



full de càlcul

La internacionalització de l'economia catalana: fre o estímulo a la independència?

vista prèvia >

Les visions més apocalíptiques de la independència giren al voltant de l'impacte negatiu sobre l'economia catalana. Uns mals auguris que solen provenir de les grans empreses que s'han beneficiat de l'estructura oligopòlica i clientelar de l'economia espanyola i que són molt poc representatives d'un teixit empresarial català que disposa del dinamisme necessari per aprofitar les oportunitats de la internacionalització.



Elisenda Paluzie

Professora del Departament de Teoria Econòmica i investigadora del Centre d'Anàlisi Econòmica i de les Polítiques Socials (CAEPS) de la UB
epaluzie@ub.edu

La internacionalització de l'economia catalana ha estat utilitzada en el debat sobre les conseqüències de la independència de Catalunya en dos sentits. Els detractors, utilitzen la internacionalització de l'activitat econòmica com a argument contra la necessitat de l'establiment de fronteres polítiques, alhora que adverteixen de forts costos econòmics derivats de la pèrdua de comerç que comportaria la independència. Per contra, els partidaris de la independència, veuen en la internacionalització de l'economia catalana un aliat en el procés d'independència. En aquest article, en primer lloc, descriurem alguns dels fets estilitzats que evidencien la creixent internacionalització de l'economia catalana. En segon lloc, analitzarem la relació teòrica entre internacionalització de l'activitat econòmica i processos d'independència. En tercer lloc, analitzarem i quantificarem els costos comercials de la independència. I finalment, conclourem.

1. La internacionalització de l'economia catalana

Catalunya experimenta el 1986 un canvi rellevant, el derivat de l'entra-

da de l'Estat espanyol a la Comunitat Econòmica Europea; canvi que es veu accentuat amb l'entrada en funcionament de la Unió Monetària i Econòmica el 1999. En aquest context, ha obert progressivament la seva economia als intercanvis amb la resta del món i molt especialment amb la resta de països europeus. Avui, Catalunya és una economia de dimensió mitjana en l'entorn europeu, relativament rica en termes de renda per capita i considerablement oberta.

Catalunya és la dotzena economia de la UE-27 en termes de renda econòmica absoluta, mesurada pel PIB. Així, el PIB de Catalunya el 2014 fou de 209.282 milions d'euros, similar al de Dinamarca —257.753 milions d'euros— i de Finlàndia —205.178 milions d'euros. En el gràfic 1, es mostra la dimensió econòmica relativa de Catalunya dins la UE.

L'indicador del PIB per capita, que és l'indicador utilitzat habitualment per mesurar la prosperitat econòmica d'un país, situa Catalunya en una posició encara millor. Així, com es pot veure a la taula 1, en termes de PIB per capita Catalunya està per

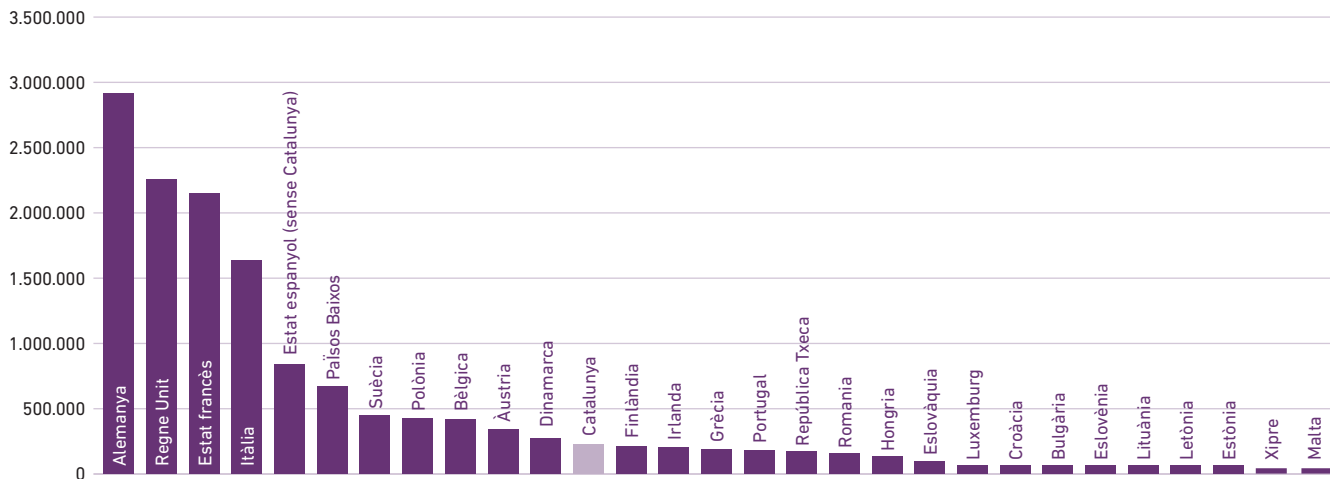
sobre de la mitjana de la UE i en una posició similar a la de la zona euro. El PIB per habitant de Catalunya el 2014 fou de 28.181 euros, mentre que el de l'Estat espanyol en el seu conjunt —incloent Catalunya— era de 22.800 euros. El PIB per habitant català fou, doncs, un 23,6% superior al de la mitjana estatal. La posició relativa de Catalunya dins l'Estat hauria millorat lleugerament els darrers anys, coincidint amb la crisi; així el 2010 el PIB per habitant català era un 20,8% superior a l'espanyol. En canvi, la crisi hauria empitjorat la situació relativa de Catalunya dins la UE.

Quan, a més, es tenen en compte les diferències de nivells de preus entre països i es calcula el PIB en paritat de poder de compra, Catalunya se situa fins i tot per sobre de la mitjana de la zona euro, atès que el seu PIB per capita en paritat de poder de compra va ser el 2014 un 14% superior a la mitjana de la UE-27 i un 7% superior a la mitjana de la zona euro, tal com mostra la taula 2. En aquest cas el diferencial positiu s'hauria reduït amb la crisi, atès que el 2010 el PIB per capita en paritat de poder de compra era un 18% superior a la mitjana de la UE

Catalunya és una economia de dimensió mitjana en l'entorn europeu, relativament rica en termes de renda per capita i considerablement oberta

Gràfic 1

El PIB de Catalunya en el context de la UE. 2014 (milions d'euros)



Font: Eurostat i Idescat

i un 8% superior a la mitjana de la zona euro. Segons aquest indicador, Catalunya seria avui el novè país més ric de la UE, amb una renda per capita situada entre la de Finlàndia (110) i Bèlgica (119) i per sobre de la de Regne Unit (108), l'Estat francès (107) i Itàlia (97).

En l'actual context de crisi econòmica, un dels pocs sectors de l'economia catalana que ha mostrat dinamisme és l'exterior. De fet, des de la

incorporació de l'Estat espanyol al mercat comú europeu el 1986, l'economia catalana ve experimentant un procés d'internacionalització destacable. Amb la crisi econòmica, aquest procés s'ha accentuat. L'augment de les exportacions i de les importacions ha convertit Catalunya en una economia molt oberta. El 2014 les exportacions de mercaderies de Catalunya van superar els 60.000 milions d'euros, representant el 25,07% de les exportacions totals de l'Estat.

Avui disposem tant d'estadístiques de comerç exterior [Duanes, AEAT] com d'estadístiques de comerç entre comunitats autònomes [C-Intereg] i podem conèixer l'evolució relativa des del 1995 de la destinació de les vendes de mercaderies a l'exterior —resta del món i resta de l'Estat.¹ El grau d'internaciona-

¹ Aquestes quotes de mercat corresponen a les vendes de mercaderies i s'obtenen a partir de les dades de comerç intraregional de C-Intereg i les de comerç internacional de duanes de l'Agència Estatal

Catalunya és la dotzena economia de la UE-27 en termes de renda econòmica absoluta, mesurada pel PIB

lització de les empreses catalanes s'ha incrementat en aquest període de manera notable com es pot observar en el gràfic 2. La crisi econòmica ha accentuat aquesta tendència i el 2009 marca el punt de trencament: per primer cop les exportacions a la resta del món superen les vendes a la resta de l'Estat. El 2013, el mercat espanyol absorbeix només el 39,5% de les vendes catalanes a l'exterior davant del 60,5% que representa el mercat de la resta del món.

El grau d'obertura de Catalunya —suma de les exportacions i importacions en relació al PIB—, si no considerem les vendes i les compres de mercaderies a la resta de l'Estat espanyol com a exportacions i importacions, hauria estat del 63,1% el 2014. I fent el supòsit d'una Catalunya independent que manté les compres i vendes a la

d'Administració Tributària (AEAT). Si volem conèixer el repartiment del valor afegit produït a Catalunya, incloent serveis, aleshores cal utilitzar les dades de la darrera taula *input-output* de Catalunya pel 2011. Aquestes indiquen que el mercat català pesa el 60,9%, el mercat espanyol el 19,1% i el de la resta del món el 20,0%. El 1987, el de la primera taula *input-output* de l'economia catalana, el mercat català pesava el 60%, el mercat espanyol el 30,3% i el de la resta del món només el 9,7%.

