

Rotación de capturas

Michele Ritunno no ve un futuro fácil: “Nos convertiremos en un museo”, lamenta. “Por ahora existen estos proyectos, proyectillos... son una cosa buena para el pescador, pero hay que hacer algo más. Hay que restablecer las poblaciones”, concluye tajante. Otro pescador, Francesco Bevilacqua, recuerda la rotación en la pesca para permitir la recuperación para las poblaciones de peces cada temporada. “He nacido en ese sistema que, en mi opinión, funcionaba”, explica Bevilacqua. Michele Ritunno sostiene que la única forma de regenerar las poblaciones será imponer una suspensión temporal a la pesca, o varias, y otorgar subvenciones para que los pescadores las puedan cumplir.

“Esperemos que algo se arregle, que la ayuda del área marina protegida nos eche una mano, porque si seguimos así no creo que haya un futuro con la pesca. Somos optimistas. Hay que ser optimistas. Porque sin pescado, ¿cómo podremos tomar vino? No se puede”, concluye Rosario Ritunno.



OPEL Gama X

Diésel y gasolina más eficientes

PATXI FERNÁNDEZ MAINZ (ALEMANIA)

En septiembre de 2018 es cuando se producirá el cambio legislativo mediante el cual las mediciones de emisiones y consumos de los vehículos en Europa se registrarán por la norma WLTP en vez de la NEDC vigente hoy en día.

Esto va a suponer que las marcas tengan que adaptar sus mecánicas a un sistema más restrictivo, por decirlo de alguna manera, porque aunque las cifras de emisiones máximas de CO2 y NOX permitidas no varíen, el nuevo sistema de medición en condiciones reales de conducción va a provocar que los resultados ofrezcan cifras más altas, y en consecuencia, los fabricantes tendrán que ingeniárselas para que sus coches reduzcan cada vez más sus emisiones.

Adelantándose a esta normativa, y sobre todo un año antes de la entrada de la Euro 6 D Temp, Opel ha presentado sus nuevos motores gasolina y diésel, diseñados para cumplir con las cifras exigidas por esta norma. Se trata del 1.2 Puretech, un gasolina que estará presente en los Crossland X de 81 a 130 CV y en el Grandland X de 130, y el diésel Blue Hdi de 102 CV para el Crossland X, y de 130 CV para el



FICHA TÉCNICA

Nuevos motores: diésel y gasolina de 81 a 177 CV **Precios:** Crossland X desde 16.633 € Mokka X desde 20.070€ Grandland X desde 22.574 € **Maletero:** desde 356 l (Mokka X) 410 (Crossland X) 514 (Grandland X)

Grandland X. Las mecánicas más potentes podrán adoptar el nuevo cambio automático AT8.

Los alrededores de Mainz (Alemania) han servido de pista de pruebas para estos nuevos motores, presentes en la gama SUV de Opel, y que se suman a los también «ecológicos» motores 1.4 ecotec de gasolina y 120 CV y 1,6 diésel de 136 del Mokka X. Además, en un futuro, el Grandland X será el primer Opel ofrecido como híbrido enchufable, desempeñando así un im-

portante papel en la estrategia de electrificación de la compañía. El Grandland X PHEV saldrá de la línea de producción en Eisenach a partir de 2020.

Según los responsables de Opel, más de la mitad de los compradores de su gama SUV se decantan por los acabados más altos y, por ejemplo, en el caso del Grandland X casi la mitad de ellos eligen el cambio de marchas automático con sistema de tracción 4X4.



«El diésel, imprescindible para la movilidad»

Un informe de Asepa asegura que este carburante es necesario mientras dure el proceso de electrificación

ANA MONTENEGRO MADRID

El diésel seguirá siendo imprescindible para la movilidad y el transporte mundial en los próximos años, mientras evolucionan y se desarrollan nuevos sistemas de propulsión híbridos y eléctricos, revela *El automóvil en la movilidad sostenible*, un informe de la Asociación Española de Profesionales de Automoción (ASEPA) presentado ayer. Aunque reconoce que los eléctricos, híbridos y de pila de combustible, son todavía muy caros y de escasa autonomía, el proceso de cambio es imparable.

El informe, elaborado por los ingenieros y catedráticos Francisco Aparicio, Jesús Casanova, José María López, Francisco Payri, Francisco Tinaut y Guillermo Wolff, resalta el

cambio tecnológico que han experimentado los motores térmicos para mejorar su eficiencia y reducir las emisiones. Los actuales diésel emiten un 84% menos de NOx que los del 2000 y un 96% menos de partículas que los de 1999. En tres años, un coche de 2021 emitirá un 50% menos de CO₂ por kilómetro que otro de 1995, según ciclo homologado. Además, en el caso de los camiones, la reducción del consumo y las emisiones ha estado impulsada tanto por las normativas como por los propios compradores.

Para los expertos, uno de los problemas actuales es la antigüedad del parque, que en España si sitúa en 12 años. «Si el 100% fuera de 2017 no habría prácticamente contamina-



Francisco Aparicio. EL MUNDO

ción», destacó Jesús Casanova, Catedrático de Motores Térmicos de la UPM. Guillermo Wolff, señaló que la concentración de vehículos en zonas urbanas hará necesarias restricciones, pero estas medidas no deberán ampliarse a otras zonas.

El informe indica que el tráfico origina el 50% de las emisiones contaminantes en los centros urbanos, el 42% de las partículas a nivel nacional y el 55% en ciudades, pero las medidas de control no afectan al resto de los emisores. El automóvil, con 50.000 millones anuales, es el sector industrial de la UE que más invierte en I+D+i (el 30% del total de las inversiones industriales).

El sector de automoción va a ser el motor del desarrollo de las baterías

eléctricas, de lo que se van a beneficiar otros sectores. Pero alerta que es necesario fomentar las energías renovables, que son escasas y caras. No tendría sentido que el transporte dejara de consumir combustibles fósiles para que lo hagan las centrales energéticas que los alimentan.

Entre las alternativas ya existentes para los combustibles tradicionales, el informe destaca el gas natural y el GLP, con menores emisiones, pero su generalización exige infraestructuras de recarga y una política de precios competitiva. Un último aspecto que analiza es el compromiso de los usuarios. Por ejemplo, la mayoría de los SUV no salen del asfalto en toda su vida. Asimismo, el modo de conducción puede reducir el consumo y las emisiones un 30%.

El coste de las nuevas tecnologías ya existentes es otra de las trabas, la urea una de las soluciones más rápidas para reducir emisiones de los diésel, es rechazada por los consumidores por el incremento de costes.



El mapa del gas en España



La mitad de las plantas de regasificación reciben menos de dos buques al mes

C. MONFORTE MADRID

El exceso de capacidad del sistema eléctrico y la competencia de las energías renovables y el carbón han dejado casi fuera del mercado la generación con gas natural por ser la más cara. La burbuja de ciclos combinados que se produjo en el primer lustro del milenio provocó que en solo un año, el de 2005, se inaugurara una central cada mes.

El sector mantiene la esperanza de recuperar el incentivo perdido y encontrar un hueco en la llamada transición energética, aunque mediante subastas, los menos competitivos quedarían fuera. Por otra parte, los que lo son valiéndose del llamado mercado de restricciones (especialmente, las ubicadas cerca de las grandes urbes),

tienen un futuro incierto pues a dicho mercado solo podrán acudir los que emitan menos de 500 gramos de CO₂/kWh, según una de las directivas del llamado paquete de invierno.

La crisis que arrastran estas instalaciones, muchas de las cuales han cubierto sus costes fijos gracias a los pagos por capacidad, también ha afectado a las siete regasificadoras que gestiona el operador del sistema gasístico, Enagás. Entre todas suman 25 tanques con una capacidad de vaporización de 6,9 millones de metros cúbicos normales.

Según datos de la compañía que preside Antonio Llardén, pese al incremento de la actividad de un 15% respecto a 2016, el año pasado, tres de las siete plantas de regasificación (que también sirven de almacenamiento)

solo recibieron un buque de GNL (gas natural licuado) al mes: Mugarlos (La Coruña) y Cartagena. En la de Sagunto descargaron dos metanos al mes. En su conjunto, las plantas recibieron el equivalente a 183.943 GWh de un total de 216 buques.

Dado que se trata de una actividad regulada, hay quien defiende que las descargas de buques deberían concentrarse en las más productivas (Bilbao, Barcelona y Huelva) y que las demás o parte de las demás se hibernen. Esto ahorraría dinero al consumidor, sostienen las mismas fuentes, que solo pagarían los costes fijos. El único caso de hibernación es precisamente el de una planta de regasificación, la de El Musel, en Asturias.

El anterior Gobierno rechazó de plano cualquier medida en este sentido.

