

# Opinión

## Dilema industrial en Europa

Es un hecho cierto que cada día escasean más en la otrora industrializada Europa los grandes patronos, los emprendedores con mayúsculas. No digamos en España, donde, a excepción de algunos industriales en zonas geográficas concretas y en sectores muy específicos, nunca han abundado los emprendedores industriales de larga mira. Constatado este hecho, el Viejo Continente asiste a los retos de la globalización con una singular paradoja sobre sus espaldas. El debilitamiento de la planta industrial choca con la profesión de fe liberal de la que hace gala Bruselas, la cual limita el antaño papel de los Estados como patrono que venía a suplir las carencias de la clase empresarial. La fórmula al uso para resolver esta contradicción es siempre la misma: recurrir a la banca pública o las cajas de ahorros, entidades estas últimas cuyo estatus jurídico está cuestionado por Bruselas, al considerar que están intervenidas por la Administración a través de los partidos políticos.

El sector aeronáutico y de defensa, estratégico donde los haya, es uno de los retos que afronta el Viejo Continente. Visto con perspectiva, Europa, a través de EADS, ha cosechado un éxito indudable. Ahora, sin embargo, las aguas bajan turbias para el conglomerado, sumido en una grave crisis por los fallos en el programa del A-380, que se ve agravada por el abandono de los socios privados de su núcleo estable. A la pequeña posición que le queda al grupo francés Lagardère se suma ahora la marcha de DaimlerChrysler. Alemania ha recurrido a la banca pública para relevar al grupo industrial privado, mientras asiste a la irrupción del estado ruso en EADS. España intenta elevar su participación y el Gobierno, tras constatar que ningún inversor privado quiere sumarse a la aventura, ha optado por persuadir a las cajas de ahorros. Pero lo hace mientras predica que las cajas deben cambiar para no estar sometidas al devenir político. ¿En qué quedamos? Si tiene que intervenir el capital público para respaldar un sector estratégico, que lo haga sin recurrir a entidad interpuesta.

## El sesgo inmobiliario

Uno de cada dos euros del crédito concedido en España para actividades productivas se vuelca en construcción e inmobiliarias. Pero si consideramos todo el préstamo tomado por los sectores residentes, incluidos los particulares, seis de cada diez euros se destinan a la construcción, intermediación inmobiliaria y adquisición de vivienda. Por tanto, para el resto de actividades productivas y la inversión o consumo de sus manufacturas y servicios sólo se moviliza el 40% de la financiación a la economía.

Esta estructura no refleja sólo dónde han colocado su activo los bancos y cajas. Refleja también cuán pobre es el modelo productivo español, así como las preferencias inversoras de los particulares. El sesgo hacia los activos inmobiliarios, aquellos que cuentan con menor recorrido estratégico, es evidente. Es urgente una reflexión para corregirlo y evitar que la economía se desfonde cuando el ciclo inmobiliario expire.

SEBASTIÁN ROYO

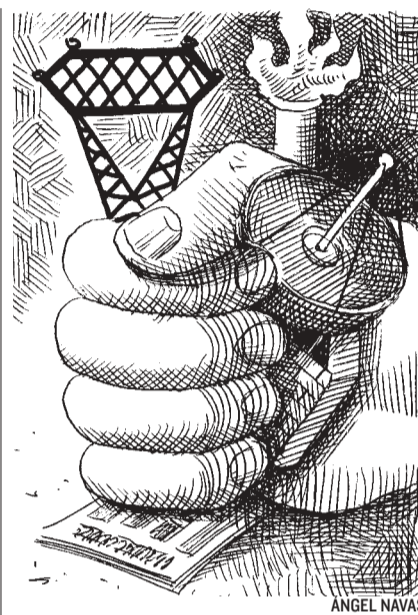
## ¡Aló, presidente!



