

Desajuste creciente en el mercado laboral

Una de las paradojas del mercado laboral español es que, en un escenario de altas tasas de desempleo, haya un elevado porcentaje de puestos de trabajo que las empresas no logran cubrir. Existen graves dificultades para encontrar determinadas competencias profesionales en los candidatos que buscan empleo y también en los empleados que tienen trabajo, pero que no se reciclan ni se adaptan a los cambios del mercado ni a las necesidades reales de las empresas y de los reclutadores. El último barómetro de la Empresa Familiar, elaborado por KPMG en colaboración con el IEF, revela que un 38% de las compañías familiares tienen dificultades para encontrar perfiles adecuados a sus ofertas de empleo, especialmente las vinculadas con la transformación digital. Éste es un problema que se agudiza. Los principales agentes del mercado de selección y los empresarios lamentan desde hace tiempo que mucho más grave que la incidencia del paro es la escasez de talento en numerosos perfiles profesionales y la ausencia de capacidades y habilidades necesarias que provocan una ausencia de candidatos aptos. Una vez más, la brecha entre lo que sale de la Universidad y lo que llega al mercado real de trabajo impacta en la realidad laboral de las empresas, que deben hacer enormes esfuerzos de tiempo y dinero para adaptar a los aspirantes a las exigencias de los puestos que se ofrecen. El mundo laboral viaja a una velocidad superior a la que marcha el mundo académico. Hay una inflación de carreras que no satisfacen un modelo económico basado en el valor añadido, y escasean los licenciados en materias como las llamadas disciplinas STEM (ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas, por sus siglas en inglés).

Esta situación reduce la competitividad de las empresas, implica un descenso del compromiso de los candidatos y empleados y también aminora la innovación y la creatividad. Además, conlleva unos costes de compensación cada vez más elevados. Pero la culpa no es sólo de los candidatos. Muy pocas organizaciones implantan las estrategias necesarias para solucionar este grave déficit en la atracción de talento, lo que las anula para operar en los nuevos modelos de mercado que surgen. Al tiempo, demasiadas compañías demuestran que aún no tienen claro lo que esperan de los candidatos que buscan y de los empleados que intentan fidelizar.

Bruselas se la juega con el desafío italiano

El desafío planteado por el Gobierno populista radical italiano a la Comisión Europea con un Presupuesto que incumple las normas fiscales de la zona euro sitúa al Ejecutivo comunitario en una posición incómoda. A sólo unos meses de acabar su mandato, la rebeldía presupuestaria de Roma obliga a Bruselas a adoptar una decisión inédita desde que ejerce la supervisión previa de las Cuentas Públicas de los Estados miembro: rechazar un borrador presupuestario y reclamar a Italia un nuevo proyecto. Pero el Parlamento italiano podría ignorar esta petición y aprobar de todas formas el Presupuesto pactado por el Movimiento Cinco Estrellas y la Liga, lo que supondría un enfrentamiento abierto entre la Comisión Europea y el Gobierno de Italia. Una disputa que, sin embargo, se antoja inevitable para salvaguardar la credibilidad del sistema comunitario de vigilancia de la estabilidad presupuestaria y prevención de crisis soberanas en la zona euro. El propio presidente del Ejecutivo europeo, Jean-Claude Juncker, alertó la semana pasada de que dar a Italia un trato especial, a diferencia de lo que sucedió con Grecia en 2015, sería el fin del euro. La tensión en los mercados por las incertidumbres generadas por Italia corroboran esta idea. Y las principales agencias de rating se preparan para revisar sus calificaciones de la deuda italiana si su Gobierno mantiene el desafío a las autoridades comunitarias. Bruselas prioriza por el momento que no se produzca un contagio a otras economías de la zona euro, pero el enfrentamiento político con Roma podría generar igualmente dudas sobre el futuro de la unión monetaria.

La brecha entre la Universidad y las empresas impacta en la realidad del mercado de trabajo

La inversión británica acelera por el Brexit

Una muestra de las incógnitas que rodean el proceso de salida de Reino Unido de la Unión Europea es la aceleración de las inversiones británicas en España y en otros países ante el temor a que el futuro escenario impida mover los capitales con la facilidad actual. Los inversores británicos han mantenido un elevado ritmo de actividad en España desde que a mediados de 2016 su país decidiese en referéndum abandonar el club comunitario. La actividad no cesó en 2017 y se ha acelerado este año, ante la recta final de un proceso cuya conclusión está prevista para el 29 de marzo de 2019. Quedan apenas cinco meses y las negociaciones han entrado en un momento crítico, en el que se hace urgente el acuerdo. Este miércoles se celebrará un Consejo Europeo crucial para evaluar los resultados y decidir si se convoca una cumbre extraordinaria en noviembre para formalizar el Brexit. Reino Unido es el segundo país con más inversión acumulada en España, sólo por detrás de Estados Unidos y por delante de Francia o Italia. Su apuesta por España se concentra en sectores estratégicos y de alto valor añadido, como las telecomunicaciones o la energía, con compañías como Vodafone y BP bien asentadas. En lo que va de 2018, se han anunciado operaciones como la de CVC en Gas Natural (Naturgy), la compra de Europac por DS Smith o la adquisi-

ción de las termosolares de Acciona por Contour Global. Todas ellas superan los 1.000 millones de euros y entran dentro de la categoría de las grandes transacciones. El compromiso inversor parece resistir los embates de la incertidumbre política, pero la motivación principal no es tanto el optimismo como la necesidad de evitar el riesgo de un escenario desfavorable a partir de 2019. En términos de *stock* invertido, la llegada de capital británico permitirá previsiblemente alcanzar un récord este año. Pero ello habrá sido posible sobre todo gracias a las grandes operaciones de años atrás, cuando la UE propició un histórico intercambio de capitales entre ambos países.

