



Entrevista a Xavier Sala i Martín

«Els reguladors no serveixen per a prevenir les crisis»

NÚRIA PELÁEZ

La crisi de la qual ara tot just sortim no ha estat la primera, i tampoc no serà l'última. Segons **Xavier Sala i Martín**, catedràtic d'Economia de la **Universitat de Columbia**, ha esta simplement «una més», i aprendre dels errors que la van fer néixer no evitarà que en sorgeixin de noves. El que realment preocupa Sala i Martín és que la psicosi generada per aquesta crisi ha despertat dues de les bèsties més temudes pels liberals com ell: l'excés de regulació i el proteccionisme comercial, dos problemes que, al seu parer, poden acabar convertint una crisi ordinària en catastròfica. Però l'economista que ha popularitzat les jaquetes de colors a la tribuna del Camp Nou és optimista: «El capitalisme és savi i el mercat ho acabarà posant tot al seu lloc.» En canvi, és més crític a l'hora de traçar una estratègia de competitivitat per a Catalunya i Espanya, a les quals recomana apostar per la innovació aplicada i en tots els sectors. El seu consell per als polítics és: «Copiiïn el Barça.»





Creu que una crisi de l'abast i la gravetat de l'actual és només un fenomen cíclic? O catalitza noves tendències i realitats, de manera que sortirem de la crisi en una situació força diferent de com hi vam entrar?

La crisi és inherent a l'economia de mercat, ha existit i existirà sempre. Aquesta és una crisi més i ni tan sols no és la més gran. Quantitativament, per exemple, no té res a veure amb la Gran Depressió, que va tenir una magnitud molt més important. De les crisis, però, també se n'aprenen coses, com dels accidents d'avió, tot i que segurament la propera crisi tindrà altres causes. El que sí que pot passar és que n'acabi sortint un sistema diferent. Se n'ha culpat el sistema de regulació i s'acabarà creant un sistema més intervencionista que el que teníem abans; i això serà dolent. Es comet una gran fal·làcia. Espanya, per exemple, ja té massa regulació i si es deixa que els reguladors tornin a dominar el món anirem pitjor. Això és especialment cert al Tercer Món, on tradicionalment els governs s'han intentat ficar massa en l'economia, la qual cosa ha ofegat els països. I ara que començaven a sortir-se'n tornaran a caure perquè la manca de regulació s'ha considerat la culpable de la crisi. El problema de creure que la solució és més regulació rau en el fet que els reguladors no saben què fan. Els bancs dels EUA i de molts altres països han donat crèdits a gent que no els podia pagar i les regles de Basilea els permetien agafar les hipoteques, empaquetar-les i revendre-les a empreses subsidiàries. Hi havia, clarament, una regulació vigent.

«La crisi és inherent a l'economia de mercat i existirà sempre. Aquesta és una crisi més i ni tan sols no és la més gran.»

El problema és que estava mal feta. Ara canviaran aquestes regles i es pensen que amb això ho solucionaran tot. Però s'equivoquen, perquè la propera crisi vindrà per una altra banda. El problema de creure que tot s'arregla amb regulació és que l'excés de regulació pot aturar el progrés, i no volem aturar-lo. Els reguladors no van tan ràpids com els innovadors. En el cas espanyol, el novembre del 2008, José Luis Rodríguez Zapatero

va voler donar lliçons sobre la regulació del sistema financer espanyol al G-20 de Washington. Curiosament, no van veure el problema que hi havia en el tema immobiliari. Si el Banc d'Espanya tenia tanta visió per a preveure que els bons tòxics nord-americans causarien problemes, per què no va impedir que la banca concentrés tants crèdits en el sector de la construcció que, al cap i a la fi, ha estat la causa de la crisi espanyola?

Clarament, els reguladors no serveixen per a prevenir les crisis i la creença que n'evitaran de futures és falsa i ens portarà al fracàs.

Molts països, des dels EUA fins a Catalunya i Espanya, han orientat els capitals cap a activitats especulatives amb rendiments a curt termini en detriment d'activitats productives amb una visió a llarg termini. Considera que els incentius que ho han propiciat es modificaran prou per a no tornar a caure, d'aquí a uns quants anys, en una crisi similar a l'actual?