Regasificadoras de Enagás

	ALMACENAMIENTO			BUQUES GNL				
	Nº tanques	Capacidad nominal	Nivel medio de llenado	Descargas GWh	Nº buques	Cargas GWh	Nº buques	
1	Barcelona	6	5.206	50%	61.421	74	0	0
2	Huelva	5	4.244	49%	50.188	57	0	0
3	Cartagena	5	4.021	28%	9.379	13	990	2
4	Bilbao	3	3.083	51%	30.284	33	0	0
5	Sagunto	4	4.110	36%	21.167	27	0	0
6	Mugarlos	2	2.055	45%	11.504	12	62	3
	TOTAL	25	22.718	43%	183.943	216	1.052	5

Grado de utilización de los ciclos Factor de carga en % sobre el total

1	Aceca 3	14,5
1	Aceca 4	36,0
2	Algeciras 3 CC	29,7
3	Amorebieta	13,3
4	Arcos 1	1,5
4	Arcos 2	2,5
4	Arcos 3	10,4
5	Arrúbal 1	8,3
5	Arrúbal 2	41,1
6	Bahia Bizcaya	17,5
7	Besós 3	26,5
7	Besós 4	71,3
7	Besós 5	18,1
8	Campo de Gibraltar 1	0,0
8	Campo de Gibraltar 2	16,7
9	Cartagena 1	41,7
9	Cartagena 2	14,5
9	Cartagena 3	8,3
10	Castejón 1	14,3
10	Castejón 2	0,0
10	Castejón 3	23,8
11	Castellón 3	2,3
11	Castellón 4	17,1
12	Castelnou	2,4
13	Colón 4	5,7
14	El Fangal 1	0,1
14	El Fangal 2	4,1
14	El Fangal 3	17,1
15	Escatrón 3	13,1
16	Escatrón Peaker	0,2
17	Escombreras 6	4,9
18	Málaga 1 CC	50,0
19	Palos 1	0,7
19	Palos 2	11,2
19	Palos 3	0,0
20	Plana del Vent 1	9,4
20	Plana del Vent 2	13,3
21	Puentes García Rodríguez 5	19,6
22	Puerto de Barcelona 1	19,7
22	Puerto de Barcelona 2	25,3
23	Sabón 3	8,5
24	Sagunto 1	26,5
24	Sagunto 2	32,6
24	Sagunto 3	17,7
25	San Roque 1	28,3
25	San Roque 2	22,5
26	Santurce 4	4,0
27	Soto de la Ribera 4	15,5
27	Soto de la Ribera 5	2,8
28	Tarragona	0,0
29	Tarragona Power	14,9
	TOTAL	15,5

Fuentes: Enagás y REE

ALEJANDRO MERAVIDGLIA / CINCO DÍAS



España crecerá al 2,8% pese al alza del petróleo, según Esade

El avance económico mundial se situará en el 4% en 2018

Gonzalo Velarde MADRID.

El encarecimiento del petróleo y la incertidumbre política por el reciente cambio de Gobierno no serán una rémora para el crecimiento económico de España, según se sostiene en el *Informe Económico y Financiero* elaborado y presentado en la jornada de ayer por Esade.

Concretamente, la escuela de negocios mantiene en el 2,8 por ciento la previsión de crecimiento para nuestro país en 2018, como ya avanzase en el documento del primer semestre del año. Según el informe, la resiliencia del dinamismo económico se sustenta en el buen comportamiento del consumo y de la creación de puestos de trabajo, sumado a unos tipos de interés muy bajos, una política fiscal "sin demasiadas ambiciones para la consolidación, aunque con un Presupuesto aprobado, y a un tipo de cambio del euro más depreciado que a finales de 2017.

Como explica el director del estudio y profesor asociado del departamento de Economía, Finanzas y Contabilidad en Esade, David Vegara, "estos apoyos compensarán con creces el incremento del precio del crudo y las incertidumbres asociadas con el reciente cambio de Gobierno, en minoría parlamentaria".

Horizonte de riesgo

Sin embargo Esade, recuerda que la amenaza internacional sigue vigente con frentes abiertos tanto en el plano económico como geopolítico como el proteccionismo enarbolado por EEUU, la tensión comercial con sus principales socios en materia arancelaria y la guerra comercial con China, el *Brexit* o el nuevo rol de Italia en la eurozona con su nuevo Gobierno populista.

En este contexto, el informe aventura un crecimiento del 2,4 por ciento en la zona euro, lo que supone una mejora de las previsiones de enero de 0,4 puntos porcentuales, mientras que el avance de EEUU se situará en el entorno del 2,9 por ciento, 0,9 puntos sobre la estimación de enero del año en curso.

Si a esto le añadimos el impulso de China, que crecerá al 6,6 por ciento, y de India, al 7,7 por ciento, junto con un desempeño dinámico del comercio internacional, el avance mundial previsto este año es del 4 por ciento.



El 21,5% de las empresas creará empleo gracias a la innovación

BARÓMETRO/ El 55,3% de las compañías invirtieron en I+D+i el año pasado, sobre todo en procesos productivos, márketing y productos y servicios. Casi la mitad de estas sociedades exportaron.

Eric Galián. Barcelona

El 21,5% de las empresas catalanas creará empleo este año gracias a sus esfuerzos en innovación, según se desprende del Barómetro de la Innovación en Catalunya 2017, que ayer presentó Acció después de entrevistar a 1.200 compañías de más de nueve trabajadores. Hay que tener en cuenta que de las cerca de 620.000 sociedades que hay en la comunidad, no más de 35.000 cumplen con este perfil.

El dato de creación de empleo despeja buena parte de las dudas que a priori despiertan entre los trabajadores avances como la transformación digital o las aplicaciones en industria 4.0.

El concepto de innovación hace referencia, en este caso, a todas las mejoras que lleva a cabo una organización en ámbitos tecnológicos, de modelo



El 25,7% de las compañías llevan a cabo acciones de investigación y desarrollo.

Elena Ramón

de negocio, de procesos productivos o de márketing y comunicación. El 45% de las compañías prevén aumentar la facturación en 2018 gracias a estas mejoras.

El informe confirma una evolución positiva: el año pa-

El 'big data' es la nueva tecnología más adoptada, pero la impresión 3D es la que más crece

sado, el 55,3% de las empresas catalanas innovaron, frente al 54,6% de 2016. "La gran mayoría innova en procesos, por ejemplo, en la adopción de nueva maquinaria", explicó ayer Antoni Fita, responsable de inteligencia estratégica de

Acció. "También dedican esfuerzos a márketing y comercialización –nuevas tiendas online–, productos y servicios, reputación y valor de marca, y nuevos modelos de negocio", describió Fita.

Un dato interesante es la vinculación entre la innovación y la proyección internacional. El 52,8% de las compañías innovadoras son también exportadoras, mientras que sólo el 23,4% de las no innovadoras venden en el extranjero. "Enfrentarse a la competitividad de una economía global empuja a estas empresas hacia la innovación", señaló ayer Joan Romero, consejero delegado de Acció.

La colaboración con otros agentes económicos es una de las vías que cada vez utilizan más empresas para innovar. Las relaciones preferentes se dan con proveedores

FORMACIÓN

La **formación** en innovación a los empleados se centra en **nuevos métodos** de trabajo, nueva maquinaria y transformación digital.

(31,4%), consultores o profesionales de apoyo (29,5%), clientes (23,1%) y centros académicos y de investigación (21,35). Dentro del concepto amplio de innovación destaca la investigación y el desarrollo (I+D), llevada a cabo por el 25,7% de las firmas catalanas, una cifra muy similar a la de 2016. Si han crecido, en cambio, los recursos destinados a esta partida: el 67,9% de las empresas admiten haber incrementado el I+D durante el año pasado.

El 13,5% de las sociedades apostaron por nuevas tecnologías en 2017, un punto porcentual más que en 2016. En este terreno destacó el *data*, incorporado por el 10,2% de las empresas innovadoras. La tecnología que más progresó fue la impresión 3D, cuyo nivel de adopción pasó del 2,1% al 4,5% en adopción.

**Joachin Teubner**

Director general de
Aristo Pharma Iberia

Estamos convencidos de que la investigación y comercialización de productos no es la única misión de una compañía farmacéutica. Hace falta algo más y, por eso, nos esforzamos cada día por mejorar la salud de las personas

La responsabilidad social corporativa en Aristo Pharma

La Responsabilidad Social Corporativa (RSC), definida como la contribución y el compromiso activo en la mejora del ámbito social, económico y medioambiental, es uno de los grandes activos que las empresas han puesto en marcha en los últimos años. Una tendencia que concuerda completamente con la razón de ser de Aristo Pharma, ya que estamos convencidos de que la investigación y comercialización de productos no es la única misión de una compañía farmacéutica.

