

# Economia vudú... i zombi

Krugman repassa Trump, la crisi, els economistes i fins i tot les criptomonedes a través dels seus articles

**Justo Barranco**

El senador novaiorquès Daniel Patrick Moynihan va assenyalar una vegada que "tothom té dret a tenir la seva pròpia opinió, però no els seus propis fets". Moynihan, que va morir el 2003, no va poder contemplar l'actual món trumpià farcit de fets alternatius, però la seva frase apunta a què els fonaments ja estan allà. De fet, el Nobel d'Economia Paul Krugman (1953) assenyala al seu nou llibre, *Contra los zombis*, una selecció dels seus articles en *The New York Times* des del 2004, que Trump és la culminació del camí emprès pel moviment conservador del seu país en les últimes dècades. El resultat, denuncia, és que avui als EUA acceptar el que diuen les dades sobre una qüestió econòmica és en un acte partidista. I això té conseqüències greus.

Un exemple clar, remarca, va ser el succeït amb la crisi del 2008. Krugman admet que no la va veure venir. Encara que havia escrit que existia una enorme bombolla immobiliària, el va sorprendre el mal que va causar el seu esclat: no s'havia adonat de com de vulnerable s'havia tornat el sistema financer pel creixement de la banca paral·lela no regulada. Però una vegada va esclatar, diu, els economistes coneixien bé aquell escenari. Per exemple, que la inflació no repuntaria en una economia tan deprimida encara que la Reserva Federal comprés una enorme quantitat de bons de l'Estat. Tot i això, es va crear una opinió oficial republicana que ho veia perillosament inflacionari. La història és coneguda: la Fed va comprar bons per tres bilions i la inflació es va mantenir baixa. Ningú no



SANDRA DAHDAH / GETTY



**CONTRA LOS ZOMBIS**  
 Paul Krugman  
 Crítica. Barcelona, 2020  
 464 p. | Paper 22,90 € |  
 e-book, 12,99 €

va admetre el seu error. Que va causar, insisteix, un enorme patiment innecessari.

La crisi, afegeix, va mostrar també com d'equivocada estava la seva professió. Per als economistes el problema de la depressió estava resolt i no era possible un col·lapse així. I més enllà dels anys sabàtics que els hagin pogut pagar *think tanks* conservadors, assenyala, el problema va ser que van confondre la bellesa amb la veritat. La bellesa d'una economia idealitzada amb individus racionals en mercats perfectes.

Adornada a més amb fantasioses equacions.

Krugman repassa al seu llibre l'austeritat, la desigualtat i, en general, les idees zombi, les que s'arrosseguen encara que estiguin desacreditades. I devoren cervells. Idees com que gravar als rics és destructiu per a l'economia. I que abajar-los els impostos portarà a un creixement miraculós. També, clar, parla de Trump, el Govern del qual "ha estat despietat a l'hora d'oposar-se als treballadors a gairebé tots els fronts". Un home "a qui li agrada humiliar als altres" i "li dona plaer veure com els simpatitzants el segueixen encara que els traeixi".

Tanca el llibre explicant per què és criptoescèptic: pels costos de creació i de transferència dels bitcoins i perquè el seu valor depèn de les expectatives autocomplertes. No estan ancorats a l'economia real, depenen de creure-hi i el col·lapse total és possible, diu. De fet, li sembla que els entusiastes de les criptomonedes celebren l'ús de la tecnologia d'avantguarda per restablir el sistema monetari de fa 300 anys abans dels bancs centrals. I sobretot, conclou, no resolen cap problema, potser a evasors i criminals. ●

Krugman al gran festival de música i tecnologia SXSW

=====  
 "Trump gaudeix veient com els simpatitzants el segueixen encara que els traeixi"

**Joaquim Maria Perramon**

Doctor en Ciències  
 Econòmiques

## Bombolles altre cop?



Es torna a parlar de bombolles financeres i hauriem de poder aplicar el que s'ha après de la crisi iniciada l'any 2008. Una de les

lliçons és que la banca es va autoenganyar. La banca no era prou conscient de la gran capacitat que té d'influir en l'opinió pública i, sobretot, que els circuits de la informació pública es retroalimenten i poden derivar en bombolles informatives.

La segona lliçó ve de la mà dels científics que van parar atenció al fenomen de les bombolles. No és veritat que als economistes els passés desapercbut el fenomen. Simplement la bombolla informativa va fer que no els escoltessin, igual que a d'altra gent amb sentit comú. La columna de Juan José Millás (*El País* 27/06/2003) titulada *Burbujas* - cinc anys abans que esclatés la bombolla! - és antològica.

