



Les relacions comercials entre Catalunya i Espanya



Les relacions comercials entre Catalunya i Espanya



Índex

1. Objecte	5
2. Present i futur del comerç català	5
3. Els efectes de la independència sobre el comerç amb Espanya i sobre el PIB català en el cas que es produís una alteració de la lliure circulació de béns amb la Unió Europea i s'adoptessin represàlies comercials	9
4. Els efectes de la independència sobre el comerç amb Espanya i sobre el PIB català en el cas que no es produís una alteració de la lliure circulació de béns amb la Unió Europea	12
5. Resum i conclusions	22

Les relacions comercials entre Catalunya i Espanya

1. Objecte

Aquest informe té per objectiu analitzar les conseqüències de la independència sobre les relacions comercials entre Catalunya i Espanya. En primer lloc, per proveir l'anàlisi d'un context, es resumeix de forma molt breu la situació present i la tendència de futur del comerç exterior de Catalunya. A continuació, s'entra pròpiament en l'anàlisi de les conseqüències de la independència sobre el comerç entre Catalunya i Espanya. En aquest sentit, es distingeix entre un escenari amb represàlies comercials adoptades pels països de la UE, o sense aquestes. A més, es proporciona una metodologia que facilita la tasca de computar els efectes econòmics d'acord amb les hipòtesis d'escenaris futurs que hom consideri més realistes. L'informe es clou amb un apartat de resum i conclusions.

2. Present i futur del comerç català

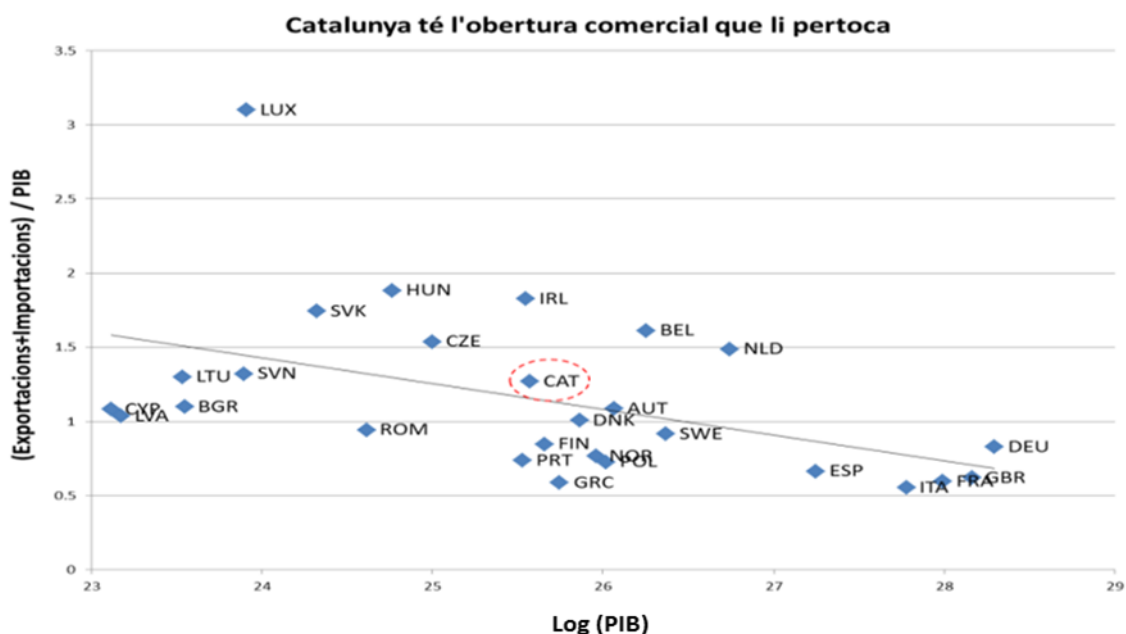
Des de la perspectiva aquí analitzada, Catalunya és un país molt obert a l'exterior. El 2012 la facturació catalana a l'exterior de Catalunya va assolir un 53% del producte interior brut (PIB) català, mentre que les importacions provinents de l'exterior (inclosa la resta de l'Estat espanyol) van constituir un 49% del PIB català. Aquests percentatges, tot i ser elevats, estan per sota dels que s'havien assolit en els anys previs al començament de la crisi econòmica. Per altra banda, el comerç català ha tingut tradicionalment una dependència significativa del mercat espanyol: en el període 2002-2009, una mitjana del 52% de les exportacions catalanes van anar a la resta d'Espanya, i el 48% a la resta del món. Tanmateix, des del 2010 les exportacions a la resta del món han superat les que es dirigeixen a la resta d'Espanya: el 2010, la resta del món va absorbir el 52% de les exportacions catalanes; el 2011, el 55%, i el 2012, el 57%. En els tres primers trimestres del 2013 el percentatge de les

exportacions dirigides a la resta del món ha experimentat un lleuger augment addicional¹.

Considerant el volum de l'economia catalana, el seu grau d'obertura exterior és aproximadament el que en termes comparats li correspon. El gràfic 1 mostra les dades que corresponen als països de la Unió Europea² (amb l'excepció de Malta, per falta de dades, i de Croàcia, recentment integrada a la UE). S'observa clarament que les economies dels països petits tendeixen a ser més obertes que les dels països grans.

Gràfic 1

Obertura comercial dels països de la Unió Europea



Font: Antràs i Ventura (2012), a partir de les dades de *World Development Indicators* i Idescat (2005).

