



Expansión

© Unidad Editorial, Información Económica SLU, Madrid 2011. Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser -ni en todo ni en parte- reproducida, distribuida, comunicada públicamente ni utilizada o registrada a través de ningún tipo de soporte o mecanismo, ni modificada o almacenada sin la previa autorización escrita de la sociedad editora. Conforme a lo dispuesto en el artículo 32 de la Ley de Propiedad Intelectual, "queda expresamente prohibida la reproducción de los contenidos de esta publicación con fines comerciales a través de recopilaciones de artículos periodísticos".



Eduardo Martínez Abascal

Estimular la demanda vs. mejorar la economía

Hablaba yo recientemente con un político sobre la necesidad de reducir el gasto público. Su respuesta fue: "Edu, en tiempos de crisis tenemos que estimular la demanda, que sino el país se para". Esta opinión está muy extendida tanto en la clase política como en la opinión pública en general. Es el llamado enfoque keynesiano, que ve en el gobierno el gran motor de la economía. Creo que esto es erróneo y nos ha llevado a muchos problemas que, a la postre, pagan los ciudadanos.

Según este enfoque, si la demanda de un producto aumenta, surgirán empresas que vendan ese producto, estas empresas crearán empleo y la economía empezará a funcionar. Basta, pues, con que el Estado dé dinero para crear esa demanda. En esta idea se basaba el famoso *Plan E* que nos costó 8.000 millones de euros de dinero público para construir aceras. Las empresas que se lucraron de esa ayuda subsistieron durante un año más, para luego acabar muriendo si no eran competitivas y sobreviviendo las que sí lo eran.

Imagínese usted que su empresa fabrica yogures y que las ventas empiezan a bajar dramáticamente porque su producto ya no es competitivo (por precio alto o calidad baja). Idea brillante: dar dinero a los empleados para que se lo gasten comprando sus yogures. Las ventas volverán a subir y quizás usted se quede tranquilo temporalmente. Pero la empresa perderá más dinero y además estará escondiendo el verdadero problema: que su producto no es el que era. En definitiva, usted se está haciendo trampas al solitario. Pues esto mismo es lo que hace el Estado con las llamadas políticas de fomento de la demanda.

Lo que hay que hacer, en mi opinión, es estimular la economía y no estimular la demanda. Y para estimular la economía necesitamos que las empresas de aquí vendan más. Y para vender más, tienen que ser competitivas, es decir, producir producto de calidad a precio competitivo en el mercado, y luego salir a venderlo fuera si, por lo que sea, aquí la demanda no tira. El Gobierno puede ayudar en esta tarea: regulaciones sencillas y pocas, infraestructuras que abaratén costes, fomentar el *brand name* del país, mejorar la educación, etc.

Lo que el Gobierno puede y debe hacer es facilitar la vida a la empresa. Para ello, lo primero que tiene que tener claro es que la empresa es el motor de creación de riqueza y bienestar para el ciudadano, y no un explotador indeseable. Sería bueno que el Gobierno fomentara un mayor reconocimiento social para la empresa y el empresario.

Profesor del IESE

BMG, FILIAL DISCOGRÁFICA DEL GRUPO ALEMÁN, EN LA QUE KKR POSEE UN 51% DEL CAPITAL, ESTUDIA COMPRAR LA GESTIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DE LOS CATÁLOGOS MUSICALES DE LAS COMPAÑÍAS RIVALES.

Bertelsmann fija el objetivo en Warner Music y EMI

Financial Times. Berlín

El grupo alemán de medios de comunicación Bertelsmann dijo ayer que estudiará hacerse con la gestión de los derechos de autor del catálogo musical de la discográfica norteamericana Warner Music o de la británica EMI para convertir su división BMG en "una de las mayores y mejor gestionadas" discográficas del mundo. El director financiero de Bertelsmann, Thomas Rabe, dijo que BMG, una sociedad mixta con la firma de capital riesgo estadounidense KKR, está atenta a la subasta de los derechos de autor que llevará a cabo Warner Music y a la posible venta de EMI, que su actual propietario, Citibank, podría anunciar en los próximos meses. No obstante, Rabe añadió que BMG no está dispuesta a pagar sumas astronómicas, por lo que se plantearía nuevas alternativas si los precios se disparan.

Aunque BMG no lograse incorporar la gestión de derechos de autor de Warner Music o EMI, con su estrategia de adquisición de catálogos y derechos de discográficas pequeñas y medianas, la compañía germana prevé duplicar su facturación hasta una horquilla de entre 400 y 500 millones de euros en 2015, aumentando el margen operativo hasta el 25%. Bertelsmann



El consejero delegado de Bertelsmann, Hartmut Ostrowski, ayer, presentando los resultados anuales.