Taula 1
PIB per habitant. 2010-2014 (euros)

PIB per habitant	2010	2011	2012	2013	2014
Catalunya	28.047	27.914	27.600	27.710	28.181
Estat espanyol	23.200	23.000	22.600	22.500	22.800
Zona euro	28.400	29.100	29.100	29.300	29.800
Unió Europea	25.300	26.000	26.400	26.600	27.300

Font: Eurostat i Idescat

Taula 2
PIB per habitant, en paritat de poder de compra. 2010-2014 (euros)

PIB per habitant (PPC)	2010	2011	2012	2013	2014
Catalunya	118	115	115	116	115
Estat espanyol	98	95	94	94	93
Zona euro	108	108	107	107	107
Unió Europea	100	100	100	100	100

Font: Eurostat i Idescat

resta de l'Estat, les quals passen a ser importacions i exportacions, el grau d'obertura de Catalunya hauria estat del 93% el 2013.² Aquest nivell

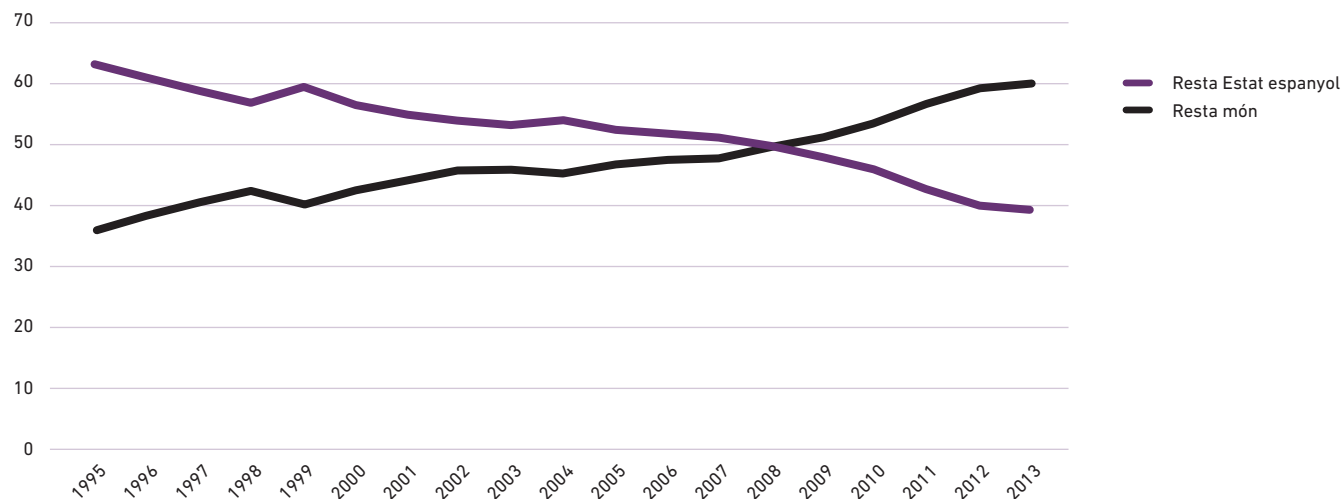
² Les dades de comerç interregional calculades per C-Intereg tenen un retard en relació a les dades del comerç internacional obtingudes per l'AEAT. Així tenim dades d'exportacions i importacions de la resta del món anuals fins el 2014 i del comerç entre comunitats autònomes només fins el 2013.

d'obertura és superior al del conjunt de l'Estat espanyol el 2014 (46,5%), i és també superior al de països de dimensió econòmica similar a Catalunya com Finlàndia, on la taxa d'obertura el 2014 va ser del 55,4%, i Dinamarca amb una taxa del 61%. Catalunya estaria, malgrat això, encara lluny de les economies més obertes de la UE, com Bèlgica, que

Catalunya seria avui el novè país més ric de la UE, amb una renda per capita situada entre la de Finlàndia i Bèlgica i per sobre de la de Regne Unit, l'Estat francès i Itàlia

Gràfic 2

Destinació de les exportacions catalanes (%)



Font: Duanes Dataxomex i C-Intereg

té una taxa d'obertura comercial del 174%.³

També és interessant analitzar les vendes de les empreses catalanes distribuïdes entre els tres principals mercats de destinació, el català, el de la resta de l'Estat i el de la

³ Les taxes d'obertura dels estats europeus han estat calculades a partir de les dades d'exportacions, importacions i PIB d'Eurostat. Les catalanes, a partir de les dades de C-Intereg i Duanes, AEAT.

resta del món. El 1995, com es pot veure al gràfic 3, les exportacions a la resta del món només representaven el 23,1% del total de vendes de les empreses catalanes, mentre que el mercat de la resta de l'Estat suposava un 40,4% del total i el mercat interior català un 36,3%. El 2007, com es pot veure al gràfic 4, la distribució geogràfica dels fluxos comercials catalans s'aproximava a una distribució en tres terços de si-

milar magnitud —el mercat propi, la resta de l'Estat i la resta del món— amb una reducció constant del pes del mercat de la resta de l'Estat i un augment progressiu de les exportacions a la resta del món. I el 2009, per primer cop des de la industrialització de Catalunya, les exportacions a la resta del món (41.462 milions d'euros) van superar les vendes a la resta de l'Estat (38.508 milions d'euros).

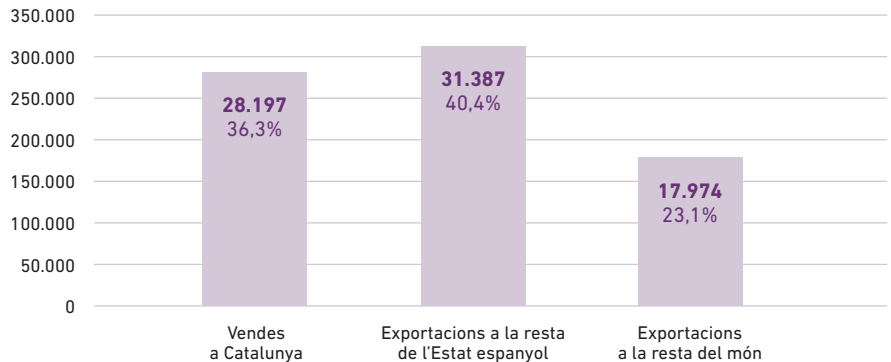
El 2014 les exportacions de mercaderies de Catalunya van superar els 60.000 milions d'euros, representant el 25,07% de les exportacions totals de l'Estat

El 2013, la progressió en les exportacions ha continuat i aquestes superen els 58.000 milions d'euros. Així, les vendes a la resta del món —les exportacions— ja representen més del 42% del total de vendes de les empreses catalanes. En concret, es va exportar per valor de 58.981 milions d'euros, mentre que les vendes al mercat català eren de 44.479 milions d'euros i les vendes a la resta de l'Estat de 38.558 milions d'euros. Tal com mostra el gràfic 4, la distribució en tres terços s'ha desequilibrat, doncs, cap al mercat internacional, que pesa un 42,4%, per un 27,7% el mercat de la resta de l'Estat i un 31,9% el mercat interior català.

Cal destacar que aquesta tendència no és un simple fruit estadístic de la caiguda de vendes, per la crisi, als mercats català i espanyol. Això hagués pogut provocar aquest efecte sense incrementar les exportacions. Però no ha estat el cas, les exportacions en volum i en valor no han parat de créixer. Si el 2007, just abans de la crisi, Catalunya exportava per valor de 49.678 milions d'euros, el 2013 ho va fer per valor de gairebé 59.000 milions d'euros.

Gràfic 3

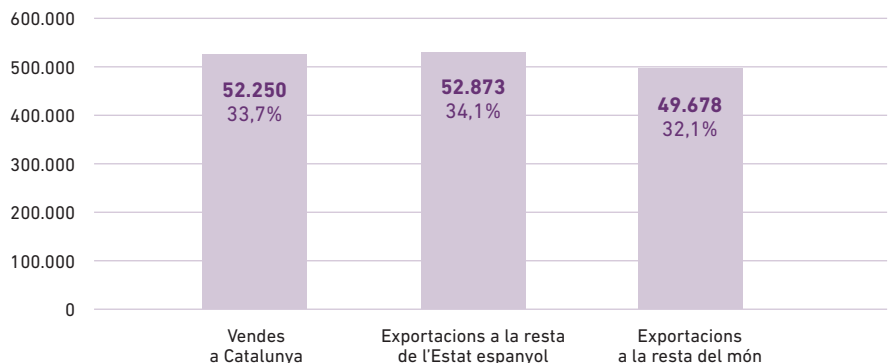
Vendes de mercaderies de les empreses catalanes. 1995 (milions d'euros)



Font: C-Intereg i Duanes, AEAT

Gràfic 4

Vendes de mercaderies de les empreses catalanes. 2007 (milions d'euros)

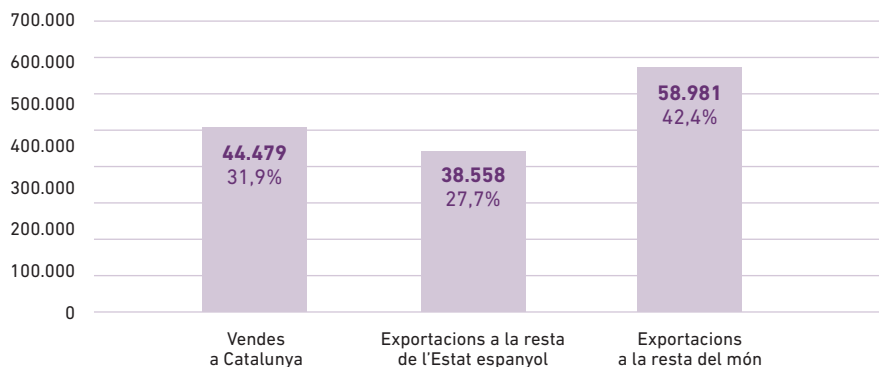


Font: C-Intereg i Duanes, AEAT

La crisi ha accentuat la internacionalització de les empreses catalanes. El 2009, per primer cop, les exportacions a la resta del món superen les de la resta de l'Estat

Gràfic 5

Vendes de mercaderies de les empreses catalanes. 2013 (milions d'euros)



Font: C-Intereg i Duanes, AEAT

El 2014, el darrer any del qual disposem de dades del comerç de béns amb la resta del món, les exportacions catalanes ja van superar els 60.000 milions d'euros (60.194 milions d'euros). Pel que fa a les importacions de béns, aquestes van ser de 71.890 milions d'euros. El 63% de les exportacions catalanes a la resta del món es van dirigir a la UE-25, mentre que n'importàvem el 57% del total. Qui és el nostre principal client a Europa? L'Estat francès, que el 2014 ens va comprar mercaderies per valor de 9.685 milions d'euros, seguit d'Alemanya, Itàlia i Portugal. I qui és el nostre principal proveïdor, a qui

comprem més béns? Aquí Alemanya i l'Estat francès inverteixen l'ordre, i Alemanya passa al primer lloc atès que les compres catalanes de béns alemanys van totalitzar 12.432 milions d'euros. A continuació, vénen l'Estat francès, Itàlia i Holanda. Val a dir que en el rànquing global, sense centrar-se en la UE, la Xina ja ocupa el tercer lloc en els proveïdors de Catalunya i el comerç bilateral amb els EUA no és menyspreable —és el vuitè client de Catalunya i el seu sisè proveïdor.