Hace falta algo más y, por eso, nos esforzamos cada día por marcar la diferencia en salud a través de una estrategia clara: poner el foco de todas y cada una de nuestras acciones en el mantenimiento y la mejora de la salud de las personas. Actuamos con responsabilidad para generar valores tanto para los pacientes como para los propios empleados e incluso para la sociedad general. Ese es el reto por el que trabajamos cada día.

En el marco de esta política de compromiso con todos los agentes sociales, en Aristo Pharma hemos puesto en marcha por tercer año consecutivo la iniciativa solidaria *Aristo Camina* junto a Farmacéuticos Sin Fronteras, que este año recorrerá el

histórico y olvidado Camino Real, que va desde Madrid hasta Guadalupe, después de haber recorrido ya el Camino de Santiago y el Camino de Caravaca (Murcia) en años anteriores. Son los propios empleados los que están recorriendo este trayecto en distintas etapas mientras visitan farmacias y animan a los profesionales que las regentan a hacerse una fotografía o a unirse al Camino. Por cada una de estas acciones, desde Aristo Pharma donamos una cantidad de dinero por un reto solidario. Este año, el total que recaudemos se destinará a la construcción de un centro sanitario en Kenia centrado sobre todo en la atención a niños y mujeres víctimas de violación. En años anteriores, ayudamos a la construcción de un hospital pediátrico en Haití y un servicio de farmacia hospitalaria en Camerún.

Pero con *Aristo Camina* no solo ayudamos y mejoramos la salud y la calidad de vida de países con menos recursos que nosotros, sino que también logramos que los empleados se sientan parte fundamental de la compañía con actividades que fomentan la actividad física. *Aristo Camina* no sería posible sin su organización, su apoyo y su dedicación por que todo salga bien. *Aristo Camina* no sería un éxito año tras año sin su trabajo. Aristo Pharma son ellos, somos nosotros.



Covestro, contra el cáncer infantil

La compañía Covestro se ha unido a la campaña de captación de fondos para poner en marcha el SJD Pediatric Cancer Center Barcelona, que pretende ser el centro oncológico infantil más grande de Europa. Dos grupos de empleados han donado 3.000 euros al proyecto. €€



Veterindustria celebra sus XXXVI Jornadas de Marketing Zoonosanitario

Más de 100 expertos responsables de 25 empresas asociadas analizan aspectos relativos al sector y mercado de animales de producción y de compañía

Madrid, 4 de julio de 2018. La patronal española de sanidad y nutrición animal celebró en Sevilla las XXXVI Jornadas de Marketing Zoonosanitario de la Asociación que fueron inauguradas por el presidente de Veterindustria, Juan Carlos Castillejo, y clausuradas por el representante de la Junta Rectora en el Comité Permanente de Marketing (CPM), José María Caballero.

El acto, celebrado entre el 28 y 29 de junio en un hotel de la capital andaluza, congregó a más de 100 expertos responsables y técnicos de 25 empresas asociadas para analizar y discutir aspectos de interés relativos al mundo de los animales de producción y de los animales de compañía y los retos que en estos ámbitos tiene la industria veterinaria desde el punto de vista del mercado online, demandas de los clientes, transformación digital, evolución de los hábitos de consumo, etc.

Tras las palabras de Juan Carlos Castillejo dando la bienvenida a los asistentes y poniendo en valor la importancia que tienen unas Jornadas convertidas ya en cita anual ineludible para conocer en detalle aspectos esenciales del mercado de sanidad y nutrición animal, intervino Paz Martínez, presidenta del CPM, que hizo una presentación del intenso programa de dos días de las Jornadas.

En las mismas participaron Carlos Buxadé, catedrático de Producción Animal de la Escuela de Ingenieros Agrónomos de la Universidad Politécnica de Madrid que habló sobre los "Factores distorsionantes externos e internos vs la producción pecuaria intensiva"; donde abordó lo relacionado con aspectos que inciden directamente sobre las producciones ganaderas y los modelos productivos, como son los relativos a la demografía, la situación de los mercados dentro de España y la Unión Europea o las técnicas de producción.
(sigue)

Para más información:

Juan Marcos Vallejo
Departamento de Comunicación y RR. II.
Teléfono: 913 080 866
juanmarcos@triadacomunicacion.com
www.veterindustria.com

Nota de prensa

Fecha: [miércoles, 04 de julio de 2018](#)

Fecha Publicación: [miércoles, 04 de julio de 2018](#)

Página: [1](#), [2](#)

Nº documentos: [2](#)



Recorte en B/N % de ocupación: [184,78](#) Valor: [No disp.](#)

Tirada: [No disp.](#)

Audiencia: [No disp.](#)

Difusión: [No disp.](#)



Veterindustria
Asociación Empresarial Española de la
Industria de Sanidad y Nutrición Animal

sa
re
n
s
a
p
r
e
n
s
a
n
o
t
a
d
e

Por su parte, Pablo Garriga, del Grupo Collins, disertó sobre la situación y perspectivas de los nuevos actores en el mercado de los animales de compañía en la ponencia "Un paso más en el modelo de hospitales veterinarios de referencia. Retos y oportunidades", mientras que Jesús Hernández, CEO de A04Media y profesor de ESIC, habló sobre la "Nueva comunicación farmacéutica para el nuevo consumidor: palancas de éxito comercial y de marketing", y sobre "Los retos digitales para la industria veterinaria. Relaciones. Comunidades y nuevos clientes", intervenciones en las que resaltó el cada vez mayor peso de las marcas en el terreno farmacéutico y su necesidad de adaptarse a un mercado cada vez más complejo, así como los retos que plantea el mundo digital.

El último día participaron Alberto Torres, CEO de Nektu y profesor de ESIC, con su ponencia "IoT e Industria 4.0" donde expuso que el mundo de la tecnología digital y la utilización de los datos será un nuevo paradigma del futuro empresarial, mientras que Xaviert Blancafort, de la empresa Vet Evidence, habló sobre la "Panorámica del mercado de animales de compañía a partir de datos *sellout* de reporte".

Un año más las diversas ponencias e intervenciones fueron valoradas muy positivamente por los asistentes a las Jornadas de Marketing, foro de intercambio de opiniones y conocimiento esencial para la labor desarrollada por patronal española de sanidad y nutrición animal en beneficio del sector. (fin)

Para más información:

Juan Marcos Vallejo
Departamento de Comunicación y RR. II.
Teléfono: 913 080 866
juanmarcos@triadacomunicacion.com
www.veterindustria.com

Nota de prensa

Fecha: **miércoles, 04 de julio de 2018**

Fecha Publicación: **miércoles, 04 de julio de 2018**

Página: **1, 2**

Nº documentos: **2**



Recorte en B/N % de ocupación: **172,13** Valor: **No disp.**

Tirada: **No disp.**

Audiencia: **No disp.**

Difusión: **No disp.**



Carbueros Metálicos presenta a los expertos su solución de soldadura TIG para aceros austeníticos

- **La compañía ha participado en las vigésimo segundas Jornadas Técnicas de Soldadura y Tecnologías de Unión, organizadas por CESOL.**
- **La solución Inomaxx TIG Integra® proporciona una serie de mejoras para soldaduras en este tipo de aceros.**
- **CESOL ha otorgado a Carbueros Metálicos la distinción como Miembro Industrial Destacado de la Asociación**

Barcelona, 4 de julio de 2018.- Carbueros Metálicos, compañía líder en el sector de gases industriales y medicinales en España que forma parte del Grupo Air Products, ha participado en las vigésimo segundas Jornadas Técnicas de Soldadura y Tecnologías de Unión, organizadas por la Asociación Española de Soldadura y Tecnologías de Unión (CESOL), para presentar su solución Inomaxx TIG Integra® para soldadura de aceros austeníticos.

Ignasi Torres, Commercial Technology Metal Fabrication de Carbueros Metálicos, presentó dentro de la sesión técnica sobre procesos de soldeo la solución Inomaxx TIG Integra® para soldadura de aceros austeníticos. Torres destacó la necesidad de utilizar esta solución debido a las mejoras que supone en diversos aspectos que permiten alcanzar unos mejores resultados. Entre otros Inomaxx TIG Integra® permite a los soldadores profesionales conseguir:

- Una menor oxidación superficial, consiguiendo una mejora de la calidad del acabado del cordón que requiere menos procesos de limpieza posteriores a la soldadura
- Un incremento muy significativo de la velocidad de soldadura
- Un aumento de la anchura y penetración del cordón y un baño de soldadura más fluido, que permite un mejor control de la soldadura, que se consigue de forma más rápida y con menos deformaciones
- Menor consumo de gas y electricidad
- Reducción en la generación de ozono

"El aumento de la velocidad de soldadura trae consigo una disminución del consumo de gas de protección por unidad de longitud de cordón de soldadura, lo que significa que una misma soldadura realizada con Inomaxx® TIG requerirá menos tiempo y por lo tanto un menor consumo de gas y de energía eléctrica que una soldadura realizada con argón", ha indicado Torres, Commercial Technology Metal Fabrication de Carbueros Metálicos, que ha mostrado durante su ponencia varios ejemplos para mostrar las diferencias de acabado final.