En el cas de Catalunya ha existit tradicionalment una dependència més forta de l'habitual

¹ C-Intereg 2013. "Informe Trimestral sobre el comerç interregional en Espanya". Ceprede, Desembre 2013, p. 13. Es pot consultar a: http://www.c-intereg.es/informe_trimestral_cintereg_12_2013.pdf

² Anàlisis efectuades per Antràs, Pol i Ventura, Jaume, 2012. "Dos més dos són mil". Col·lectiu Wilson (blog), 23-11-2012.

d'un únic mercat exterior, en aquest cas de la resta d'Espanya. Tanmateix, el percentatge actual del 43% que tenen les exportacions destinades al mercat espanyol no és ja tan allunyat de la concentració de les exportacions en un mercat predominant que tenen països com ara Txèquia (32% de les exportacions a Alemanya), Àustria (30% a Alemanya), Polònia (25% a Alemanya), Hongria (24% a Alemanya) o Portugal (24% a Espanya)³. I fora de la Unió Europea, però encara dins l'OCDE, trobem casos com els de Mèxic i el Canadà, on la concentració d'exportacions cap a un sol mercat –EUA– és molt més espectacular: 73% i 72% respectivament el 2010, segons *The Observatory of Economic Complexity* (77,6% i 74,6% respectivament el 2012, segons l'Organització Mundial del Comerç).

El factor més important que explica la dimensió tradicional de la dependència del comerç català respecte del mercat espanyol és l'alt grau de tancament de l'economia espanyola respecte a l'exterior durant la major part del segle XX, que només acabà definitivament amb l'ingrés a la Comunitat Econòmica Europea, l'any 1986. Aquesta llarga etapa de tancament encara té conseqüències i reforça la influència que hagi pogut tenir el que s'anomena efecte frontera (en aquest cas causat, de fet, per l'absència de frontera). En aquest sentit, hi ha evidències que les regions dins un estat tendeixen a comerciar molt més entre elles que amb les regions d'altres estats⁴. Aquests factors expliquen que el mercat espanyol encara prefereixi comprar productes catalans –més ben adaptats a les seves necessitats–, tot i que el mercat espanyol estigui ja completament obert a productes d'arreu d'Europa.

Les polítiques d'infraestructures aplicades tradicionalment a Espanya, amb un secular component molt predominantment radial centrat a Madrid, contribueixen també a explicar la relativament limitada orientació de les vendes catalanes a l'exterior. Una política d'infraestructures centralitzadora té com a conseqüència la centralització en els fluxos comercials, ja que a través de l'impacte diferencial en la reducció de costos logístics i de

³Aquestes dades corresponen al 2010, i s'han obtingut de *The Observatory of Economic Complexity*. *Massachusetts Institute of Technology* i *Harvard University*.

⁴Part de l'efecte es pot explicar per l'existència de llengües i regulacions comunes, però una part important de l'efecte roman sense explicació i sovint s'associa amb inèrcies provinents de períodes en què era molt més costós comerciar entre estats. De fet, treballs recents qüestionen la dimensió de l'efecte frontera, i fins i tot la seva existència mateixa. Per exemple, 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, y Llano-Verduras, Carlos, Minondo, Asier i Requena-Silvente, Francisco (2011), "*Is the Border Effect an Artefact of Geographical Aggregation?*". *The World Economy*, 34, 1771-1787.

transport augmenta la competitivitat de les comunicacions radials i disminueix la de les comunicacions amb l'exterior.

Cal tenir en compte, però, que l'efecte frontera es va diluint gradualment al llarg del temps en un context en què les barreres comercials entre els països són pràcticament inexistents. A Catalunya, cada vegada més empreses, sobretot les que són de nova creació, desenvolupen nous productes amb major demanda a l'estranger, i –al contrari– es redueix el pes relatiu de les empreses que continuen venent el mateix tipus de productes a empreses i consumidors de la resta d'Espanya. Aquest procés hauria de portar de forma natural a una nova situació més estable, menys susceptible de ser distorsionada per *shocks* a un sol país. Això correspondria a un grau de diversificació a Catalunya més semblant al d'altres països, en què el pes de les exportacions a Espanya se situï en un llinar aproximat entre el 25% i el 30% del total de les exportacions, com el que s'ha observat més amunt per a països com ara Txèquia, Àustria, Polònia, Hongria i Portugal.

La dinàmica del procés de diversificació de les exportacions catalanes ja és visible en les dades agregades del comerç català. Si es projecta al futur l'evolució en el passat recent de les exportacions catalanes a la resta d'Espanya, s'obté que el percentatge d'exportacions catalanes amb destí a la resta d'Espanya assoliria un 25% a finals de la dècada del 2030 o inicis de la del 2040⁵. El fet que la demanda domèstica estigui particularment afeblida en aquests moments, i molt probablement continuï sent-ho en el futur immediat, podria accelerar aquest procés. De fet, quan es fa la projecció basant-se en els darrers 3 anys de crisi, el percentatge del 25% es podria assolir a meitat de la propera dècada del 2020.

⁵ Antràs, Pol i Ventura, Jaume 2012. “*Dos més dos són mil*”. Col·lectiu Wilson (blog), 23-11-2012. Les dades de comerç exterior que s'usen en aquesta estimació són del Departament d'Economia i Coneixement de la Generalitat, i mostren un percentatge molt lleugerament més alt del percentatge de les exportacions a la resta d'Espanya.

3. Els efectes de la independència sobre el comerç amb Espanya i sobre el PIB català en el cas que es produís una alteració de la lliure circulació de béns amb la Unió Europea i s'adoptessin represàlies comercials

A l'hora de donar resposta a la qüestió plantejada cal afirmar d'entrada que és altament improbable que la independència de Catalunya impedeixi la lliure circulació de béns entre Catalunya i la resta d'Europa. De fet, per seguir al mercat únic i mantenir la lliure circulació de mercaderies (és a dir, per tenir el comerç no sotmès a aranzels) Catalunya no necessitaria formar part de la Unió Europea. Només hauria de signar acords bilaterals similars als que té Suïssa, eliminant tant les restriccions aranzelàries com les barreres tècniques a l'exportació. És important ressaltar que els tractats de la UE estipulen que els acords bilaterals d'aquest tipus no exigeixen unanimitat, sinó una majoria qualificada⁶. Aquesta qüestió s'analitza amb detall en l'informe "*Les vies d'integració de Catalunya a la Unió Europea*" elaborat per aquest Consell Assessor.