Considerant indistintament comunitats autònomes espanyoles i estats

europaus, el 2013 els principals clients de les empreses catalanes són per aquest ordre: l'Estat francès, Aragó, Alemanya, País Valencià, Itàlia, Castella-la Manxa, Portugal, Comunitat de Madrid, Regne Unit i Andalusia. Cal destacar que el País Valencià fins el 2005 era la primera comunitat autònoma en el rànquing de clients del Principat i d'aleshores ençà ha estat superada per l'Aragó. És molt possible que el menyscabament de les infraestructures de l'eix mediterrani per part del govern espanyol hagi començat a passar factura a les relacions comercials amb el País Valencià i que les dificultats de l'economia del País Valencià, que rep un tracte fiscal enormement lesiu per part de l'Estat, també hi tinguin relació. Per altra banda, el desenvolupament de la plataforma logística de Saragossa, el bon tracte fiscal que rep Aragó i la millora de les comunicacions explicarien l'increment del pes relatiu de l'Aragó com a soci comercial de Catalunya. Pel que fa als principals proveïdors de les empreses catalanes, serien per aquest ordre: Alemanya, l'Estat francès, Xina, Itàlia, Andalusia, País Valencià, Aragó, Comunitat de Madrid, Holanda i Regne Unit, com es pot veure a la taula 4.

El 2013, el mercat espanyol absorbeix només el 39,5% de les vendes catalanes a l'exterior davant del 60,5% que representa el mercat de la resta del món

Globalització i processos d'independència

Un argument que s'utilitza sovint en el debat públic contra la independència és que aquesta és antiquada en un moment en què el que es fa és integrar, unir països en projectes com el de la UE. Aquest argument no resisteix la confrontació amb l'evidència empírica. De fet, la tendència política dominant de la fi del segle XX ha estat la creació de nous estats. El 1945 hi havia 74 estats reconeguts al món i el 2014 n'hi ha gairebé 200, dels quals 193 són estats membres de l'ONU. Els dos darrers estats admesos són Sudan del Sud —el 2011— i Montenegro —el 2006. Per tant, en els darrers 69 anys s'han creat 119 nous estats al món. La mitjana de creació de nous estats és d'un nou estat independent cada set mesos. Molts d'aquests estats estan a Europa i avui formen part de la UE o en formaran part en el futur pròxim. Pel que fa a la mida, val la pena remarcar que 91 d'aquests estats tenen menys de set milions d'habitants, 55 tenen menys de tres milions d'habitants i 29 menys de 500.000 habitants. Catalunya no seria, doncs, un estat petit en el

Taula 3

Principals estats clients i proveïdors de Catalunya. 2014 (milions d'euros)

Principals estats clients de Catalunya	Exportacions	Principals estats proveïdors de Catalunya	Importacions
1. Estat francès	9.684,7	1. Alemanya	12.432,4
2. Alemanya	6.197,2	2. Estat francès	7.574,0
3. Itàlia	4.893,2	3. Xina	5.959,1
4. Portugal	4.107,4	4. Itàlia	5.695,2
5. Regne Unit	3.688,2	5. Holanda	3.218,9
6. Suïssa	1.979,1	6. Estats Units	2.500,3
7. Holanda	1.940,9	7. Regne Unit	2.495,8
8. Estats Units	1.775,4	8. Algèria	2.301,6
9. Bèlgica	1.374,0	9. Bèlgica	2.021,6
10. Mèxic	1.140,6	10. Portugal	1.724,4

Font: C-Intereg i Duanes, AEAT

Taula 4

Principals comunitats autònomes i estats clients i proveïdors de Catalunya. 2013 (milions d'euros)

Principals clients de Catalunya	Exportacions	Principals proveïdors de Catalunya	Importacions
1. Estat francès	9.893	1. Alemanya	11.155
2. Aragó	8.582	2. Estat francès	7.225
3. Alemanya	6.713	3. Xina	5.531
4. País Valencià	6.675	4. Itàlia	5.399
5. Itàlia	4.630	5. Andalusia	5.216
6. Castella-la Manxa	3.777	6. País Valencià	4.028
7. Portugal	3.632	7. Aragó	3.956
8. Comunitat de Madrid	3.391	8. Comunitat de Madrid	3.409
9. Regne Unit	3.230	9. Països Baixos	2.822
10. Andalusia	3.362	10. Regne Unit	2.233

Font: C-Intereg i Duanes, AEAT

L'Estat francès seguit d'Alemanya, Itàlia i Portugal són els nostres principals clients. I Alemanya, l'Estat francès, Itàlia i Holanda són els principals proveïdors

concert de les nacions independents del món, sinó que es situaria al mig del rànquing poblacional d'estats.

De fet, aquests dos fenòmens, la creació d'estats i la reducció en la seva mida, no han passat desapercibuts en el món acadèmic i tota una línia de recerca de la «Nova Economia Política» els ha analitzat. Aquests estudis, sintetitzats en el llibre d'Alberto Alesina i Enrico Spolaore, *La mida de les nacions*,⁴ mostren que la globalització i la liberalització del comerç internacional afavoreixen les tendències independentistes atès que formar part d'un estat gran resulta menys necessari i esdevenen més viables unitats polítiques més petites. En aquesta literatura, els estats no es prenen com una variable predeterminada i inamovible, sinó que són fruit dels mateixos processos econòmics. Tradicionalment, l'economia internacional havia considerat les fronteres com una dada predeterminada i no com el que són, és a dir, institucions creades per l'ésser humà i resultat de processos polítics i econòmics. Aquests autors trenquen amb

4 ALESINA I SPOLAORE, *The Size of Nations*.

aquesta tendència i analitzen la formació dels estats com a resultat d'un equilibri entre dues forces contraposades.

D'una banda, hi hauria forces centrípetes favorables a la constitució de grans estats per aprofitar les economies d'escala en la provisió de determinats béns i serveis públics — com la defensa— i l'accés a mercats interiors amplis que permeten a les empreses produir a un cost unitari menor. D'altra banda, una major dimensió dels estats comporta també costos derivats de l'heterogeneïtat. Així, els ciutadans que han de compartir els béns públics són més nombrosos i més diversos, i és més difícil que les polítiques públiques els satisfacin. Els costos de l'heterogeneïtat constituïrien les forces centrífuges, favorables a la constitució d'estats més petits i homogenis.

En un context de proteccionisme comercial, les forces centrípetes són més importants que les centrífuges perquè cal aprofitar la dimensió del mercat nacional donat que l'accés al mercat internacional es veu restringit per les barreres comercials. Això explicaria la consolidació dels

estats nació europeus als segles XVII i XVIII a partir de l'agregació de realitats regionals i nacionals molt heterogènies. En canvi, en un context d'obertura internacional, les regions petites poden permetre's el luxe de convertir-se en estats independents. No cal que les seves empreses pertanyin a un estat més gran per aprofitar-ne el mercat donat que poden accedir més enllà de les seves fronteres sense límits.

En aquest context, l'exemple de Catalunya és paradigmàtic. De fet, Catalunya va perdre les seves institucions d'estat, les seves Corts i el seu poder fiscal el 1714, amb la derrota a la Guerra de Successió.⁵ Més endavant, a la segona meitat del segle XIX, esdevé la «fàbrica d'Espanya» en un context d'integració del mercat espanyol. Les economies d'escala i la reducció dels costos de transport, amb la construcció del ferrocarril, van consolidar l'avantatge inicial de Catalunya.⁶ Però el context

5 Per a una anàlisi de la hisenda i fiscalitat de Catalunya abans de 1714 vegeu PALUZIE, «La fiscalitat abans i després de 1714».

6 TIRADO, PALUZIE I PONS, «Economic integration and industrial location. The case of Spain before WWI» analitza els determinants de la localització de

El menyscabament de les infraestructures de l'eix mediterrani per part del govern espanyol ha començat a passar factura a les relacions comercials amb el País Valencià

actual, caracteritzat per la liberalització comercial tant a nivell global —amb el desarmament aranzelari en el marc de l'Organització Mundial del Comerç— com a nivell europeu —amb el procés d'integració europea— han disminuït els beneficis econòmics de la unió i augmentat els costos de la pertinença a l'Estat espanyol.

Pel que fa a la principal força centrípeta, la necessitat d'un mercat domèstic gran per aprofitar millor les economies d'escala, un senzill exemple ens permetrà veure que aquesta força s'ha afeblit amb els processos d'integració econòmica. Així, imaginem el cas de l'empresa automobilística Seat, fundada el 1950. Inaugura la primera fàbrica a la Zona Franca de Barcelona el 1953 i els primers anys ven exclusivament al mercat espanyol. Actualment, en canvi, des dels seus centres de producció a Barcelona, El

la indústria a l'Estat espanyol durant la segona meitat del segle XIX i els efectes del procés d'integració econòmica interna —creació del ferrocarril i unificació monetària amb la creació de la pesseta. Mostra que Catalunya acabà concentrant una gran part de la indústria perquè el seus avantatges comparatius inicials es van fixar gràcies a l'aprofitament de les economies d'escala, en un context de reducció dels costos de transport interns.

Prat i Martorell ven arreu del món, principalment a l'Europa Occidental. Quan l'Estat espanyol no pertanyia a la Comunitat Europea i, a més, aquest bloc regional era en un procés molt incipient d'integració econòmica, per a aquesta empresa era rellevant que el mercat protegit on estaven situades les seves fàbriques fos relativament gran: una Catalunya independent, amb barreres comercials amb l'Estat espanyol i amb la resta d'Europa, li hagués suposat una reducció en les seves vendes. En canvi, actualment, que l'indret on té localitzades les seves fàbriques, Catalunya, pertanyi o no a l'Estat espanyol li és irrellevant. Les barreres comercials s'han reduït a nivells molt baixos pel comerç amb tot el món i són inexistents a tot Europa, fins i tot, amb els estats que no pertanyen a la UE, com Noruega o Sèrbia. El mercat de Seat ja no és domèstic, sinó que des de Barcelona ven a tot el món els models de cotxes que fabrica. Per tant, la pertinença de Catalunya a l'Estat espanyol no és el factor que permet a Seat vendre el nombre de vehicles suficient per aprofitar les economies d'escala, sinó que ho és la seva inserció en l'economia global.