Tras la reelección del presidente de Venezuela, Hugo Chávez, se están produciendo una serie de noticias que están convulsionando a los mercados. Chávez ha reafirmado su propósito de profundizar en lo que él denomina como el "Socialismo del Siglo XXI". Como anticipo de este giro a la izquierda ha anunciado medidas como la decisión de cerrar una cadena de televisión de la oposición (RCTV), pedir el final de la autonomía del banco central, reemplazar los gobiernos municipales por consejos comunales inspirados por la Comuna de París de 1871, solicitar una ley que le permita gobernar por decreto, y en particular la nacionalización de las compañías más importantes de telecomunicaciones, electricidad, gas y petróleo. Esta deriva populista se ha visto acompañada de nuevos gestos y provocaciones a nivel internacional como la visita a Venezuela el pasado 12 de enero del presidente iraní, Mahmoud Ahmadinejad.

Ninguna de estos anuncios es muy sorprendente ya que los estuvo discutiendo durante la campaña y entran dentro del marco de las políticas que ha desarrollado en sus anteriores mandatos. Dos factores han acelerado el anuncio de estas decisiones. Por un lado la amplitud de su victoria electoral, la cual le ha convencido de que tiene un mandato para cumplir con estos compromisos. Por el otro, la bonanza económica del país que con un crecimiento del PIB del 10,6% en 2006 (el más alto de Latinoamérica por tercer año consecutivo), impulsado por los altos precios del petróleo, vive un ciclo de gran expansión económica (aunque atemperado por la inflación, que ha llegado a un 17% el año pasado impulsada por un aumento del gasto público de un 74,6%, lo que ha promovido la aparición de un mercado paralelo de cambio de moneda).

El anuncio de las nacionalizaciones ha sido el que más efecto ha tenido. El impacto práctico de esta decisión es que el Estado venezolano va a adquirir las acciones de la eléctrica AES en la Electricidad de Caracas (EdC), y de las multinacionales de telecomunicaciones Verizon en la Compañía Anónima Nacional de Teléfonos de Venezuela (Cantv), así como que va a tomar el control del



**La historia muestra que populismo y nacionalizaciones llevan al fracaso. Hugo Chávez haría mejor en fijarse en vecinos como Chile o Brasil**

petróleo de compañías que operan en Venezuela como BP, Exxon Mobil, Chevron, Total y Conoco Phillips.

Según los analistas, con estas nacionalizaciones el Gobierno persigue cuatro objetivos fundamentales: obtener mayores tributos de los beneficios de estas compañías, controlar los recursos naturales del país, fortalecer el papel del Estado como motor económico y reducir la dependencia en EE UU, que es el principal aliado comercial de Venezuela y destino de un 40% de sus exportaciones de crudo.

Los mercados han reaccionado de forma muy negativa ante este anuncio. En los días que siguieron al anuncio la Bolsa de Caracas cayó más de un 18%; Cantv perdió 770 millones de dólares (y la semana pasada otro 14%), y las acciones de EdC cayeron en un solo día un 20% antes de que se suspendiera su cotización. La incertidumbre también ha impactado en el valor del bolívar que ha perdido más de un 30% desde el anuncio de Chávez.

El gran interrogante es si la compra

de estas acciones se hará a precio de mercado en cumplimiento de la ley de mercados de Venezuela que exige un "precio justo" de compensación. Las señales han sido muy contradictorias. Nadie duda de la capacidad del Gobierno venezolano de poder asumir el coste de las nacionalizaciones ya que nada en la abundancia de los petrodólares, que le han permitido acumular unas reservas de 370.000 millones de dólares y tiene un fondo de reserva adicional de 12.000 millones. La duda reside en su disponibilidad a pagar. Los antecedentes no permiten ser muy optimista. En los últimos años el Gobierno ha expropiado tierras y se ha negado a pagar ninguna compensación. El Gobierno sigue azuzando la incertidumbre y el pasado día 22 Chávez anunció que los accionistas de Cantv no serían compensados a precio de mercado cuando se nacionalizase la compañía.

