

ELS REPTES ECONÒMICS DE LA UNIÓ EUROPEA. COM AFECTARÀ LA NOVA INTEGRACIÓ FISCAL A LES COMUNITATS AUTÒNOMES?

ALGUNES REFLEXIONS SOBRE LA INDEPENDÈNCIA DE
CATALUNYA I L'ECONOMIA DELS CATALANS

Xavier Cuadras i Morató
Universitat Pompeu Fabra

1. Introducció: Catalunya, nou estat europeu?

Quan ens el mirem amb la perspectiva necessària, el món aparenta estar immers ja fa temps en una dinàmica que combina dues forces que segurament són complementàries. D'una banda, de 1945 ençà s'han creat més de 120 nous estats independents, la major part dels quals són més petits que Catalunya en nombre d'habitants; d'altra banda, també és evident que el poder dels estats ha anat minvant considerablement. Les empreses transnacionals, els mercats financers sense fronteres i els organismes supranacionals condicionen, i molt sovint fins i tot determinen, l'abast del poder regulador dels governs dels països independents. Els processos de globalització, gairebé per definició, és evident que tendeixen a difuminar els efectes de les fronteres. Això cal afegir-hi el fet que molts estats han anat cedint una part important de la seva sobirania política en uns àmbits determinats a organitzacions d'àmbit supranacional. Europa és la veritable especialista en processos d'integració política d'aquest estil; fins i tot la política monetària, un àmbit de sobirania tradicionalment reservat als estats, és compartida actualment a nivell europeu per un bon nombre de països.

La història ens demostra, per tant, que l'*statu quo* no és un ens immutable, ni les fronteres ni els seus efectes no són sagrats; se n'han creat contínuament al llarg dels darrers setanta anys. Al mateix temps, però, han perdut bona part de rellevància en un món cada cop més interconnectat i globalitzat.¹ Fa uns quants anys, dos economistes italians, Alberto Alesina i Enrico Spolaore, van publicar un llibre molt recomanable, en el qual explicaven les raons del creixement del nombre d'estats independents al món.² El fil argumental del llibre gira al voltant del dilema que hi ha entre els beneficis derivats d'una major dimensió dels països (accés a mercats més amplis, economies d'escala en la provisió de serveis públics, etc.) i els costos derivats de la uniformitat de les polítiques públiques estatals davant de grups socials amb preferències heterogènies i com afecta això els processos d'integració i desintegració política.

(1) Sobre la rellevància de les funcions reguladores dels estats nació, fins i tot en una etapa de creixent globalització econòmica com l'actual, és interessant consultar un article recent del professor de Harvard Dani Rodrik (Rodrik, 2012).

(2) Alesina i Spolaore (2003). Tot i que el llibre ha estat traduït al català, la poca qualitat de la versió catalana la fa, segons la meua opinió, de molt poc interès.

Segons el llibre, les tres forces responsables del creixement del nombre de països al món són: a) el procés de globalització econòmica i la creixent obertura comercial dels països;³ b) la disminució dels conflictes bèl·lics com a forma de resolució de les disputes a nivell internacional, i c) la generalització dels sistemes democràtics com a forma d'organització política. Mirat des d'aquest punt de vista, potser no hauríem de sorprendre'ns davant l'aparició de moviments polítics independentistes potents en el si d'alguns països europeus: al cap i a la fi, Europa és una societat profundament democràtica, econòmicament oberta i un dels llocs del món on la humanitat ha fet més progressos a l'hora de resoldre els conflictes polítics d'una manera pacífica. Som a les portes de l'aparició de nous estats a Europa? No ho podem saber del cert, però sí que sembla evident que, amb més o menys potència, s'articulen forces polítiques de caire independentista en algunes nacions europees, com Catalunya, Escòcia, Euskadi o Flandes.

La independència d'un país (Catalunya, suposem) és un projecte de naturalesa clarament política que només pot ser adequadament valorat amb criteris polítics. Vist així, l'únic realment important és que una majoria suficient de catalans decideixi democràticament si és o no preferible bastir un estat propi abans que continuar formant part del projecte polític espanyol. Això no obstant, tampoc no seria gaire raonable defugir l'anàlisi de les implicacions econòmiques que tindria un projecte de tanta transcendència per al futur dels catalans. Aquest document que teniu a les mans pretén presentar una sèrie de reflexions sobre les complexes conseqüències econòmiques que podria tenir la independència de Catalunya. El gruix de l'anàlisi se centrarà en els aspectes d'índole comercial, tot i que aquests no seran els únics que es tractaran. Els aspectes fiscals, que són molt importants però seran objecte d'altres informes específics, es deixaran aquí completament de banda.

La transició cap a la independència d'un país és un procés complicat i ple d'incerteses a tots els nivells. Analitzar-ne les conseqüències econòmiques en tota la seva complexitat superaria amb escreix l'espai del què es disposa en aquest document. Per aquest motiu, a la part més prospectiva del present article es faran dos supòsits de treball, el grau de realisme dels quals es pot discutir però que serviran per a poder precisar millor l'avaluació d'algunes conseqüències

(3) La globalització econòmica permet als països dependre menys del mercat interior i, per tant, afavoreix els potencials processos d'independència. Una visió menys optimista de l'estat actual dels processos de globalització i els riscos existents des del punt de vista comercial d'un procés de secessió a Catalunya es pot consultar en Ghemawat (2011, p. 220-222).

estrictament econòmiques de la secessió. En primer lloc, se suposarà que la independència seria el resultat d'un procés democràtic, pacífic i negociat entre els governs català i espanyol amb la intervenció de mediadors internacionals. En segon lloc, se suposarà que els catalans continuarien sent membres de la Unió Europea, tal com es pot interpretar que és la seva voluntat majoritària. No es consideraran, per tant, les conseqüències econòmiques de possibles conflictes bèl·lics o d'ordre públic importants o de la no pertinença de Catalunya a la Unió Europea i la zona euro.⁴

La resta d'aquest document està organitzat de la manera següent: la secció 2 presenta un seguit de reflexions breus sobre la relació entre la dimensió dels països i la seva prosperitat econòmica; la secció 3 descriu una panoràmica general de la situació de les relacions comercials de Catalunya amb Espanya i la resta del món; la secció 4 explora algunes possibles conseqüències, en l'àmbit comercial, d'un procés que portés a la declaració de Catalunya com a estat independent; la secció 5 fa algunes consideracions addicionals referides a les relacions financeres de l'economia catalana amb l'exterior; per últim, una secció de conclusions clou el treball.

2. Dimensió dels estats i prosperitat econòmica

Si Catalunya fos independent, és obvi que els catalans formarien part d'un estat bastant més petit que l'Estat espanyol actual. Té gaire importància, això, des del punt de vista de la prosperitat econòmica del país? L'objectiu d'aquesta secció del document és presentar breument el que diu la ciència econòmica sobre el tema, tant pel que fa als principals arguments teòrics, com a l'evidència empírica disponible. Abans d'entrar pròpiament en matèria, pot ser molt il·lustratiu esmentar un fet que sovint passa desapercbut en moltes anàlisis de l'entorn econòmic internacional: cinc dels vuit països més competitius del món segons la darrera classificació del World Economic Forum⁵ (Suïssa, Singapur, Suècia, Finlàndia i Dinamarca) tenen una població entre cinc i deu milions d'habitants, és a dir, són, pel que fa a nombre d'habitants, si fa no fa com Catalunya. Sembla, doncs, que, d'entrada, un país de dimensions relativament

modestes no necessàriament és poc competitiu.

Des d'un punt de vista teòric, la dimensió d'un país proporciona diversos beneficis, però també ocasiona costos que cal considerar.⁶ Una major dimensió presenta avantatges si la provisió d'uns serveis públics determinats té economies d'escala. Al mateix temps, els països més grans tenen més mercats interiors, malgrat que la globalització econòmica ha fet que les empreses dels països petits tinguin millor accés als mercats de tot el món, de manera que formar part d'una economia de mida reduïda ja no és una restricció tan rellevant com era quan les fronteres polítiques eren també barreres comercials. Pel que fa als costos, els més destacables deriven del fet que la dificultat que unes polítiques governamentals, que en gran part són uniformes, puguin satisfer les preferències heterogènies de la població d'un país gran.