La mentalitat de l'ésser humà és guanyar diners fàcilment. Quan hi ha una activitat que dona un rendiment per sobre del normal, tothom s'hi apunta i això crea el que els economistes anomenem «bombolles». Si, de sobte, es posa de moda el totxo, comença a pujar de preu, es compra, segueix pujant, i així successivament. Això és una tendència natural de l'home, i en sortiran d'altres. Ara ha passat el que va passar als anys noranta del segle XX amb les punt-com, que es consideraven diners segurs. Però tot això no té res a veure amb la naturalesa del sistema, sinó que està relacionat amb la naturalesa humana.

Com creu que es pot reorientar la insuficient propensió a l'estalvi dels Estats Units i de les economies occidentals i l'excessiva dependència del finançament exterior de països com la Xina?

Jo crec que això es corregirà sol. Una de les raons per les quals els americans no estalviaven era perquè tenien la mentalitat del diner fàcil, però això ja està canviant. Precisament, un dels problemes que hi ha avui als EUA és que la gent ha deixat de consumir i estalvia, perquè el banc no deixa diners i els preus han tornat al seu estat original. El que és un problema és que els xinesos han mantingut la seva moneda artificialment baixa i,

per tant, el dòlar artificialment alt. L'estratègia d'exportació il·limitada que tenen els xinesos és un desequilibri que també es corregirà sol perquè la manera com la Xina manté la moneda barata és comprant dòlars i venent iuans. Estan creant una gran inflació i, a la llarga, els preus en iuans pujaran molt i aquesta estratègia morirà. Arribarà un dia en què un xinès no sabrà què fer amb tants dòlars i ells mateixos s'adonaran que això no té sentit i que són la fàbrica del món a canvi de papers impresos amb la cara de George Washington. Aquests diners, un dia o altre els hauran de fer servir i llavors baixaran de preu. El sistema econòmic té els seus propis mecanismes de correcció.

Hi ha qui considera que la crisi de General Motors era inevitable i que, amb la crisi, només s'ha accelerat. Els països industrials estan condemnats a perdre la major part de les indústries tradicionals? O hi ha models alternatius que les fan viables?

Hi ha grans empreses automobilístiques que funcionen molt bé als Estats Units: Toyota, Nissan, Honda... La raó per la qual General Motors i les altres empreses de Detroit tenien problemes era que, per evitar les vagues generals dels anys vuitanta del segle XX, van concedir una gran quantitat de demandes als sindicalistes que incloïen plans de pensions elevats que ara mateix estan pagant. No és un problema de productivitat ni de tecnologia, perquè a l'estat veí d'on és General Motors hi ha fàbriques de Toyota que funcionen molt bé. Per tant, el problema no és la manca de productivitat de la indústria nord-americana. És evident que els EUA poden fer cotxes, perquè si no fos així Toyota no n'hi fabricaria. És més, si ho pensem bé, el futur de l'automòbil a nivell global és brillant. Cal pensar que els xinesos comencen a augmentar les seves rendes i necessitaran cotxes per a més de mil milions de persones; i el mateix passarà a l'Índia. A més, sorgiran cotxes ecològics que comportaran la renovació de tot el parc actual. Per tant, en les properes dècades la demanda de cotxes serà alta i els beneficis multibilionaris per a aquells que ho sàpiguen fer bé.

Hem perdut el tren per a fer productes que es fan amb salaris baixos, però sí que podem fer productes