La principal força centrífuga és el cost de l'heterogeneïtat de les preferències. Aquest cost es dona quan, en un país gran i divers, més ciutadans han de compartir les mateixes polítiques i els mateixos béns públics. Com més gran i més diversa sigui la població, més lluny se situarà el ciutadà mitjà de la seva política pública ideal.

En el cas de Catalunya, les diferències culturals no estan basades en l'etnicitat però sí que ho estan en la història, la cultura i la llengua. Una part important de les polítiques públiques que afecten al votant mitjà català estan doncs relacionades amb la cultura, l'educació i la llengua. El fet que les principals lleis en aquest àmbit s'estableixin a les Corts espanyoles —o se'n fixi la interpretació al Tribunal Constitucional— implica un risc d'allunyament de les preferències dels ciutadans catalans, que en els darrers anys s'ha materialitzat amb lleis que modifiquen substancialment la política que havia estat decidida pel Parlament de Catalunya.

Ara bé, l'heterogeneïtat en les preferències respecte a les polítiques

La globalització i la liberalització del comerç internacional afavoreixen l'independentisme: formar part d'un estat gran és menys necessari i són més viables unitats polítiques més petites

públiques no només pot venir de les diferències culturals, sinó també de les diferències en l'estructura econòmica dels territoris. Així, Catalunya, una economia exportadora, requeriria una inversió pública que complementés les necessitats de la seva indústria exportadora i que afavorís la competitivitat de les seves empreses en el món global. En canvi, el govern espanyol ha discriminat de manera sistemàtica projectes com el corredor del Mediterrani, per al transport de mercaderies cap a Europa, en favor de projectes que interessin a les elits dominants del govern central i de regions menys dinàmiques. L'exemple més rellevant en aquest àmbit és el de la construcció d'una xarxa radial de trens d'alta velocitat que ha de connectar Madrid amb totes les capitals de província. El model de gestió dels aeroports espanyols també constitueix un altre exemple de política pública que afavoreix l'aeroport de Madrid en detriment de la formació d'un *hub* a l'aeroport de Barcelona. Per tant, sembla clar que les preferències dels ciutadans de Catalunya, expressades en les majories parlamentàries, no es veuen respectades, i aquesta distància

de l'elector mitjà a les polítiques del govern central estaria, segons el model de Alesina i Spolaore, actuant com a força centrífuga, favorable a la secessió.⁷

El context econòmic actual es caracteritzaria per la desaparició dels incentius a la integració de Catalunya dins l'Estat espanyol i l'exacerbació dels costos d'aquesta unió. El context europeu també ofereix testimonis que van en aquesta línia. Així doncs, Albert Castellanos, Elisenda Paluzie i Daniel Tirado analitzen empíricament algunes de les prediccions d'Alesina i Spolaore,⁸ per a la UE-27 en el període 2002-2010.⁹ L'estudi mostra que els països de menys de 10 milions d'habitants són més rics que la mitjana europea i creixen més. Les causes d'aquest millor rendiment econòmic rau en el fet que són més oberts i que tenen sectors públics més eficients

7 A PALUZIE, «The costs and benefits of staying together: the Catalan case in Spain» s'analitzava el cas català a la llum del model d'Alesina i Spolaore, i s'anticipava que la sentència del Tribunal Constitucional, que encara no s'havia produït, seria decisiva per al creixement de l'independentisme.

8 ALESINA I SPOLAORE, *The Size of Nations*.

9 CASTELLANOS, PALUZIE I TIRADO, *Dimensió dels estats i comportament econòmic a la Unió Europea*.

i reduïts. Pel que fa a l'evolució del PIB als estats de la UE-27 durant el període 2002-2010, el que s'observa és que per la major part d'anys considerats, la taxa de creixement dels països petits se situa per sobre de la corresponent als països grans. De fet, l'única excepció es donaria el 2009. En termes generals es pot apuntar que la taxa mitjana acumulativa de creixement dels estats petits se situa en el 3,32% anual. La corresponent als països grans queda marcadament per sota d'aquesta, en un 2,81%. És a dir, els països petits de la UE enregistraren unes taxes de creixement del PIB per capita significativament més elevades que els països grans, amb una diferència que se situa al voltant del 0,5% anual.

Aquest estudi analitza també l'existència d'una relació entre la dimensió de les economies de la UE-27 i el grau d'obertura. Aquesta és la proporció que representa la suma de les exportacions i importacions d'un país respecte al seu PIB. Les economies més petites es caracteritzen per tenir majors taxes d'obertura. Tot i així, hi ha alguns estats que tenen un comportament divergent

La liberalització comercial tant a nivell global com a europeu han disminuït els beneficis econòmics de la unió i augmentat els costos de la pertinença a l'Estat espanyol

amb aquest patró. D'una banda, entre el grup d'estats de major dimensió, es comprova com Alemanya manté unes taxes d'obertura superiors a les que corresponen a la seva dimensió econòmica o poblacional. Ben al contrari, l'Estat francès, Regne Unit, Itàlia o també l'Estat espanyol mantenen unes taxes d'obertura clarament per sota de les que corresponen a la seva mida. Pel que fa als estats de menor dimensió n'hi ha alguns, com ara Grècia, amb unes taxes d'obertura marcadament inferiors a les que es corresponen a la seva mida. En l'altre extrem de la distribució es troben economies com les de Bèlgica, Països Baixos, Eslovàquia o la República Txeca que són clarament més obertes que el que correspondria, com a mitjana, a la seva dimensió econòmica o poblacional.

Finalment, l'estudi de Castellanos, Paluzie i Tirado fa una anàlisi dels determinants del creixement econòmic dels estats de la UE durant aquest període i conclou que els països de l'àrea amb major grau d'obertura i amb un sector públic més petit han crescut d'una forma més ràpida que la prevista pels

seus nivells de renda per capita de partida. El millor comportament econòmic dels països petits es deu a que aquestes economies es caracteritzen per estar més integrades en l'economia internacional i dependre en menor mesura del seu mercat intern. I en segona instància, perquè també es caracteritzen per mostrar una dimensió més reduïda de la despesa pública. Aquest tret es relaciona amb la dimensió, perquè els països petits poden gaudir d'una major eficiència en la provisió de béns públics i, sobretot, estan menys obligats a practicar polítiques redistributives territorials, atesa la seva menor fragmentació i la seva major homogeneïtat.

Un altre estudi recent de l'Institut de Recerca del Credit Suisse analitza l'èxit dels estats petits, en el context del debat sobre la independència d'Escòcia i Catalunya.¹⁰ A partir d'una mostra de 58 països analitzats durant el període 1980-2012, l'estudi mostra que la mida dels estats està correlacionada negativament amb el PIB per capita. És a dir, que com

10 CREDIT SUISSE RESEARCH. *The success of small countries.*

més grans són els països menys renda per capita tenen. A més, els estats petits representen més de la meitat dels 30 països del món amb l'Índex de Desenvolupament Humà més elevat —aquest índex afegeix mesures d'educació, salut i infraestructures intangibles a la renda. Val a dir que l'estudi també destaca que l'Índex de Desenvolupament Humà de Catalunya i Escòcia seria superior al de l'Estat espanyol i Regne Unit, respectivament.

L'estudi del Credit Suisse Research també indica que els estats petits són menys desiguals i que la seva major homogeneïtat està associada a nivells més elevats de l'Índex de Desenvolupament Humà. També troben que els països petits estan més oberts al comerç internacional i estan més especialitzats. Ara bé, el seu creixement econòmic és més volàtil. Per altra banda, contràriament a la teoria, els països grans no semblen beneficiar-se gaire de les economies d'escala en la provisió dels béns públics. Així, mentre Alesina i Spolaore trobaven que els països grans gastaven menys en béns públics en relació al seu PIB, l'estudi del Credit Suisse no troba relació entre

Com més gran i més diversa sigui la població, més lluny se situarà el ciutadà mitjà de la seva política pública ideal

la dimensió dels països i la despesa pública relativa al PIB. Mentre que la despesa en defensa no sembla estar relacionada amb la mida, els països petits sí que gasten més en educació i salut, factors clau per al desenvolupament dels països. D'altra banda, el resultat més sorprenent de l'estudi és que els països grans tenen tipus impositius més elevats i, per tant, el cost de finançament dels serveis públics és més elevat; quan, en principi, un dels avantatges dels països grans és el fet que el cost per persona dels serveis públics hauria de ser més petit! Finalment, l'estudi destaca una diferència de rendiment entre els països petits més «vells» i els més recents. Sembla que es necessita un temps de desplegament institucional i legal per aconseguir els beneficis dels quals disposen els països petits.

Els costos comercials de la independència

Els contraris a la independència de Catalunya han centrat el debat sobre les seves conseqüències econòmiques en els costos comercials. Així, malgrat que qüestionen la magnitud dels guanys fiscals derivats de

la independència, no poden negar l'existència d'un dèficit fiscal, d'unes transferències fiscals que van de Catalunya a la resta de l'Estat. Per tant, en aquest àmbit, s'han centrat en minimitzar les xifres d'aquestes transferències sense negar-les i situen els principals costos econòmics de la independència en l'àmbit comercial.