Pel que fa a l'evidència empírica, la conclusió general de la literatura macroeconòmica és que la dimensió dels països no és un factor gaire rellevant per al creixement econòmic, ni en els estudis de sèries temporals, ni en les mostres transversals de diferents països; altres factors relacionats amb la política econòmica i la qualitat de les institucions socials són, en general, molt més importants. La investigació més recent sobre els efectes de l'escala en el creixement reconeix que una escala més alta es pot aconseguir gràcies a una major dimensió del mercat interior o a una major obertura comercial; de fet, es pot establir una relació empírica de substitució entre l'una i l'altra. Així, en general, l'impacte de la mida d'un país en el creixement és menor per als països més oberts i, al mateix temps, l'impacte de l'obertura comercial en el creixement és menor a mesura que augmenta la dimensió dels països. En definitiva, sembla que la dimensió d'un país té avantatges i desavantatges econòmics; però, a l'hora de fer balanç, aquests, en gran mesura, queden compensats.

3. El comerç català amb l'exterior: Espanya i la resta del món

Malgrat el creixent procés d'internacionalització de l'economia catalana, no hi ha cap mena de dubte que el mer-

(4) Una anàlisi més aprofundida d'aquests supòsits es pot trobar en Guinjoan i Cuadras Morató (2011, p. 30-35).

(5) Es poden trobar més detalls al respecte a <http://www.weforum.org/>

(6) La discussió en aquesta secció sobre els arguments teòrics i l'evidència empírica es basa en la contribució d'Alesina, Spolaore i Wacziarg (2005).

cat espanyol encara és clau per a moltes empreses del país; per tant, és perfectament lògic que molts catalans es preguntin si la independència de Catalunya, pel fet que podria malmetre aquesta relació comercial tan important, no ocasionaria costos que la farien indesitjable des del punt de vista econòmic. De fet, aquest és un dels principals arguments que esgrimeixen els qui s'oposen a la secessió per motius econòmics. Convé, doncs, començar l'anàlisi de les repercussions econòmiques de la independència de Catalunya caracteritzant el comerç català amb l'exterior i la seva evolució en el temps. Aquesta part de l'informe se centrarà en la consideració de les exportacions catalanes, distingint entre les que tenen com a destinació final el mercat espanyol i les dirigides a la resta del món (RDM). Catalunya, un país comercialment obert, també té un volum notable d'importacions en relació al seu PIB, però val a dir que, en principi, un procés de secessió no hauria d'alterar gaire significativament l'accés als mercats d'origen de les importacions, de manera que l'anàlisi d'aquestes sembla menys prioritari.

El destí de les exportacions catalanes

On va a parar el valor afegit generat per l'economia catalana? La resposta a aquesta pregunta es pot trobar en la taula 1, i ens permet saber amb precisió quin és el grau de dependència dels mercats exteriors de l'activitat econòmica que es duu a terme a Catalunya. El seu càlcul no és tan obvi com podria semblar, i només es pot fer per als anys en els quals hi ha publicades les taules *input-output* de l'economia catalana (vegeu la nota 7).

Taula 1. Destinació de valor afegit generat a Catalunya (% del total)

	Mercat català	Mercat espanyol	Resta del món
2005	59,4	22,5 (55,4)	18,1 (44,6)
2001	58,8	24,1 (58,5)	17,1 (41,5)
1987	60,0	30,3 (75,8)	9,7 (24,2)

Nota: Les dades entre parèntesis corresponen al percentatge del valor afegit exportat que es destina a cadascun dels dos mercats exteriors considerats. Font: Elaboració pròpia a partir de les taules *input-output* de Catalunya 2005 (www.idescat.cat/cat/economia/tioc) i Oliver i Alonso (2007)

L'anàlisi de les dades de la taula 1 permet arribar a algunes conclusions molt clares. En primer lloc, el percentatge del valor afegit destinat al mercat interior es manté durant el període 1987-2005 al voltant d'un 60%,7 de manera que

les exportacions suposen el 40% restant. En segon lloc, s'ha produït un canvi en la importància relativa dels mercats d'exportació. Si en el 1987 el mercat espanyol suposava més de tres quartes parts de tot el valor afegit exportat, aquesta xifra s'ha reduït en més de vint punts percentuals durant el període. La incorporació a la Comunitat Econòmica Europea (avui Unió Europea) el 1986 i els processos de globalització de l'economia a escala mundial han afavorit la diversificació dels mercats exteriors de les empreses catalanes, en detriment del pes relatiu del mercat espanyol, que, tot i això, continua tenint una gran importància.

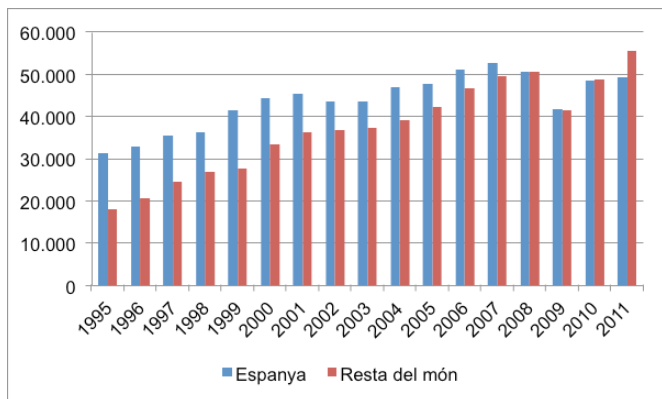
Les gràfiques 1 i 2, que contenen informació sobre el valor de les exportacions catalanes de béns durant el període 1995-2011 i com es distribueixen entre el mercat espanyol i la RDM, confirmen molt clarament les tendències apuntades en la taula 1. Les exportacions a la RDM han crescut a un ritme superior a un 7% acumulatiu anual (en termes nominals), mentre que les que es dirigeixen a Espanya ho han fet en una taxa inferior a un 3%. Com a conseqüència, les exportacions a Espanya han anat perdent protagonisme, i, de fet, ja van tenir un volum pràcticament idèntic al de les que es dirigeixen a la RDM durant el període 2008-2010. L'any 2011 –i sembla que la tendència dels primers mesos del 2012 confirma aquesta impressió– el vigor de les exportacions a la RDM contrasta amb l'estancament que s'observa en les vendes a Espanya, de manera que el resultat final és que, per primer cop, Catalunya exporta clarament més a la RDM (52,9%) que a Espanya (47,1%), quan el punt de partida (1995) era, respectivament, 36,5% i 63,5%.⁸

era aproximadament igual durant els primers anys del segle xxi. Aquesta afirmació es basa en la consideració de les dades provinents de C-interreg (www.c-interreg.es). Per exemple, les xifres més recents procedents d'aquesta font, corresponents al 2011, donen un pes d'un 26,7%, un 34,5% i un 38,8% en el mercat català, espanyol i de la RDM, respectivament. Aquestes dades es refereixen només a béns (exclouen els serveis) i mesuren la producció total (o la xifra de vendes) que es destina a cada mercat. Producció total i valor afegit no són el mateix, per una raó molt simple: els productes que Catalunya ven als diferents mercats (cotxes, per posar un exemple) inclouen tant una part de valor afegit generat per les empreses catalanes com una altra part que generen empreses de fora de Catalunya, en la mesura que per a produir aquests cotxes les empreses catalanes han d'importar de l'exterior tot tipus de matèries primeres i components. El càlcul de valor afegit exportat per destinació (taula 1) exigeix computar les vendes de productes que van a parar a cada mercat i restar-ne el valor de les importacions que ha calgut efectuar per a produir-les.

(8) Aquestes dades, provinents de les bases de dades C-interreg i Datacomex (<http://datacomex.comercio.es>) inclouen només les exportacions de béns i exclouen l'intercanvi de serveis.

