



© 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

## ¿Político de partido o de Estado?

Nos quejamos con frecuencia de que los políticos están muy separados de la vida real, o de que no tienen experiencia para gestionar la Administración Pública, que representa la mitad de la economía del país. Creo que nuestro sistema político contiene los incentivos que llevan a este tipo de situaciones. Veamos.

Todo individuo intenta mantener su puesto de trabajo. El empresario aspira a vender más, crear puestos de trabajo etc., y si vienen mal dadas gastar menos para sobrevivir. Al político le ocurre exactamente lo mismo. Intenta mantener su puesto de trabajo. ¿Qué debe hacer para ello? Sencillo, seguir las indicaciones estrictas de su jefe, que es el que le ha nombrado. Y su jefe es el partido, pues el partido es el que te incluye en la lista electoral. Si miramos el perfil de nuestros políticos, abunda el de los que han trabajado en el partido desde los 18 años, sin otra experiencia profesional externa. Muchos no han acabado carrera universitaria, cosa que en los años 60, 70 y 80 aún podía entenderse; en 2010 no se entiende.

Una vez elegido concejal, diputado, etc., tiene el problema de la doble lealtad: ¿dedico mi tiempo a servir al ciudadano? Por ejemplo, ¿voto en conciencia lo que creo que debo votar? Mal proceder, pues el partido te echará. Igual que te echaría la empresa si no haces lo que te piden. El proceder prudente es seguir dedicando mucho tiempo al partido para escalar en las listas y que cuenten contigo para más altas responsabilidades. Es lo mismo que una empresa, pero aquí el incentivo está puesto para servir al partido y no servir al ciudadano, que es el que te ha elegido para que le sirvas.

Al cabo de veinte años eres un experto de lo que has hecho: dirigir un partido político. Lo sabes todo sobre cómo organizar un partido y quizá también sobre cómo ganar elecciones. Pero no tienes experiencia en cómo gestionar el país.

El otro requisito para mantener el puesto de trabajo es ganar las elecciones. Por eso, el político ha desarrollado la capacidad (de la que otros carecemos) de saber ver el efecto de sus decisiones en votos. El político no puede proponer soluciones buenas para el país, pero que no gana votos, pues perdería las elecciones y su puesto de trabajo, y además tampoco podría llevar a cabo sus planes de mejora. Por eso, a la postre, los incentivos están puestos para que actúe muy a corto plazo, con el único objetivo de ganar elecciones y tener al partido contento.

Profesor del IESE

LA TECNOLOGÍA SMART DIAGNOSIS DETECTA Y COMUNICA A TRAVÉS DEL MÓVIL LAS AVERÍAS AL SERVICIO TÉCNICO SIN NECESIDAD DE ACUDIR A CASA. EL GRUPO COREANO LG LA INSTALA EN SUS EQUIPOS DE LAVADO.

## “Buenas, soy la lavadora, me duele el tambor”

Ana Medina. Madrid

Se acabó el “vuelvo otro día porque no tengo la pieza” o los gastos de desplazamiento del técnico que no puede reparar la avería. El fabricante de electrodomésticos LG lanza en España la tecnología Smart Diagnosis, que identifica y comunica las incidencias o averías a través del teléfono, ahorrando tiempo y dinero.

Una tecnología que se incorporará a toda su gama de lavadoras a partir de mayo. En caso de avería, el usuario llama al servicio de atención al cliente desde un teléfono fijo o móvil. Siguiendo las instrucciones del operador, pulsa un botón en el cuadro de mando y acerca el teléfono para que capte las señales acústicas que emite la lavadora. Al otro lado de la línea, el sistema informático reconoce el tipo de avería.

### Ahorro en reparaciones

“El consumidor sabe desde la primera llamada qué le ocurre a la lavadora y puede ahorrarse la visita del técnico de reparación, que ronda los 60 euros”, señala Miguel Ángel Fernández, director de Marketing de la división de Electrodomésticos de LG.

El sistema puede diagnosticar todas las averías que presente el aparato, una veintena en el caso de una lavadora, se-



Una empleada de LG prueba el sistema de la futura lavadora inteligente.

gún los técnicos de LG, que añaden que el cliente puede resolver la mitad de los problemas (como el cambio de filtros o clavijas) de forma sencilla. En caso contrario, el especialista de LG irá al domicilio con las piezas necesarias

para la reparación, ya que sabrá de qué se trata.

Smart Diagnosis se ha testado con éxito en Estados Unidos y Canadá antes de llegar a Europa. Inicialmente se incorporará a las lavadoras, pero el grupo prevé que se

**El sistema ahorra la visita del técnico de reparación a casa, cuyo coste ronda los 60 euros**

instale en algo más de un año en los lavavajillas y, posteriormente, en otros dispositivos de su gama blanca.

### Servicio técnico

La compañía también ha creado el *Servicio Amigo LG*, que ayudará al cliente a conocer mejor su adquisición desde el desembalaje del artículo. Para resolver las dudas, la comunicación con este servicio puede hacerse a través de teléfono, web, chat o redes sociales.

Estas novedades forman parte de la estrategia de LG de contar con productos innovadores que creen valor y hagan más fácil la vida al consumidor. La multinacional, que destina el 5% de sus ventas anuales a investigación y desarrollo (I+D), afirma que, a pesar de la crisis, sigue creciendo. Según el grupo coreano, sólo en lavadoras, el año pasado pasó del sexto puesto en el ranking por ventas de fabricantes a la segunda posición en el mercado español. En 2011, espera ocupar la primera posición.

TODA LA INFORMACIÓN SOBRE NUESTROS TRENES EN TU MÓVIL

902 320 320 www.renfe.com

EL TIEMPO ESPAÑA				EUROPA				MUNDO									
MÁXIMA	MÍNIMA																
29	8	Sevilla	Valladolid	Ámsterdam	12	9	Nuboso	Londres	16	10	Nuboso	Buenos Aires	23	10	Despejado		
		A Coruña	25	12	Despejado	Sevilla	29	16	Despejado	Berlín	15	7	Nuboso	Moscú	6	0	Nuboso
		Barcelona	20	14	Despejado	Tenerife	22	14	Nuboso	Bruselas	15	7	Nuboso	Praga	15	7	Nuboso
		Bilbao	26	13	Despejado	Toledo	26	12	Despejado	Estocolmo	9	2	Nuboso	Roma	21	10	Despejado
		Madrid	24	12	Despejado	Valencia	23	13	Despejado	Ginebra	18	4	Despejado	Viena	17	9	Despejado
		Málaga	23	16	Despejado	Valladolid	25	8	Despejado	Lisboa	25	15	Despejado	Zurich	15	6	Despejado
		P. Mallorca	25	10	Despejado	Zaragoza	26	11	Despejado								



NAVE INDUSTRIAL  
POLÍGONO NASSICA

1.200 m<sup>2</sup> construidos. Parcela de 2.000 m<sup>2</sup>. Recepción y oficinas de lujo. Nave instalada con aire acondicionado y puente grúa. Parking en superficie. Carga y descarga camiones.

precio de venta  
1.400.000.-€



GILMAR,  
DE TODA LA VIDA  
UN LUJO.

91 209 32 50 | www.gilmar.es  
Dpto. Inversiones