Quins serien aquests costos comercials? Anteriorment hem vist que l'economia catalana és una economia molt oberta i fortament internacionalitzada. Ara bé, és cert que el mercat espanyol segueix representant el seu principal mercat exportador, que representa al voltant d'un 27% de les vendes de mercaderies el 2013, mentre que la UE en representa un 26%, el mercat català un 32% i l'extracomunitari un 16%. Els costos comercials que s'han plantejat serien una caiguda en les vendes per tres motius diferents. El primer seria el boicot comercial a l'Estat espanyol. El segon, l'anomenat «efecte frontera» que també afectaria a les vendes a l'Estat espanyol. I el tercer, el derivat de la imposició d'aranzels al comerç de Catalunya amb la UE i als costos de transacció

pel canvi de moneda. Aquest tercer motiu afectaria tant a les vendes a l'Estat espanyol com a la resta de la UE. Aquest tercer tipus de cost, però, és absolutament inviable i fantasiós, atès que, estigui o no estigui Catalunya a la UE, la lliure circulació de béns es pot garantir amb acords bilaterals de lliure comerç amb la Unió, com els que tenen Suïssa o Turquia, i Catalunya pot continuar utilitzant l'euro com a moneda, si així ho decideix el seu govern, sense que ningú li ho pugui impedir. Ens centrarem doncs en els altres dos: el boicot comercial i l'efecte frontera.

Un boicot és la interdicció de tota relació comercial o social amb alguna persona, entitat, empresa o país amb el propòsit de coaccionar-lo o punir-lo. Hi ha molts tipus de boicots, però de fet, ateses les característiques del comerç de Catalunya, les represàlies i/o amenaces de represàlies dels ciutadans espanyols s'han centrat en la compra de béns produïts per empreses catalanes. Així, per exemple, en el període de negociació a les Corts espanyoles de l'Estatut aprovat pel Parlament de Catalunya el 30 de setembre de 2005, va tenir lloc un boicot contra

El govern espanyol ha discriminat de manera sistemàtica projectes com el corredor del Mediterrani, per al transport de mercaderies cap a Europa

el cava català que va tenir un cert èxit. De fet, la crida al boicot va ser més general i circulaven llistes per internet amb productes i empreses catalanes, però només va tenir incidència en les vendes de cava, un producte perfectament identificable i amb vendes molt concentrades en el tercer trimestre de l'any, les quals van caure en un 6,6% el 2005, passant de 100 milions d'ampolles venudes el 2004 a 93,5 el 2005. Val a dir, però, que les exportacions de cava van créixer aquell any un 6,3%, la qual cosa va representar 6,7 milions d'ampolles més que l'any anterior.¹¹

Els economistes Modest Guinjoan i Xavier Cuadras, que han analitzat els efectes econòmics d'un eventual boicot comercial argumenten, però, que la probabilitat d'un boicot comercial a gran escala és molt baixa per tres motius.¹² El primer és pels costos en què incorreran els que hi participin, atès que les relacions comercials sempre generen beneficis mutus. Aquests costos portaran al

fenomen conegut com «*free-riding*» o «viatgers sense bitllet», és a dir, a l'incentiu individual a no participar en el boicot, tot esperant rebre'n les conseqüències positives —les represàlies sobre l'economia catalana. El segon és que el boicot podria implicar políticament el contrari del que es busca. D'una banda, dur-lo a terme abans de la independència pot augmentar el suport a aquesta. I d'altra, després d'una declaració d'independència, ja no aconseguiria el seu objectiu principal que és evitar-la. I tercer, per la dificultat material de dur a terme un boicot generalitzat. Normalment els boicots s'acaben concentrant en determinats productes de consum final que puguin tenir una identificació clara amb el país objecte del boicot, tal com indiquen Cuadras i Guinjoan.¹³

Tot i així, Guinjoan i Cuadras van analitzar les repercussions que tindria per a l'economia catalana un hipotètic boicot per part de la societat espanyola.¹⁴ Els autors simulen una reducció en les expor-

tacions catalanes dirigides al mercat espanyol, acompanyada d'una reducció simètrica de les compres a Catalunya de productes espanyols, i en calculen la repercussió sobre el PIB català a partir de les dades de la taula *input-output*¹⁵ de l'economia catalana del 2005. Presenten els resultats de diverses simulacions de caiguda en les vendes, sota el supòsit que el boicot afecta de manera més intensa als béns de consum final que als béns d'inversió o intermedis. I suposant que la reducció simètrica d'importacions procedents de l'Estat espanyol és compensada amb producció domèstica o importacions d'altres països. En l'escenari que anomenen catastrofista, en el qual es produeix una disminució del 40% de les vendes de productes de consum i del 20% de les vendes destinades a empreses al mercat espanyol, la reducció del PIB català seria del 4%. És una reducció notable, però molt inferior al dèficit fiscal, la transferència anual que

11 GUINJOAN i CUADRAS, *Sense Espanya. Balanç econòmic de la independència*.

12 CUADRAS i GUINJOAN, «Independència i boicot».

13 CUADRAS i GUINJOAN, «Independència i boicot».

14 GUINJOAN i CUADRAS, *Sense Espanya. Balanç econòmic de la independència*.

15 El model *input-output* és un model econòmic de taules emprat per analitzar la interdependència d'indústries en una economia. El model indica com les sortides d'una indústria (*outputs*) són les entrades d'una altra (*inputs*), mostrant una interrelació entre elles.

El context econòmic actual es caracteritzaria per la desaparició dels incentius a la integració de Catalunya dins l'Estat espanyol i l'exacerbació dels costos d'aquesta unió

Catalunya fa a l'Estat espanyol i que supera el 8% del PIB de Catalunya. En aquest escenari, a més, Guinjoan i Cuadras suposen que no augmenten les vendes a la resta del món, cosa que és molt poc realista, atesos els precedents a Catalunya i a la resta del món en altres episodis de boicots. Amb la publicació de la taula *input-output* del 2011,¹⁶ Cuadras i Guinjoan han actualitzat aquest estudi. La reducció del PIB català en l'escenari catastrofista seria ara del 3,4% —en lloc del 4%.

El Consell Assessor per a la Transició Nacional (CATN),¹⁷ també s'ha plantejat la possibilitat d'un boicot comercial. El seu escenari extrem es diferencia del de Guinjoan i Cuadras perquè suposa que les multinacionals radicades a Catalunya no es veurien afectades pel boicot; d'una banda, perquè és poc probable que els ciutadans i les empreses espanyoles vulguin perjudicar els seus socis europeus i de l'altra, perquè

és difícil distingir si els productes d'aquestes empreses, com Volkswagen, Nissan, Nestlé o BASF provenen de Catalunya o d'un altre país. Així doncs, atès que la facturació d'aquestes multinacionals és el 40% de la facturació manufacturera de Catalunya —i probablement més del 40% de les exportacions catalanes— un boicot no podrà afectar mai més del 60% de les exportacions. Suposant que el boicot afectés al 50% dels béns de consum final —que són un terç de les exportacions catalanes— i al 20% dels béns intermedis —que són dos terços de les exportacions catalanes—, el boicot afectaria només al 18% de les exportacions catalanes a l'Estat espanyol.

El segon motiu que podria causar una reducció de les exportacions a l'Estat espanyol és l'efecte frontera. Aquest és el nom que rep un resultat sorprenent obtingut per John McCallum:¹⁸ el 1988, les províncies canadenques comerciaven 22 vegades més entre elles que amb els estats nord-americans, fins i tot després de descomptar l'efecte de

la distància i la renda i no havent-hi aranzels entre els dos països. Estudis posteriors, van rebaixar aquest efecte a un factor de 6 en lloc de 22 pel comerç entre províncies canadenques.¹⁹ El comerç entre Canadà i els EUA es veuria reduït en un 44% per l'existència d'una frontera, i un 30% el comerç entre altres països industrialitzats.

L'efecte frontera es tractaria, doncs, d'un efecte important, però alhora controvertit i que ha donat lloc a tota una literatura en comerç internacional, la qual d'una banda ha intentat analitzar les causes d'aquest fenomen i de l'altra, també ha anat corregint els errors de càlcul en les primeres estimacions. Pel que fa a les causes de l'efecte frontera, aquestes serien diverses. Una primera podrien ser les barreres burocràtiques i administratives, fruit de les legislacions diferents entre estats independents. Una segona seria l'existència de xarxes comercials i socials que faciliten el comerç i que són fruit de segles d'història compartida. Una tercera podrien ser els

16 CUADRAS i GUINJOAN, *Impacte econòmic d'una reducció dels fluxos comercials entre Catalunya i la resta de l'Estat. Una aproximació a partir de les Taules Input-Output de Catalunya (2011)*.

17 CATN, *Les relacions comercials entre Catalunya i Espanya*.

18 MCCALLUM, «National Borders Matter: Canada-U.S. Regional Trade Patterns».

19 ANDERSON i VAN WINCOOP, «Gravity with gravitas: a solution to the border puzzle».

Els països petits de la UE enregistraren unes taxes de creixement del PIB per capita significativament més elevades que els països grans

efectes sobre els gustos i preferències dels consumidors generats pel fet de compartir un mateix sistema de cultura de masses, i en particular uns mitjans de comunicació comuns.

En el debat del referèndum d'independència escocès i del procés independentista català, alguns economistes han plantejat que la independència comportaria la creació d'un efecte frontera que reduiria el comerç de Catalunya amb l'Estat espanyol i el d'Escòcia amb la resta del Regne Unit —Anglaterra, Gal·les i Irlanda del Nord. Aquesta qüestió també es va plantejar quan el País Basc estava immers en el debat al voltant del Pla Ibarretxe. Així, diferents acadèmics calibren un model de comerç internacional per simular què passaria si Catalunya, el País Basc i Escòcia es convertissin en estats independents.²⁰ La premissa bàsica del seu exercici consisteix en suposar que una Catalunya i/o un País Basc independent tindran les

mateixes friccions comercials que té l'Estat espanyol amb Portugal, mentre que una Escòcia independent tindria la mateixes que té el Regne Unit amb Irlanda. El comerç de Catalunya o l'Estat espanyol cauria un 80%, el del País Basc amb l'Estat espanyol un 70% i el d'Escòcia amb el Regne Unit un 35,6% —la frontera econòmica entre Regne Unit i Irlanda és relativament prima. El model prediu una caiguda del PIB català d'un 9,5%, del basc d'un 12,5% i de l'escocès d'un 5,5%. En el cas de Catalunya, també introdueixen en la simulació l'efecte d'eliminació del dèficit fiscal calculat pel mètode del flux del benefici —un 6,5% del PIB el 2005—, amb la qual cosa la reducció neta del PIB queda reduïda a un 3,4%.