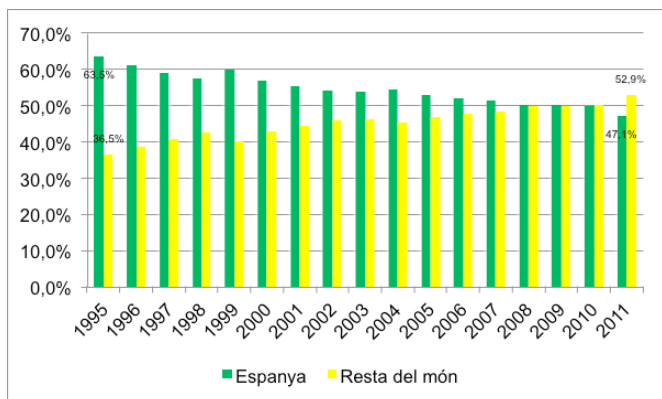
(7) Aquestes xifres pot semblar molt alta pel fet que tot sovint s'ha afirmat que la importància dels mercats català, espanyol i de la RDM

Gràfica 1. Exportacions catalanes (milions d'euros)



Font: C-intereg i Datacomex

Gràfica 2. Exportacions catalanes a la RDM (% sobre el total)



Font: C-intereg i Datacomex

D'acord amb les dades de C-intereg, Catalunya és, juntament amb les Illes Balears,⁹ Galícia i la Comunitat de Madrid, l'únic territori de l'Estat espanyol on el pes de les exportacions a la RDM és superior al de les que es fan a Espanya. La taula 2 mostra, per a l'any 2011, el volum d'exportacions a la RDM en termes absoluts, un índex indicatiu d'aquesta mateixa magnitud per habitant i el percentatge que representen sobre el total exportat per a les sis comunitats autònomes amb més xifra exportadora (en valor absolut) cap als mercats mundials.

(9) No obstant això, cal tenir en compte que les exportacions de béns de les Illes Balears són molt reduïdes en valor absolut, com correspon a un territori que té una base productiva centrada en el turisme.

Taula 2. Exportacions a la RDM (2011)

TERRITORI	VOLUM EXPORTADOR A LA RDM (M€)	PERCENTATGE SOBRE EL TOTAL EXPORTAT	EXPORTACIONS A LA RDM PER HABITANT (ESPANYA, VALOR 100)
CATALUNYA	55.525	52,9	164
MADRID	24.549	54,4	83
ANDALUSIA	22.851	43,8	60
PAÍS BASC	21.067	46,0	214
PAÍS VALENCIÀ	20.013	45,1	86
GALÍCIA	17.532	54,1	139
RESTA DE L'ESTAT	51.950	37,0	78
ESPANYA	213.487	45,9	100

Font: C-intereg, Datacomex, INE i elaboració pròpia

Catalunya, en el context de l'Estat espanyol, és un territori molt exportador (el més exportador en volum absolut): té un percentatge d'exportacions fora d'Espanya important en relació a la mitjana estatal i un volum d'exportacions al món per habitant que és un 64% superior al de la mitjana, tot i que encara és lluny de la comunitat més dinàmica des d'aquest punt de vista, que és el País Basc (amb unes exportacions a la RDM per habitant que estan un 114% per sobre de la mitjana).

Per acabar, la taula 3 presenta una comparativa dels sectors exportadors de quatre nacions sense estat on recentment s'ha plantejat, d'una manera o altra, un procés de secessió.¹⁰ L'economia catalana és la que presenta més intensitat exportadora (mesurada com a exportacions totals com a percentatge del PIB). De les exportacions totals, quasi la meitat són destinades als mercats internacionals, una proporció que ja s'ha dit anteriorment que s'ha anat incrementant en els darrers anys. Això és més que al País Basc i a Escòcia. El Quebec, probablement per la proximitat del gran mercat dels Estats Units, envia un percentatge superior de les seves exportacions als mercats mundials.

Taula 3. Exportacions en termes comparatius (2005)

	Exportacions/PIB	Exp. RDM / Exp. total
Catalunya	65,9	46,1
País Basc	62,4	37,2
Escòcia	53,1	34,7
Quebec	55,0	63,1

Font: Idescat, Eustat (www.eustat.es), C-intereg, Scottish Government (www.scotland.gov.uk/Topics/Statistics), Institute de la Statistique du Québec (www.stat.gouv.qc.ca/)

En resum, el sector exportador és clau per a l'economia de Catalunya, i tot fa preveure que ho continuarà sent en els propers anys. Darrerament els mercats de destinació de les

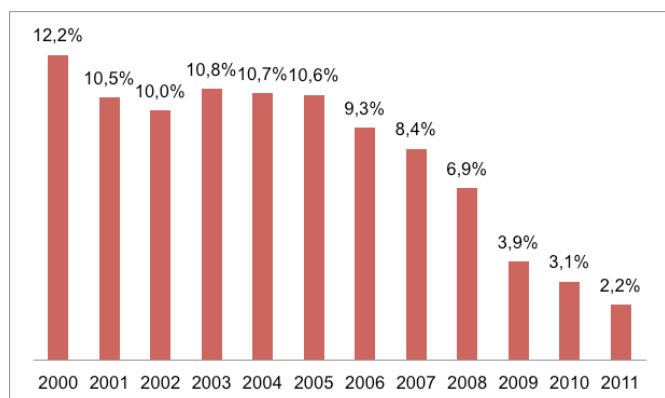
(10) S'ha triat l'any 2005 per a fer la comparativa perquè és el darrer any per al qual hi ha publicada la taula *input-output* de l'economia catalana

exportacions catalanes s'han diversificat notablement, de manera que s'ha reduït considerablement el pes relatiu del mercat espanyol. Malgrat tot, Espanya continua sent, amb diferència, el principal client de les empreses catalanes.

La relació entre el superàvit comercial i el dèficit fiscal amb Espanya

Catalunya ven a Espanya més del que li compra i, en conseqüència, l'economia catalana té un superàvit comercial respecte de l'espanyola (gràfica 3). Malgrat que forma part d'un discurs bastant superat, encara és habitual sentir arguments que connecten aquest saldo comercial positiu amb una altra magnitud macroeconòmica que caracteritza les relacions entre totes dues economies: el dèficit fiscal. El dèficit fiscal català implica una transferència neta de recursos de l'economia catalana cap a la resta de l'Estat a causa de l'activitat financera que el sector públic central duu a terme a Catalunya (recaptació d'impostos, prestació de serveis, construcció d'infraestructures, transferències a altres administracions, etc.). El dèficit fiscal català és persistent i d'una magnitud molt considerable. En concret, ha estat estimat en un 8% del PIB de mitjana per al període 1986-2009.¹¹ Malgrat el perjudici que aquesta transferència causa a l'economia catalana, encara hi ha qui, efectivament, creu que el dèficit fiscal i el superàvit comercial s'anul·len, de manera que una cosa va per l'altra i que, de fet, Catalunya no hi surt perdent.

Gràfica 3. Saldo comercial amb Espanya, 2000-2011 (% del PIB)



Font: Idescat

Això no obstant, si hom hi pensa amb una mica de deteniment, és prou clar que aquest tipus d'argumentació no

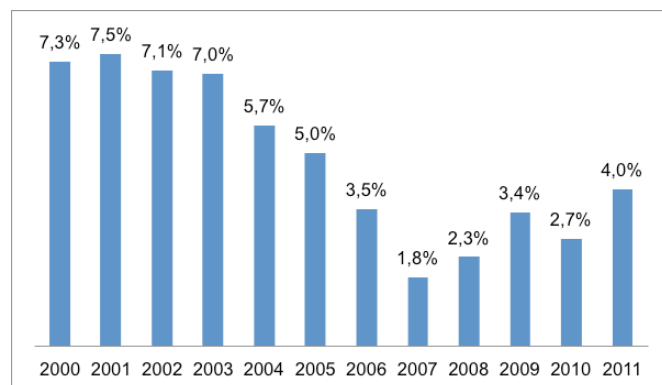
(11) Els detalls sobre aquests càlculs es poden consultar a Generalitat de Catalunya (2012).

té cap sentit, ja que la naturalesa de les relacions econòmiques que determinen els saldos de les balances fiscal i comercial són completament diferents. El saldo comercial es genera en virtut de transaccions comercials mútuament beneficioses que impliquen un intercanvi voluntari entre agents econòmics residents en diferents territoris. Així, el comerç implica voluntarietat i guanys per a tots els qui hi participen; en canvi, el dèficit fiscal es genera a remolc de decisions polítiques que estableixen transferències obligades de recursos a càrrec dels residents d'un territori determinat, amb motiu de l'activitat financera del sector públic central del país.

Avui dia, amb un règim comercial completament liberalitzat que garanteix l'accés al mercat espanyol d'empreses i productes d'arreu del món, la competitivitat de les empreses és l'únic fonament del superàvit comercial de Catalunya. No té cap sentit pensar que l'existència d'un dèficit fiscal d'una magnitud determinada és una mena de garantia d'accés al mercat espanyol per a les empreses catalanes, encara que aquestes no fossin prou competitives.