Tot i això, té interès discutir l'escenari en què, arran de la independència de Catalunya, es produís la supressió de la lliure circulació de béns amb la Unió Europea. Aquest escenari és el proposat pel *Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación* en l'informe "*Nota interna consecuencias económicas de una hipotética independencia de Cataluña (17-02-2014)*", elaborat per la seva *Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales* i divulgat, per alguns mitjans de comunicació, el 12 de març de 2014. En aquest informe es pronostica que es produirà un fort boicot de consumidors i empreses espanyols als productes catalans, i la imposició de forts aranzels per part de la Unió Europea per a la constitució d'un grup suficient d'Estats membres de la Unió, que bloquegi un acord comercial de la UE amb Catalunya. Tot això, juntament amb l'efecte frontera (o de desaparició d'absència de

⁶ A més, la legislació europea permetria començar a negociar aquests acords abans que Catalunya es convertís en un estat sobirà. Vegeu, per exemple, la comunicació de la Comissió Europea COM(2012) 602 final, de 10 d'octubre de 2012.

frontera), que es discuteix amb més detall més avall, tindria com a conseqüència –es pronostica- una caiguda del PIB català al voltant del 20%⁷.

Com a mostra de la qualitat tècnica de l'esmentat informe només cal mencionar un dels seus principals errors: suposar que una reducció de X euros de la xifra d'exportacions (reducció de vendes o facturació) és equivalent a una reducció de la mateixa quantitat del valor afegit que es genera a l'economia. En fer això es comet l'error fonamental d'oblidar que les exportacions catalanes incorporen importacions (valor afegit que no ha estat creat a Catalunya sinó a l'exterior, sovint a Espanya mateix). Un error tan rellevant, en un punt central de la línia d'argumentació, desacredita l'anàlisi en la seva pràctica integritat. Tanmateix, no és l'objectiu d'aquest informe fer una avaluació tècnica del document elaborat pel Ministeri espanyol.

Únicament cal destacar que el document del Ministeri assumeix certes premisses que creiem oportú discutir, ja que són les que configuren l'escenari negatiu que defensen. En primer lloc, s'assumeix que s'ha produït un reconeixement formal per part de l'Estat espanyol de la independència de Catalunya. Sense aquest reconeixement no és materialment possible que se suprimeixi la llibertat de circulació de béns. En segon lloc, aquest escenari suposa que el procés d'independència finalitza sense un acord entre els Estats català i espanyol, en el marc del qual es produeixen les represàlies contra el nou Estat català en els àmbits institucionals i comercials. Aquest escenari comporta consistentment l'assumpció per part de l'Estat espanyol de tot el deute de l'Administració general de l'Estat, atesa la seva condició d'Estat continuador, i la manca d'obligació per al nou Estat català, en la mesura que no és considerat un Estat successor. En tercer lloc, aquest escenari pressuposa el desig d'un nombre elevat d'Estats de la UE de castigar comercialment al nou Estat català. Només així es pot explicar que Estats dels quals hi ha milers o centenars d'empreses (segons, els països) instal·lades a Catalunya penalitzin les seves empreses mitjançant la imposició de barreres comercials. Sobretot si es té en consideració que Catalunya importa més que no pas exporta en relació amb els països de la UE (a part d'Espanya).

⁷ Aquests càlculs són molt coincidents amb els divulgats ja fa temps per mitjans de comunicació espanyols com és el cas de l'ABC (19-11-2012) que diu que el PIB català cauria un 16%, o *El Mundo* (04-11-2012), que diu que cauria un 19%. Aquestes xifres, proporcionades per analistes que –com el Ministeri d'Exteriors- confonen el volum de vendes o de facturació de les exportacions amb el valor afegit que es genera a l'economia, no tenen cap valor científic, ni tan sols com a idea especulativa.

Finalment, l'esmentat informe del Ministeri fa supòsits relatius al boicot⁸ i a l'efecte frontera que porten a situar el comerç entre Catalunya i Espanya per sota del que es produeix actualment en casos de secessions relativament recents, com és el cas de Txèquia i Eslovàquia (l'11,7% de les exportacions d'Eslovàquia van a Txèquia). Es podria objectar que, com que aquesta secessió es va produir de mutu acord, els efectes d'un possible boicot hagin estat molt limitats. Per això, és encara més il·lustratiu el cas de Sèrbia i Bòsnia-Hercegovina: el 10,4% de les exportacions de Sèrbia van a Bòsnia-Hercegovina, i el 12,2% de les exportacions de Bòsnia-Hercegovina van a Sèrbia, tot i les circumstàncies en què es va produir la secessió entre aquests països⁹. No es poden compartir uns supòsits de conducta per part d'empreses i consumidors espanyols fins i tot més agressius que els observats entre Sèrbia i Bòsnia-Hercegovina, tal com fa l'informe del Ministeri.

Per altra banda, considerem per un moment l'eventualitat que, com diu el Ministeri, el PIB català caigués un 20%. Això comportaria la fallida d'una part important del deute privat de ciutadans i empreses catalans, deute del qual en són en bona part creditors bancs espanyols i de països de la Unió Europea que haurien de prendre l'acord del bloqueig comercial.

Així mateix, els efectes sobre el PIB d'Espanya (adicional a l'augment que hauria experimentat per la càrrega del deute públic) serien molt importants, atès que, per un cantó, moltes exportacions catalanes a la resta d'Espanya s'han elaborat usant productes importats d'Espanya, i per l'altre, dos terços de les exportacions de Catalunya a Espanya són béns intermedis que són usats en processos productius d'empreses espanyoles, que es veurien aturats o seriosament alterats¹⁰. És obvi que en aquest escenari catastròfic la preservació de

⁸ Paradoxalment, l'informe del Ministeri preveu l'existència de boicot només per part de consumidors i empreses d'Espanya a productes catalans, però no preveu la possibilitat d'un boicot simètric, de consumidors i empreses catalans a productes d'Espanya, que contribuiria a generar activitat econòmica de les empreses catalanes, i per tant reduiria l'impacte negatiu del boicot espanyol.