Aquest plantejament ha rebut nombroses crítiques, com la dels economistes Pol Antràs i Jaume Ventura.²¹ La crítica que fan és que és inversemblant que l'efecte frontera, que fa que els intercanvis comercials de Catalunya amb l'Estat espanyol siguin més grans que amb la resta del món, desaparegui d'un dia per l'al-

tre. Es tracta d'inèrcies creades per segles de compartir un mateix estat que han anat generant unes relacions comercials més intenses que aniran disminuint gradualment, de la mateixa manera que s'han creat. Així, les xarxes comercials creades no es desmuntaran immediatament amb la independència. I les bones connexions d'infraestructures —autopistes, trens d'alta velocitat— amb l'Estat espanyol fruit d'un model radial, tampoc no desapareixeran amb la independència. Ni els catalans deixaran de parlar castellà l'endemà de la independència —ni, de fet, més endavant.

Antràs considera,²² que no és correcte comparar un cost del 9% del PIB per l'efecte frontera que es donarà a llarg termini, amb l'eliminació del dèficit fiscal del 6,5% que tindrà lloc de manera immediata després de la independència.²³ Així

²² ANTRÀS, «La desagradable (pero errónea) aritmética de la independencia: respuesta a la entrada de José Vicente Rodríguez Mora».

²³ Val a dir que també és molt qüestionable que Rodríguez-Mora utilitzi exclusivament el dèficit fiscal calculat pel mètode del flux del benefici, atès que l'impacte sobre el PIB i sobre el creixement econòmic el mesura el mètode del flux monetari. Aquella despesa pública que passarà a fer-se a Catalunya

²⁰ COMERFORD, MYERS i RODRÍGUEZ-MORA, «Algunos aspectos comerciales y fiscales de posible relevancia para entender las consecuencias económicas de una hipotética independencia de Cataluña»; i COMERFORD i RODRÍGUEZ-MORA, «Regions are not countries: a new approach to the border effect».

²¹ ANTRÀS i VENTURA, «Dos más dos són mil. Efectes comercials de la independència».

Les economies dels països petits es caracteritzen per estar més integrades en l'economia internacional i dependre en menor mesura del seu mercat intern

que suposant que la hipòtesi d'una caiguda del 9% del PIB fos correcta, si aquesta es produís en un període de més de 30 anys, l'efecte net de la independència seria sempre positiu en els càlculs d'Antràs. De fet, els autors d'aquestes prediccions tan catastrofistes argumenten que no analitzen el període de transició, perquè no saben quan durarà i que se centren exclusivament en l'estat estacionari;²⁴ com també, en altres treballs, precisen que l'objectiu del seu exercici de calibratge no és fer una predicció de quant baixarà o pujarà el PIB de Catalunya com a país independent.²⁵

En el cas d'Escòcia, el govern britànic, en l'informe *Scotland Analysis*,²⁶ fa una estimació de l'efecte frontera sota la premissa que es tracta d'un

amb la independència tindrà un impacte econòmic sobre el territori català. El dèficit fiscal correcte per aquestes estimacions d'impacte sobre PIB seria de l'ordre d'un 8% del PIB.

24 COMERFORD i RODRÍGUEZ-MORA, «Regions are not countries: a new approach to the border effect».

25 COMERFORD, MYERS i RODRÍGUEZ-MORA, «Algunos aspectos comerciales y fiscales de posible relevancia para entender las consecuencias económicas de una hipotética independencia de Cataluña».

26 HER MAJESTY GOVERNMENT, *Scotland Analysis: Macroeconomic and fiscal performance*.

efecte que tindrà lloc a llarg termini. Les seves estimacions es basen en suposar que el comerç entre la resta del Regne Unit i Escòcia s'assimilarà al que hi ha ara entre els estats de la zona euro en un període de 30 anys. La reducció en el comerç bilateral al cap de 30 anys serà d'entre un 83 i un 86%, la qual cosa suposarà una caiguda del PIB d'Escòcia del 4%. En termes de reducció anual del PIB en mitjana dels 30 anys estaríem parlant d'un 0,13%. Uns nivells, doncs, molt més reduïts que els previstos en l'anàlisi anterior. Cal remarcar, també, que Escòcia és més dependent del comerç amb el Regne Unit que Catalunya, atès que el 60% de les seves exportacions s'hi adrecen, mentre que a Catalunya des del 2009 s'exporta més a la resta del món que a la resta de l'Estat espanyol.

L'informe del govern britànic matisa, a més, que aquesta pèrdua podria ser compensada per una reorientació del comerç si Escòcia guanya nous mercats a altres països de la resta del món. Ara bé, no fa cap estimació d'aquest fenomen, el qual també és ben conegut i analitzat en comerç internacional. Aquesta

crítica, Antràs ja la va plantejar per qüestionar un dels treballs de referència sobre l'efecte frontera, en considerar molt poc convincent un exercici contrafactual en el qual les barreres comercials d'un país amb un altre país augmenten marcadament, mentre que les barreres d'aquest país amb altres països no disminueixen.²⁷ Curiosament, un d'aquests autors, David Comerford, en un article al bloc de política britànica de la London School of Economics,²⁸ destaca que la caiguda del 5,5% del PIB d'Escòcia per l'efecte frontera seria més que compensada si postindependència el nivell de comerç amb la resta del món d'Escòcia s'assimilés al que tenen els països del nord-oest d'Europa amb poblacions compreses entre els dos i els deu milions —els nòrdics, més Irlanda, Àustria i Suïssa. En aquest cas, l'increment del PIB seria del 9% i l'efecte total, sumant-hi la reducció del PIB per l'efecte frontera amb Regne Unit, seria un efecte positiu

27 ANTRÀS, «La desagradable (pero errónea) aritmética de la independencia: respuesta a la entrada de José Vicente Rodríguez Mora».

28 COMERFORD, «The costs of a border between an independent Scotland and the rest of the UK is estimated at 5.5% of Scotland GDP».

Més de la meitat dels 30 països del món amb l'Índex de Desenvolupament Humà més elevat són països petits

de 3,5%. És a dir, el PIB d'Escòcia augmentaria amb la independència perquè es crearia més comerç que no se'n perdria. Tot i això, els treballs sobre l'efecte frontera de Comerford i José V. Rodríguez-Mora,²⁹ parteixen d'unes premisses que condicionen molt el resultat que obtenen per Catalunya. Així, el contrafactual que trien, Portugal, té uns nivells de comerç amb l'Estat espanyol particularment baixos, si els comparem amb els del contrafactual per Escòcia, que és Irlanda. Això és lògic si tenim en compte que els fenòmens que hi hauria al darrere de l'efecte frontera es generen molt lentament en el temps. Portugal s'independitzà de l'Estat espanyol el 1640 —i abans havia format part de la corona de Castella només durant alguns períodes—, mentre que Irlanda ho féu el 1921. L'economia portuguesa va tenir una important orientació atlàntica a causa del seu passat colonial. De fet, en una anàlisi del comerç de les regions frontereres amb els estats veïns, aplicant el model de gravetat,

29 COMERFORD, MYERS I RODRÍGUEZ-MORA, «Algunos aspectos comerciales y fiscales de posible relevancia para entender las consecuencias económicas de una hipotética independencia de Cataluña».

es constata que a diferència de les regions franceses frontereres amb els seus estats veïns, les regions espanyoles frontereres amb Portugal no mostraven cap sobrecomerç amb aquest estat i si estaven més especialitzades en el comerç amb Portugal, això era exclusivament fruit de la proximitat física —la distància.³⁰

En el cas de Catalunya és d'esperar, doncs, que amb la independència, el procés d'internacionalització creixent que ha viscut l'economia en les darreres dècades s'accentuarà i els guanys per creació de comerç amb altres països més que compensaran la hipotètica reducció en el comerç amb l'Estat espanyol. De fet, com recorda Antràs els fluxos comercials són molt complementaris amb els fluxos d'inversió directa estrangera, i aquests darrers són molt sensibles al nivell d'infraestructures.³¹ El govern d'una Catalunya independent disposarà de la

30 LAFOURCADE I PALUZIE, «European integration, FDI and the internal geography of trade: evidence from Western European border regions».

31 ANTRÀS, «La desagradable (pero errónea) aritmética de la independencia: respuesta a la entrada de José Vicente Rodríguez Mora».

capacitat de decisió i dels recursos necessaris per fer infraestructures que afavoreixin el seu comerç amb la resta del món, com per exemple, el corredor ferroviari mediterrani i els enllaços d'aquest amb els ports de Barcelona i Tarragona.

Així, val la pena reconsiderar l'efecte frontera actual, a la llum d'una altra perspectiva, la de les oportunitats perdudes en el comerç amb la resta del món i en particular la UE, per les polítiques decidides pels governs espanyols al llarg de les darreres dècades, en particular en l'àmbit de les infraestructures. A priori, la integració en un mercat comú hauria d'haver afavorit les regions frontereres en passar d'una posició perifèrica a una posició més central i millorar el seu accés al mercat exterior. Aquest procés s'ha donat per exemple amb molta intensitat a la regió transfronterera del sud dels EUA i el nord de Mèxic arran de la signatura del Tractat de Lliure Comerç d'Amèrica del Nord. Hi ha hagut creixement a ambdós costats de la frontera i aquesta regió s'ha convertit en un important centre de producció i intercanvis transfronterers.