Torres también ha comentado las ventajas que ofrece el uso de la mezcla Inomaxx® TIG en la botella Integra®, especialmente ideada por Carbueros Metálicos para facilitar la tarea del profesional de la soldadura gracias a su menor peso, una válvula on/off, tulipa ergonómica, regulador de presión integrado, salida de gas con conector rápido y optimización del caudal de gas, además de indicador de nivel de llenado.

Conector de la botella Integra®



Nota de prensa

Fecha: **miércoles, 04 de julio de 2018**

Fecha Publicación: **miércoles, 04 de julio de 2018**

Página: **1, 2**

Nº documentos: **2**



Recorte en B/N % de ocupación: **172,13** Valor: **No disp.**

Tirada: **No disp.**

Audiencia: **No disp.**

Difusión: **No disp.**



En el transcurso de las jornadas, CESOL ha otorgado a Carbueros Metálicos la distinción de Miembro Industrial Destacado de la Asociación, que fue recogido por Juan González, Director Comercial Gases Industriales en Carbueros Metálicos.

"En Carbueros Metálicos estamos comprometidos con el desarrollo de soluciones y productos que mantengan y mejoren los niveles de seguridad, calidad y productividad en la industria de la soldadura. Para nosotros, recibir esta distinción es un reconocimiento a un trabajo y esfuerzo continuo por hacerlo realidad", ha comentado Juan González, Director Comercial Gases Industriales en Carbueros Metálicos.

La compañía cuenta con una gama de gases para soldadura más sostenible, que ofrece los niveles más altos de rendimiento, incluyendo una soldadura de mayor calidad y velocidad, maximiza la productividad, reduce los rechazos y mejora el entorno de trabajo www.carbueros.com/soldadura.

Carbueros Metálicos ha colaborado en estas Jornadas Técnicas de Soldadura y Tecnologías de Unión, que son un foro ideado por CESOL para que profesionales y empresas expongan y contrasten sus ideas, a la vez que presentan las últimas novedades y tendencias científico-técnicas en el campo de la soldadura, los adhesivos y otras tecnologías de unión. Expertos, representantes de empresas y técnicos especializados han tomado parte en las diversas conferencias y debates en las que se han analizado las cuestiones relacionadas con diversas tecnologías de unión. Las jornadas tuvieron lugar en la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Industriales de la Universidad Politécnica de Madrid los días 12, 13 y 14 de junio.

Sobre Carbueros Metálicos

Carbueros Metálicos es una compañía líder en el sector de gases industriales y medicinales que produce, distribuye y vende gases para múltiples sectores: metalurgia, vidrio, aguas, alimentación, medicinal, energía, petroquímica, laboratorios, congelación, refrigeración, enología, ocio y bebidas. La compañía aporta una amplia gama de productos, soluciones y servicios a sus clientes, así como materiales y equipos destinados a las aplicaciones de estos gases.

Fundada en 1897, Carbueros Metálicos cuenta con 120 años de servicio a la industria de nuestro país y siempre ha mantenido un fuerte vínculo con la sociedad. Actualmente, es líder en el sector de gases industriales y medicinales en España y un referente en el sector químico en temas de seguridad, innovación y sostenibilidad.

Carbueros Metálicos cuenta con un equipo de más de 600 profesionales en España, una capacidad diaria de producción de más de 1.200 toneladas de gas licuado (mtpd), 12 plantas de producción, 14 plantas de envasado, 2 laboratorios de gases de alta pureza y un centro de I+D ubicado en Bellaterra (Barcelona) que dan servicio a más de 100.000 clientes. Desde 1995, la compañía pertenece al grupo estadounidense Air Products (NYSE:APD).

Air Products es una de las compañías de gases industriales líderes en el mundo, donde opera desde hace 75 años. Su negocio principal de gases proporciona gases atmosféricos y procesados, así como todo el equipo necesario para otros sectores productivos, entre los que se incluyen las industrias refinera y petroquímica, metalúrgica, de componentes electrónicos o de alimentación y bebidas. Air Products también es el proveedor líder mundial de equipos y tecnología de gas natural licuado.

El grupo registró unas ventas de 8.200 millones de dólares en 2017 por su operación en más de 50 países y cuenta actualmente con una capitalización de mercado en torno a los 35.000 millones de dólares. Aproximadamente 15.000 empleados de orígenes diversos, apasionados, comprometidos y con talento se guían por el fin último de Air Products de crear soluciones innovadoras que beneficien al medioambiente, mejoren la sostenibilidad y den respuesta a los desafíos a los que enfrentan los clientes, las comunidades y el mundo. Para más información www.carbueros.com

Prensa Carbueros Metálicos:

Josep Salleras

Manifesta Comunicació Corporativa

jsalleras@manifestacom.com

Tel. 93 342 51 59 – 646 065 467



Ercros reducirá capital al amortizar autocartera

El grupo químico Ercros llevará a cabo una reducción de capital mediante la amortización de acciones en autocartera representativas del 2,79% del capital. Tras la operación



Fuente: **Bloomberg** Expansión

quedará con un capital de 32,3 millones de euros (1078 millones de acciones). Los títulos que se van a amortizar fueron adquiridos en el marco de la política de retribución al accionista para el período 2017-2020.



Ercros amortiza acciones para reducir su capital

■ Ercros reducirá su capital social en 932.897 euros mediante la amortización de las 3.102.990 acciones que posee en autocartera, de 0,30 euros de valor nominal cada una de ellas. La compañía, tras la operación, quedará con un capital fijado de 32,3 millones de euros, lo que corresponde a 107,8 millones de acciones ordinarias.

La reducción de capital, que comunicó la compañía ayer a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), se materializará para hacer efectiva la decisión tomada en junio por la junta general de accionistas y el consejo de administración. Las acciones que se van a amortizar fueron adquiridas por la compañía en el marco de la política de retribución al accionista del periodo 2017-2020.

Con la amortización, los accionistas verán automáticamente incrementado su porcentaje de participación social. Esta reducción de capital se realizará con cargo a reservas voluntarias o de libre disposición, realizando la correspondiente dotación de una reserva por capital amortizado por importe igual al valor nominal de las acciones propias amortizadas. La compañía química ha indicado que los acreedores de Ercros no dispondrán de derecho de oposición, y que, dado que las acciones que amortizar serán de titularidad de la empresa en el momento de la reducción, no implicará la devolución de las aportaciones. /Efe



ESPAÑA PISA EL ACELERADOR EN ONCOLOGÍA

Las aprobaciones de medicamentos contra el cáncer de alto precio se agilizaron en 2017 hasta acercarse al nivel de Italia o Francia gracias a la mejora de la economía y a las mejores condiciones de precio y reembolso

JUAN MARQUÉS

El control del gasto público en medicamentos propiciado por el acuerdo entre el Gobierno y Farmaindustria en noviembre de 2015, unido a la mejora del escenario económico, aceleró el acceso de los pacientes a 11 nuevos medicamentos oncológicos en 2017, según revelan los datos de IQVIA de



diciembre de 2017. Hasta entonces, España se encontraba muy rezagada respecto a otros países europeos en el proceso de aprobación de las condiciones de precio y reembolso de las nuevas moléculas contra el cáncer aprobadas entre 2012 y 2016. Condiciones, hay que recordar, que dependen del proceso de negociación abierto entre el Ministerio de Sanidad y las propias compañías, que pueden decidir si lanzan al mercado el medicamento al precio reembolso acordado o bien solicitan una revisión, lo que retrasa en última instancia el acceso de los pacientes a las nuevas terapias.

El Sistema Nacional de Salud solo había conseguido dar luz verde a 20 nuevas terapias de las 55 lanzadas en el mundo durante el periodo y se encontraba muy por detrás de otros países como Italia (28 oncológicos aprobados), Francia (29), Reino Unido (38) o Alemania (42), que había dado luz verde a más del doble que España. En este último caso, su sistema de libertad de precios durante el primer año hasta que se asigna la tarifa final de reembolso empuja a las farmacéuticas lanzar sus novedades en el mercado alemán antes que en cualquier otro país europeo.

