

Las virtudes de la reforma laboral

La utilidad de la reforma laboral del año 2012, habitualmente puesta en cuestión por los partidos de la oposición de izquierdas con el argumento reduccionista de que solamente sirvió para abaratar el despido, queda probada por el uso que las empresas han hecho de las dosis de flexibilidad introducidas por esta norma. Como reflejan los casos de éxito que hoy recoge EXPANSIÓN en sus páginas, contar con un marco laboral más flexible ha permitido a muchas compañías no sólo evitar los despidos que hubieran sido insalvables con la normativa previa del mercado de trabajo, sino, por el contrario, generar nuevos empleos. La posibilidad de modificar los turnos de sus trabajadores, rotar a los empleados entre las distintas áreas de actividad de un mismo grupo y ajustar la jornada laboral a la carga de trabajo sin tener que reducir su plantilla ha permitido mejorar el desempeño empresarial. Incluso, retener talento gracias a la implantación de horarios ajustables en parte a las necesidades de sus trabajadores. Todos ellos son ejemplos que deberían pesar más que los caducos prejuicios ideológicos de ciertas formaciones políticas a la hora de plantear cambios en una legislación laboral en la que se ha sustentado la acelerada recuperación del empleo en nuestro país a lo largo de los tres últimos años.

En ningún otro periodo anterior de crecimiento la economía española había sido capaz de alcanzar una creación de empleo de medio millón de puestos de trabajo al año. Sin embargo, es evidente que el mercado laboral emite señales de un incipiente agotamiento, reflejadas en el aumento de la estacionalidad al concentrarse de nuevo la generación de empleo durante los meses de mayor actividad turística. Por ello, hacen falta medidas adicionales para mantener el dinamismo del empleo y mantener a largo plazo los 20 millones de ocupados que el Gobierno se ha marcado como objetivo para finales de 2019. Pero no en el sentido involucionista planteado por PSOE y Podemos, sino para profundizar en los avances introducidos por la norma aprobada hace ahora seis años, tal como han reclamado distintos organismos multilaterales, y solucionar los desequilibrios persistentes en el mercado de trabajo -principalmente, el alto paro juvenil- y los obstáculos encontrados en su aplicación práctica (por ejemplo, las dudas creadas por los tribunales sobre aspectos nucleares de la ley).

En defensa de la prisión permanente revisable

La ampliación de los supuestos para la aplicación de la máxima pena vigente en España, la llamada prisión permanente revisable, aprobada ayer en el Consejo de Ministros coincide en el tiempo con la propuesta de los partidos de la Oposición que el Congreso de los Diputados debatirá la próxima semana para derogarla aprovechando la debilidad parlamentaria del PP. Una iniciativa oportunista e irresponsable del PNV a la que se han sumado con entusiasmo los independentistas catalanes y Podemos, quienes comparten el objetivo de dinamitar el sistema democrático emanado de la Transición. Sólo por eso el PSOE no debería apoyar este despropósito jurídico, que dejaría a España junto a Portugal como los únicos países de la zona euro en los que no estaría vigente una pena de este tipo para los delitos más graves. Más desconcertantes resultan, si cabe, los vaivenes de Ciudadanos al respecto (se abstuvo ante la propuesta inicial y ahora plantea endurecer también el acceso a los beneficios penitenciarios). Pero es que, además, la mayoría de la sociedad española apoya este castigo para los criminales más abominables, como ponen de manifiesto las dos millones de firmas favorables a la prisión permanente revisable recogidas por los padres de Diana Quer y Mari Luz Cortés. Crímenes tan execrables como los de ambas víctimas evidencian la necesidad de ampliar la máxima pena para los culpables de asesinato que no colaboren e intenten ocultar el cadáver. La medida también se extenderá a los secuestrados que acaban en muerte y los homicidios provocados por elementos químicos, nucleares o incendios. Es de esperar que la Oposición reflexione y no enmienden un instrumento que también ha sido avalado por el Consejo de Estado.

Cirsa recibe interés de fondos americanos

El gigante español del juego Cirsa ha reconducido sus planes iniciales de salir a Bolsa y trabaja ahora en una operación de venta total o parcial entre fondos de inversión. El grupo ingresa unos 1.600 millones de euros al año y genera un ebitda cercano a los 400 millones, lo que lo sitúa como líder en el sector, por delante de la cotizada Codere, cuyo beneficio bruto de explotación anual ronda los 250 millones. El valor de empresa de Cirsa es de unos 2.000 millones, incluida una deuda por 950 millones por la que paga más del 5,7% anual. Recientemente, S&P mejoró en un escalón su rating, que se mantiene en grado especulativo. Estas cifras justifican, por su envergadura y por la situación de la empresa, que entre las firmas de inversión que se encuentran valorando la presentación de ofertas figuren los fondos norteamericanos Apollo, Cerberus, Advent y Blackstone. Los dos primeros se caracterizan por entrar en empresas en dificultades con el propósito de sanear sus cuentas y prepararlas para una posterior venta de la que extraer la máxima rentabilidad. Son además viejos conocidos en España, ya que Apollo ha adquirido desde el negocio de tarjetas de Bank of America hasta una cartera de préstamos personales de Citigroup, pasando por un 85% de Altamira a Santander, mientras que Cerberus ha comprado inmuebles de BBVA o créditos fa-

lidos e inmobiliarios de CaixaBank. Los vendedores de Cirsa son la familia Lao, a través de Grupo Nortia, un holding con otros negocios en hoteles, fincas rústicas o producción de aceite. La operación se producirá después de que otra de las grandes familias del juego en España, los Martínez Sampedro, hayan perdido el control de Codere en favor de un grupo de fondos de inversión comandados por Silver Point, Ardian y Contrarian. En suma, los dos líderes nacionales están a un paso de cambiar la gestión familiar por la de los fondos de inversión, que exigen rápida rentabilidad. Un entorno propicio para futuras operaciones, incluida una fusión entre Cirsa y Codere.