L'economista de les jaquetes de colors

Aconseguir una entrevista amb l'economista Xavier Sala i Martín (Cabrera de Mar, 1963) suposa enfrontar-se amb la complexa agenda d'un home que viu a cavall entre Nova York –on exerceix com a catedràtic a la Universitat de Columbia– i Barcelona, on fa classes com a professor visitant a la UPF i dirigeix l'àrea econòmica del FC Barcelona. Finalment, Sala i Martín rep *Paradigmes* una tarda de divendres en un restaurant barceloní, on ens dedica més de dues hores del seu valuós temps. Avui no ha pogut fer-ho, però ens explica que habitualment es troba aquí per dinar després de jugar a futbol amb els amics, la qual cosa demostra que la seva confessada passió per aquest esport no es limita a gaudir-ne des de la tribuna del Camp Nou. Sala i Martín fa honor a la seva dilatada carrera de docent parlant de forma didàctica i contundent, i completa les explicacions amb tota mena d'exemples i comparacions, tot i el risc de caure en la simplificació. Acostumats al seu singular i acolorit estil de vestir –sobretot pel que fa a l'elecció de les americanes– sorprèn trobar-lo vestit de negre de cap a peus, amb un rellotge a cada canell, potser perquè viure als dos costats de l'Atlàntic genera un trastorn d'horari considerable. Quan veu el fotògraf, però, l'economista es posa ràpidament una cridanera jaqueta de color vermell: l'objectiu desperta la seva imatge més mediàtica.

Xavier Sala i Martín es va llicenciar en Economia a la Universitat de Barcelona l'any 1985 i cinc anys després es va doctorar a la Universitat de Harvard. Ha estat professor en aquesta universitat nord-americana i a la de Yale, i des del 1995 és catedràtic a la Universitat de Columbia. També ha estat consultor del Fons Monetari Internacional i del Banc Mundial i investigador en diversos centres, com ara l'Institut d'Investigació Política de Washington o el Centre per a la Investigació de la Política Europea, a Londres. L'Essential Science Indicators el situa com un dels economistes més citats del món, i col·labora de manera habitual en diversos mitjans de comunicació. Des del 2009, Sala i Martín forma part de la junta directiva del FC Barcelona, on des del 2004 havia exercit com a president de la comissió econòmica.

La seva passió pel futbol queda palesa durant l'entrevista quan utilitza Josep Guardiola i els seus jugadors com a exemple constant. I és que no té problemes per a barrejar els seus vessants acadèmic i futbolístic: de fet, al seu perfil públic del web de la Universitat de Columbia, el primer que es veu és una fotografia de grans dimensions en què el professor mostra orgullós el trofeu de la Lliga de Campions que l'equip blaugrana va guanyar la darrera temporada.

d'alt valor afegit. A l'automòbil hi ha coses que comporten una gran innovació, inversió en tecnologia i mà d'obra qualificada, i n'hi ha d'altres que no. El que passa normalment és que els nous productes s'inventen als països rics i després passen als pobres: és el que els economistes anomenem

«cicle de producte». Intentar evitar que els productes amb poc valor afegit es quedin aquí és un error, donar subvencions per a aconseguir-ho no és la millor solució perquè, tard o d'hora, marxaran a països menys desenvolupats.

Les mesures expansives de la Xina inclouen compromisos de protecció social. Als EUA hi ha un debat sobre l'assistència sanitària universal. Estem començant a encaminar-nos cap a sistemes de benestar social més homogenis entre els països industrialitzats i cap a una competència menys basada en els costos socials i, potser, ambientals?

No està clar que als EUA la sanitat acabi com a Europa. El debat sanitari seriós no és si els pobres han de tenir accés a la sanitat. És clar que sí que n'han de tenir. Però això no és el que es discuteix. El que es discuteix és qui pren la decisió d'anar a un tipus de metge o a un altre, a una tecnologia mèdica més barata o més cara, i jo crec que la decisió l'hauria de prendre el pacient. Els xinesos, a mesura que es facin rics, faran com la resta de països, destinaran una certa quantitat de diners a la sanitat. És possible que els EUA vagin cap a una certa socialització, encara que no ho crec, perquè allà la gent vol decidir per si mateixa. Un altre tema és la qüestió mediambiental. Ens hem convertit en històrics del canvi climàtic i obliguem els països del Tercer Món a netejar el que nosaltres vam embrutar abans. Els xinesos estan disposats a reduir una mica la contaminació per cada unitat de producte interior brut (PIB) produït, però no volen sacrificar el seu creixement per compensar les destrosses del Primer Món. Jo crec que aquí no hi haurà manera de negociar: ells retallaran emissions per unitat de PIB i els americans acceptaran una mínima reducció, alguns europeus continuaran amb l'autofustigació i els espanyols seguiran posant-se en la primera fila de la manifestació, tot i que, a l'hora de la veritat, no redueixen res.



