LLIBRES
NOVETATS

Els EUA poden fer fallida?

Ray Dalio, llegendari inversor de Wall Street, analitza el cicle del deute i adverteix sobre l'autoritarisme

Piergiorgio M. Sandri

Ray Dalio és una de les figures icòniques del món de la inversió. El seu fons d'inversió Bridgewater Associates va arribar a ser el *hedge fund* –fons de cobertura– més gran per actius sota gestió al llarg d'aquest segle. Des de fa uns anys, Dalio va pel seu compte i es dedica a publicar llibres que aconsegueixen milions de còpies venudes. L'últim a arribar, *How countries go broke*, va sortir publicat als EUA tres mesos després de la reelecció de Donald Trump i, malgrat que el món des del mes de març passat ha viscut esdeveniments inesperats i convulsos, és de rabiosa actualitat.

La seva anàlisi (després d'examinar casos històrics des del 1865) es basa que existeix l'anomenat *cicle llarg del deute*, que sol durar diverses dècades (com la vida humana, uns 90 anys). El final del cicle ("inevitable", en les seves paraules) comporta un canvi de l'ordre mundial. I passa quan, a més d'arribar el deute a nivells insostenibles, coincideixen diverses circumstàncies, símptomes del punt d'inflexió: conflicte polític intern als països, tensions geopolítiques entre països, grans desastres naturals (sequeres, pandèmies) i desenvolupament de noves tecnologies.

Però és sobre l'aspecte més polític que el text de Dalio sona gairebé profètic, a més d'inquietant. "En temps de desordre, el poder financer, polític i militar importa més que les lleis i l'autoritarisme funciona millor que un col·lectivisme feble i desorganitzat. Quan fracassen les democràcies, arriben les autocràcies". L'autor recorda que "històricament, el multilateralisme només ha funcionat després de guerres, quan la gent estava farta de lluitar i hi havia un poder dominant que imposava com havien d'anar les coses. De fet, al llarg de la major part de la història, l'unilateralisme brutal i destructiu ha estat la norma".

El mític inversor s'atreveix a proposar una recepta per reequilibrar els comptes dels EUA, que és probable que agradi a Donald Trump: augment dels ingressos fiscals (fins i tot via aranzels), retallades de despesa innecessària i retallada dels tipus d'interès, just quan la Reserva Federal està sota pressió per rebaixar el preu del diner. Si no s'intervé, les conseqüències són imprevisibles. "Considero que la situació del deute del Govern dels Estats Units s'està acostant a un punt de no-retorn", escriu.

Al capítol final, Ray Dalio, que va fer la seva fortuna apostant als mercats, intenta fer previsions. Per això, dirigeix la mirada al passat. "La configuració actual de les condicions és anàloga a la que hi va haver el 1905-1914 i el 1933-1938" (és a dir, abans de l'esclat de dues guerres mundials). "Apareixen líders i polítiques més nacionalistes, proteccionistes, militaristes i autocràtiques", indica. Dalio evoca mesures extremes, com la congelació del pagament del deute, confiscació d'actius de nacions rivals, controls de capital. Per concloure: "El cicle actual del deute ha deixat en la majoria de les faccions la ferma convicció que és el moment de guanyar tant sí com no. La història ens ensenya que l'enfrontament extrem entre faccions mata".

NG HAN GUAN / AP-LAPRESSE

CÓMO QUIEBRAN LOS PAÍSES EL GRAN CICLO DE LA DEUDA
Ray Dalio
DEUSTO, 2025, 427 p.
| paper, 23,70 € | e-book, 12,34 €

Ray Dalio és un autor supervendes i intervé en diversos debats

Dalio afirma que la crisi de deute sol venir acompanyada d'una crisi de la democràcia

ACTIVA TU LIDERAZGO
Eva Cerrolaza i Esteban Betancur
LID
Barcelona, 2025
276 p. | paper, 23,95 € |

Vols exercir lideratge? Vols conèixe't a tu mateix? Vols definir el teu propòsit de vida?... Són algunes de les preguntes clau que planteja aquest llibre, que convida a qüestionar inèrcies personals i professionals per liderar amb més consciència. Estructurat en tres temps –Preparats, Llestos, Ja!–, i a través de reflexions, exemples reals i eines pràctiques, proposa un lideratge més humà i coherent, pensat per actuar amb sentit en contextos d'incertesa i canvi constant.