En qualsevol cas, la competitivitat de les empreses catalanes no és quelcom que es pugui donar per descomptat. Si la transferència de recursos que suposa el dèficit fiscal afecta no solament el nivell de renda dels ciutadans sinó també actuacions del sector públic que són uns factors fonamentals de competitivitat (la construcció i el manteniment d'infraestructures, els sistemes escolar i universitari o els programes de recerca i innovació empresarial, per exemple), potser sí que ha arribat el moment d'analitzar de quina manera el dèficit fiscal representa un llast excessiu per a l'economia catalana. Indicadors com ara l'evolució del saldo comercial (gràfica 4), clarament decreixent durant els anys 2000-2011, haurien de representar seriosos tocs d'atenció al respecte.

Gràfic 4. Saldo comercial de l'economia catalana (en % del PIB)



Font: Idescat

4. Algunes possibles conseqüències comercials de la secessió

La viabilitat de la secessió en un entorn de globalització econòmica

Una de les característiques estructurals de l'economia catalana que pot generar més dubtes sobre la viabilitat de la independència de Catalunya és la gran concentració de les seves exportacions al mercat espanyol, que, com hem vist, és la destinació de gairebé la meitat de les vendes exteriors de les empreses catalanes. És cert que la importància del mercat espanyol no ha deixat de disminuir en els darrers vint-i-cinc anys, però això no pot amagar el fet que, en les circumstàncies actuals, l'excessiva dependència comercial respecte d'Espanya seria un factor de risc potencial per a una Catalunya independent.

No obstant això, en un context de liberalització comercial com l'actual, aquest és un risc relatiu, per la pròpia naturalesa de les relacions comercials que s'estableixen entre empreses i consumidors de diferents països. El fet que les empreses exportin els seus productes (al mercat espanyol o a qualsevol altre) és perquè són competitives i ofereixen bons productes (en qualitat i servei) a preus més convenients que les empreses rivals. Aquest i cap altre és el fonament del seu èxit comercial. És inimaginable que una empresa catalana esperi exportar al mercat espanyol d'una manera continuada si els seus productes són inferiors als de la competència, que avui dia inclou empreses de tot el món. Els empresaris saben millor que ningú que l'èxit dels seus projectes descansa en la seva capacitat competitiva, independentment de la nacionalitat dels propietaris i treballadors de l'empresa. Des d'aquest punt de vista, una Catalunya independent no hauria de tenir més dificultats afegides per a exportar a Espanya que les que poguessin derivar d'hipotètiques limitacions dels poders polítics espanyols (i europeus) sobre els productes catalans. No cal dir que en el marc de la UE –i més si Catalunya en fos membre, com hem suposat–, no és previsible que aquestes limitacions poguessin arribar a tenir gaire importància.

Aquestes consideracions generals sobre el comerç cal analitzar-les en el context del debat general sobre com afecten fenòmens econòmics actuals de gran abast, com ara la globalització i els processos d'integració econòmica de diferents països (comercial, monetària, fiscal, etc.), altres fenòmens d'ordre polític, com ara els processos d'integració

i desintegració; aquests darrers, sota la forma d'aparició de nous estats. La contribució fonamental en aquest camp és el llibre ja citat d'Alesina i Spolaore (2003).

Quan el comerç està poc liberalitzat i els països estableixen mesures proteccionistes, no hi ha dubte que el fet de pertànyer a un país de grans dimensions és un avantatge per a les empreses, en termes d'accés a mercats més grans. Ara bé, tan bon punt els mercats es liberalitzen i s'integren, aquest avantatge esdevé irrellevant, ja que el mercat objectiu de les empreses s'eixampla per abastar la major part del món. En paraules de Thomas L. Friedman (Friedman, 2006), el món és pla («*the world is flat*») i les fronteres són pràcticament irrellevants des del punt de vista del comerç. Segons aquest argument, la globalització redueix progressivament els costos de la secessió per als territoris que formen part d'estats més grans.

L'efecte comercial d'una frontera

Però, de debò que el món és totalment pla i les fronteres no tenen cap importància per al comerç? La resposta és que no del tot. El procés de globalització i d'integració econòmica no és, ni de bon tros, complet,¹² i les fronteres encara semblen tenir una gran incidència en els patrons del comerç entre territoris, fins i tot en els casos en què no hi ha restriccions formals a vendre i a comprar a altres països. Els economistes parlen de l'«efecte frontera» per referir-se al fenomen pel qual el comerç d'un territori amb altres territoris dintre d'un estat és més intens que el comerç del mateix territori amb altres territoris que pertanyen a altres estats. Aquest fenomen va ser descrit en primer lloc per McCallum (1995) després d'observar que el comerç entre les províncies canadenques era molt més intens que el comerç que aquestes tenien amb els estats nord-americans.¹³ Hi ha estudis que quantifiquen l'efecte frontera per al cas del comerç català i confirmen que, efectivament, Catalunya comercia més amb les comunitats autònomes espanyoles que no pas amb altres territoris de fora de l'Estat espanyol, fins i tot amb els que també pertanyen a la UE.¹⁴

(12) Ghemawat (2011) és una referència interessant respecte al debat sobre l'abast actual dels processos de globalització econòmica.

(13) Aquest resultat s'obté mitjançant l'estimació d'un model economètric en què el comerç entre dos territoris depèn del PIB de cadascun i de la distància geogràfica que hi hagi entre l'un i l'altre. L'efecte frontera, per tant, donaria compte del fet que el Quebec comercia molt més amb British Columbia que amb New York o Massachusetts, territoris molt més rics i alhora més propers geogràficament.

(14) En Guinjoan i Cuadras Morató (2011, p. 193) s'hi poden trobar les referències concretes.

L'existència de traves administratives i aranzelàries al comerç internacional, les diferències culturals i lingüístiques o la utilització de diferents monedes són factors que poden explicar l'efecte frontera, però el més sorprenent és que aquest també es dona entre territoris sense pràcticament restriccions comercials de cap tipus i que fins i tot comparteixen llengua (la major part del Canadà i els Estats Units) o moneda (en el si de la Unió Monetària Europea). Per reblar el clau, hi ha estudis que demostren l'existència d'un efecte frontera provocat per les divisions administratives (estats nord-americans, províncies canadenques, comunitats autònomes espanyoles, etc.) dins d'un mateix estat. Tot això ha fet que l'efecte frontera sigui un fenomen mal entès pels economistes, en gran part incompatible amb la teoria econòmica dominant en la professió¹⁵ i que, per tant, hagi donat lloc a un volum de recerca molt notable, amb la pretensió de mesurar-lo d'una manera precisa i explicar-ne les causes.

Els estudis inicials de McCallum (1995) i Helliwell (1996) van concloure l'existència d'efectes frontera de magnituds molt considerables (2.200% per al cas de les províncies canadenques). Unes xifres d'aquesta magnitud resultaven molt paradoxals des del punt de vista de la teoria econòmica, i un gran nombre de treballs posteriors han volgut demostrar que eren sobreestimacions per causa de qüestions més o menys tècniques, com el procediment de mesurar les distàncies entre territoris, l'omissió de variables rellevants en el procés d'estimació econèmica, la no inclusió dels efectes de l'aglomeració productiva o la no consideració dels efectes no lineals de la distància sobre el comerç.¹⁶ Des d'aquest punt de vista, podríem dir que el consens actual en la literatura s'inclina a afirmar que si l'efecte frontera existeix, tant a nivell internacional com intranacional, la seva magnitud ha de ser molt més moderada del que s'havia establert inicialment.¹⁷

Quines causes hi pot haver darrere l'efecte frontera? És evident que les fronteres, internacionals o no, no causen

per si mateixes una reducció del comerç. Sí que la poden causar molts altres factors que estarien en correlació amb l'existència d'aquestes fronteres, com per exemple les polítiques proteccionistes a banda i banda, les diferències culturals i idiomàtiques i de preferències dels consumidors, l'ús de monedes diferents, l'orientació cap al comerç intern de les infraestructures de transport i comunicacions, les diferències en els sistemes reguladors (protecció del consumidor, normes ambientals, etc.) i el sistema legal en general, l'existència de xarxes empresarials, associatives i familiars, o la difusió desigual de la informació a escala internacional, entre molts d'altres.

