

El declive de Alemania

Münchau cree que el país vive un desplome estructural por no haber apostado por el universo digital

Justo Barranco

Hay se celebran elecciones en Alemania en un contexto de dos años seguidos de recesión y de ruptura absoluta de todos los consensos económicos y políticos engendrados en Occidente por el horror de la Segunda Guerra Mundial. Unas elecciones que tienen como incógnita la marca que logrará la ultraderecha germana agasajada por Elon Musk –sin motosierra para la ocasión– y JD Vance, que puede superar el 20% de los votos.

El canciller socialdemócrata Gerhard Schröder, rostro de la Tercera Vía junto a Clinton y Blair, ya vivió a principios de milenio una época complicada –Alemania era el enfermo de Europa, afirmaba *The Economist* en 1999, un título que llevarían países vecinos poco después– y la afrontó con un duro proceso de recortes. El crecimiento regresaría con Merkel. Pero esta vez, dice el periodista económico Wolfgang Münchau en *Kaput. El fin del milagro alemán*, es posible que la debilidad económica que comenzó entorno a 2017 no sea un interludio. El modelo económico alemán se ha venido abajo, asegura, y la recuperación económica no lo arreglará.

El problema radica, dice, en que su país, por un corporativismo que apuesta siempre por las empresas establecidas, que parecen casi tener las llaves de la canillería, y por una desconfianza hacia el sector servicios no dio el salto al mundo digital como otros. Recuerda que a mediados de los noventa preguntó a un alto directivo de Siemens qué planes



ODD ANDERSEN / AFP

Torre almacén de Volkswagen en Wolfsburgo



KAPUT. EL FIN DEL MILAGRO ALEMÁN
Wolfgang Münchau
Plataforma. Barcelona, 2025
296 p. | 22 € | e-book, 10,99 €

tenían para el negocio de la telefonía móvil. Le respondió, condescendiente: “¿Se refiere a esos pequeños dispositivos que la gente lleva encima?”. Y le explicó que el gran negocio no estaba relacionado con el consumidor final, sino con la tecnología de redes.

Y el mayor problema de los alemanes no fue no inventar el ordenador personal, dice Münchau, sino que siguieron apostando contra el universo digital que iba a invadir el analógico. En un coche eléctrico moderno, remarca, la mayor parte

del valor reside en el software y la batería. Pero la innovación alemana, advierte, estaba ligada a las empresas existentes y no a las de nueva creación: carece de una industria moderna de capital riesgo.

El país apostó mal en las dos últimas décadas por la tecnología, la geopolítica –el gas ruso barato– y la economía –las inmensas exportaciones a China de instalaciones y maquinaria para las nuevas cadenas de suministro global– en una ideología económica que equiparaba economía e industria. Los factores se alinearon por suerte y volvió el milagro alemán, pero poniendo las bases para la caída actual al aumentar la dependencia del gas ruso, no invertir suficiente en fibra óptica y tecnología digital y aumentar su dependencia de las exportaciones en su estrategia neomercantilista.

Si las empresas dejan de ser competitivas, el Gobierno puede recortar impuestos e introducir reformas, pero hoy el problema no es el coste, sino el producto, dice Münchau. Además, desde la pandemia el resto del mundo ha redescubierto la ingeniería y abarrotado lo que antes era un feudo alemán. El mundo ha cambiado, pero Alemania, no.

=====

El país apostó mal en las últimas décadas por la geopolítica y la economía

10 ½ LECCIONES BASADAS EN LA EXPERIENCIA

Paul Marshall

Valor Editions. Barcelona, 2025
128 p. | Papel 17 €



El inversor londinense Paul Marshall, Sir desde 2016 y que preside Marshall Wace, el hedge fund más importante de Europa, ofrece en este breve manual las claves de su actividad inversora. Marshall aborda la desconexión entre la teoría académica y la práctica en el mercado, en particular la habilidad continua que muestran los mejores profesionales para batir al mercado. Sin dejar de reconocer la incertidumbre y los peligros del sesgo cognitivo, de la falibilidad humana y de la arrogancia.

CÓMO INFLUIR EN LOS JEFES

Paco Muro

Empresa Activa
Madrid, 2025
128 p. | Papel 10,95 € | e-book, 5,99 €



¿Su jefe le encarga un nuevo trabajo sin darle tiempo para terminar el anterior? ¿Le controla demasiado... o demasiado poco? ¿No le da toda la información o la formación necesaria para trabajar mejor? ¿Le comenta lo importante con prisas? ¿No le da autonomía suficiente? Su jefe no va a cambiar pero el autor, consultor especializado en mejorar los comportamientos de directivos y vendedores, aborda cómo cambiar la manera de interactuar con los jefes para mejorar la relación y lograr un alto grado de influencia.

FAMILIAS EMPRESARIAS EN LA SOCIEDAD DEL CAMBIO

Manuel Bermejo

Lid Editorial. Córdoba, 2025
118 p. | Papel 22,95 €



Hijo y nieto de empresarios, el autor ha estudiado las empresas familiares desde el ámbito académico y las ha asesorado. Ahora ofrece una guía para que se adapten a tiempos convulsos. Desde garantizar la cohesión familiar en una era de alta demanda de diversidad a desarrollar cultura emprendedora más allá de la generación fundadora, el autor aborda procesos críticos como la transición generacional, los modelos de gobernanza transformadores y el liderazgo y los valores necesarios para un desarrollo sostenible e inclusivo.