LA RIQUEZA EMPIEZA EN TU CABEZA
Gregorio Hernández
Vergara
Barcelona, 2026
288 p. | paper, 21,99 € | e-book, 9,49 €

Prolífic, amb 17 títols al mercat, Gregorio Hernández fa un pas més enllà d'on ho va deixar amb *Independencia financiera de la A a la Z*. L'autor insisteix que la clau no és anticipar el mercat ni el soroll polític, sinó la mentalitat amb què s'inverteix. Defensa una estratègia senzilla i sistemàtica: borsa a llarg termini, empreses sòlides i dividend com a eix. Calma, disciplina i distància davant l'actualitat articulen un llibre pensat sobretot per a lectors no especialitzats.

ESTE NO ES UN LIBRO DE LIDERAZGO
Emmanuel Gobillot
Desclée De Brouwer
Bilbao, 2025
224 p. | paper, 22 € |

Emmanuel Gobillot, consultor internacional i exdirectiu en grans firmes, desmunta tòpics del *management* contemporani després de més de dues dècades treballant amb líders i organitzacions de tota mena. Davant l'allau de manuals aspiracionals, que qualifica de "superficials", qüestiona mites com l'autenticitat o l'empatia mal entesa i reivindica idees incòmodes: l'èxit no sempre és créixer, no tot es pot mesurar i, de vegades, perdre també forma part de liderar bé.

Enric Llarch
Economista

Negocis de dos dígits

Després de molts mesos de silenci, Pepe Serra, director del MNAC, ha ofert una sèrie d'entrevistes als mitjans. A banda de l'ampliació del museu a l'esplanada de la Fira, ha parlat de les pintures de Sixena i de la col·lecció d'art català de Carmen Thyssen. Va ser l'únic, diu, que la va advertir que aquí no li llogarien la col·lecció. No som Madrid, ni Màlaga. Ni tan sols Bilbao, per poder fer tractes d'aquests. També comentava, de passada, que de la col·lecció de la senyora Thyssen només una obra de Rusiñol i una de Casas figurarien a l'exhibició permanent del Museu. Que la resta eren obres de segon ordre que al MNAC serien a la reserva.

Tot això ve a compte del projecte de museu amb aquesta col·lecció de Thyssen que uns inversors privats volen aixecar a l'antic cine Comèdia i de què, després de l'expectació inicial, fa dies que no es diu res. Pel mig hi ha hagut les crítiques de l'oposició d'esquerres a l'Ajuntament i, més importants encara, les de nombrosos professionals, encapçalats pel Col·legi d'Arquitectes. El volum addicional d'edificabilitat previst i la reduïda porció d'aquesta dedicada al museu, però plena de negocis comercials i de restauració, recorden algun projecte recent feliçment no realitzat.

Em refereixo principalment a la delegació de l'Hermitage que havia d'ocupar un solar privilegiat al costat del moll de pescadors amb l'aquiescència del port i de bona part de les forces polítiques municipals. En aquell cas també es tractava d'aconseguir una ubicació singular per construir un centre d'oci i restauració amb l'excusa d'uns préstecs –o lloguers– d'obres del museu rus que ningú sabia en què consistirien. Els promotors van rebutjar ubicacions alternatives, interessants però segur que menys rendibles per a les activitats d'oci i restauració. Afortunadament, tot va quedar en no res malgrat la insistència del port, propietari del solar. La memòria és curta, però algú s'imagina ara, amb un edifici aixecat de bell nou, què passaria amb el suposat lloguer d'obres d'art russes?

Límits
Barcelona ha d'estar oberta als projectes que aporten valor cultural real, no als que fan servir l'art com a excusa immobiliària

El cas del Comèdia també guarda semblances amb el suposat interès de la cadena hotelera de luxe Four Seasons, que volia implantar-se a l'antic Deutsche Bank, a Diagonal amb passeig de Gràcia. Això sí, calia gairebé doblar l'alçària del gratacel actual en un indret tan emblemàtic i des de fa tants anys protegit. Four Seasons no va voler operar amb la torre ja existent ni li va interessar cap altre gran edifici del Poblenou. Més que acollir turistes, el negoci era immobiliari.

Ara, per als que no entenem prou d'art per calibrar l'interès estrictament cultural de l'operació, un dels màxims especialistes del país s'ha pronunciat clarament. *Barcelona business friendly*? Depèn. Per a projectes d'alt valor afegit, basats en la tecnologia, la recerca o la innovació, braços oberts. Els qui venen a servir-se de Barcelona –en comptes de servir-la– per fer negocis amb rendiments de dos dígits, si no clarament especulatius, millor que se'n vagin a una altra banda. |