Probablement l'establiment d'una frontera política entre Catalunya i Espanya reduiria el comerç entre tots dos països en la mesura en què la independència de Catalunya alterés algun dels factors que suposem que tenen a veure amb l'existència de l'efecte frontera. En el cas que l'euro continués sent la moneda vigent a Catalunya i que les llengües no fossin cap obstacle, el nivell dels intercanvis entre tots dos països s'hauria de mantenir; en canvi, si suposéssim que el nou estat català reforçaria les infraestructures que el connecten amb Europa i que les preferències dels consumidors espanyols (catalans) tendrien a discriminar els productes catalans (espanyols) per raons polítiques, és probable que la nova frontera tindria un efecte no negligible en el volum de comerç entre tots dos països. Precisament aquest darrer factor és un dels que més preocupació generen en relació a la possibilitat d'un procés de secessió de Catalunya. La següent subsecció l'analitza més detalladament.

Política i comerç: les conseqüències econòmiques d'un boicot als productes catalans

Malgrat les consideracions que s'han fet a la subsecció anterior sobre la naturalesa econòmica de les relacions comercials, cal reconèixer que el comerç sovint té també una dimensió ideològica, política i fins i tot afectiva. Per tant, té tot el sentit analitzar la possibilitat que la independència de Catalunya i el conflicte polític que comportaria desencadenés un boicot comercial contra els productes catalans en el mercat espanyol. No és una possibilitat gens remota, com va quedar palès el 2005, quan, en plena negociació sobre el nou Estatut de Catalunya, es van produir crides en aquest sentit des de diversos altaveus de l'opinió pública espanyola. L'obra de Guinjoan i Cuadras Morató (2011) fa un repàs exhaustiu de la problemàtica dels boicots comercials centrats en països, tant des del punt de vista conceptual, com de l'estudi de casos concrets. El llibre es concentra en l'avaluació de les repercussions que tindria per a l'economia i les empreses catalanes un boicot comercial per part d'alguns sectors de la societat espanyola. En el llibre

(15) Per aquest motiu, Obstfeld i Rogoff (2001) van declarar-lo un dels principals enigmes («puzzles») de la teoria macroeconòmica internacional.

(16) Les referències dels principals estudis es poden trobar en Guinjoan i Cuadras Morató (2011, p. 193-194).

(17) Alguns estudis més recents (Dias, 2011, per al cas canadenc, i Llano-Verduras, Minondo i Requena-Silvestre, 2011, per al cas espanyol) posen en dubte l'existència de l'efecte frontera.

també es discuteixen d'una manera exhaustiva les teories que descriuen en quines circumstàncies –generalment de caire polític– es poden produir boicots comercials que incideixin directament sobre les vendes de les empreses d'un país. Així, es descriu el «model de l'animositat» utilitzat pels teòrics del màrqueting per a analitzar els boicots comercials dirigits contra països –i també se n'expliquen alguns casos concrets– per motius polítics o d'alguna altra índole. Una bona part dels arguments recollits en aquesta secció del document es basen en els continguts de l'esmentada obra.

L'anàlisi de les conseqüències econòmiques del boicot parteix del fet que, com és lògic, afectaria la dimensió comercial de l'economia i implicaria la modificació dels fluxos d'intercanvis entre Catalunya i Espanya. En termes generals, hi ha dos efectes que l'orquestració d'un boicot als productes catalans provocaria en el comerç bilateral. En primer lloc, sembla clar que les empreses catalanes veurien limitades les exportacions al mercat espanyol. En segon lloc, també es podria produir a Catalunya un procés de substitució d'importacions procedents d'Espanya com a conseqüència d'un boicot reactiu per part dels catalans envers els productes espanyols. De fet, no hi ha bases convincents per a pensar que, davant un conflicte polític com el que s'està analitzant, els catalans no tindrien reaccions socials idèntiques a les dels espanyols. En conseqüència, la hipòtesi de treball més raonable és pensar que el boicot seria simètric. Aquests efectes estrictament comercials del boicot tindrien unes conseqüències sobre l'activitat econòmica i la generació de valor afegit a Catalunya que caldria quantificar. Altrament dit, la pregunta concreta que es vol respondre és quina seria la repercussió que tindria sobre el PIB de l'economia catalana un boicot comercial per motius polítics dut a terme per alguns sectors del mercat espanyol.

Essencialment l'exercici que es porta a cap en el llibre consisteix a comparar dues situacions de l'economia catalana l'any 2005. En primer lloc, l'economia catalana «real», tal com és descrita en les estadístiques oficials i, en concret, en la taula *input-output*; en segon lloc, una economia catalana «simulada», que tindria en compte els efectes econòmics derivats dels canvis produïts per una hipotètica independència. Aquests canvis, com ja s'ha dit més amunt, se centren en dos aspectes principals. La reducció de les exportacions catalanes cap a Espanya contribueix a una reducció de la producció, el valor afegit i l'ocupació de l'economia catalana; en canvi, la substitució d'importacions procedents d'Espanya tindria una contribució de sentit contrari sobre les variables econòmiques agregades de l'economia catalana.

La taula *input-output* de Catalunya del 2005¹⁸ publicada per l'Idescat és la principal font estadística utilitzada, i el fonament teòric de la simulació que es duu a terme és l'anàlisi *input-output*.¹⁹ La taula *input-output* es pot definir, des del punt de vista comptable, com un mètode sistemàtic de recopilació i presentació de material estadístic consistent a agrupar les activitats econòmiques en branques d'activitat i quantificar les transaccions entre les empreses d'unes branques amb les d'altres (els anomenats «*inputs* intermedis»), la producció que cada branca destina a usos finals (consum de famílies i administracions, inversions en béns de capital que fan les empreses i exportacions) i la utilització que cada branca fa en el seu procés de producció dels anomenats «*inputs primaris*» (treball i capital). Altrament dit, la taula *input-output* ens ofereix una informació detallada de la destinació final de la producció de cada branca d'activitat –que pot ser com a *inputs* intermedis utilitzats per altres branques d'activitat o com a usos finals– i de l'origen dels *inputs* utilitzats per cada branca en el seu procés productiu (*inputs* intermedis provinents de la producció d'altres branques i *inputs primaris*, bàsicament treball i capital).

L'anàlisi *input-output* es basa en la interdependència de sectors productius. És especialment adequada per als propòsits de l'exercici descrit, perquè permet determinar quina és la incidència sobre tots els sectors productius de l'economia que experimenten canvis com els que es descriuen en aquesta secció del document. Suposem que les exportacions catalanes es redueixen pels efectes d'un boicot: és evident que hi hauria un perjudici directe per als exportadors, que dependria del volum que cada sector exportés cap a Espanya. Però els perjudicis no s'acaben aquí, perquè també cal comptar les pèrdues ocasionades als sectors que, sense exportar directament a Espanya, subministren *inputs* als sectors exportadors. I també les dels sectors que subministren als subministradors dels exportadors. I així podríem continuar ad infinitum. Precisament el principal avantatge de fer servir l'anàlisi *input-output* és que permet fer un càlcul senzill de tots aquests efectes directes i indirectes. Per una altra banda, també caldria comptar els possibles beneficis que alguns sectors obtenen per la substitució parcial d'importacions procedents d'Espanya i, tal com s'ha explicat abans, els seus submi-

(18) La de l'any 2005 és la darrera taula *input-output* de l'economia catalana publicada per l'Idescat. Les previsions indiquen que la propera que veurà la llum és la corresponent a l'any 2011, però encara és en fase d'elaboració en el moment de redactar aquest document.

(19) Es pot trobar una descripció més detallada de tots els càlculs efectuats en Cuadras Morató i Guinjoan (2012).

nistradors i els subministradors dels seus subministradors, etcètera. Evidentment, els efectes derivats de la substitució d'importacions serien de signe oposat als de la reducció d'exportacions.