La sortida de la crisi comportarà l'afebliment de les classes mitjanes als països industrialitzats i s'accentuarà la dualitat social?

No. De moment, qui més ha sortit perdent amb la crisi són els rics, els que tenien cases i accions. Evidentment, qui ja ha acabat la seva prestació

d'atur i no té feina encara perdrà més si la situació no es recupera, però, en general, la classe mitjana no ha perdut gaire poder adquisitiu. Tot i amb això, països com Espanya hauran de pensar bé com solucionen un problema greu que és el de la immigració. Espanya no ha viscut mai una situació com l'actual: hi ha hagut immigració però les coses anaven bé, i ara, si no se soluciona, hi haurà fractura social. Es crearà un problema perquè molts immigrants que es queden a l'atur no tenen cap xarxa familiar que els protegeixi. I si hi ha immigrants treballant i espanyols a l'atur, també hi haurà discrepància. Si no es tracta aquest problema social poden sorgir partits nazis que se n'aprofitin, com ja ha passat en altres països. I no crec que els immigrants marxin per la crisi, perquè per a ells suposaria tornar a una vida pitjor que la que tenen aquí.

«La mentalitat de l'ésser humà és guanyar diners fàcilment. Després de la bombolla del totxo en sortiran d'altres, perquè és una tendència natural de l'home.»

Els Estats Units deixaran de ser el motor del consum mundial? Quins efectes tindrà, si això es produeix?

No ho deixaran de ser perquè continuaran sent el país més ric del món. El consum dels EUA representava el 25 % del PIB mundial i, encara que baixi una mica, continuarà sent molt important. A mesura que la Xina i l'Índia es vagin fent grans, el pes dels americans anirà baixant si puja el PIB mundial. Des de la Segona Guerra Mundial el pes dels americans ha anat baixant, però encara és important. La Xina, per exemple, encara és un país molt pobre. El seu PIB per càpita és de 5.000 dòlars, mentre el dels americans és de 35.000. Potser d'aquí a cinquanta anys hauran convergit.

L'actual caiguda del comerç internacional, és conjuntural o assistirem a una certa desglobalització? Anem cap a una desglobalització proteccionista, potser basada en els requisits ambientals?

La caiguda del comerç internacional és conjuntural i perillosa, ja que hi pot haver temptacions



proteccionistes. Els països rics sempre han buscat excuses per tal que els països pobres no puguin vendre. I ara el pretext és el medi ambient, com abans ho van ser l'explotació dels treballadors, les condicions sanitàries, etc. La qüestió és que ells venen més barat i, com que no hi podem lluitar econòmicament, ho fem políticament. Això és el proteccionisme. Fa poc, Barack Obama va posar un aranzel d'un 35 % als pneumàtics xinesos i els xinesos es van revenjar amb un aranzel als pollastres americans. Aquesta situació és molt perillosa perquè la gran diferència entre la crisi d'ara i la del 1929 és el proteccionisme. El que va convertir la crisi del 1929 en una catàstrofe va ser el proteccionisme. A la reunió del G-20, després de la fallida de Lehman Brothers, la primera frase que van dir els governs va ser «no farem proteccionisme», però tots n'han fet.



En quina mesura creu que són consistents els anomenats brots verds de l'economia nord-americana? Creu que hi ha el perill que ens trobem en una crisi amb forma de W? Què és el que caldria fer per a evitar-ho?