Diferencias en el uso de las inmunoterapias

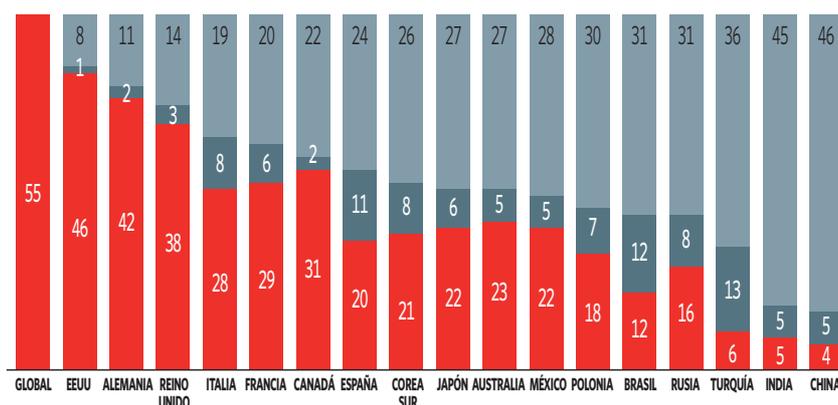
El uso de las nuevas inmunoterapias contra el cáncer también es muy desigual incluso entre los países europeos. España se encuentra, por ejemplo, a la cola en la utilización de los inhibidores PD-1 y PD-L1 de las terapias dirigidas con un consumo de 738 unidades por millón de población, frente a las 1.825 unidades de Alemania, las 1.799 de Francia o 1.232 de Italia. Estas diferencias en el acceso a tratamientos que han demostrado su efectividad pueden deberse a restricciones clínicas o de reembolso público.

Facilitar el acceso de los pacientes a las nuevas terapias sin comprometer la sostenibilidad de las cuentas públicas se ha convertido en una de las políticas prioritarias para cualquier Gobierno. Razón por la que el Ejecutivo de Mariano Rajoy selló el acuerdo anual con Farmaindustria que hoy sigue vigente, y que liga el ritmo de crecimiento del gasto en medicamentos innovadores a la evolución de la economía y obliga a la industria a retomar el valor económico correspondiente al exceso de crecimiento sobre el alza del PIB real. A falta de datos globales que confirmen este balance, un fruto de este pacto podría ser que las aprobaciones de terapias oncológicas de alto precio se agilizasen hasta acercarse al nivel de Italia o Francia. En cualquier caso, "los productos disponibles en el mercado y el tiempo de aprobación de los nuevos medicamentos se han alineado con nuestro entorno europeo", según señalan fuentes de Farmaindustria.

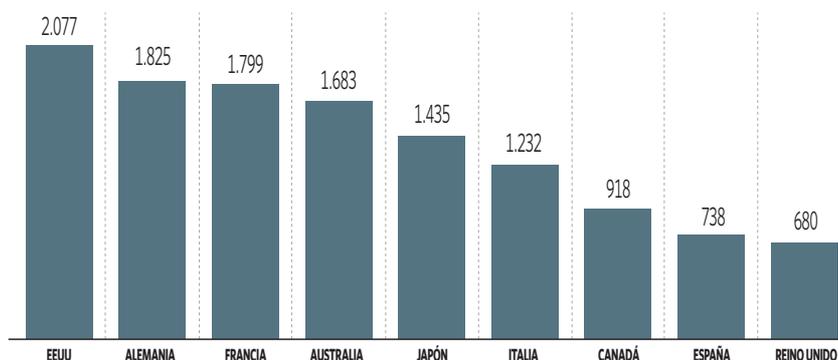
Diferencias de acceso a la innovación por países

Acceso de los pacientes a los medicamentos en oncología lanzados entre 2012-2016

■ Disponibles en dos años desde el primer lanzamiento ■ Disponible en 2017 ■ No disponible en 2017



Uso de medicamentos innovadores PD-1 y PD-L1 en los países desarrollados (unidades estándar por millón de población)



Fuente: IQVIA, diciembre de 2017.

elEconomista

Los países están adoptando distintas fórmulas para financiar fármacos de alto coste

No obstante, y a pesar del nuevo escenario de crecimiento económico abierto en España, todavía había 24 tratamientos oncológicos que no estaban disponibles todavía en España en diciembre del año pasado, frente a los 11 que no lo estaban en Alemania.

España no es una excepción en la búsqueda de soluciones. Muchos países europeos están adoptando distintos enfoques para financiar los nuevos medicamentos por su elevado coste para los sistemas públicos de salud. Bélgica, Países Bajos, Luxemburgo y Austria han lanzado una iniciativa conjunta para negociar con las compañías precios más asequibles de las innovaciones con el fin de asegurar el acceso de los pacientes y la sostenibilidad de sus sistemas. En el caso de los países nórdicos también han puesto en marcha un mecanismo para hacer las valoraciones de las innovaciones y establecer un sistema de compra conjunta, fórmulas de



precios concertados que desde Farmaindustria se ven con cautela y con la condición de que estos acuerdos no supongan retrasos en el acceso.

A pesar de que el gasto farmacológico de España en oncología es todavía bajo -1.717 millones de euros en 2015, el 35,64 por ciento del total de los costes directos del cáncer, según un informe de Omakase Consulting- si se compara con otras partidas de gasto y sería asumible, como sostienen en Farmaindustria, el ritmo actual de crecimiento y las previsiones de nuevos lanzamientos en los próximos años apuntan que serán un factor de presión para las cuentas públicas, sin tener en cuenta los beneficios y ahorros derivados de estos tratamientos en el largo plazo.

En Estados Unidos, el gasto en las nuevas terapias contra el cáncer se duplicó entre 2012 y 2017, hasta situarse en los 50.000 millones de dólares, y la consultora IQVIA espera que alcance un valor de 100.000 millones en 2022. Dos tercios del crecimiento hasta 2017 hay que apuntarlo a las terapias lanzadas en los últimos cinco años.

El ritmo de aprobaciones, junto con el acceso de un mayor número de pacientes a los nuevos fármacos en tratamientos donde antes no había alternativas terapéuticas y los precios de los nuevos lanzamientos, elevarán el gasto mundial por encima de los 200.000 millones de dólares, con incrementos anuales del 10-13 por ciento anual. Hay que tener en cuenta que la tarifa media de un oncológico en Estados Unidos ha pasado de los 79.000 dólares de 2013 a los actuales 160.000 dólares de cada tratamiento, según los datos de IQVIA, precios que la industria justifica por la inversión en I+D y el hecho de que el 87 por ciento de los oncológicos que hay en el mercado fueron utilizados por menos de 10.000 pacientes el año pasado. Lo cierto es que ninguno de los nuevos lanzamientos de 2017 bajó de los 100.000 dólares.

El número de oncólogos limita el acceso

Otro factor que la consultora IQVIA apunta que puede tener influencia en las aprobaciones de nuevos tratamientos es el número de especialistas oncólogos, que puede limitar las opciones de acceso a los nuevos tratamientos de los pacientes. Estados Unidos es el país con más profesionales, con 161 oncólogos por millón de población, seguido del Reino Unido con 131, Italia (122) o Alemania (115). España está a gran distancia, con una proporción de 52 oncólogos, menos de la mitad que los cuatro primeros países.

El crecimiento del gasto en fármacos oncológicos en los cinco mercados europeos más importantes -Alemania, Francia, Reino Unido, Italia y España- alcanzó de media el 13 por ciento en 2017, inferior al 14,1 por ciento registrado un año antes, pero superior a ejercicios anteriores. Este decrecimiento se explica sobre todo por la pérdida de exclusividad de algunas de las principales marcas oncológicas y la introducción de los primeros biosimilares en el área de oncología que permitirán financiar en parte el lanzamiento de las nuevas moléculas. El impacto de la pérdida de exclusividad de algunas patentes comerciales es muy elevado, ya que el gasto farmacéutico en oncología está muy concentrado. Las 35 moléculas que más facturan absorben el 80 por ciento del gasto total, mientras que la mitad de los fármacos contra el cáncer presentes en el mercado tienen ventas anuales inferiores a los 90 millones de euros.

700 nuevas moléculas en fase de desarrollo

En cualquier caso, los nuevos lanzamientos se van a suceder en los próximos años, ya que hay más de 700 nuevas moléculas en la última fase de desarrollo, un 60 por ciento más que hace diez años. El *pipeline* de inmunoterapias incluye casi 300 moléculas y 60 mecanismos de acción diferentes en 27 tipos de tumor, mientras que los ensayos que utilizan biomarcadores para estratificar pacientes representan el 34 por ciento del total. El crecimiento del gasto en las cinco principales economías europeas superará el doble dígito -10-13 por ciento- en los próximos cinco años y rondará los 40-45.000 millones de dólares en 2022, según la previsión de IQVIA.

Convertir en realidad para los pacientes todos estos tratamientos, hacerlo en el menor tiempo posible para que estén disponibles para el mayor número de pacientes y preservar la sostenibilidad futura de los sistemas de salud seguirá siendo uno de los mayores retos sanitarios que los gobiernos y las compañías tienen por delante. De momento, las nuevas aprobaciones de medicamentos registradas en 2017 tenían una media de tiempo desde que se registra la patente de 14 años, algo más rápido que en 2013.