Paradores quiere rejuvenecer

Con más 90 años a la espalda, Paradores presume de buena forma. La cadena hotelera estatal, que abrió su primer establecimiento bajo el reinado de Alfonso XIII en 1928 en Gredos, quiere afianzar a los clientes más fieles pero, sobre todo, conquistar al público joven e internacional. La empresa ha sobrevivido a los vaivenes políticos –república, dictadura y transición– y sigue cumpliendo años en democracia con el mismo espíritu del principio: la conserva-

ción del patrimonio histórico y cultural español y el fomento del turismo de calidad. Pese a contar con un balance saneado y una cartera compuesta por establecimientos singulares y ubicados en excelentes enclaves, Paradores tiene varias asignaturas pendientes, entre ellas reducir la edad media de sus clientes, que actualmente es de 55 años. Para ello, el nuevo equipo directivo de Paradores busca apoyarse en algunos de los rasgos diferenciales de la cadena, como son el valor patrimonial de sus hoteles o la gastronomía local, y refrescar su imagen con programas dirigidos a las nuevas generaciones. Paradores, que cuenta actualmente con 96 hoteles y una franquicia en Portugal, quiere además aumentar su huella en otros países y llevar su conocimiento y sus señas de identidad fuera de España. Para enfrentarse a estos nuevos retos, Paradores tiene que innovar en un entorno cada vez más global, con nuevos competidores y con un público que, además de los establecimientos, busca experiencias diferenciales.

Warren Buffett mira a España en seguros

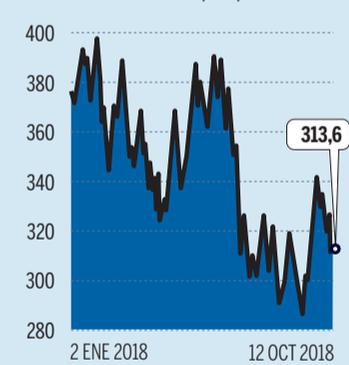
Berkshire Hathaway, el holding estadounidense cuyo presidente y alma mater es el mítico inversor Warren Buffett, tiene previsto aumentar su negocio asegurador en España a través de su filial Berkshire Hathaway Specialty Insurance (BHSI), que desde su nacimiento hace cinco años se ha establecido en quince países. La compañía está especializada en seguros de no vida para grandes empresas y su entrada en España tendría como base, no sólo el mercado doméstico, sino también la posibilidad de servir de base para la expansión en Latinoamérica. El mercado objetivo de BHSI son grandes empresas, incluyendo el aseguramiento de la responsabilidad civil de los consejos de administración. Berkshire Hathaway ya tiene presencia en España en seguros a través de General Re, especializada en reaseguros, y cuyos clientes son grandes aseguradoras, entre ellas Mapfre, Zurich, Axa, Allianz y Generali. A través de General Re y otras filiales, Berkshire Hathaway es la tercera reaseguradora mundial con 22.740 millones de dólares en primas, que comparan con 37.821 millones de Munich Re y 34.775 millones de Swiss Re, los primeros en el ranking. En el primer semestre, Berkshire Hathaway tuvo ingresos de 120.673 millones de dólares (-0,8%) con un beneficio atribuido de 10.873 millones (+30,6%). El negocio asegurador contribuyó con el 23% a los ingresos totales. El grupo capitaliza 510.100 millones de dólares, con una subida del 10% en los últimos doce meses.

La baja valoración de Glencore alimenta los rumores de opa

Glencore lleva más de siete años en la Bolsa de Londres sin lograr volver a los niveles de su debut en el parque. La compañía suiza de trading de materias primas saltó al mercado en 2011 a través de una oferta de acciones a 530 peniques cada una. Estar en Bolsa permitió a la empresa absorber dos años después a la compañía minera Xstrata, en la que ya poseía el 34%. Pero el desplome de precios de las materias primas en 2015 puso a Glencore contra las cuerdas, ante el temor del mercado a que el grupo no pudiera hacer frente a su deuda. Una ampliación de capital y un plan de venta de activos permitió solventar esos apuros, y la cotización ha pasado de los 73 peniques que tocó en los momentos más difíciles a los actuales 313 peniques. Pero el valor sigue llevando una trayectoria peor que la de otras empresas del sector, algo que los analistas atribuyen a las investigaciones regulatorias sobre algunas posibles irregularidades por parte de algunas filiales, y a la sospecha entre los inversores de que Glencore se

EN BOLSA

Cotización Glencore en peniques.



Fuente: Bloomberg

Expansión

lanzará a realizar nuevas adquisiciones. El valor de empresa de Glencore multiplica por cinco su beneficio bruto operativo (ebitda) esperado para el próximo año. Este múltiplo, relativamente bajo, hace que algunos analistas hablen de una posible opa sobre la firma, comandada por sus directivos, para hacer que Glencore vuelva a manos privadas. Pero esta operación, de más de 40.000 millones, parece muy difícil de estructurar.