⁹ Així mateix, i en termes relatius, els intercanvis comercials entre Catalunya i Espanya quedarien per sota dels que es registren entre Sèrbia i Montenegro: aquest darrer país absorbeix el 7,6% de les exportacions de Sèrbia, tot i que la seva dimensió és poc més del 5% de Sèrbia. Aquestes dades s'han obtingut de *The Observatory of Economic Complexity*. (MIT i Harvard University).

¹⁰ Efectivament, com ha afirmat el ministre Luis de Guindos, les economies d'Espanya i Catalunya no es poden desacoblar. El mateix passa entre les economies de la República Txeca i Alemanya, ja que aquest darrer país absorbeix el 31,2% de les exportacions de la República Txeca. De fet, la impossibilitat de desacoblament d'economies en el marc de la UE es dona entre moltes economies de diferents estats, i no depèn substantivament del fet que es comparteixi o no el mateix Estat.

l'estabilitat financera d'Espanya i de l'euro requeriria grans compromisos financers de suport a Espanya per part dels països que han d'aprovar el bloqueig comercial de Catalunya.

Aquest no és un escenari realista. En primer lloc, perquè una conducta d'aquest tipus, amb greus perjudicis autoinfligits, no té precedents en les relacions econòmiques internacionals. En segon lloc, perquè seria fins i tot molt més eficient i imposaria molts menys perjudicis econòmics als països de l'Eurozona (Espanya inclosa) que l'Estat espanyol apliqués qualsevol mesura al seu abast per impedir la independència de Catalunya.

Per tots aquests motius, considerem molt improbable un escenari en què se suprimeixi la llibertat de circulació de béns amb Catalunya i s'adoptin represàlies comercials contra el nou Estat català. Amb tot, al final del proper epígraf es retorna a aquest tema, i s'explica com s'haurien d'ajustar els càlculs en un escenari d'interrupció de la lliure circulació de béns entre Catalunya i la UE, en el qual aquesta establís aranzels als productes catalans.

4. Els efectes de la independència sobre el comerç amb Espanya i sobre el PIB català en el cas que no es produís una alteració de la lliure circulació de béns amb la Unió Europea¹¹

Girem ara l'atenció a l'escenari en què no hi ha una interrupció de la llibertat de circulació de béns entre Catalunya i la UE. El procés natural de diversificació de les exportacions de Catalunya, que des de la perspectiva econòmica és clarament beneficiós a llarg termini, podria produir perjudicis a curt termini si es fa de forma massa ràpida. Quins efectes tindria sobre l'economia de Catalunya si passés que un volum significatiu dels productors catalans deixessin de vendre a Espanya abans de trobar compradors a la resta del món? Certs partits

¹¹ La metodologia i els càlculs en aquesta secció segueixen com a referència fonamental el treball de Antràs, Pol i Ventura, Jaume (2012). "Dos més dos són mil". Col·lectiu Wilson (blog), 23-11-2012, així com ampliacions posteriors de la seva aplicació.

polítics i els seus analistes han produït i divulgat càlculs que –encara que inferiors als pronosticats pel Ministeri d'Exteriors- preveuen conseqüències prou catastrofistes per a l'economia catalana. En aquests escenaris, els efectes de la independència sobre el comerç català serien tan negatius que provocarien una caiguda al voltant del 9% del PIB català¹². És això probable?

Per calcular aquests efectes sobre el PIB de Catalunya d'una davallada de les vendes de productes catalans a Espanya cal partir de dues dades: primera, la proporció de les exportacions catalanes que van destinades al mercat espanyol, que en els darrers anys representen aproximadament el 50%¹³ i, segona, la ràtio entre les exportacions catalanes i el PIB català, que va ser del 66% del PIB l'any 2005, darrer any en el qual aquest percentatge es va estimar acuradament (incloent-hi serveis).

A més, a l'hora de realitzar el càlcul cal tenir en compte un element fonamental que alguns analistes obliden: el volum de les exportacions i el del producte interior brut s'han de calcular de manera diferent. El valor (facturació) de les exportacions incorpora no només el valor afegit pels exportadors, sinó també el valor dels béns intermedis emprats en la seva producció. Alguns dels béns intermedis són importats (cal recordar, per exemple, que dos terços de les importacions catalanes són béns intermedis). Per això, en efectuar el càlcul del percentatge que representen les exportacions sobre el PIB cal descomptar el valor dels béns intermedis emprats en la producció dels productes exportats. Aquest càlcul, pel que fa al cas català, l'han fet Modest Guinjoan i Xavier Cuadras Morató a partir de les taules *input-output* de l'economia catalana i han arribat a la conclusió que aquest percentatge és del 22,5%¹⁴.

Doncs bé, tenint en compte aquestes dades i criteris, els dos factors essencials que cal

¹² Per exemple, el llibre “*El Coste de la No España*”. Resum executiu, publicat el novembre de 2013 per UPyD que afirma que el resultat de la independència de Catalunya “seria una caiguda substancial, fent abstracció dels efectes fiscals, a l'entorn d'un 10% de la productivitat, els salaris i la renda” (p. 9). A continuació s'hi afegeix que “Incorporant efectes fiscals, la caiguda de la renda seria al voltant d'un 2%-3% a Catalunya”. És obvi que, tot considerat, els efectes globals són molt menys dramàtics que els predicats pel govern espanyol.

¹³ De fet, ja s'ha dit també que en els darrers anys aquest percentatge ha baixat fins a arribar al 43%. Tanmateix a efectes del càlcul es pot mantenir la xifra arrodonida a l'alça del 50%.

¹⁴ Guinjoan, Modest i Cuadras Morató, Xavier, (2011). “*Sense Espanya. Balanç econòmic de la independència*”. Barcelona: Editorial Pòrtic. Vegeu també Cuadras Morató, Xavier i 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, p. 48-59.

ponderar a l'hora de calcular els efectes d'una davallada de les exportacions catalanes a Espanya són essencialment: la magnitud de la davallada i de la reducció del preu dels productes que hagin de fer les empreses per vendre'ls a la resta del món. Segons quina hipòtesi es faci d'aquestes dues variables es podrà pronosticar una reducció o una altra del PIB català. La taula 1 recull el resultat de la combinació de les diverses hipòtesis possibles.