Amb l'esclat de la bombolla financera arreu del món, científics de l'economia van entrar a fons en l'estudi d'aquest fenomen. És el cas de Jaume Ventura, director i investigador del Centre de Recerca en Economia Internacional (CREI) i catedràtic d'Economia de la Universitat Pompeu Fabra (UPF), que l'any 2014 presentava la seva investigació a la Societat Catalana d'Economia (Institut d'Estudis Catalans) amb el títol *Bombolles especulatives*.

Jaume Ventura, que va recollir informació durant llargs períodes de temps pels Estats Units i d'altres països, relacionava la riquesa amb el producte domèstic. La riquesa és el valor de les cases, el valor de les empreses, el valor dels recursos naturals, el valor de tot l'estoc de capital, de la terra, de tots els factors que hi ha en un país, excepte el del factor humà. Segons Ventura, la riquesa es calcula com un valor de mercat, cosa que vol dir que si la riquesa augmenta en un període breu de temps pot ser perquè efectivament ha millorat el valor d'algun factor econòmic del país o també perquè hi ha una bombolla.

La idea és semblant a la que es fa servir a la borsa amb el PER (Price Earning Ratio) que relaciona el valor d'una empresa amb els guanys que té. Un PER elevat pot indicar que tot va molt bé però també pot ser un seriós avís que l'empresa està sobrevalorada. Jaume Ventura venia a considerar un valor normal de la relació riquesa/producte del 3,5 però preocupant quan arriba a 6, sobretot si aquest increment té lloc en un període molt breu de temps. Doncs bé, ara fa poc el Credit Suisse (Research Institute) ha publicat l'informe anual *Global wealth databook 2019*. Agafant la ràtio riquesa/PIB (2019) sembla que els millors països per invertir serien els que tenen la ràtio més baixa: Irlanda, Finlàndia, Dinamarca, i Suècia. A més, la productivitat (PIB per adult) és molt elevada. Gràcia també té la ràtio baixa, però cal parar atenció que el PIB per adult, a més de ser molt baix, ha disminuït. En aquest cas la ràtio baixa riquesa/PIB és un símptoma d'atonía.

Els països amb indicis de sobrevaloració segons la ràtio riquesa/PIB serien Itàlia, Espanya, Regne Unit, França... Però compte: l'augment del PIB en el Regne Unit del 2010 al 2019 és d'un 4,96% i augmenta més el PIB que la riquesa; en aquest cas, potser la valoració respon a causes reals i objectives. El cas d'Espanya és a l'inrevés, la valoració de la riquesa per adult ha augmentat un 8,24% mentre que el PIB per adult només ha augmentat un 2,34%, a més que continua sent baix comparat amb la resta.

La riquesa a Espanya, a la vista de les dades, sembla efectivament sobrevalorada. El que convé, havent après les lliçons de la crisi del 2008, és que aquesta vegada -l'any 2020- es faci més cas als especialistes. |

**EL ANTÍDOTO**

**Carlos Rebate**

Empresa Activa

Barcelona, 2020

284 p. | Paper 14€ | e-book, 5,99€



Carlos Rebate, que treballa al món de la intel·ligència artificial, diu que està fart de reportatges que expliquen per què la majoria de la gent serà innecessària al segle XXI i com els robots usurparan el nostre lloc de treball... sense donar pistes de com actuar en aquest territori. En aquest llibre, l'autor ofereix un antídoto: com ens podem diferenciar del món de les màquines i garantir-nos el futur laboral.

**VENDER CON ÉXITO EN AMAZON**

**Nacho Somalo i Pablo Renaud**

Lid editorial

Madrid, 2019

206 p. | Paper 19,90 € | e-book, 9,99 €



El gegant fundat per Jeff Bezos el 1994 avui és la gran referència del comerç electrònic a Occident i està posant contra les cordes els grans *retailers*. Si hi ha qui vol combatre Amazon amb regulació i lleis, d'altres hi veuen una immensa oportunitat per vendre. Aquest llibre identifica les claus per fer-lo servir com un potent canal de vendes i desenvolupament de negoci.

**CRO. CONVIERTE LAS VISITAS WEB**

**EN INGRESOS**

**José Gómez-Zorrilla i José de la Espada**

Lid editorial. Madrid, 2019

248 p. | Paper 19,90€ | e-book, 11,99€



CRO són les sigles de *Conversion Rate Optimization*, és a dir, optimització de la taxa de conversió. Això és, les tècniques i estratègies per augmentar el percentatge de visitants d'un web que es converteixen en clients. Els autors fan servir exemples com Hawkers, Nike i Netflix per fer veure la importància de l'estratègia CRO, que mostren com dissenyar i aplicar pas a pas.