Una dificultat òbvia amb què hom es troba a l'hora de presentar els resultats d'aquesta anàlisi és el problema de com determinar quin seria l'abast efectiu del boicot o, altrament dit, quina seria la reducció concreta de les exportacions dirigides al mercat espanyol. En Guinjoan i Cuadras Morató (2011) es descriuen els indicis disponibles en els quals es podria basar la determinació d'aquesta variable, tenint en compte els estudis demoscòpics existents (capítol 11), les experiències comparades a escala internacional (capítol 9) o l'anàlisi de l'episodi de l'any 2005 (capítol 10), però sense que sigui possible fixar d'una forma inequívoca l'abast real del boicot. Aquest problema fa que sigui convenient presentar els resultats de la simulació de la manera més agnòstica possible. Així, la taula 4 presenta la reducció del PIB català per a tots els escenaris possibles de reducció de les exportacions de productes catalans al mercat espanyol, tenint en compte els supòsits següents: a) el boicot afectaria d'una manera més accentuada els béns destinats al consumidor final que no pas els béns destinats a les empreses (béns intermedis o d'inversió),²⁰ i b) la reacció social en una banda i en l'altra seria idèntica i, per tant, el boicot català als productes espanyols seria de la mateixa magnitud que el que patirien els productes catalans en el mercat espanyol.

Taula 4. Reducció del PIB català com a conseqüència d'un boicot comercial (en %)

PIB	Impacte del boicot sobre les vendes als consumidors finals (%)										
	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
0	0,0	-0,4	-0,9	-1,3	-1,7	-2,2	-2,6	-3,0	-3,5	-3,9	-4,3
10	-1,6	-2,0	-2,4	-2,9	-3,3	-3,8	-4,2	-4,6	-5,1	-5,5	-5,9
20	-3,2	-3,6	-4,0	-4,5	-4,9	-5,4	-5,8	-6,3	-6,7	-7,1	-7,5
30	-4,8	-5,2	-5,7	-6,1	-6,6	-7,0	-7,5	-7,9	-8,3	-8,7	-9,1
40	-6,4	-6,9	-7,3	-7,8	-8,2	-8,7	-9,1	-9,5	-9,9	-10,3	-10,7
50	-8,0	-8,5	-9,0	-9,4	-9,9	-10,3	-10,7	-11,1	-11,5	-11,9	-12,3
60	-9,6	-10,1	-10,6	-11,0	-11,5	-11,9	-12,3	-12,7	-13,1	-13,5	-13,9
70	-11,2	-11,7	-12,2	-12,6	-13,1	-13,5	-13,9	-14,3	-14,7	-15,1	-15,5
80	-12,8	-13,3	-13,8	-14,2	-14,7	-15,1	-15,5	-15,9	-16,3	-16,7	-17,1
90	-14,4	-14,9	-15,4	-15,8	-16,3	-16,7	-17,1	-17,5	-17,9	-18,3	-18,7
100	-16,0	-16,5	-17,0	-17,4	-17,9	-18,3	-18,7	-19,1	-19,5	-19,9	-20,3

Font: Guinjoan i Cuadras Morató (2011)

(20) Es pot trobar una justificació més detallada d'aquest supòsit en Guinjoan i Cuadras Morató (2011).

Com s'han de llegir els resultats de la Taula 4? Un exemple ho pot aclarir. Si se suposa que el boicot comercial provoca una disminució d'un 40% de les vendes de productes de consum en el mercat espanyol i d'un 20% de les vendes destinades a empreses, la reducció del PIB català seria d'un 4%. Una disminució del PIB de l'ordre de magnitud del dèficit fiscal català en els darrers vint-i-cinc anys (8%) només es produiria amb una reducció del 50% de totes les exportacions catalanes a Espanya, o, alternativament, amb una reducció del 75% de les vendes de productes de consum i del 40% dels béns destinats a usos empresarials. Determinar quin seria l'abast real d'un boicot comercial per raons polítiques és un exercici altament especulatiu i, per tant, qüestionable, fins i tot quan hom tracta d'analitzar tots els indicis que ja s'han mencionat més amunt. L'avantatge de la presentació dels resultats de tots els escenaris possibles és que permet que cadascú esculli els valors que cregui més plausibles sobre l'impacte econòmic d'un boicot comercial a causa de la secessió de Catalunya –encara que, evidentment, això no eximeix ningú de justificar d'una manera convincent la seva tria–. Ara bé, també cal dir que una reducció de les exportacions de la magnitud necessària per a compensar el dèficit fiscal que pateix Catalunya avui dia és un escenari tan catastrofista, que en les circumstàncies actuals es pot considerar poc probable.

La possible durada d'un boicot d'aquestes característiques és una altra de les consideracions importants a l'hora de valorar-ne la incidència. La major part dels estudis internacionals sobre boicots comercials a països reflecteixen el fet que aquests no tenen una durada excessivament llarga i perden efectivitat d'una manera ràpida, segurament tant pel cansament dels boicotejadors com per les actuacions defensives de les empreses afectades.²¹ Per a precisar l'impacte exacte del boicot sobre l'economia catalana, caldria determinar quina podria ser la durada exacta del boicot i l'abast –en principi tot fa pensar que decreixent– d'aquest durant les seves diferents fases. No obstant això, aquesta tasca entraria encara més en el terreny més rellescós de la pura especulació.

És obvi que els efectes d'un boicot no serien de la mateixa magnitud per a tots els sectors de l'economia catalana. El nivell de desagregació de la informació estadística

(21) Una altra característica que han fet ressaltar els estudis sobre aquests boicots és que molt rarament afecten igualment tots els productes procedents d'un país (més detalls sobre això, en Guinjoan i Cuadras Morató, 2011, capítol 9). De fet, la tendència és que es concentrin en productes especialment emblemàtics o representatius del país en qüestió (per exemple, el principal damnificat dels boicots als productes francesos sempre acostuma a ser el vi d'aquest país).

continguda en la taula *input-output* de Catalunya de l'any 2005 (fins a 65 branques d'activitat) permet establir també quines serien les conseqüències del boicot a nivell sectorial.²² No s'entra en els detalls d'aquests càlculs en el present document, però val a dir que els sectors més afectats serien, lògicament, els que dirigeixen un major percentatge de les seves vendes cap al mercat espanyol. També els sectors que venen als sectors exportadors rebrien uns efectes negatius, encara que molt menors; en canvi, algunes activitats en quedarien totalment al marge, com per exemple la major part dels serveis (activitats que ocupen molts milers de persones a Catalunya), pel fet que els seus compradors són, sobretot, consumidors locals.

Per últim, cal acabar aquesta part de l'informe amb una referència al sector turístic, una activitat econòmica de gran importància a Catalunya i que té un tractament molt específic en la taula *input-output* de l'economia catalana que fa necessari afegir el següent aclariment. Les exportacions del sector turístic són incloses en la partida de consum dels no residents a l'interior del país i no a la d'exportacions de les branques d'activitat corresponents. Això podria induir a pensar que l'exercici descrit més amunt subestima d'una manera important els possibles efectes finals d'un boicot del mercat espanyol a les empreses catalanes, en aquest cas perquè no inclouria la possible reducció del nombre de turistes espanyols a Catalunya. No obstant això, tenint en compte els supòsits que s'han fet sobre la simetria del boicot i els efectes de substitució parcial de les importacions, és poc probable que l'omissió de les exportacions del sector turístic introdueixi un biaix a la baixa molt gran en les estimacions que s'han presentat dels efectes del boicot, pel fet que totes les estimacions de la relació comercial de Catalunya amb Espanya pel que fa a intercanvis de serveis turístics indiquen que aquesta és clarament deficitària des del punt de vista de l'economia catalana.²³

Algunes conseqüències comercials d'experiències prèvies de secessió a Europa

La darrera part d'aquesta secció és dedicada a analitzar molt breument l'evolució del comerç exterior en els moments immediatament posteriors a la secessió d'alguns països europeus que esdevingueren independents a començaments dels anys noranta del segle passat. Els països

examinats seran la República Txeca i Eslovàquia, Eslovènia i les repúbliques bàltiques (Estònia, Letònia i Lituània). No cal dir que aquests països, en el moment d'assolir la independència, sortien de situacions polítiques i econòmiques que no tenen res a veure amb el panorama existent a Catalunya avui dia. Encara que l'anàlisi d'aquests processos de separació pot ser útil pel fet que són els episodis més propers al que podria ser una declaració d'independència a Catalunya, al mateix temps cal ser molt conscient que és molt difícil treure'n conclusions que es puguin aplicar al cas català d'una manera directa. L'objectiu fonamental és examinar l'evolució del comerç dels països amb el territori del qual s'havien separat i amb la resta del món.

