



# Opinió

La tribuna

## Així ens va

**Arnau Bonada**

Economista, president de la Xarxa Onion i vicepresident segon del CIESC



**N**oriel Roubini és un economista que es va fer famós per predir la gran crisi financera del 2008. Es coneix popularment com a Dr. Doom, per la seva visió sovint catastrofista de l'economia, amb obres de referència com el seu llibre *Megathreats*, en què identificava deu grans amenaces globals. En un article recent al prestigiós portal *Project Syndicate*, ha reflexionat sobre Europa i els reptes que afronta en el context geopolític actual.

Les dades que exposa, tot i ser conegudes, no deixen de ser demolidores. En els últims quinze anys, el PIB per càpita de la Unió Europea ha passat de representar el 76,5% del nord-americà a situar-se al voltant del 50%. Fins i tot l'estat més pobre dels EUA, Mississipi, supera en aquest indicador França, Itàlia o Espanya. L'explicació d'aquesta bretxa creixent és el diferencial en productivitat i innovació. De les cinquanta empreses tecnològiques més potents del món, només quatre són europees.

Segons Roubini, les principals causes que expliquen l'endarreriment d'Europa són l'absència de grans mercats de capital per finançar *start-ups*, l'excés de regulació, la manca d'inversió en defen-

sa –vector d'innovació posterior en aplicacions civils– i una cultura diferent respecte al risc empresarial. En relació amb aquest darrer factor, explica que “fins fa relativament poc, un emprenedor fracassat en alguns països de la UE podia enfrontar-se a sancions penals, mentre que als Estats Units sovint es considera que un fundador tecnològic que mai no ha fracassat és massa advers al risc.”

En una entrevista recent a *La Vanguardia*, el dissenyador i empresari Tommy Hilfiger explicava com el gran MBA de la seva vida va consistir a fer fallida als 24 anys. Va haver de començar de zero, però gràcies a tot el que va aprendre, als 30 ja havia triomfat. El fracàs que acaba conduint a l'èxit és un patró que es repeteix en molts empresaris nord-americans, amb exemples tan cèlebres com Walt Disney, Henry John Heinz (Ketchup), Colonel Sanders (KFC), Henry Ford o molts dels actuals líders tecnològics. Com diuen allà, “fail fast, learn faster”.

Al nostre estimat país, les coses són ben diferents. Estic especialment indignat amb les prestacions per cessament d'activitat; el que, popularment, es coneix com l'atur dels autònoms. Segons les darreres dades publica-

des, a Catalunya prop d'un 60% de les sol·licituds són rebutjades. Una autèntica vergonya.

Us podria parlar de casos tan flagrants com el d'una clienta que tenia una botiga de roba al barri de Gràcia de Barcelona. El propietari del local li va voler doblar el lloguer i va haver de tancar perquè no va poder assumir les noves condicions. Doncs li van denegar la prestació perquè van considerar que hauria pogut buscar un altre local.

Voleu un altre cas? Uns clients amb un restaurant al Raval que van haver de tancar per l'acumulació de pèrdues provocades pel deteriorament progressiu del barri. Com que l'empresa va quedar amb deutes de préstecs ICO, no la van poder liquidar, malgrat que ja no tenia cap mena d'activitat econòmica. Doncs com que encara eren administradors d'aquesta societat inactiva, prestació denegada.

Així és com l'Estat tracta aquells que es juguen el seu patrimoni –i la salut– per generar PIB. Els obliga a cotitzar per una prestació que després els denega. Ja us ben asseguro que a la majoria els passen les ganes de tornar-ho a intentar. Així ens va.