Així, per exemple, per tal que es produís una davallada del PIB d'un 9%, com pronostiquen els analistes citats, caldria que es deixessin de vendre al mercat espanyol el 80% dels productes catalans que ara s'hi venen i que el preu de venda en altres mercats caigués un 50% o que no es pogués fer cap venda en altres mercats d'aquests productes i les vendes a Espanya caiguessin un 40%.

Taula 1

Efecte comercial de la independència sobre el PIB català

		Percentatge de vendes afectades pel boicot																				
		100%	95%	90%	85%	80%	75%	70%	65%	60%	55%	50%	45%	40%	35%	30%	25%	20%	15%	10%	5%	0%
Baixada en el preu de venda	100%	22.5%	21.4%	20.3%	19.1%	18.0%	16.9%	15.8%	14.6%	13.5%	12.4%	11.3%	10.1%	9.0%	7.9%	6.7%	5.6%	4.5%	3.4%	2.2%	1.1%	0.0%
	95%	21.4%	20.3%	19.2%	18.2%	17.1%	16.0%	15.0%	13.9%	12.8%	11.8%	10.7%	9.6%	8.5%	7.5%	6.4%	5.3%	4.3%	3.2%	2.1%	1.1%	0.0%
	90%	20.3%	19.2%	18.2%	17.2%	16.2%	15.2%	14.2%	13.2%	12.2%	11.1%	10.1%	9.1%	8.1%	7.1%	6.1%	5.1%	4.0%	3.0%	2.0%	1.0%	0.0%
	85%	19.1%	18.2%	17.2%	16.3%	15.3%	14.3%	13.4%	12.4%	11.5%	10.5%	9.6%	8.6%	7.6%	6.7%	5.7%	4.8%	3.8%	2.9%	1.9%	1.0%	0.0%
	80%	18.0%	17.1%	16.2%	15.3%	14.4%	13.5%	12.6%	11.7%	10.8%	9.9%	9.0%	8.1%	7.2%	6.3%	5.4%	4.5%	3.6%	2.7%	1.8%	0.9%	0.0%
	75%	16.9%	16.0%	15.2%	14.3%	13.5%	12.7%	11.8%	11.0%	10.1%	9.3%	8.4%	7.6%	6.7%	5.9%	5.1%	4.2%	3.4%	2.5%	1.7%	0.8%	0.0%
	70%	15.8%	15.0%	14.2%	13.4%	12.6%	11.8%	11.0%	10.2%	9.5%	8.7%	7.9%	7.1%	6.3%	5.5%	4.7%	3.9%	3.1%	2.4%	1.6%	0.8%	0.0%
	65%	14.6%	13.9%	13.2%	12.4%	11.7%	11.0%	10.2%	9.5%	8.8%	8.0%	7.3%	6.6%	5.8%	5.1%	4.4%	3.7%	2.9%	2.2%	1.5%	0.7%	0.0%
	60%	13.5%	12.8%	12.2%	11.5%	10.8%	10.1%	9.5%	8.8%	8.1%	7.4%	6.8%	6.1%	5.4%	4.7%	4.0%	3.4%	2.7%	2.0%	1.3%	0.7%	0.0%
	55%	12.4%	11.8%	11.1%	10.5%	9.9%	9.3%	8.7%	8.0%	7.4%	6.8%	6.2%	5.6%	4.9%	4.3%	3.7%	3.1%	2.5%	1.9%	1.2%	0.6%	0.0%
	50%	11.3%	10.7%	10.1%	9.6%	9.0%	8.4%	7.9%	7.3%	6.8%	6.2%	5.6%	5.1%	4.5%	3.9%	3.4%	2.8%	2.2%	1.7%	1.1%	0.6%	0.0%
	45%	10.1%	9.6%	9.1%	8.6%	8.1%	7.6%	7.1%	6.6%	6.1%	5.6%	5.1%	4.6%	4.0%	3.5%	3.0%	2.5%	2.0%	1.5%	1.0%	0.5%	0.0%
	40%	9.0%	8.5%	8.1%	7.6%	7.2%	6.7%	6.3%	5.8%	5.4%	4.9%	4.5%	4.0%	3.6%	3.1%	2.7%	2.2%	1.8%	1.3%	0.9%	0.4%	0.0%
	35%	7.9%	7.5%	7.1%	6.7%	6.3%	5.9%	5.5%	5.1%	4.7%	4.3%	3.9%	3.5%	3.1%	2.8%	2.4%	2.0%	1.6%	1.2%	0.8%	0.4%	0.0%
	30%	6.7%	6.4%	6.1%	5.7%	5.4%	5.1%	4.7%	4.4%	4.0%	3.7%	3.4%	3.0%	2.7%	2.4%	2.0%	1.7%	1.3%	1.0%	0.7%	0.3%	0.0%
	25%	5.6%	5.3%	5.1%	4.8%	4.5%	4.2%	3.9%	3.7%	3.4%	3.1%	2.8%	2.5%	2.2%	2.0%	1.7%	1.4%	1.1%	0.8%	0.6%	0.3%	0.0%
	20%	4.5%	4.3%	4.0%	3.8%	3.6%	3.4%	3.1%	2.9%	2.7%	2.5%	2.2%	2.0%	1.8%	1.6%	1.3%	1.1%	0.9%	0.7%	0.4%	0.2%	0.0%
15%	3.4%	3.2%	3.0%	2.9%	2.7%	2.5%	2.4%	2.2%	2.0%	1.9%	1.7%	1.5%	1.3%	1.2%	1.0%	0.8%	0.7%	0.5%	0.3%	0.2%	0.0%	
10%	2.2%	2.1%	2.0%	1.9%	1.8%	1.7%	1.6%	1.5%	1.3%	1.2%	1.1%	1.0%	0.9%	0.8%	0.7%	0.6%	0.4%	0.3%	0.2%	0.1%	0.0%	
5%	1.1%	1.1%	1.0%	1.0%	0.9%	0.8%	0.8%	0.7%	0.7%	0.6%	0.6%	0.5%	0.4%	0.4%	0.3%	0.3%	0.2%	0.2%	0.1%	0.1%	0.0%	
0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	

Font: Antràs i Ventura (2012).