BMG prevé duplicar las ventas en 2015, hasta 500 millones de euros, con un margen del 25%

dijo que espera que KKR siga teniendo el 51% de BMG y aseguró que el negocio musical, con el que prevé entrar en Brasil, Australia y Asia este año, encaja bien entre otros de sus activos, como la televisión RTL y la editorial de libros Random House.

Resultados

Durante la presentación de los resultados de 2010, Bertelsmann dijo que, gracias al recorte de costes y algunas desinversiones, ha conseguido reducir su deuda de forma suficiente como para invertir en áreas como educación y

sistemas de información. El grupo alemán aumentó la facturación un 4,5% el año pasado, hasta 15.800 millones de euros, con un beneficio bruto de explotación (ebitda) que se multiplicó por cuatro, hasta 1.900 millones de euros, lo que representó un margen de explotación del 11,7%. El beneficio neto pasó de 35 a 656 millones de euros y la deuda del grupo se rebajó de 6.000 a 4.900 millones de euros.

El consejero delegado, Hartmut Ostrowski, dijo que, con esta situación, la empresa "está preparada para invertir de nuevo".

TODA LA INFORMACIÓN SOBRE NUESTROS TRENES EN TU MÓVIL

renfe.mobi

902 320 320 www.renfe.com

EL TIEMPO

MÁXIMA	MÍNIMA
23	7

Tenerife Valladolid

ESPAÑA

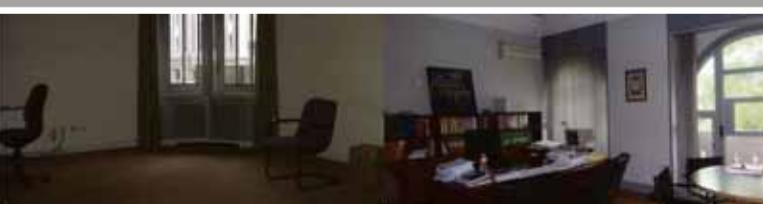
Ciudad	Máx.	Min.	Condiciones	Ciudad	Máx.	Min.	Condiciones
A Coruña	17	13	Lluvioso	Sevilla	22	11	Nuboso
Barcelona	19	13	Lluvioso	Tenerife	23	16	Nuboso
Bilbao	18	11	Lluvioso	Toledo	18	8	Nuboso
Madrid	17	7	Nuboso	Valencia	21	11	Nuboso
Málaga	21	13	Nuboso	Valladolid	16	7	Nuboso
P. Mallorca	20	8	Nuboso	Zaragoza	19	9	Nuboso

EUROPA

Ciudad	Máx.	Min.	Condiciones	Ciudad	Máx.	Min.	Condiciones
Ámsterdam	13	-1	Nuboso	Londres	15	3	Despejado
Berlín	12	0	Despejado	Moscú	3	-4	Lluvioso
Bruselas	16	2	Despejado	Praga	15	0	Despejado
Estocolmo	3	-2	Nuboso	Roma	18	8	Despejado
Ginebra	16	3	Despejado	Viena	16	5	Nuboso
Lisboa	18	12	Nuboso	Zurich	16	5	Nuboso

MUNDO

Ciudad	Máx.	Min.	Condiciones
Buenos Aires	24	11	Despejado
México	29	14	Nuboso
Miami	25	23	Nuboso
Nueva York	9	1	Nuboso
Rabat	19	10	Nuboso
Tokio	14	4	Despejado



OFICINA GRAN VÍA

Gran Vía

precio alquiler:

5.000€/mes (negociables)

OFICINA GRAN VÍA

Callao

precio alquiler:

10.000€/mes

OFICINA Pº CASTELLANA

Pº Castellana

precio alquiler:

9.000€/mes

OFICINA SALAMANCA

Velázquez

precio alquiler:

4.500€/mes

Magnífica oficina de 280m2, exterior a Gran Vía, planta 3º, edificio impecable, dispone de ascensor y portero físico, tres despachos y dos zonas diáfanas muy amplias, 2 baños y ofice.

Oficina de 550m, situada en edificio representativo, con vistas a la Plaza del Callao y Gran Vía, toda exterior, dispone de nueve despachos, sala de espera, sala de juntas, dos aseos, ofice, portero fisi, ascensor y montacargas, dos entradas.

Oficina impecable en edificio representativo, 665m, tiene techos altos, dispone de 20 despachos, varios archivos, almacén y ofice. Calefacción central, aire acondicionado e instalación de cableado.

Oficina impecable en portal de lujo, 300m, dispone de 7 despachos, sala de espera, sala de juntas, ofice y dos baños, aire acondicionado y calefacción.

GILMAR.es
CONSULTING INMOBILIARIO

GILMAR,
DE TODA LA VIDA
UN LUJO.

91 209 32 90 | www.gilmar.es
Dpto. Alquileres