

PERFIL MERCEDES MORA mercedes.mora@lavoz.es

Mark Leonard

FUNDADOR DE CONSTELLATION SOFTWARE

EL INVERSOR QUE NADIE CONOCE, PERO DEBERÍA

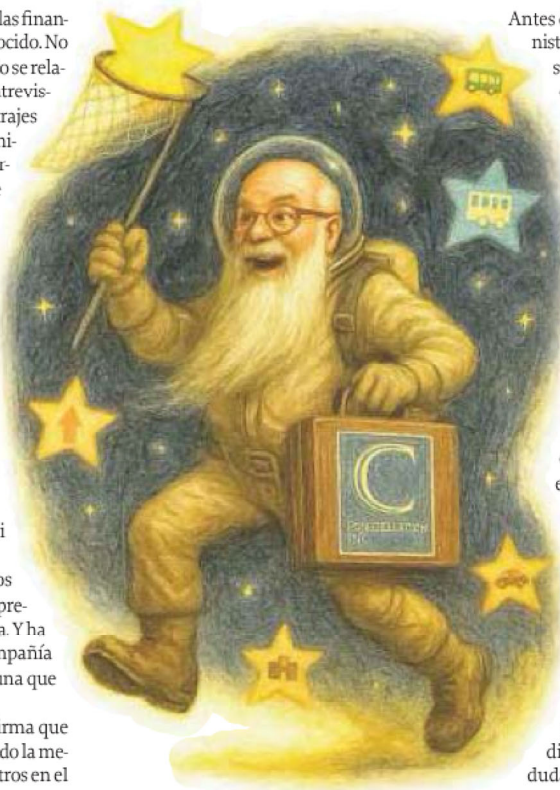
Es toda una leyenda del mundo de las finanzas. Tan legendario, como desconocido. No se prodiga en foros financieros. No se relaciona con los de su clase. No concede entrevistas y apenas hay fotos suyas. Nada de trajes confeccionados a medida. Tampoco camisas bien planchadas. Ni, por supuesto, corbatas. Ni rastro en su persona de lo que se entiende en ese universo como un aspecto impecable. Lo suyo es más bien el desaliño. No se apea de sus vaqueros desgastados. Tampoco es que se peine mucho. ¡Y qué decir de su barba! Lo apodan el Gandalf de la Bolsa. Con eso ya se lo he dicho todo.

Tan despreocupado por su aspecto, como acertado en las decisiones de inversión que ha tomado a lo largo de la vida. Tan atinadas que no faltan quienes lo comparen con Warren Buffett, otro de los dioses de ese Olimpo.

Nació en Canadá en 1956. Mide casi dos metros. Y se llama Mark Leonard.

A lo largo de su extensa carrera en los negocios, ha comprado más de 500 empresas. Poco a poco. Sin prisas, pero sin pausa. Y ha acabado creando la décima mayor compañía de Canadá. Amén de atesorar una fortuna que ronda los 3.700 millones de euros.

Constellation Software, se llama la firma que fundó en 1995, después de años olfateando la mejor inversión mientras trabajaba para otros en el complicado mundo de los fondos de capital riesgo.



ABRALDES | <https://abral.artstation.com/>

Antes de eso y de obtener un máster en administración de empresas, hizo de todo. Porque si algo es este Merlín de las finanzas es echado *palante*. Ha sido albañil. Adiestrador de perros. Y hasta sepulturero.

Lo de estudiar Ciencias en la Universidad de Guelph lo hizo a su ritmo. Siete años tardó en acabar la carrera. Claro que estudiaba y trabajaba al mismo tiempo. Y todo lo compaginaba con su pasión por los deportes. Ha practicado fútbol, rugby y, claro está, dada su altura, baloncesto.

La compañía la echó a andar con unos 25 millones de dólares canadienses (unos 30 millones de euros) que le confiaron un grupo de antiguos clientes. Debutó en la Bolsa de Toronto en el 2006. Valía 58 millones de euros. Hoy son más de 52.000 millones.

Ahora ha decidido abandonar la primera línea de fuego. Deja la presidencia de la compañía «por motivos de salud». Seguirá, eso sí, en el consejo. Fue anunciarlo, y caer la cotización en bolsa. No quieren los inversores que se vaya. Él, sin embargo, lo tiene claro: «Si tuviera que aconsejar a mi yo de 35 o 40 años sobre a dónde ir, le diría que se quede quieto», asegura. Sin duda, está satisfecho con lo que ha logrado. Como para no estarlo.