Cap d'aquestes hipòtesis sembla versemblant o probable. Cal, doncs, precisar amb cura quines serien les hipòtesis probables tant pel que fa a la caiguda de vendes de productes catalans al mercat espanyol i la rebaixa de preus que caldria fer com a conseqüència en ambdós casos de la independència de Catalunya.

Respecte de la caiguda de vendes, un primer factor a tenir en compte podria ser el del boicot per part de consumidors i empreses d'Espanya. Un segon factor podria ser l'acceleració del



procés de diversificació d'exportacions com a conseqüència de l'efecte frontera causat per la independència.

És creïble un boicot significatiu i durador en el temps? El boicot perjudicaria no només Catalunya, sinó també Espanya. Si els consumidors d'Espanya ja no poden o no volen comprar productes que compraven fins ara, haurien de triar alternatives que els reportarien menys satisfacció. En el cas de les empreses espanyoles que usen productes catalans en els seus processos productius, veurien temporalment distorsionades les seves activitats productives i empitjorarien els seus costos. Cal preguntar-se, per tant, per què consumidors i empreses d'Espanya es perjudicarien a ells mateixos negant-se a comprar productes catalans? El que és més sorprenent de tot aquest debat és que els adversaris de la independència semblen estar segurs que els consumidors i les empreses de l'Estat espanyol estaran disposats a exercir unes reaccions més extremes, fins i tot, de les que han fet els consumidors i les empreses de Sèrbia i de Bòsnia-Hercegovina. És això probable?

Certament, seria possible que un percentatge de ciutadans espanyols adoptessin aquesta opció, però no a gran escala, ni tampoc de forma duradora en el temps. En primer lloc, perquè el seny està regularment distribuït a tot l'Estat, i ben bé tothom farà el que li convingui quan arribi el moment. En segon lloc, perquè les probabilitats d'obtenir objectius polítics amb un boicot a gran escala i durador són extremadament baixes. Si el boicot es fes abans d'una hipotètica declaració d'independència, és fàcil imaginar que aquesta mostra d'hostilitat augmentaria addicionalment el suport social a la independència. És el que ja ha passat i passa amb el boicot que ja suporten –en graus variables– productes i empreses catalans a la resta d'Espanya. I si el boicot es fes després d'una hipotètica declaració d'independència, ja no podria aconseguir el seu objectiu principal, que seria evitar-la¹⁵. Per això no es coneixen antecedents de boicots a gran escala i duradors en el temps en processos d'aquest tipus en les darreres dècades. Les amenaces de boicot tenen tan poca credibilitat com les amenaces de deixar Catalunya fora de l'espai comercial europeu. Arribat el moment d'aplicar-les massivament, perjudicarien als mateixos que ara pregonen la seva possibilitat.

¹⁵ Vegeu, en aquest sentit, Cuadras Morató, Xavier i Guinjoan, Modest, 2014. “*Independència i boicot*”, a Oriol Amat et al, (2014). “*Economia de Catalunya. Preguntes i respostes sobre l'impacte de la independència*”. Barcelona: Col·legi d'Economistes de Catalunya i Editorial Profit, 2014, p. 179-188 (p. 181-182) .



Els anteriors escenaris catastròfics assumeixen que el boicot és d'un 80% o una mica superior. Però aquest nivell de boicot no sembla probable. Primer, perquè és molt difícil que el boicot afecti empreses multinacionals localitzades a Catalunya, com BASF, Nestlé, Nissan, Repsol o Volkswagen. A la pràctica, és difícil distingir si els productes d'aquestes empreses procedeixen de Catalunya o d'altres llocs. A més, és poc probable que els agents econòmics d'Espanya vulguin perjudicar les empreses dels seus socis europeus (com Basf o Volkswagen) i, encara menys, les del seu propi país (com Repsol). L'any 2006, un 40% de la facturació manufacturera a Catalunya va ser produïda per empreses multinacionals amb seu fora d'Espanya¹⁶. És raonable suposar que la seva participació en les exportacions catalanes a la resta d'Espanya no és gaire diferent a la de la seva aportació a la facturació (de fet, el més probable és que sigui més gran del 40%). Per aquest motiu, un boicot als productes catalans no podria afectar més del 60% de les exportacions. És oportú tenir en compte que aquest 60% inclou les vendes d'empreses amb seu a la resta de l'Estat espanyol, moltes de les quals no patirien un boicot. Però, mancats de dades exactes d'aquest percentatge, pertoca ser prudents i quedar-se en el 60%¹⁷.

Què passaria amb les exportacions de les empreses amb capital majoritàriament català? Una hipòtesi raonable és que el boicot serà més gran per part de consumidors que per part d'empreses d'Espanya, ja que a aquestes darreres els restaria competitivitat en la seva activitat productiva. Per aquest motiu, l'efecte serà més intens per als béns finals -de consum- que per als béns intermedis -de capital-. Però, el 2011 només un terç (1/3) de les exportacions catalanes eren de béns de consum. Es pot pensar en un escenari extrem i força improbable, on el boicot afectés el 50% dels béns finals i el 20% dels béns intermedis. En aquest cas, el boicot afectaria un $0,6 \times (0,5 \times 1/3 + 0,2 \times 2/3) = 18\%$ del total de les exportacions catalanes a Espanya. Cal recordar que el supòsit més realista és, tanmateix, que la gran majoria de consumidors i empreses espanyols actuen racionalment, i, per tant, que no hi hauria boicot sistemàtic i durador. En qualsevol cas, és molt improbable que un

¹⁶ Fernández, Tatiana, "Les empreses participades per capital estranger a la indústria manufacturera de Catalunya", Paper de Treball 11/2008, Generalitat de Catalunya.

