

Münchenchou creu que el seu país viu una caiguda estructural per no haver apostat per l'univers digital



ODD ANDERSEN / AFP

Torre magatzem de cotxes Volkswagen a Wolfsburg

Justo Barranto

Avui se celebren eleccions a Alemanya en un context de dos anys seguits de recessió i de ruptura absoluta de tots els consensos econòmics i polítics engendrats a Occident per l'horror de la Segona Guerra Mundial. Unes eleccions que tenen com a incògnita la marca que aconseguirà la ultradreta germanica festejada per Elon Musk –sense motoserra per a l'ocasió– i J.D. Vance, que podria superar el 20% dels vots.

El canceller socialdemòcrata Gerhard Schröder, una de les cares de la tercera via amb Clinton i Blair, ja va viure a començament de mil·lenni una època complicada –Alemanya era el malalt d'Europa, deia *The Economist* el 1999, títol que tindrien altres països poc després– i la va afrontar amb un dur procés de retallades. El creixement tornaria amb Merkel. Però aquest cop, diu el periodista econòmic Wolfgang Münchenchou a *Kaput. El fin del milagro alemán*, és possible que la feblesa econòmica que va començar cap al 2017 no sigui un interludi. El model econòmic alemany s'ha ensorrat, creu, i la recuperació econòmica no ho arreglarà.

El problema resideix, diu, en el fet que el seu país, per un corporativisme que aposta sempre per les empreses establertes, que gairebé sembla que tenen les claus de la cancelleria, i per una desconfiança envers el sector serveis, no va fer el salt al món digital com d'altres. Recorda que a mitjan anys noranta va preguntar a un alt directiu de Sie-



KAPUT. EL FIN DEL MILAGRO ALEMÁN
Wolfgang Münchenchou

Plataforma. Barcelona, 2025
296 p. | 22 € | e-book, 10,99 €

mens quins plans tenien per al negoci de la telefonia mòbil. Ell li va respondre, condescendent: “Es refereix a aquells petits dispositius que la gent porta a sobre?”. I li va etzibar que el gran negoci no estava relacionat amb el consumidor final, sinó amb la tecnologia de xarxes.

I el problema més gran dels alemanys no va ser no inventar l'ordinador personal, diu Münchenchou, sinó que van continuar apostant contra l'univers digital que acabaria envaïnt l'analogic. En un cotxe elèctric modern, remarca, la major part del

valor està en el software i la bateria. Però la innovació alemanya, adverteix, estava ligada a les empreses existents i no a les de nova creació: falta una indústria moderna de capital risc.

El país va apostar malament durant les dues últimes dècades per la tecnologia, la geopolítica –el gas rus barat– i l'economia –les immenses exportacions a la Xina d'instal·lacions i maquinària per a les noves cadenes de subministrament global– en una ideologia econòmica que equiparava economia i indústria. Els factors es van alinear, per sort, i va tornar el miracle alemany, però posant les bases per a la caiguda actual, per haver augmentat la dependència del gas rus, no haver invertit prou en fibra òptica i tecnologia digital i haver augmentat la dependència de les exportacions en la seva estratègia neomercantilista.

Si les empreses deixen de ser competitives, el Govern pot retallar impostos i introduir reformes, però avui el problema no és el cost, sinó el producte, diu Münchenchou. A més, des de la pandèmia la resta del món ha redescobert l'enginyeria i omple el que abans era un feu alemany. El món ha canviat, però Alemanya, no.

El país va apostar malament els últims temps per la geopolítica i l'economia

10 ½ LECCIONES BASADAS EN LA EXPERIENCIA

Paul Marshall
Valor editions. Barcelona, 2025
128 p. | Paper 17 €



L'inversor londinenc Paul Marshall, sí des del 2016 i que presideix Marshall Wace, el *hedge fund* (fons de cobertura) més important d'Europa, ofereix en aquest breu manual les claus de la seva activitat inversora. Marshall aborda la desconexió entre la teoria acadèmica i la pràctica al mercat, particularment l'habilitat continua que mostren els millors professionals per batre el mercat, sense deixar de reconèixer la incertesa i els perills del biaix cognitiu, de la fallibilitat humana i de l'arrogància.

CÓMO INFLUIR EN LOS JEFES

Paco Muro
Empresa activa
Madrid, 2025
128 p. | Paper 10,95 € | e-book, 5,99 €



El vostre cap us encarrega una nova feina sense donar-vos temps per acabar l'anterior? Us controla massa... o massa poc? No us dona tota la informació o la formació que cal per treballar millor? Us comenta el que és important amb presses? No us dona prou autonomia? El vostre cap no canviarà, però l'autor, consultor especialitzat a millorar els comportaments de directius i venedors, aborda com canviar la manera d'interactuar amb els caps per millorar la relació i aconseguir un alt grau d'influència.

FAMILIAS EMPRESARIAS EN LA SOCIEDAD DEL CAMBIO

Manuel Bermejo
Lid editorial. Còrdova, 2025
118 p. | Paper 22,95 €



Fill i net d'empresaris, l'autor ha estudiat les empreses familiars des de l'àmbit acadèmic i les ha assessorat. Ara ofereix una guia perquè s'adaptin a temps convulsos. Des de garantir la cohesió familiar en una era d'alta demanda de diversitat a desenvolupar cultura emprenedora més enllà de la generació fundadora, l'autor aborda processos crítics com ara la transició generacional, els models de governança transformadors i el lideratge i els valors necessaris per a un desenvolupament sostenible i inclusiu.