SANIDAD UNIVERSAL: NADIE EN LA UE PRESTA LA ATENCIÓN SIN LÍMITES

Las autonomías piden que en casos como los trasplantes se justifiquen dos años de empadronamiento

Juan Marqués MADRID.

Sanidad para todos, ¿con el dinero de quién y en qué condiciones? Son algunos de los reproches que los responsables autonómicos de Sanidad de las comunidades gobernadas por el Partido Popular y de regiones como Extremadura hicieron a la ministra Carmen Montón en el Consejo Interterritorial del Sistema Nacional de Salud del pasado jueves, ante la falta de concreción y, sobre todo, de memoria económica que fije el coste real de la propuesta ministerial para “recuperar el carácter universal del derecho a la protección a la salud y a la atención sanitaria a todos los ciudadanos, incluyendo a los inmigrantes en situación irregular”.

El consejero de Sanidad de Extremadura, José María Vergeles, reclamó poner “limitaciones”, como que los residentes en España estén empadronados durante al menos dos años para poder ser trasplantados, y “evitar así el turismo de trasplantes”. Y lo mismo cabría decir de la atención farmacológica a enfermos con hepatitis C o con otras terapias de alto coste en enfermedades raras u oncología. Porque, ¿qué Estado podría financiar los nuevos antitumorales a todas las personas que entrasen en territorio nacional? O ¿qué ocurre con la asistencia en inmigrantes irregulares que, pese a que han sido reconocidos con el derecho a ser atendidos, salen de las fronteras de España? “¿Entra en marcha la Directiva 2011/24/UE sobre los derechos de los pacientes en la asistencia sanitaria transfronteriza o no?”, se preguntó Vergeles.

Porque en ningún país europeo existe el derecho a la protección y asistencia sanitaria “universal” que ha reclamado el Partido Socialista en la oposición y que ahora quiere convertir en una realidad en España a través de un real decreto que “desliga la cobertura del concepto de asegurado y la reorienta a la condición de ciudadanía española o residencia en España”, según especificó la ministra.

Todos los sistemas públicos recogen, en mayor o menor grado, limitaciones que, antes de la reforma sanitaria aprobada por el Gobierno en 2012, no existían en España y que fueron puestos en evidencia en un informe del Tribunal de Cuentas que elevó el coste de la asistencia a extranjeros hasta los 917 millones de euros, de los que 639 millones no pudieron ser facturados a sus países de origen y que corrían, por

El déficit anual en Sanidad ronda los 6.000 millones

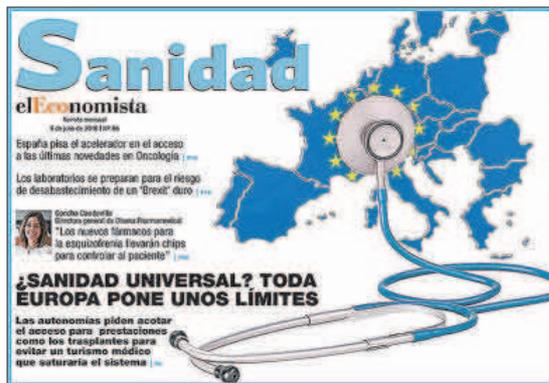
Desfase presupuestario de 6.000 millones (en miles de euros)



Diferencia entre presupuesto y gasto por CCAA

CCAA	% VAR. ANUAL DEL GASTO RESPECTO AL PRESUPUESTO			DIFERENCIA ACUMULADA EN EL PERIODO 2010-2015 (MILES DE EUROS)
	2013	2014	2015	
Cataluña	11,74	11,03	14,59	5.564.223
C. Valenciana	14,52	10,17	17,6	5.237.338
Madrid	4,09	6,33	8,85	3.436.530
Murcia	33,15	27,8	30,99	2.286.510
Andalucía	3,98	6,49	8,26	1.615.435
Baleares	8,86	11,49	9,37	1.345.454
Aragón	2,2	18,32	21,72	1.148.972
Galicia	4,08	7,61	11,68	1.118.209
Castilla La Mancha	2,56	5,31	10,27	982.773
Extremadura	17,67	19,88	16,7	928.397
Asturias	2,3	2,18	7,04	476.672
Cantabria	3,62	1,95	4,87	474.083
Castilla y León	4,46	-1,14	9,32	406.698
La Rioja	19,44	19,44	22,83	351.612
Canarias	0,98	-0,11	4,25	182.632
Navarra	4,16	2,29	2,95	114.548
P. Vasco	2,98	-0,22	1,78	-56.056
Total CCAA				25.614.026

Fuente: CCOO con datos del MSSSI, FEFE, a partir de datos del INE y del MSSSI Farmindustria, a partir de datos del MSSSI y CGCF, 2015. elEconomista



MÁS INFORMACIÓN EN LA REVISTA 'ELECONOMISTA SANIDAD'. Ya puede acceder y descargarse de manera gratuita el número del mes de julio de la revista digital 'elEconomista Sanidad' a través del portal web 'www.eleconomista.es/kiosco/ecosanidad'. También puede suscribirse de manera gratuita y recibir la publicación en su buzón de correo.

vable. En cirugías no urgentes planificadas con 15 días de antelación, que cuesten más de 15.000 euros, el extranjero ha de justificar una estancia superior a un año, según los datos recabados por elEconomista del Ministerio de Sanidad.

Italia también presta asistencia sanitaria a extranjeros en situación irregular a través de la tarjeta STP (Extranjero Temporalmente Presente), que garantiza asistencia ambulatoria y hospitalaria, “por enfermedad y accidente, urgente o considerada esencial, aunque sea continuada”. La atención de médicos especialistas se grava con un copago.

En Dinamarca solo tienen derecho de asistencia de urgencia, en situaciones de accidente, enfermedad grave repentina, parto y empeoramiento de una enfermedad crónica. Alemania es uno de los países que ofrece una red de seguridad más extensa. Comprende toda terapia médica y odontológica necesaria para el tratamiento y curación de enfermedades de carácter agudo y situaciones de dolor. Para que los costes sean cubiertos a través de los fondos públicos, el extranjero en situación irregular debe solicitar un volante de atención sanitaria en la

La mayoría de países exige una estancia mínima y solo da asistencia urgente o esencial

tanto, a cuenta de los presupuestos autonómicos.

Incluso teniendo en cuenta la actual normativa, que restringe la cobertura sanitaria a los extranjeros en situación irregular a accidentes y urgencias, embarazadas y menores de 18 años en las mismas condiciones que los asegurados nacionales, el modelo español es incluso más generoso si se compara con los sistemas de países como Austria y Suecia, que están cerrados para los inmigrantes ilegales.

En el caso de los países que tienen una sanidad más abierta, se impone una limitación temporal. Francia, por ejemplo, ofrece una carta de Asistencia Médica del Estado y la asistencia sanitaria urgente a los irregulares que acrediten una estancia irregular superior a tres meses e ingresos bajos. La tarjeta tiene un año de duración y es reno-

oficina de gestión de los subsidios de carácter social. Estas oficinas, así como los médicos y los hospitales, tienen la obligación legal de informar a las autoridades de extranjería de la situación de permanencia irregular.

Por su parte, el Reino Unido se plantea cobrar la asistencia sanitaria que presta a los extranjeros ilegales. Además de ofrecer asistencia de urgencia gratuita, los extranjeros en situación irregular tienen derecho a la atención primaria en su área sanitaria, sin que el NHS valore su situación legal en el país, y a la atención hospitalaria en un amplio número de supuestos.

Para leer más www.eleconomista.es/kiosco/





LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA SE PREPARA PARA UN 'BREXIT' DURO

Las compañías abogan por la máxima cooperación con el Reino Unido para no poner en riesgo la continuidad de algunos tratamientos

JUAN MARQUÉS



ISTOCK

La industria farmacéutica en Europa tiene marcado a fuego el próximo 29 de marzo de 2019. Desde las 00:00 horas el Reino Unido dejará de ser miembro de la Unión Europea (UE) y las compañías del sector confían en que antes de la fecha señalada se cierre un acuerdo que, al menos, garantice durante el periodo transitorio pactado hasta el 31 de diciembre de 2020 una salida ordenada y las normas de funcionamiento del mercado único.

Tanto los laboratorios como las propias agencias reguladoras se



encuentran desbordados ante la carrera de obstáculos normativos y comerciales que tienen por delante y la incertidumbre de no disponer de un marco legal de actuación futuro. El primer problema es administrativo. La EFPIA, la patronal europea de la industria farmacéutica innovadora, calcula que las compañías radicadas en el Reino Unido tienen la autorización de comercialización en la UE de cerca de 2.400 medicamentos, unas licencias que deberán transferirse a otro Estado miembro si quieren que los productos sigan siendo distribuidos en la Unión.