¹⁷ Cal dir que aquesta xifra és una estimació molt conservadora també per un altre motiu: és ben sabut que les empreses multinacionals exporten molt més que les empreses que no ho són. Per tant, el fet que les multinacionals a Catalunya aportin un 40% de la facturació manufacturera indica que la seva aportació a les exportacions ha de ser superior. Si el que es volgués és fer la millor estimació possible, seria més natural assumir que aquest percentatge és el 40% o 50%. Però l'objectiu aquí és mostrar la pitjor estimació possible dins del que és raonable.

boicot afecti més del 18% de les vendes catalanes a Espanya¹⁸.

Girem ara l'atenció al segon factor que podria provocar una caiguda de les exportacions de productes catalans al mercat espanyol: una acceleració en la desaparició de l'efecte d'absència de frontera entre Catalunya i Espanya. Això és precisament el que assumeixen els càlculs catastrofistes que situen en el 9% la pèrdua del PIB de Catalunya: no hi haurà boicot a gran escala ni durador, però la independència eliminarà l'efecte d'absència de frontera de forma brusca. Assumir això implica assumir que, de sobte, s'oblidarien totes les relacions comercials que s'han creat durant segles de mercat compartit; que, de sobte, els catalans oblidarien el castellà... Una forma de quantificar aquest efecte seria suposar que Catalunya es convertiria en Portugal l'endemà de la independència. Atès que el comerç de Portugal amb Espanya és un 80% inferior al de Catalunya, d'aquí se'n derivaria una caiguda instantània del 80% del comerç de Catalunya amb Espanya. Una altra vegada, recordem, ben per sota de les relacions comercials que mantenen Estats que han passat per processos de secessió en les darreres dècades.

Aquest enfocament és el que ofereix el tipus de resultats com els proporcionats pels escenaris catastrofistes. Però aquesta hipòtesi requereix justificació, ja que a primera vista es tracta d'una predicció d'efectes extrems i sense precedents. Ni les relacions comercials construïdes durant molt temps de mercats compartits ni les infraestructures centralitzadores s'esvaeixen, tot de sobte. Així doncs, canvis de magnitud tan extrema en l'efecte d'absència de frontera a curt i mitjà termini són fora de la realitat. Les hipòtesis adoptades en els escenaris catastrofistes no tenen cap precedent internacional ni cap versemblança.

Girem ara l'atenció a la qüestió de les rebaixes de preu necessàries per recol·locar en altres mercats els productes catalans que no es podrien exportar a Espanya. No s'haurien de fer grans canvis de disseny ni rebaixes significatives de preu en el cas dels productes que són similars a productes que ja es venen per part d'empreses catalanes a la resta del món. De fet, per exemple, d'acord amb les dades del Consell Regulador del Cava, el sector va exportar el 66,4% de la seva producció el 2012, mentre que aquest percentatge era només del 51,6% el 2001 i del 33,9% el 1990.

¹⁸ Cal recordar el cas del boicot al cava català el 2005. Tot i tractar-se d'un bé de consum fàcilment identificable, les vendes a Espanya van caure només un 6,5%, molt lluny del 50% assumit en els càlculs.

Tanmateix, també es venen al mercat espanyol productes que tenen un grau molt més gran d'especialització, i això sí que obligaria a fer canvis de disseny o rebaixes de preus més fortes. La qüestió rellevant és la rebaixa de preus necessària per al conjunt de les exportacions.

Els estudis econòmics de què es disposa sobre fluxos comercials mostren que l'elasticitat del volum d'exportacions a rebaixes en el preu de venda¹⁹ és molt més gran del que s'ha assumit abans, quan s'havia "acceptat" una rebaixa del 50% en el preu de les exportacions. Això vol dir que les reduccions de preu necessàries serien molt inferiors al 50%. D'acord amb l'evidència disponible, el més apropiat és assumir una reducció del 25% en el preu com a suficient per recol·locar els productes que ara no es podrien exportar a Espanya. Una forquilla del 10% al 40% seria raonable²⁰. Cal ressaltar que aquestes elasticitats s'han estimat amb dades que agreguen les decisions d'exportació de les empreses i, per tant, tenen en compte allò que s'anomena el marge extensiu de l'exportació; en l'escenari que s'està dibuixant aquest marge extensiu es correspondria amb el fet que algunes empreses no podrien exportar profitosament a un preu rebaixat un 25%.

Un altre factor que hem de considerar si volem refinar més l'estimació de l'impacte sobre el PIB català d'una potencial reducció de les exportacions a Espanya és el dels costos de transport. Efectivament, en general el transport de béns catalans a la resta d'Espanya serà de mitjana menys costós que transportar-los a la resta del món. Especialment, pel fet que el disseny radial de les infraestructures i el menyspreu de les necessitats logístiques en la política espanyola tradicional han perjudicat la competitivitat de les comunicacions amb l'exterior. Aquests costos de transport diferencials es pagarien en part a empreses catalanes i en part a empreses estrangeres, però no és senzill ni estimar els costos addicionals, ni tampoc la part d'aquests costos que s'haurien d'imputar a empreses estrangeres (implicant una pèrdua de PIB, per tant). Tot considerant els paràmetres habituals dels costos de

¹⁹ L'elasticitat demanda-preu mesura el percentatge de canvi en el volum d'exportacions que es produeix per un canvi (en aquest cas una reducció) de l'1% en el preu.

²⁰ Això correspon a una elasticitat del volum de vendes a canvis en preus igual a 4. Diferents autors tenen diferents estimacions sobre aquest paràmetre. Vegeu Broda, Cristian i Weinstein, David (2006). "Globalization and the gains from variety", *Quarterly Journal of Economics*, 121 (2), 541-585. Cal recordar, un cop més el cas del boicot al cava català del 2005. S'ha dit abans que les vendes a Espanya van caure només un 6,5%. L'excés de producció es va aconseguir col·locar a l'estranger amb una mínima reducció del preu, implicant un augment en la facturació a l'estranger del 6%.

transport pels diferents modes i a diferents distàncies, podem considerar com a molt que aquest sobrecost del transport es tradueix en una pèrdua prou per sota del 10% del valor de les exportacions desviades a l'estranger. Com s'ha fet en altres casos, i per ser conservadors en l'estimació, es pot agafar el 10%. En el pitjor dels casos possibles, si tot l'augment del cost efectiu fos absorbit per les empreses exportadores catalanes, això equivaldria a una reducció en el preu net de venda del 10%.