AL CONTADO

Mario Beramendi

Una generación antisistema

La indiferencia se ha apoderado de los nativos digitales, una generación sin grandes expectativas en el mercado de trabajo, con graves problemas de acceso a la vivienda y a la que, cada vez más, empieza a importarle todo un pimiento. Con ese andar derrengado, con sus gorras y sus sudaderas, son jóvenes que se informan por las redes sociales, sin apego a las ideologías, con poco interés por transformar las cosas y quizá más inclinados a pulsar un botón que haga saltar todo por los aires. Tal vez por una pose y porque es que lo mola, *bro*, que dirían ellos. «Tienes el humor rotísimo», me dijo mi hijo menor hace ya tiempo, cuando trataba de convencerle de no me acuerdo qué. La generación posterior — entre 20 y 30 años — también anda por la vida con los brazos caídos, lo cual quizá sea comprensible dadas las expectativas, pero no menos inquietante. Según el Instituto de Estudios Fiscales, cerca del 40 % de los varones entre 18 y 40 años no creen en el sistema y piensan que si no se pagara ningún impuesto viviríamos mejor. Al furor antitributario y la tolerancia hacia el fraude, se suma cómo ha ido calando el discurso contra los inmigrantes: los de fuera vienen a delinquir (en el peor de los casos) o a quitarnos el trabajo (en el mejor). En este gigantesco caladero de apáticos y enfurruñados que lleva los auriculares puestos, nadie pesca como Vox, lo que tiene inquieto a los partidos políticos en general y al PP muy en particular. El desafío no es menor, porque hay en juego conquistas sociales que costaron mucho esfuerzo consolidar: basta con mirar a Argentina para ver adónde puede conducir el malestar ciudadano y la pendiente por la que se precipita país ante un brote reaccionario. En el espejo de Milei podemos intuir qué silueta tiene aquí la amenaza de Vox. Así que conviene estar atentos y medir bien los pasos, porque todos somos un poco responsables de lo que dimos o le quitamos a esta nueva generación. Nativos digitales, sí, pero que esconden una gran paradoja. Por cómo piensan, se parecen más a sus abuelos que a sus propios padres.

OPINIÓN

Galicia ante el laberinto de la vivienda

ISABEL NOVO CORTI
Catedrática de Economía UDC. Ecobas.

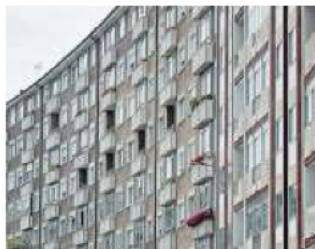
Quien haya buscado piso en Galicia en los últimos años sabe que hablar de vivienda ya no es solo hablar de ladrillo. Hablar del problema de la vivienda en Galicia ya no se limita a las grandes ciudades ni a la población joven. Afecta también a estudiantes, familias, mayores, migrantes y trabajadores con menores salarios, tanto en Santiago, A Coruña o Vigo como en ciudades de tamaño medio y en algunos entornos rurales. Estudios recientes señalan que los precios de la vivienda responden de manera multifactorial a componentes como ubicación, accesibilidad, tipología, densidad turística, políticas públicas y capacidad adquisitiva de los hogares, factores que se combinan de formas diferentes en cada ciudad, pero siempre con repercusiones para la asequibilidad. El reciente Informe de Coyuntura Socioeconómica del Foro Económico de Galicia (octubre, 2025) muestra que, pese a la mejora general de indicadores como el empleo o el crecimiento económico, el acceso a la vivienda sigue siendo una de las principales fuentes de tensión, y se ha convertido en una de las principales motiva-

ciones de desigualdad social. Según el Instituto Nacional de Estadística (INE), en el segundo trimestre del 2025 el precio de la vivienda libre subió un 12,7 % en Galicia, en línea con la media nacional.

El auge del turismo, sobre todo en ciudades como Santiago o A Coruña, se percibe como un factor que, sin duda, agrava el problema. Reduce la oferta residencial y empuja los precios, pero no es el único motivo. La falta de vivienda pública, la escasa rehabilitación, los altos costes y la rigidez urbanística, pesan tanto o más y mantienen una escasez estructural. A esto se suma la propuesta de declaración de zonas tensionadas, como la ya activa en A Coruña, que, aunque buscan frenar la escalada del alquiler, pueden terminar provocando un efecto contrario si los propietarios retiran sus pisos del mercado estable. Cualquiera que haya intentado buscar un alquiler últimamente es consciente de la necesidad de repensar estas políticas, desde una lógica que no enfrente a propietarios con inquilinos, sino que ac-

túe sobre la raíz del problema: la falta de vivienda asequible.

Los incentivos deben actuar como medida prioritaria, sin que ello sea incompatible con regulaciones adicionales. Incentivar el alquiler de larga duración, rehabilitar vivienda vacía, aumentar el parque público en régimen mixto, y simplificar los trámites urbanísticos. Y, por supuesto, una política fiscal coherente que no penalice al pequeño propietario ni deje la puerta abierta a la especulación. Sobre todo, en un contexto donde la vivienda se ha convertido en un activo financiero.



Edificio de viviendas en Lugo | A. LÓPEZ

Galicia necesita una política de vivienda basada en incentivos bien diseñados: que premien la rehabilitación, el alquiler asequible y el uso responsable del suelo; que orienten al turismo hacia la sostenibilidad sin expulsar a los residentes; y que desincentiven la especulación sin castigar al pequeño propietario. Solo una estrategia que combine incentivos, regulación y compromiso público podrá equilibrar el mercado y garantizar el derecho real a vivir dignamente.