Jo crec que ens trobem en una crisi amb forma de dues W, com el cabell d'en Bart Simpson. Quan els historiadors parlin d'aquest període diran que els líders eren uns esquizofrèncics, perquè la solució que han donat al desequilibri ha estat produir un desequilibri més gran: la demanda de més megacrèdits pels governs, la qual cosa ha creat un gran desequilibri fiscal. A la reunió del G-20 van dir que sabien perfectament que hi havia aquest gran desequilibri fiscal, però també que creien que no era el moment de fer res perquè retallar el dèficit implicaria reduir despeses i augmentar costos, la qual cosa comportaria una recaiguda. A això se li sumen altres desequilibris. El primer és el monetari: per solucionar la crisi els governs han imprès diners i la massa monetària s'ha disparat. El més normal és que es produeixi inflació: si no s'ha produït és perquè els diners no han circulat. Quan l'economia es recuperi, tots aquests diners circularan i es crearà inflació, i quan el Govern intenti aturar-la augmentarà el tipus d'interès i tornarem a una recessió. Un altre desequilibri és el dèficit exterior, que s'haurà de corregir. Als EUA no li costarà gaire perquè el seu motor interior, Silicon Valley, ha continuat funcionant,



▲ «Ens trobem en una crisi en forma de dues W, com el cabell de Bart Simpson.»

El Barça com a exemple

Xavier Sala i Martín defensa que, per a convertir Espanya en un país innovador, el primer pas és posar les bases d'un sistema educatiu que ajudi a desenvolupar una mentalitat treballadora i emprenedora. «El problema que hi ha a Espanya és que aquí tothom vol anar a *Gran Hermano* i fer-se ric i famós en quatre mesos, i això fa molt de mal», lamenta l'economista. «Per a guanyar has de treballar.» A Sala i Martín li agrada recórrer a la seva gran passió pel futbol per a posar exemples econòmics, i aquesta no n'és una excepció. «Els jugadors del Barça són bons perquè treballen. Per què és tan bo l'Iniesta? Perquè des de ben petit ha treballat hores i hores. Els americans tenen una mentalitat de treball i d'esforç, igual que els xinesos i els japonesos, encara que aquests no siguin tan creatius; però a Espanya encara costa.»

però Espanya tindrà molts problemes. Un tercer desequilibri és el sectorial: a Espanya, el 19 % de l'activitat provenia de la construcció i no es pot solucionar com fa el Govern espanyol, donant diners a les constructores perquè edificuin coses que no serveixen per a res. Tots els treballadors



▲ «El PIB per càpita dels EUA, és set vegades més elevat que el de la Xina. Potser d'aquí a cinquanta anys hauran convergit.»

que han sortit de la construcció han de dedicar-se a una altra cosa i això té un cost de correcció molt gran. Un quart desequilibri molt important és l'atur, que a Espanya crea desequilibris permanents. A una persona aturada de quaranta-set o cinquanta anys, amb una esperança de vida de vuitanta anys, n'hi queden trenta sense fer res perquè no es pot reciclar.

«La solució que s'ha donat al desequilibri ha estat provocar un desequilibri més gran: la demanda de més megacrèdits pels governs.»

Aparentment, la crisi ha comportat l'ampliació del nombre de països que concerten les seves posicions per a establir les regles del joc de l'economia internacional, amb l'exemple més emblemàtic de l'ampliació del G-8 al G-20. Tanmateix, hi ha qui diu que, en realitat, anem cap un G-2 format pels Estats Units i la Xina. Què n'opina?

Penso que el més important és el G-1. A l'últim document del G-20 no hi ha ni una sola mesura

que parli d'una coordinació de la regulació financera entre tots. El **Banc Mundial** és una entitat en la qual els EUA i Europa posen els diners i els països pobres els reben. Si la Xina o l'Índia hi volen tenir presència, hauran de pagar. Els Estats Units continuaran fent el que vulguin. De fet, Obama diu el mateix que Bush, encara que no ho sembli perquè ho diu amb un somriure a la boca.

Com a un dels principals responsables de l'informe sobre competitivitat publicat pel **World Economic Forum, quines mesures recomanaria a Catalunya i a Espanya per a millorar la seva competitivitat?**