Els països grans tenen tipus impositius més elevats i, per tant, el cost de finançament dels serveis públics és més elevat

Amb Miren Lafourcade vam analitzar,³² en el període 1978-2000, els efectes de la integració europea en l'orientació comercial de les regions franceses. Els resultats obtinguts indicaven que en el període 1978-2000 les regions frontereres franceses havien comerciat amb els estats veïns respectius un 73% més del previst per la gravetat —PIB i distàncies físiques. Aquest sobrecomerç s'explicava en part per la inversió estrangera directa dels estats veïns. Ara bé, aquest diferencial s'havia anat reduint al llarg del temps. De fet, analitzat més en detall, vèiem que s'havia mantingut per les regions frontereres amb Bèlgica i Alemanya i havia disminuït dràsticament per les regions franceses frontereres amb l'Estat espanyol i Itàlia. S'havia produït, doncs, una reorientació comercial de les regions del sud de l'Estat francès que reduïen la seva especialització comercial amb l'Estat espanyol i Itàlia per intercanviar més amb el nord francès i amb altres països europeus. Una possible explicació d'aquest resultat negatiu

32 LAFOURCADE i PALUZIE, «European integration, foreign direct investment (FDI), and the geography of French trade»

és la inexistència durant aquest període de millores substancials de les infraestructures transfrontereres als Pirineus, alhora que havia millorat la comunicació del Sud francès amb el Nord i les connexions amb Alemanya i Bèlgica.³³ Aquest exercici és indicatiu dels efectes negatius en el comerç internacional de Catalunya, produïts per la manca de competències i recursos propis per afrontar aquelles inversions productives que haurien d'acompanyar la indústria exportadora i que es podrien, sens dubte, revertir amb la independència.

Tot i aquestes limitacions, imaginem que es produeix un dels dos fenòmens descrits anteriorment —boicot comercial i efecte frontera— o bé una combinació dels dos. La conseqüència serà la mateixa:

33 Les dades de l'estudi acabaven el 2000. En el període analitzat, 1978-2000, les infraestructures transfrontereres disponibles eren bàsicament les autopistes de la Jonquera i d'Irún que es van construir el 1975. Des del 2013 Catalunya està connectada amb França amb una línia que és de semialta velocitat. En principi, en uns anys es podrien començar a tenir indicadors de l'impacte econòmic d'aquesta connexió, tot i que les línies d'alta velocitat són adequades per a passatgers i no per a mercaderies i en aquest sentit no tenen un efecte econòmic tan directe sobre el comerç i la inversió com el que podria tenir el corredor ferroviari mediterrani.

una caiguda del comerç amb l'Estat espanyol, que hauria de veure's compensada per un increment del comerç amb altres països i/o d'un increment de la producció local per a substituir importacions. A curt termini, també és possible que les empreses hagin de reduir els seus preus per poder vendre a la resta del món els productes que deixen de vendre al mercat espanyol. Es poden plantejar diferents escenaris que simulin l'impacte sobre el PIB d'aquests fets. Així ho han fet el CATN,³⁴ basant-se en el treball previ d'Anràs i Ventura,³⁵ i la Cambra de Comerç de Barcelona.³⁶

En l'estudi del CATN, per a calcular els efectes sobre el PIB d'una davallada de les vendes de productes catalans a l'Estat espanyol es parteix de dues dades. Primera, s'arrodoneix al 50% la proporció de les exportacions catalanes que van al

34 CATN. *Les relacions comercials entre Catalunya i Espanya*.

35 ANRÀS i VENTURA, «Dos més dos són mil. Efectes comercials de la independència».

36 ESTUDIS ECONÒMICS DE LA CAMBRA DE COMERÇ, «El sector empresarial a Catalunya i Espanya. Impacte econòmic de diferents escenaris polítics».

Des de fora de la UE es pot garantir la lliure circulació de béns amb acords de lliure comerç com els de Suïssa o Turquia. També es pot continuar utilitzant l'euro, si així ho decideix el govern català

mercat espanyol.³⁷ Segona, es pren la dada de les exportacions catalanes respecte al PIB, però descomptant-hi el valor dels béns intermedis importants de l'estranger. És a dir, s'utilitza la dada del percentatge de Valor Afegit Brut (VAB) que s'exporta a l'Estat espanyol, que s'extreu de les taules *input-output* del 2005. Aquesta dada és el 22,5% del VAB.³⁸ Això significa que una caiguda de les vendes a l'Estat espanyol del 80% implicarà una reducció del PIB del 18% ($0,8 \times 22,5$) i una caiguda de les vendes a l'Estat espanyol del 20% comportarà una reducció del PIB del 4,5% ($0,2 \times 22,5$). A continuació, s'estableixen diferents hipòtesis de reduccions de preus necessàries per poder vendre a la resta del món els

37 A la taula *input-output* del 2011 és el 19,5%. Veure CUADRAS i GUINJOAN, *Impacte econòmic d'una reducció dels fluxos comercials entre Catalunya i la resta de l'Estat. Una aproximació a partir de les Taules Input-Output de Catalunya (2011)*.

38 En alguns dels estudis recollits en els informes del Ministeri d'Assumptes Exteriors no es té en compte que les exportacions incorporen béns no produïts a Catalunya, quan es calcula l'impacte d'una reducció de les mateixes sobre el PIB i es suposa que una reducció de X euros en les exportacions és equivalent a una reducció de X euros en el valor afegit que es genera a l'economia. A partir d'aquest error s'obtenen xifres desproporcionades de l'impacte d'una caiguda de les vendes sobre el PIB català, que són les que hem vist publicades en mitjans de comunicació espanyols.

productes que s'han deixat de vendre a l'Estat espanyol. Per exemple, si en l'escenari d'una caiguda de vendes del 80%, aquesta reducció de preus és del 50%, es recuperaria la meitat del valor dels productes que es deixen de vendre a l'Estat espanyol i la pèrdua en el PIB ja no seria d'un 18%, sinó d'un 9%.

Quin seria un escenari raonable entre totes les hipòtesis possibles? Pel que fa a la reducció de preus, en els estudis econòmics dels fluxos comercials, una elasticitat del volum de vendes a canvis en el preu igual a 4 és una estimació raonable. Això equival a una reducció d'un 25% del preu de venda per poder recuperar totes les vendes perdudes. En general, segons Antràs i Ventura, una forquilla raonable de reducció de preus aniria del 10% al 40%.³⁹ Caldria, a més, afegir un sobrecost de transport pel fet que caldrà vendre els productes a una major distància. Aquest es podria situar entorn al 10%. Si aquest sobrecost fos assumit íntegrament pels venedors implicaria una reducció addicional del

39 ANTRÀS i VENTURA, «Dos més dos són mil. Efectes comercials de la independència».

preu del 10%. Per tant, ens situaríem en una reducció del preu del 35%.

Pel que fa a la caiguda de vendes, Antràs i Ventura consideren que en un escenari extrem de boicot comercial la caiguda de vendes seria del 18%.⁴⁰ L'efecte frontera es dona a llarg termini, per tant, a curt termini, que és quan es podria produir un escenari de boicot, tindrà un efecte irrisori. Per tant, en el pitjor dels casos, l'escenari que preveuen és una reducció de vendes compresa entre un 15% i un 20%, i una reducció del preu de venda a l'estranger del 35%. Amb aquests paràmetres, la caiguda en el PIB de Catalunya se situaria entre l'1,2% i l'1,6%, lluny dels escenaris catastrofistes que presenten alguns analistes espanyols i el Ministeri d'Assumptes Exteriors.

Pel que fa a l'estudi de la Cambra de Comerç de Barcelona, també planteja la possibilitat d'una caiguda en les vendes a l'Estat espanyol per boicot comercial, efecte frontera i/o una combinació d'ambdós. En aquest estudi, l'impacte sobre el

40 ANTRÀS i VENTURA, «Dos més dos són mil. Efectes comercials de la independència».

Dur a terme un boicot abans de la independència pot augmentar el suport a aquesta. I realitzar-lo després, ja no aconseguiria el seu objectiu principal: evitar-la

Taula 5

Efecte comercial de la independència sobre el PIB català i espanyol (% sobre el PIB)

	Reducció del comerç bilateral				
	10%	20%	30%	40%	50%
Efecte sobre el PIB català	-1,1%	-2,3%	-3,4%	-4,5%	-5,7%
Efecte sobre el PIB de l'Estat espanyol sense Catalunya	-0,3%	-0,6%	-0,8%	-1,1%	-1,4%

Font: ESTUDIS ECONÒMICS DE LA CAMBRA DE COMERÇ, «El sector empresarial a Catalunya i Espanya. Impacte econòmic de diferents escenaris polítics».

Taula 6

Efecte comercial de la independència sobre el saldo comercial català i espanyol (% sobre el PIB)

	Reducció del comerç bilateral					
	0%	10%	20%	30%	40%	50%
Saldo comercial de Catalunya	10,7%	9,6%	8,4%	7,3%	6,2%	5%
Saldo comercial de l'Estat espanyol	0,4%	0,1%	-0,2%	-0,4%	-0,7%	-1%

Font: ESTUDIS ECONÒMICS DE LA CAMBRA DE COMERÇ, «El sector empresarial a Catalunya i Espanya. Impacte econòmic de diferents escenaris polítics».

PIB en termes relatius és igual a la diferència en les exportacions per unitat de PIB, menys la diferència en les importacions, també per unitat de PIB. Els supòsits en què basen els seus escenaris són lleugerament diferents als de Antràs i Ventura.⁴¹

41 Aquestes hipòtesis són les següents: a) La disminució del comerç és simètrica a les dues zones.

És a dir, una reducció de les exportacions catalanes a l'Estat espanyol implicaria una reducció equivalent en valor de les importacions catalanes de l'Estat espanyol. b) Els valors estimats representen valors acumulats al llarg d'un període de tres a cinc anys, deixant un cert marge per a la substitució parcial de clients i proveïdors a les dues zones. c) Una tercera part del valor que representa la disminució de les exportacions a l'Estat espanyol/Catalunya és substituïda per altres mercats. La resta representa una pèrdua de valor derivada de la reducció dels preus d'exportació necessària per vendre en mercats alternatius, o dels volums exportats quan no hi ha

Els resultats en termes de reducció del PIB de Catalunya i l'Estat espanyol, per a cinc escenaris que representen caigudes del comerç entre Catalunya i l'Estat espanyol del 10, 20, 30, 40 i 50%, es mostren a la taula 5.