14.000 millones de euros al año

Los intercambios comerciales son además millonarios. El Reino Unido exporta 45 millones de envases farmacéuticos cada mes a la Unión Europea por un valor de 14.000 millones de euros al año e importa del bloque comunitario 37 millones de envases mensuales que tienen un valor anual de mercado de 9.000 millones de euros.

Pero más allá de las relaciones comerciales, preocupan los pacientes porque los medicamentos no son mercancía cualquiera. Y es que, en el caso de una salida abrupta de la Unión, sin acuerdo, podría ponerse en riesgo el acceso de los pacientes a medicamentos tan básicos como radiofármacos, ya que los titulares de las autorizaciones de comercialización tienen que estar instalados en algún Estado miembro, como bien ha recordado la directora del Departamento Internacional de Farmaindustria, Iciar Sanz de Madrid, durante una reciente jornada.

“Asegurar el máximo nivel de cooperación y de convergencia regulatoria con el Reino Unido es esencial para evitar que la salida de este país de la Unión Europea pueda generar problemas de acceso a los medicamentos, distorsiones de la cadena de suministro a ambos lados del Canal de la Mancha u obstáculos a la I+D de los nuevos fármacos, entre otros riesgos”, advierten desde Farmaindustria.

Y es que “es muy importante evitar una eventual desconexión abrupta del Reino Unido de la Unión Europea, sin acuerdo comercial ni periodo transitorio, ya que podría derivar en una situación de caos regulatorio que no beneficiaría ni a la investigación, desarrollo, fabricación, distribución y control de los nuevos medicamentos entre ambas partes ni al acceso de los pacientes europeos a las innovaciones”, sostiene Iciar Sanz de Madrid.

Hay que tener en cuenta que, sin acuerdo, las relaciones comerciales entre la Unión y el Reino Unido estarían sometidas a las reglas de la

45 Son los envases farmacéuticos que el Reino Unido exporta cada mes a la Unión Europea



Organización Mundial del Comercio, es decir, todos los medicamentos estarían sujetos a aranceles y serían retenidos en aduanas con sus demoras de control.

Del trabajo pendiente de las agencias reguladoras dan buena cuenta los datos presentados por César Hernández García, jefe de Departamento de Medicamentos de Uso Humano de la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios. En total, hay 175 medicamentos que se fabrican solo en el Reino Unido y que, al convertirse en un país tercero, no podrán comercializarse en el espacio comunitario sin la autorización europea. Otros 254 productos reparten sus distintas fases de fabricación entre territorio inglés y comunitario, de los que 60 medicamentos se fabrican en parte en suelo español.

A fecha de 6 de junio, solo se habían repartido entre las agencias nacionales 470 medicamentos y productos de los 3.216 cuya autorización de comercialización habría sido asignada al Reino Unido. En total, todavía hay 2.746 productos pendientes de reparto entre las distintas agencias, según César Hernández. Además, más de 12.000 medicamentos registrados por procedimiento autorizado tendrán que revisarse. Hay que tener en cuenta que la agencia reguladora inglesa (MHRA, en sus siglas en inglés), una de las más activas y respetadas de la Unión según los expertos, absorbe el 30 por ciento del trabajo de valoración en inspección de medicamentos en Europa.

Acuerdo de reconocimiento mutuo

La industria farmacéutica reclama, en un primer momento, un acuerdo de reconocimiento mutuo en materia de liberación de lotes e inspección de medicamentos en la frontera con el fin de que no se interrumpa el suministro y el acceso de los pacientes a los tratamientos. A medio y largo plazo, sería además deseable firmar un acuerdo de cooperación y alineamiento regulatorio con el fin de que el Reino Unido siga la legislación comunitaria y acate las futuras decisiones de la UE en el ámbito de los medicamentos. El acuerdo debería también garantizar las libertades de circulación de trabajadores y datos, esencial esto último para la viabilidad de los ensayos clínicos multicéntricos, además de una cooperación aduanera sin aranceles o los mismos niveles de protección en materia de propiedad industrial, “primordial para asegurar las elevadas inversiones en I+D por parte de las compañías farmacéuticas”, recuerda Iciar Sanz.



Cinco claves para sobrevivir al 'Brexit'

■ Acuerdo de reconocimiento mutuo

La industria farmacéutica reclama, en un primer momento, un acuerdo de reconocimiento mutuo en materia de liberación de lotes e inspección de medicamentos en la frontera, con el fin de que no se interrumpa el suministro y el acceso de los pacientes a los tratamientos.

■ Circulación de trabajadores y datos

Un acuerdo deseable debería también garantizar las libertades de circulación de trabajadores y datos, esencial esto último para la viabilidad de los ensayos clínicos multicéntricos.

■ Aranceles e impuestos

Dependiendo del sector y el producto, las empresas se verán obligadas a reestructurar las cadenas de suministro y la elección de proveedores en un escenario de aranceles y subidas de impuestos.

■ Planes de contingencia

Dada la incertidumbre que está marcando el 'Brexit', las empresas deben planificar distintos escenarios de acción, incluyendo el más severo -que no haya acuerdo- para trabajar en lo que se necesita hacer y cuándo hacerlo.

■ Costes millonarios

GSK, la compañía que más factura en el mercado español de farmacia, calcula que sus costes se dispararán en cerca de 94 millones de euros por el 'Brexit' en los próximos dos o tres años.



La incertidumbre en el sector es, en cualquier caso, máxima y muchos avanzan ya que habrá que preparar un escenario para un *Brexit* duro que exigirá la activación de planes de contingencia para que los pacientes no se vean afectados. "Hay que estar preparados para el peor escenario posible", sostiene el experto de la AEMPS. Y es que el riesgo de una retirada sin acuerdo "es una posibilidad real", alertan desde la industria.

El coste del proceso de salida de la Unión es millonario. "Son recursos humanos y monetarios que no estamos dedicando o trayendo de la investigación", recuerda el director de Relaciones Institucionales de GSK, Guillermo de Juan. GSK, la compañía que más factura en el mercado español de farmacia, calcula que sus costes se dispararán en cerca de 94 millones de euros por el *Brexit* en los próximos dos o tres años para adaptarse al nuevo escenario que exigirá duplicar esfuerzos y capacidades. La multinacional inglesa creó un comité específico dedicado a cubrir todos los aspectos relacionados con la salida del Reino Unido en cada una de sus filiales y en la matriz, desde acondicionar instalaciones a capacitar a su personal para cualquier plan de contingencia o coordinar mejor los centros de producción que dispone en diferentes países europeos, explican fuentes de

la compañía. El centro que GSK tiene en Aranda de Duero se podría ver beneficiado. La plantilla lleva así trabajando más de un año para estar preparada para liberar lotes de medicamentos que antes se hacían en las plantas del Reino Unido, con el fin de garantizar así su pasaporte europeo. También se verá afectada su unidad de farmacovigilancia, que deberá trasladarse a otro Estado miembro. Donde la multinacional no espera ningún impacto ni contratiempo en relación con el *Brexit* es con el abastecimiento de vacunas, ya que se fabrican fuera del Reino Unido.

Desde GSK confían en que se llegue a un acuerdo sectorial que incluya un Acuerdo de Reconocimiento Mutuo entre Reino Unido y Europa para evitar duplicidad de procedimientos y procesos. Otro de los puntos clave será lograr la cooperación más amplia posible entre la Agencia Europea del Medicamento (EMA) y la Agencia de Reino Unido en materia de procesos y sistemas regulatorios, así como el mantenimiento de tarifas cero a los productos de salud con mínimos procedimientos aduaneros e impuestos en el comercio transfronterizo, sin olvidar las garantías que permitan continuar atrayendo el mejor y más diverso talento en Europa y Reino Unido o la colaboración de I+D entre el Reino Unido y la Unión Europea.



Juan Miguel Pérez de Andrés

Director general de Siemens Energy Management

“Vamos a optimizar el consumo energético de 100 fábricas de Gestamp”

Rubén Esteller MADRID.

Juan Miguel Pérez de Andrés, director general de Siemens Energy Management, está desarrollando un proyecto transformador en las fábricas de Gestamp para mejorar su eficiencia energética.

¿Cómo está evolucionando su acuerdo con Gestamp?

Firmamos una alianza para mejorar el consumo energético en sus plantas. Se trata de un proyecto global para sus más de 100 fábricas en todo el mundo. A finales de diciembre de 2017, se instaló el sistema de monitorización en la planta China de Dongguan. En breve, estará operativo en tres factorías más: dos plantas en Aragón y otro sistema más en la República Checa y antes de que finalice el año, se instalará en otras 4 factorías chinas con lo que alcanzaremos ya las 22 plantas. Hicimos un primer piloto para ver la viabilidad del sistema, que está basado en la utilización del *Big Data* y a partir del análisis de los datos dar recomendaciones que en primera instancia son para ahorrar



energía pero que finalmente han ido más allá ya que tiene una parte de beneficios operacionales como la detección temprana de problemas en maquinaria, mantenimiento predictivo o la monitorización en tiempo real a través de un portal web que permite al cliente comparar máquinas similares en plantas diferentes o ver qué máquina está teniendo un comportamiento distinto al esperado o las mejores prácticas de una máquina comprada al mismo proveedor.