Txecoslovàquia es va separar en dos estats diferents, la República Txeca i Eslovàquia, el dia 1 de gener de 1993. Tot i que no és fàcil determinar amb certesa el volum de les relacions comercials prèvies a la separació,²⁴ sembla que l'any 1991 la República Txeca suposava aproximadament el 50% de les exportacions eslovaques, mentre que Eslovàquia suposava un terç de les exportacions txeques. Durant el període 1991-1993 les relacions comercials en ambdós sentits es van reduir una mica per damunt del 25%,²⁵ però es van recuperar amb posterioritat, de manera que entre 1993 i 1996 les exportacions txeques a Eslovàquia van créixer un 9%, i les eslovaques cap a Txèquia, un 18%.²⁶ El detall més espectacular del període postindependència, però, és l'explosió exportadora als mercats mundials dels dos nous països, que en un període de tan sols tres anys (1993-1996) van veure augmentar les vendes a l'estranger un 51% (Txèquia) i un 62% (Eslovàquia), amb un creixement especialment significatiu de les exportacions als països de la UE, on, per damunt de tots els altres, destaca el protagonisme d'Alemanya.

El 25 de juny de 1991 es va proclamar la independència d'Eslovènia. És complicat precisar les conseqüències comercials d'aquest esdeveniment, perquè és difícil trobar dades referides al període previ. Algunes estimacions, però, deixen entendre que l'impacte del procés sobre les exportacions

(24) Es poden trobar detalls sobre les relacions comercials prèvies a la separació en Fidrmuc i Horváth (1998).

(25) Cal tenir en compte que una de les conseqüències de la separació va ser la dissolució de la unió monetària entre tots dos països. Hi ha estudis que demostren que els països que comparteixen una mateixa moneda mantenen una relació comercial més intensa.

(26) Totes les dades posteriors a 1993 són obtingudes dels informes del Fons Monetari Internacional (FMI) de totes dues economies.

(22) El lector interessat pot consultar l'apèndix de Cuadras Morató i Guinjoan (2012), que inclou els resultats de la simulació per a les 65 branques d'activitat de la taula *input-output*.

(23) Aquestes estimacions es basen en les dades publicades tant per l'Idescat com per la base de dades C-intereg.

eslovenes als mercats de Iugoslàvia va ser molt important.²⁷ Cal recordar que, a diferència del cas de Txecoslovàquia, la independència d'Eslovènia va anar acompanyada d'un conflicte bèl·lic (l'anomenada «guerra dels Deu Dies»). En qualsevol cas, en el període immediatament posterior (1993-1996) les exportacions eslovenes a la resta dels països que formaven Iugoslàvia va créixer un 44%, una taxa més alta que el creixement de les exportacions totals (37%), dirigides ja molt majoritàriament als països de la UE.²⁸

Com en els casos anteriors, és molt complicat fer una comparació dels fluxos comercials dels països bàltics d'abans i després de la proclamació de la independència. El sistema econòmic de l'antiga Unió Soviètica ho fa fins i tot encara més difícil. Rússia es va mantenir com un soci comercial de considerable importància per als tres països bàltics en els anys immediatament posteriors a la independència, malgrat que la crisi financera de 1998 representà una frenada molt important de les exportacions al mercat rus. En el cas de Lituània, les exportacions a Rússia van créixer un 65% durant el període 1994-1997 (les exportacions totals van créixer en una taxa d'un 90%) i el mercat rus suposava, de mitjana, un 24% del total. A Estònia les exportacions totals van créixer un 70% durant el mateix període. El protagonisme del mercat rus va decreixer considerablement (el creixement de les exportacions a Rússia durant el període va estar molt per sota de la mitjana, un 19%), en favor dels mercats suec (165%) i finlandès i dels altres països bàltics (80%). Finalment, en el cas de Letònia, Rússia era la destinació d'un 21% de les exportacions letones l'any 1997. El fet que el creixement de les exportacions totals durant el període 1994-1997 (75%) superés clarament les exportacions dirigides al mercat rus (31%) evidencia la pèrdua de pes de Rússia en favor dels països de la UE, especialment Alemanya i el Regne Unit, en aquest cas.²⁹

(27) Segons les dades presentades en Damijan (2004), en 1992 el valor de les exportacions eslovenes a Iugoslàvia equivalia a un 22% del valor que tenien l'any 1990.

(28) Dades obtingudes dels informes de l'FMI sobre l'economia eslovena.

(29) Les dades per a les economies lituana i estoniana són extretes dels informes de l'FMI sobre aquestes economies. Les dades sobre Letònia procedeixen de Spruds (2001).

5. Algunes reflexions preliminars sobre l'impacte de la independència en els fluxos financers de l'economia catalana amb l'exterior

A part els fluxos comercials (exportacions i importacions de béns i serveis) i fiscals (pagament d'impostos i recepció de serveis i inversió pública), els catalans també mantenen relacions financeres amb les economies de la resta del món. Això vol dir simplement que els estalviadors catalans col·loquen una part dels seus estalvis a l'exterior, de la mateixa manera que les empreses catalanes també financen una part de les seves inversions amb estalvis procedents de fora de Catalunya. El saldo de la balança financera, que *grosso modo* és la contrapartida del saldo de la balança per compte corrent, bàsicament reflecteix si un país té capacitat (les sortides de capital superen les entrades) o necessitat (a l'inrevés) de finançament. En el primer cas, el país té un dèficit de la balança financera (superàvit de la balança per compte corrent) i presta als altres països, mentre que en el segon cas, en què el país manté un superàvit de la balança financera o, si fa no fa el mateix, un dèficit per compte corrent, el país s'endeuta respecte de la resta del món.

Les preguntes òbvies que caldria fer-se en aquest àmbit són quina és la naturalesa de les relacions financeres de Catalunya amb la resta del món, incloent-hi Espanya, i com les afectaria una hipotètica independència. Malauradament, sobre aquest tema tan important és gairebé impossible dir res per la quasi absoluta manca d'informació. No hi ha estudis recents sobre les relacions financeres entre Catalunya i la resta del món que ens permetin ni tan sols aproximar-nos a una possible resposta a la primera de les preguntes.³⁰ Per no saber, actualment a Catalunya no es coneix una dada tan fonamental des del punt de vista macroeconòmic com és el signe i el saldo de la balança financera del país, és a dir, si el país té, en termes globals, capacitat o necessitat de finançament. Es desprèn del que s'ha dit anteriorment que les respostes que es puguin donar a la segona pregunta no poden passar en cap cas del terreny

(30) La darrera aproximació al tema es refereix als anys 1993 i 1994 (Generalitat de Catalunya, 1997).

de l'especulació més o menys informada. En qualsevol cas, és segur que, per a finançar-se en els mercats internacionals, l'economia catalana dependria completament de la confiança que mereixessin la solvència del seu govern i de les seves entitats financeres –i, per tant, del ràting que els atorguessin les agències de qualificació–. Per això mateix seria imprescindible assegurar unes bones perspectives de creixement econòmic per al país i el màxim rigor en la seva política econòmica i en la gestió i la regulació de les seves entitats financeres.

En l'apartat de les relacions financeres entre Catalunya i la resta del món, cal prestar una especial atenció a la categoria de les inversions directes de les empreses, pel fet que aquest tipus de fluxos financers tenen una relació directa amb les activitats productives i la generació de renda, ocupació i benestar. Les restriccions en la informació a l'abast fan que només es tingui accés a la informació sobre els fluxos d'inversió directa que provenen de la resta del món i s'hi dirigeixen. Sobre els fluxos amb Espanya, que probablement només es podrien aproximar amb algun procediment d'estimació indirecta, no en tenim cap informació. Això darrer és bastant desafortunat, atès que la deslocalització de plantes productives situades a Catalunya i pertanyents a empreses de control espanyol és un risc no menyspreable que podria derivar del procés de secessió.³¹ Deslocalitzar una planta de producció és una decisió que implica costos que molt sovint les empreses no volen assumir, però tothom podria imaginar-se una situació en què les plantes productives situades a Catalunya rebessin progressivament menys càrrega de treball i menys inversions en benefici d'altres centres productius situats arreu d'Espanya, ja sigui per criteris purament empresarials o també per motius que reflecteixin influències ideològiques o polítiques.