En aquest estudi, una reducció de les exportacions catalanes a l'Estat espanyol del 20%, acompanyada d'una reducció de les importacions procedents de l'Estat espanyol del 20%, comportaria una caiguda del PIB català del 2,3% i del PIB es-

marge per reduir preus. d) Una tercera part del valor que representa la disminució de les importacions de l'altra zona és substituïda per producció domèstica —o representa una reducció del valor de les importacions totals derivada de la contracció de la renda. La resta és substituïda per importacions de l'estranger. e) Per estimar el pes relatiu de les exportacions catalanes a l'Estat espanyol es pren com a referència el valor afegit de les exportacions catalanes a la resta de l'Estat de les taules *input-output* del 2005 que representa un 22,6 % del PIB català. f) Tant la caiguda de les exportacions com l'augment de la producció domèstica tenen efectes multiplicadors sobre el conjunt de l'economia, a través de l'impacte associat amb les variacions en el consum derivades de les variacions en l'ocupació i en la renda disponible. El coeficient multiplicador aplicat es l'1,5. g) Se suposa que el saldo exterior de Catalunya abans de la independència es l'estimat per l'IDESCAT per al 2013: un 10,7 % del PIB català. El saldo exterior d'Espanya sense Catalunya, a partir de les mateixes dades, seria del 0,4 % del PIB espanyol. Veure ESTUDIS ECONÒMICS DE LA CAMBRA DE COMERÇ, «El sector empresarial a Catalunya i Espanya. Impacte econòmic de diferents escenaris polítics».

En el pitjor escenari, l'efecte del boicot comercial sobre el PIB català seria del 4%. Una reducció notable, però molt inferior a un dèficit fiscal que supera el 8% del PIB de Catalunya

panyol del 0,8%. Es tracta d'una xifra lleugerament superior a la de l'estudi del CATN i Antràs i Ventura,⁴² però que també queda molt lluny de les previsions catastrofistes dels economistes espanyols.⁴³

L'estudi de la Cambra de Comerç també analitza l'impacte sobre els saldos comercials de Catalunya i de l'Estat espanyol, postindependència. Com es mostra a la taula 6, després de la independència Catalunya continuaria tenint un saldo comercial global positiu que estaria comprès entre un 9,6% del PIB si la reducció del comerç bilateral fos del 10%, i el 5% del PIB si la reducció del comerç bilateral fos del 50%. En canvi, l'Estat espanyol sense Catalunya passaria d'un superàvit comercial del 0,4% preindependència (2013) a un dèficit comercial si el comerç bilateral es reduís en un 20% o més.

És important recalcar que els dos darrers estudis que hem explicat

42 CATN. *Les relacions comercials entre Catalunya i Espanya*; i ANTRÀS i VENTURA, «Dos més dos són mil. Efectes comercials de la independència».

43 MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES Y COOPERACIÓN, *Nota interna consecuencias económicas de una hipotética independencia de Cataluña*.

es basen en les dades del comerç exterior de Catalunya que s'extreuen de la taula *input-output* del 2005. En aquella taula, el mercat espanyol pesava el 22,5% i el de la resta del món el 18,5%. A la taula *input-output* del 2011,⁴⁴ el mercat espanyol ja només pesa el 19,1% mentre que el de la resta del món ha augmentat fins el 20%. Les reduccions de PIB que preveuen els diferents escenaris de caiguda de comerç amb l'Estat espanyol serien, doncs, inferiors.

Conclusions

En resum, la globalització és un aliat i no un obstacle per a la independència de Catalunya. El procés d'afebliment de les fronteres econòmiques que ha representat la globalització ha disminuït la necessitat de formar part d'un estat més gran per tal d'aprofitar les economies d'escala. En canvi, la diversitat de la població en un estat compost té uns costos en termes de polítiques públiques que, quan són excessius, poden afavorir els processos d'independència.

44 CUADRAS i GUINJOAN, *Impacte econòmic d'una reducció dels fluxos comercials entre Catalunya i la resta de l'Estat. Una aproximació a partir de les Taules Input-Output de Catalunya (2011)*.

dència. El fet que en els darrers anys la diversitat de preferències que expressava la població catalana en relació a l'espanyola —en termes de llengua, cultura, educació i infraestructures— hagi estat mal atesa pels diferents governs espanyols, ha reforçat les tendències independentistes.

Ara bé, els costos econòmics de la independència també se centren en l'àmbit comercial. Però, perquè aquests costos hi siguin cal que el procés d'independència sigui conflictiu i impliqui represàlies de la societat espanyola en forma de boicots comercials. Els efectes no associats a represàlies, com l'efecte frontera, són ambigus i es donen a llarg termini, a banda, solen ser compensats per increments de comerç amb altres zones del món. En el cas de Catalunya, els costos comercials, si es donen, implicaran reduccions del PIB en el període de transició que se situaran entre un 1% i un 3% del PIB. A diferència d'altres nacions que es plantegen la independència, com Escòcia, o que se la podrien plantejar en el futur, com el País Basc, els costos comercials a Catalunya són àmpliament compensats per

Els costos de la independència, si es donen, implicaran reduccions d'entre un 1% i un 3% del PIB en el període de transició, àmpliament compensades per la desaparició del dèficit fiscal

la desaparició del dèficit fiscal que se situa al voltant del 8% del PIB de Catalunya. Per acabar, és important destacar que aquests hipotètics costos comercials es redueixen amb el procés d'internacionalització, i l'economia catalana ha fet els darrers deu anys un salt espectacular en la internacionalització de les seves activitats econòmiques. La independència accelerarà aquest fenomen. ■

■ Bibliografia

ALESINA, Alberto i SPOLAORE, Enrico. *The Size of Nations*. Cambridge i Massachussets: MIT Press, 2003.

ANDERSON, James E. i VAN WINCOOP, Eric. «Gravity with gravitas: a solution to the border puzzle». A *American Economic Review*, núm. 93, p. 170-192, 2003.

ANTRÀS, Pol. «La desagradable (pero errónea) aritmética de la independencia: respuesta a la entrada de José Vicente Rodríguez Mora», [en línia]. A *Nada es Gratis*, 2012. Disponible a: <www.nadaesgratis.es>.

ANTRÀS, Pol i VENTURA, Jaume. «Dos més dos són mil. Efectes comercials de la independència» [en línia]. A *Col·lectiu Wilson*, 2012. Disponible a: <www.wilson.cat>

CASTELLANOS, Albert, PALUZIE, Elisenda i TIRADO, Daniel A. *Dimensió dels estats i comportament econòmic a la Unió Europea*. Barcelona: Fundació Josep Irla, 2012.

COMERFORD, David. «The costs of a border between an independent Scotland and the rest of the UK is estimated at 5.5% of Scotland GDP» [en línia]. A *British Politics and Policy*, 2014. Disponible a: <www.lse.ac.uk>.

COMERFORD, David, MYERS, Nicholas i RODRÍGUEZ-MORA, José V. «Algunos aspectos comerciales y fiscales de posible relevancia para entender las consecuencias económicas de una hipotética independencia de Cataluña». A *Revista de Economía Aplicada*, núm. 64, vol. XXII, ps. 85-130, 2014.

COMERFORD, David. i RODRÍGUEZ-MORA, José V. «Regions are not countries: a new approach

to the border effect». A *CEPR Discussion Papers*, núm. 9967, 2014.

CATN. *Les relacions comercials entre Catalunya i Espanya*. Informe núm. 11. Generalitat de Catalunya, Barcelona, 2014.

CREDIT SUISSE RESEARCH. *The success of small countries*. Zurich: Credit Suisse Research Institute Report, 2014.

CUADRAS, Xavier i GUINJOAN, Modest. «Independència i boicot». A AMAT, Oriol (et al.) *Economia de Catalunya. Preguntes i respostes sobre l'impacte econòmic de la independència*. Barcelona: Col·legi d'Economistes de Catalunya i Profit Editorial, 2014.

CUADRAS, Xavier i GUINJOAN, Modest. *Impacte econòmic d'una reducció dels fluxos comercials entre Catalunya i la resta de l'Estat. Una aproximació a partir de les Taules Input-Output de Catalunya (2011)*. Barcelona: Comissió d'Economia Catalana — Col·legi d'Economistes de Catalunya, 2015.

ESTUDIS ECONÒMICS DE LA CAMBRA DE COMERÇ. «El sector empresarial a Catalunya i Espanya. Impacte econòmic de diferents escenaris polítics». Barcelona, 2014.

GUINJOAN, Modest i CUADRAS, Xavier. *Sense Espanya. Balanç econòmic de la independència*. Barcelona: Edicions Pòrtic, 2011.

HER MAJESTY GOVERNMENT. *Scotland Analysis: Macroeconomic and fiscal performance*. Londres, 2013.

LAFOURCADE, Miren i PALUZIE, Elisenda. «European integration, FDI and the internal

geography of trade: evidence from Western European border regions». Documents de treball E05/145 — Facultat d'Economia i Empresa de la UB. Barcelona, 2005.

LAFOURCADE, Miren i PALUZIE, Elisenda. «European integration, foreign direct investment (FDI), and the geography of French trade». A *Regional Studies*, núm. 45 (4), ps. 419-439, 2011.

MCCALLUM, John. «National Borders Matter: Canada-U.S. Regional Trade Patterns». A *American Economic Review*, vol. 85(3), ps. 615-23, 1995.

MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES Y COOPERACIÓN. *Nota interna consecuencias económicas de una hipotética independencia de Cataluña*. Madrid: Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, 2014.

PALUZIE, Elisenda. «The costs and benefits of staying together: the Catalan case in Spain». A BOSCH, Núria, ESPASA, Marta i SOLÉ-OLLÉ, Albert (eds.). *The political economy of inter-regional fiscal flows: measurement, determinants, and effects on country stability*. Edward Elgar, Londres, 2010.

PALUZIE, Elisenda. «La fiscalitat abans i després de 1714». A ALCOBERRÓ, Agustí. (dir.). *Catalunya 1714-2014. La pervivència de la nació*. Barcelona: Generalitat de Catalunya — Ara llibres, 2014.

TIRADO, Daniel A, PALUZIE, Elisenda i PONS, Jordi. «Economic integration and industrial location. The case of Spain before WWI». A *Journal of Economic Geography*, vol. 2 (3), ps. 343-363, 2002..