¿Qué beneficios produce?

Tiene unos beneficios económicos como la transparencia del coste de los procesos y con ello puedes saber el coste real de energía que tiene una pieza y donde antes se hacían promedios ahora se tiene una mayor transparencia para ver a nivel analítico la huella de carbono. Este servicio además detecta procesos ineficientes como prensas que se quedan conectadas por la noche cargando el hidráulico sin producir ninguna pieza. Gestamp ha declarado ahorros de varios millones de euros, hasta un 15 por ciento en las plantas ya instaladas, que son la punta del iceberg porque lo que ellos buscan es la excelencia operacional con la eficiencia y ahorro.

Carrera: Ingeniero industrial por la Universidad Politécnica de Madrid.

Trayectoria: Con más de 30 años de experiencia como gerente en diferentes posiciones, comenzó en 1982 colaborando en el desarrollo de la instrumentación y control para centrales de energía. A partir de 1994 comenzó a asumir responsabilidad en el área de transporte y distribución.

¿Y cómo evoluciona?

Es un sistema que tenemos preparado para ellos con la monitorización y con informes personalizados así como alarmas y avisos en función de los parámetros que nos indican. Hay una colaboración muy estrecha de su personal y nuestro equipo. Les vamos dando los informes que nos solicitan.

¿Se pueden utilizar en otros negocios estos sistemas?

No es un sistema exclusivo para el automóvil. Todos los procesos pueden mejorar su eficiencia. De hecho, tenemos otros clientes con los que estamos arrancando ahora mismo la colaboración. La eficiencia energética es un reto que tenemos todos. Están desde las ayudas básicas para cambiar las ventanas o las luces led hasta acciones muy avanzadas ligadas a la operación. En la fábricas de Gestamp incluso se ha mejorado la iluminación con respecto a lo que tenía, lo que te permite mejorar. La eficiencia energética en mi opinión personal es un punto que está todavía por alcanzar su madurez.

¿Cómo funciona el centro de control que tienen en Sevilla?

Se instaló un centro de control para dar servicio a estos clientes. Ahora mismo controlamos más de 600 MW. Adicionalmente, hemos sido nominados como Mainsphere Applications Center para realizar aplicaciones para nuestra red. En el mundo hay 22 centros y estamos orgullosos de que sea reconocido nuestro equipo de desarrollo. Más de 900 especialistas en datos e ingenieros están ya trabajando junto a los clientes de Siemens en estos centros para desarrollar innovaciones digitales para análisis de datos y *machine learning*. Siemens quiere sacar partido a la base instalada de dispositivos que tiene en todo el planeta.

Un 15% de utilización

Las centrales de gas, en situación crítica tras la supresión de su incentivo

El 30 de junio se eliminó el pago por disponibilidad de las térmicas

Sin este pago, que debe subastarse, muchos ciclos no recuperan sus costes fijos

CARMEN MONFORTE
MADRID

La recuperación de la demanda eléctrica ligada al crecimiento económico no ha aliviado la grave situación que arrastra desde hace años el parque español de generación con gas. Según datos del operador del sistema, Red Eléctrica, el porcentaje medio de funcionamiento a máxima potencia de las 50 centrales de ciclo combinado que existen en España fue de apenas un 15,5% en 2017 (ver gráfico).

Un dato que desglosado arroja un panorama desolador: siete plantas funcionaron el año pasado por debajo del 1% de su capacidad. De estas, cuatro lo hicieron cero horas (las de Gibraltar 1, Castejón 2, Palos 3 y Tarragona, si bien, esta se encuentra en proceso de desmantelamiento) y otras tres, por debajo del 1%: El Fangal 1 (el 0,1%); Escatrón Peaker (0,2%) y Palos 1 (0,7%). Aunque estuvieron acopladas por encima de dicho porcentaje, funcionaron al ralentí, indica un técnico.

Solo el ciclo combinado de Málaga, propiedad de Gas Natural (ahora denominada Naturgy) trabajó el año pasado con un factor de carga del 50%. Ninguna otra supera ese porcentaje y más de la

mitad no alcanzó ni la media del 15,5%.

El escenario se ha complicado, ya que desde el 1 de julio estas centrales y el resto de térmicas convencionales (las de carbón y las nucleares) han dejado de cobrar uno de los incentivos que forman parte de los llamados pagos por capacidad, concretamente, el que reciben por estar disponibles.

En aplicación de la orden ministerial del pasado noviembre que regulaba las subastas de interrumpibilidad, el citado pago por disponibilidad, que asciende a unos 150 millones de euros anuales (5.500 euros MW al año que pagan los consumidores en la factura de la luz) desapareció el 30 de junio.

La orden, aprobada por el exministro de Energía, Álvaro Nadal, establecía un plazo transitorio de seis meses para acabar con un mecanismo que debía reformarse de acuerdo con la normativa comunitaria. En noviembre de 2016, la Comisión Europea estableció que esa ayuda debía asignarse mediante procesos competitivos o subastas. Un periodo, señalaba la orden ministerial, "inferior al que se venía aplicando hasta ahora [de un año], por considerarse más adecuado y que se ajusta más eficazmente al

contexto energético en estos momentos".

Lo cierto es que el plazo ha caducado sin que la reforma de los mecanismos de capacidad (investigados desde hace años por la Comisión Europea) haya visto la luz y que las centrales, por el momento, y si alguien no lo remedia, no cobrarán por estar disponibles. Según fuentes empresariales, las afectadas han pedido al nuevo Ministerio de Transición Ecológica (heredero de Energía) que apruebe una orden para anular la de noviembre y poder cobrar con carácter retroactivo el pago suprimido.

En el caso de los ciclos sin casi actividad, "podría ser una invitación al cierre", señalan fuentes del sector. Aunque estas plantas reciben también un incentivo por inversión (otros 200 millones anuales o 10.000 euros MW), con ambos cubrirían hasta ahora sus costes fijos. Sin uno de ellos, el de disponibilidad, la situación se complica.

Además, las energéticas y los fondos propietarios de los ciclos combinados (principalmente, Iberdrola y Naturgy) ya no tienen la presión del anterior ministro, que dedicó buena parte de su mandato a intentar endurecer las condiciones para

evitar el cierre de centrales. Primero con la propuesta de un proyecto de ley, para el que no logró el apoyo parlamentario; después con la tramitación de un proyecto de real decreto, que tuvo que abandonar por carecer de rango de ley, y, finalmente, con una proposición de ley presentada por el Grupo Popular poco antes de la moción de censura que dio el poder al PSOE.

Iberdrola, que mantuvo un duro enfrentamiento con Nadal a cuenta de la resistencia de este al cierre de las centrales de carbón y las nucleares, tendría las manos libres para solicitar la clausura de alguna instalación. Ya la pidió hace cuatro años, siendo José Manuel Soria ministro de Industria, para uno de sus tres grupos de Castellón, si bien, la energética que preside Ignacio Sánchez Galán, optó finalmente por mantenerla.

También Endesa pidió permiso para cerrar su ciclo combinado de Huelva (el de Colón 4), una instalación con apenas un 5,7% de factor de carga. Y Viesgo hizo lo propio respecto al de Tarragona. A la primera le fue denegada la autorización por razones de garantía de suministro, mientras que la eléctrica cántabra la recibió para su central de gas tarraconense,

la única de este tipo que se cierra en España y está en proceso de desguace.

Repsol irrumpe

La situación no ha impedido la irrupción de Repsol en el sector. La semana pasada, la petrolera acordó con Macquarie y Wren House la compra de activos de Viesgo. Entre ellos, dos plantas de gas: la de Algeciras, con un factor de carga del 29,7% y la de Escatrón (Zaragoza), con un 13,1%. Ambas suman 1.650 MW.

Aunque la compañía no ha desglosado el importe de una operación que asciende a 750 millones de euros e incluye la compra de varias hidroeléctricas, con una potencia de 700 MW, y una cartera de 750.000 clientes, fuentes conocedoras de la misma desvelan que por cada ciclo ha desembolsado 50 millones.

Solo en la construcción de Algeciras, Eon España (rebautizada después como Viesgo), invirtió en 2010 unos 400 millones. Por tanto, pese a la crisis de este mercado, Repsol recuperaría fácilmente la inversión. Además, entrar en generación es una ventaja para un grupo que es el primer consumidor eléctrico de España.

Repsol ha pagado a Viesgo 100 millones por los ciclos de Escatrón y Algeciras. La construcción de esta fue de 400 millones