Una pregunta que també cal fer-se és com afectaria la independència el sistema financer català. Aquesta és una pregunta complicada i, de fet, les complicacions comencen des del moment mateix de definir què és el sistema financer català i quines entitats en formen part. Si s'entén que el sistema financer català és el conjunt d'empreses i institucions que intervenen a Catalunya –independentment de la propietat del seu capital o de la situació de la seva seu social–, la conclusió hauria de ser que el grau d'afectació estaria en gran part en correlació amb el que pogués passar en l'activitat econòmica del país. Si se suposa, per exemple,

que la independència no afectaria excessivament el grau d'activitat econòmica a Catalunya, tampoc no hauria de modificar d'una manera dràstica l'activitat d'intermediació financera.

En canvi, si es defineix el sector financer català com el conjunt d'empreses financeres que tenen la seu social a Catalunya i són identificades pels consumidors com a catalanes, aleshores, tenint en compte que una bona part del negoci d'aquestes empreses es duu a terme en el mercat espanyol, sens dubte es podrien veure afectades per accions de represàlia o boicot comercial (retirades de dipòsits, per exemple) que podrien perjudicar-les notablement i obligar-les a prendre mesures de caire defensiu.

6. Conclusions

En un moment històric com l'actual, en què sembla que hi ha un suport creixent a la idea de la independència de Catalunya, hi ha almenys dos factors que justifiquen la importància que es facin anàlisis rigoroses sobre les possibles conseqüències que tindria. D'una banda, el camí cap a la independència forma part d'un procés farcit d'incerteses de tota mena respecte de les reaccions que es puguin produir a l'interior del país, a Espanya i a la resta del món. Una primera contribució dels estudis sobre la independència ha de ser donar respostes les més precises possibles a les preguntes que, legítimament, la societat es formula davant un procés de tanta importància. D'altra banda, aquest és un àmbit en el qual massa sovint predomina el debat passional i la confrontació identitària per damunt de l'anàlisi racional i lliure de prejudicis sobre els pros i els contres del projecte independentista. Això no obstant, a mesura que la societat catalana es plantegi seriosament el projecte de la secessió, s'anirà veient com demana amb més intensitat la recerca i el coneixement que li permetin fer el càlcul objectiu i sistemàtic dels avantatges i desavantatges de l'estat propi.

La independència de Catalunya tindria un efecte positiu molt obvi, derivat de l'eliminació del dèficit fiscal que pateix el país. Això es traduiria directament en recursos addicionals a disposició dels catalans. Al mateix temps, però, és cert que les empreses catalanes depenen en gran mesura de les seves exportacions al mercat espanyol, que es podrien veure alterades, per exemple, per l'efecte d'un boicot comercial per part dels consumidors. Els resultats ressenyats en aquest informe demostren que la reducció de les exportacions cap a Espanya hauria de ser d'una magnitud molt considerable per a anul·lar l'efecte positiu que es produiria en l'àmbit fiscal. A més, tenint en compte la relació existent entre alguns dels principals factors de creixement

(31) Caldria suposar que una Catalunya independent seria capaç de mantenir o fins i tot augmentar la seva capacitat d'atracció d'inversions procedents de la resta del món. Si no fos així, el procés d'independència implicaria riscos addicionals que s'haurien de considerar.

econòmic d'un país i el nivell de despeses públiques –la construcció i el manteniment d'infraestructures, els sistemes escolar i universitari o els programes de recerca i innovació empresarials en són tres bons exemples–, no és gaire agosarat afirmar que la independència i l'eliminació del dèficit fiscal permetria incrementar no tan sols la renda disponible de Catalunya a curt termini, sinó també les seves perspectives de creixement a mitjà termini.

Un exemple claríssim de millora d'aquest tipus és la que podria donar-se amb la situació de les infraestructures del país –aquí s'hi poden incloure ports, aeroports, ferrocarrils, carreteres, etc.–. La situació actual, que condiciona molt negativament la competitivitat de les empreses, és caracteritzada tant per la insuficiència de les inversions –en són exemples sagnants l'inexistent corredor ferroviari del Mediterrani o les tan reclamades connexions ferroviàries del port de Barcelona–, com per una gestió centralista i feta amb criteris d'escassa racionalitat econòmica per part de les autoritats espanyoles. Des d'aquest punt de vista, una gestió del govern català de la política d'infraestructures, amb més recursos –i cal esperar que amb criteris més adequats a les necessitats del teixit productiu del país– permetria incrementar el potencial de creixement de l'economia catalana.

A tall de conclusió general, es pot afirmar que, en vista dels arguments que s'han anat exposant en aquest informe, malgrat que la independència de Catalunya és un projecte estrictament polític que depèn de la voluntat dels ciutadans, sembla difícil pronunciar-s'hi en contra amb arguments basats únicament en la seva inviabilitat des del punt de vista econòmic.

Referències

Alesina, Alberto; Spolaore, Enrico (2003). *The Size of Nations*. Cambridge: The MIT Press.

Alesina, Alberto; Spolaore, Enrico; Wacziarg Roman (2005). «Trade, Growth and the Size of Countries». Philippe Aghion and Steven Durlauf (editors). *Handbook of Economic Growth, Volume 1B*. Amsterdam: Elsevier B.V.

Cuadras Morató, Xavier; Guinjoan, Modest (2012). «Una aproximació a l'impacte sobre el VAB català de la reducció dels fluxos comercials entre Catalunya i la resta d'Espanya». *Revista Econòmica de Catalunya*, 65.

Damijan, Joze P. (2004). «Reentering the Markets of the Former Yugoslavia». Mojmir Mrak, Matija Rojec, Carlos Silva-Jáuregui (editors). *Slovenia: From Yugoslavia to the European Union*. Washington D.C.: The World Bank

Dias, Daniel A. (2011). «The Border Effect Through the Rearview Mirror: Would the puzzle have existed if today's tools had been used?». Disponible a netfiles.uiuc.edu/ddias/www/Border_Effect_D_Dias.pdf

Fidrmuc, Jan; Horváth, Július (1998). «Stability of Monetary Unions: Lessons from the Break-up of Czechoslovakia». CentER Discussion Paper, 9874, Universitat de Tilburg.

Friedman, Thomas L. (2006). *The World is Flat (A Brief History of the Twenty-First Century)*. New York: Farrar, Straus and Giroux.

Generalitat de Catalunya (1997). *La balança de pagaments de Catalunya (Una aproximació als fluxos econòmics amb la resta d'Espanya i l'estranger (1993-1994))*. Barcelona: Departament d'Economia i Finances.

Generalitat de Catalunya (2012). *Resultats de la balança fiscal de Catalunya amb el sector públic central, 2006-2009*. Barcelona: Departament d'Economia i Coneixement, Monografies, 14. Disponible a www20.gencat.cat/docs/economia/70_Economia_Catalana/arxius/MN_2012_14.pdf

Ghemawat, Pankaj (2011). *World 3.0 (Global Prosperity and How to Achieve it)*. Boston: The Harvard Business Review Press.

Guinjoan, Modest i Cuadras Morató, Xavier (2011). *Sense Espanya (Balanç econòmic de la independència)*. Barcelona: Pòrtic.

Helliwell, John F. (1996). «Do national borders matter for Quebec's trade». *Canadian Journal of Economics*, 29, p. 507-522.

Llano-Verduras, Carlos; Minondo, Asier; Requena-Silvente, Francisco (2011). «Is the Border Effect an Artefact of Geographical Aggregation». *The World Economy*, 34, p. 1771-1787.

McCallum, John (1995). «National Borders Matter: Canada-US Regional Trade Patterns». *American Economic Review*, 85, p. 615-623.

Obstfeld, Maurice; Rogoff, Kenneth (2001). «The Six Major Puzzles in International Macroeconomics: Is There a Common Cause». NBER Macroeconomics Annual 2000, 15, p. 339-412.

Oliver i Alonso, Josep (2007). «Canvis en la integració econòmica i dependència exterior de Catalunya 1987-2001: una aproximació a través de les TIO». *Nota d'Economia*, 87, p. 47-76. Disponible a www20.gencat.cat/docs/economia/Documents/Articles/Arxius/doc_14714959_1.pdf

Rodrik, Dani (2012). *Who Needs the Nation State?*, Røpke Lecture in Economic Geography, dirigida a l'Association of American Geographers el 25 de febrer de 2012. Disponible a www.hks.harvard.edu/fs/drodrik/Research%20papers/Who%20Needs%20the%20Nation%20State.pdf

Spruds, Andris (2001). «Political Priorities and Economic Interest in Russian-Latvian Relations». NUPI (Norwegian Institute of International Affairs) Working Paper, 620.