D'entrada haurien de llegir la definició de competitivitat. Per als països pobres vol dir produir més barat, però amb això es mor d'èxit i llavors s'ha d'innovar i fer coses diferents dels altres. No obstant això, no es pot confondre innovar amb fer recerca i desenvolupament (R+D). La innovació vol dir aplicar idees noves al món de l'empresa, i aquestes idees han de sorgir en tots els sectors i no tan sols en les tecnologies de la informació o en la biomedicina. Per exemple, tres de les grans innovacions dels darrers anys s'han produït al sector del cafè –amb Nespresso i Starbucks– i al tèxtil, amb Zara. Això demostra que s'ha d'innovar arreu. Construir un parc tecnològic i intentar que vinguin els millors a investigar aquí perquè a Barcelona hi ha un bon clima és somiar truites. Hem de potenciar els sectors en els quals siguem bons innovadors, però no és la Generalitat qui ha de decidir en quins sectors s'ha d'innovar. El que han de fer els governs és crear les bases perquè els ciutadans tinguin idees, i això vol dir àmplies reformes al sistema educatiu perquè la gent sigui innovadora amb una altra mentalitat. Per a facilitar-ho, calen infraestructures, noves lleis –ara és molt complicat crear empreses perquè hi ha massa burocràcia– i mentalitat per a aplicar aquestes noves idees –la gent ha de voler arriscar-se i que no li ho donin tot fet–. També són necessàries unes reformes profundes al mercat laboral per a induir la gent a treballar més. S'ha d'eliminar l'excessiu igualitarisme i pagar més a qui val més per afavorir la competitivitat. Finalment, el sistema financer s'ha de fer competitiu: no pot ser que un país que canvia contínuament



tingui un sistema financer dominat per una banca conservadora. El sistema financer ha de ser capaç de finançar innovació.

«La innovació vol dir aplicar idees noves al món de l'empresa, idees que han de sorgir en tots els sectors i no tan sols en les tecnologies de la informació o en la biomedicina.»

La retallada dels pressupostos prevista pel Govern espanyol en matèria de R+D sembla que, a nivell mundial, no és tan singular com podríem pensar, tant pel que fa a administracions públiques com a empreses. Quina opinió té d'aquesta opció?

S'equivoca la gent que pensa que fent R+D n'hi ha prou. S'han de canviar moltes coses a les universitats espanyoles, com, per exemple, donar incentius, canviar el sistema de retribució... Aquí ningú té incentius per a treballar. Un catedràtic a Espanya cobra 50.000 euros, que és poc més del que es paga als EUA a un estudiant que fa d'ajudant d'investigació. Als EUA els professors cobren molt més perquè hi ha competència entre universitats per endur-se els millors, els quals, al seu torn, atreuen més i millors alumnes. Aquí es cobra un salari mínim i no hi ha ganes de fer

coses, i això s'ha de canviar. Si vols un bon sistema de recerca has de començar per aquí. Això no vol dir que no calgui destinar diners a la ciència. Se n'hi han de destinar, i molts. Però s'han d'administrar de manera que es donin els màxims incentius als investigadors per a fer recerca.

La seva dilatada experiència universitària als EUA li permet constatar una tendència que duu a un major retorn de talent cap als països d'origen de persones formades a les universitats nord-americanes?

Només tornaran en la mesura en què els seus països d'origen tinguin el bon criteri de donar-los el que els correspon. El talent no és del territori, és de les persones. Jo, per exemple, vaig anar a Harvard fa vint-i-cinc anys perquè allà hi havia l'Andreu Mas-Colell. El fet que jo no hagi tornat a Catalunya a donar classes, ha estat dolent per a Catalunya? Doncs no ho sé. D'una banda és veritat que dono classes a estudiants americans. Però, de l'altra, el fet que jo estigui aquí facilita que molts estudiants catalans vinguin a Columbia com jo vaig anar a Harvard perquè hi havia en Mas-Colell. D'aquesta manera, Catalunya també se n'ha beneficiat. Molta gent treu profit de l'aventura dels pioners, com ha succeït amb Pau Gasol a l'NBA. Gràcies al fet que ell va marxar, ara el bàsquet català està molt bé.

NÚRIA PELÁEZ

Llicenciada en Periodisme per la UAB i màster en Direcció de Comunicació per la UPF. Col·labora habitualment a la secció d'economia de *La Vanguardia* i al suplement *Dinero* del mateix diari. Ha estat redactora de l'Agència Catalana de Notícies i col·laboradora externa de diversos mitjans de comunicació i publicacions corporatives.