La mayoría de los observadores advierten de los riesgos de estas decisiones por el impacto que pueden tener en la inversión extranjera. Venezuela lleva tiempo sufriendo la caída de la inversión privada y esta decisión sólo acelerará esta tendencia. Además si estas políticas se concretan marcarán un sesgo autoritario muy preocupante. Al mismo tiempo, toda esta retórica no puede enmascarar la continua dependencia del país en exportaciones de petróleo (cuyo precio ha caído en sólo seis meses de 78 a 56 dólares el barril), lo cual hace que los cientos de todas estos proyectos sean de barro.

La historia muestra que el populismo y las nacionalizaciones llevan al fracaso. Chávez haría mejor en fijarse en sus vecinos, como Chile o Brasil, que con la consolidación de sus instituciones democráticas, así como la implementación de políticas monetarias y fiscales ortodoxas, la apertura de mercados y el desarrollo de programas sociales están sentando bases para un crecimiento sostenible y un reparto más equitativo de la riqueza.

*Decano de la Universidad de Suffolk en Boston, director de su campus en Madrid, y codirector del seminario de Estudios Ibéricos del Centro de Estudios Europeos de la Universidad de Harvard sroyo@suffolk.edu*

### CincoDías

Director Jorge Rivera  
Subdirectores José Antonio Vega y Jorge Chamizo  
Redactores Jefes Fernando Sanz (Empresas), Ángeles Gonzalo (Finanzas), Juan José Morodo (Opinión), Rafaela Perea (Diseño), Gonzalo Garteiz (Cierre), Patricia Collino y Nuño Rodrigo (Mercados-5D-Cinco Sentidos)  
Secciones Cristina Garrido y Cecilia Castelló (Empresas), Carmen Monforte (Energía), Antonio Ruiz del Árbol (Telecomunicaciones), Marimar Jiménez (Cinco Red), Arantxa Corella (Buen Gobierno), Ana Perona (Finanzas), Bernardo Díaz y Juan Ferrari (Economía), Marian Palacios (Especiales), Federico Castaño (Política), Kirru Artea (País Vasco) y Óscar Laguarda (Infografía)  
Corresponsales Ana B. Nieto (Nueva York) y Bernardo de Miguel (Bruselas)  
Gerente María Frías  
Adjunta a Gerencia Marta Moldes  
Operaciones José Luis Gómez  
Producción Ángel Martín Distribución Juan Alberto Parra Marketing Belén Rueda  
Suscripciones Alberto Alcántarilla Sistemas Alfonso J. González  
Depósito legal: M-7603-1978. Difusión controlada por OJD  
Edita Estructura, Grupo de Estudios Económicos, S.A.  
Gran Vía, 32, 2ª planta, 28013 Madrid, Teléfono 915 386 100.

### REVISTA DE PRENSA

#### ● Lo i-Legal en Noruega

En Noruega un monopolio total en la venta de alcohol es legal, pero ahora no lo es el mercado de Apple en las descargas musicales, un 70% -probablemente temporal- (...). Apple tiene una web en internet, iTunes, desde donde se pueden descargar las canciones a su exitoso reproductor personal iPod. Pero Apple usa un software propio por el que

las canciones descargadas desde iTunes no pueden ser reproducidas en los aparatos de la competencia. Esas son las objeciones del Defensor de Noruega.

Detrás de este caso se esconde la sombra de Microsoft, con iTunes interpretando el personaje de Windows e iPod el papel de Windows Media Player (...). Pero esperen un momento. Hay grandes diferencias

entre Windows e iTunes (...). iTunes tiene docenas de competidores y sólo tiene unos pocos años (...). Sus usuarios se descargan música para ellos mismos y no les importa si otros hacen lo mismo. Todo esto hace muy difícil que Apple use el monopolio de iTunes para incrementar el precio de venta del iPod (...). El éxito de Apple en la música digital se debe al diseño,

innovación y al buen modelo de negocio: cualidades para fomentar, más que para castigar por la vía de cuestionables reglas del mercado. Quizá Noruega necesita ordenar el alcohol antes que preocuparse por el rock and roll.  
*Financial Times, Londres*

#### CARTAS AL DIRECTOR

Cinco Días, Gran Vía, 32.2 planta  
28013 Madrid | cartas@cincodias.es