El azulejo español se abre puertas

En 2012, mientras en muchos centros de decisión financieros se borraba a España de los mapas de inversión por su elevado riesgo país, un inversor árabe, Investcorp, sorprendió comprando una firma cerámica de Castellón denominada Esmalglass. Cuando a mediados del año pasado la vendió por el doble pocos se extrañaban. Su ejemplo es uno de los reclamos que ha convertido a la industria cerámica española en un foco de atracción para todo tipo de

inversores internacionales, como demuestran las operaciones corporativas de los últimos meses. España es el mayor productor europeo de baldosas y exporta por valor de 2.700 millones de euros, lo que le convierte en el tercer sector industrial con mayor superávit. Y lo que es más importante, la industria que se concentra en la provincia de Castellón ha conseguido volver a levantarse tras el varapalo del estallido de la burbuja inmobiliaria, que supuso reducir sus ingresos casi a la mitad en un par de años. Aunque el sector aún no ha recuperado los niveles precrisis, la obligada reconversión ha convertido a los grandes fabricantes españoles en referentes en rentabilidad, pero en ello también ha tenido que ver su tamaño y su agilidad para adaptarse a un mercado que cambia en muy poco tiempo. El reto ahora es seguir ganando tamaño y competitividad en una industria que exige fuertes inversiones y que, frente a sus competidores de países emergentes, cuenta con obstáculos como los costes energéticos.

Walmart frena a Amazon en India

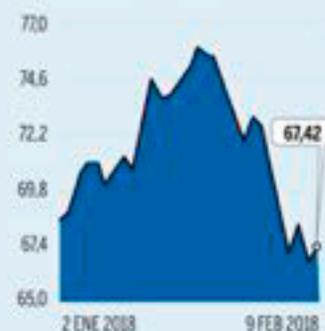
La cadena estadounidense de grandes almacenes Walmart, que cuenta con 11.700 tiendas en el mundo, es líder mundial de ventas minoristas y con 2,3 millones de trabajadores es el mayor empleador mundial del sector privado. En los últimos dos años, y ante la ofensiva de Amazon para entrar en la venta de productos frescos, que en 2017 se concretó en la compra de Whole Foods (400 tiendas en Estados Unidos) por 13.700 millones, Walmart se ha volcado en su estrategia digital, realizando cinco adquisiciones de compañías de comercio electrónico. En el tercer trimestre las ventas comparables en EEUU crecieron un 2,7% y las digitales un 50%. Este enero el grupo anunció una joint venture con la japonesa Rakuten para vender productos frescos online en Japón y libros en EEUU. Ahora Walmart negocia tomar una participación de hasta el 20% en Flipkart, líder en e-commerce en India. Walmart entró en India hace unos años y en la actualidad opera 21 grandes supermercados en distintas ciudades. A través de Flipkart, cuyo mayor accionista con el 23% es la japonesa SoftBank, Walmart intentaría plantar cara a Amazon en India. El 100% de Flipkart podría valorarse en 20.000 millones de dólares, lo que daría lugar a una de las mayores inversiones corporativas en India. En los primeros nueve meses de 2017, Walmart tuvo ingresos y beneficio neto de 364.076 y 7.687 millones, respectivamente, y capitaliza 293.000 millones de dólares.

Acciona rota su cartera con la venta de las termosolares

En la junta de accionistas de Acciona de mayo pasado su presidente, José Manuel Entrecanales, se refirió a los principales focos estratégicos del grupo, entre los cuales no figura crecer en electricidad en España por la insuficiente rentabilidad: 7,3% en el mejor de los casos según Acciona, apenas superior a su coste del capital. Así, las tres inversiones en nueva capacidad realizadas en 2017 han sido en Chile, Canadá e India. En los primeros nueve meses de 2017, el negocio de energía de Acciona supuso el 58% del ebitda y el 34% del beneficio antes de impuestos. Ayer Acciona admitió negociaciones con la británica Contour Global para la posible venta de sus plantas termosolares en España, cuya capacidad es de 250 MW, el 2,8% del total de Acciona en el mundo y el 4,2% del total en España. Y es que Acciona es fundamentalmente un operador eólico, dado que el 81% de su capacidad instalada es de este tipo, y en España el 79% es eólica y el 15% hidráulica, de tal forma que las tecnologías termosolar, de bio-

EN BOLSA

Cotización de Acciona, en euros.



Fuente: Bloomberg

Expansión

masa y fotovoltaica apenas contribuyen. Desde este punto de vista, la venta de las plantas tendría sentido estratégico. En los primeros nueve meses de 2017 Acciona tuvo ingresos de 5.333 millones (+23%), ebitda de 907 millones (+8%) y beneficio neto de 232 millones (-33%), cerrando con deuda neta de 5.695 millones. Acciona capitaliza 3.880 millones y en los últimos 12 meses, la acción ha caído un 4%.