Podem ja oferir ara un ventall d'escenaris amb un cert nivell de plausibilitat, en funció que els efectes del boicot i l'efecte frontera siguin més o menys intensos, segons la reducció de les exportacions i la rebaixa de preus.

L'escenari més raonable, com s'ha justificat anteriorment, és el que preveu que la rebaixa en el preu seria del $25 + 10 = 35\%$. Amb aquests paràmetres la caiguda en el PIB català es situaria entre l'1,2% i l'1,6%. I cal recordar que aquí encara se suposa que els béns de consum catalans patirien un boicot molt més elevat que el que va patir el cava el 2005. Com és fàcil d'entendre, si el boicot fos semblant a l'experiència del cava de 2005, el cost comercial de la independència es reduiria per sota de l'1% del PIB. I això durant els anys que duri el boicot, ja que l'experiència mostra que no hi ha boicots intensos i –alhora– duradors.

Si ens poséssim en el pitjor escenari, el de la caiguda de les vendes a Espanya del 18% i una rebaixa de preus del $40 + 10 = 50\%$, la caiguda del PIB estaria entre un 1,7% i un 2,2%. Aquesta és la caiguda que es podria produir en el pitjor dels casos possibles. La xifra està molt lluny de les xifres dels escenaris catastrofistes que ben sovint apareixen en alguns mitjans de comunicació i, en tot cas, cal tenir en compte que aquesta hipotètica reducció es veuria àmpliament compensada per la desaparició del dèficit fiscal (que durant el període 1986-2010, de mitjana, va representar un 8,1% del PIB²¹, segons el mètode de flux monetari neutralitzat).

D'altra banda, pel que fa al creixement del PIB en els anys posteriors a la constitució del nou Estat català, a part de l'efecte permanent de la desaparició del dèficit fiscal que seria un

²¹ D'acord amb les dades del Departament d'Economia i Coneixement de la Generalitat de Catalunya, durant el període 1986-2010 el dèficit fiscal, de mitjana, va representar un 8,1% del PIB de Catalunya. Aquestes dades es poden consultar a (vegeu p. 54):
[http://www20.gencat.cat/docs/economia/70_Economia_SP_Financament/arxius/05%2021%20Balanc%20fiscal%202010c%20\(llarg\).pdf](http://www20.gencat.cat/docs/economia/70_Economia_SP_Financament/arxius/05%2021%20Balanc%20fiscal%202010c%20(llarg).pdf)

efecte d'un sol cop (*one-off*), i de l'efecte del boicot, que es mantindria durant els anys en què aquest durés, s'ha de considerar també l'impacte que tindria el factor "poder de decisió"²² sobre el comerç exterior i sobre el creixement econòmic en general, pel fet de disposar de la capacitat de decidir sobre els instruments de política econòmica.

En tots els escenaris considerats s'ha estudiat l'efecte que tindria per a l'economia catalana la reducció de les relacions comercials entre Catalunya i Espanya com a conseqüència d'un possible boicot espanyol als productes catalans i de l'efecte frontera que es produiria pel fet que ambdós territoris deixessin de formar part d'un mateix estat. Si s'analitzen els diversos processos de secessió que s'han produït en els països del nostre entorn durant els darrers 25 anys, s'observa un important procés d'obertura de l'economia dels nous estats independents amb un fort creixement de les exportacions i una reducció de la importància relativa del comerç amb els anteriors territoris dels quals s'independitzen. Tanmateix, en molts casos la pèrdua de pes del comerç amb l'antic estat matriu es produeix com a conseqüència de l'augment de les exportacions cap a tercers països sense que, necessàriament, en termes absoluts es produeixi una reducció de les relacions comercials amb el país del qual s'han independitzat.

Abans de cloure aquesta secció, es pot tornar a un escenari que té una probabilitat d'ocurrència que hem considerat més amunt extremadament baixa: què passaria si Catalunya quedés fora de la Unió Europea, i –a més a més- la Unió Europea suprimís la lliure circulació de béns amb Catalunya i posés aranzels als productes catalans? Tot i que aquest escenari és molt poc versemblant, es pot fer, per si de cas, el càlcul. Prop del 60% del comerç de Catalunya amb la resta del món va a Europa, i és pertinent recordar que Catalunya importa de la Unió Europea (a part d'Espanya) més del que exporta. Això voldria dir que les exportacions al mercat europeu, incloent-hi Espanya, serien una mica menys del 80% de les exportacions de Catalunya. Aquestes exportacions serien, doncs, un volum de facturació lleugerament superior al 50% del PIB de Catalunya. Assumint que el valor afegit és similar en el mercat espanyol i europeu, això voldria dir que el valor afegit en aquestes exportacions seria el 36% del PIB. Uns aranzels del 5% podrien causar una caiguda del PIB

²² Castells, Antoni, (2014). "Sis comentaris sobre la viabilitat econòmica de la independència i dos aclariments previs", a O. Amat et al, "Economia de Catalunya. Preguntes i respostes sobre l'impacte econòmic de la independència". Barcelona, Col·legi d'Economistes de Catalunya i Ed. Profit (2014). p. 29-49.



addicional de l'1,8% en el cas particularment negatiu –i també improbable- en què tot l'impacte dels aranzels repercutís en les empreses catalanes. Això és una pèrdua addicional considerable, però el cost comercial total de la independència continuaria essent al voltant del 3% del PIB, una xifra molt llunyana al dividend fiscal de la independència a llarg termini. En qualsevol cas, cal repetir que un escenari amb aranzels sobre els productes catalans no mereix gaire més consideració en termes realistes.

5. Resum i conclusions

L'economia catalana ha experimentat un procés molt intens de diversificació de les seves exportacions. Aquest procés ha estat continuat des de l'accés d'Espanya a la Comunitat Econòmica Europea, i en els darrers anys ha experimentat major intensitat per la forta caiguda de la demanda domèstica causada per la crisi econòmica. Aquest procés continuarà en les properes dècades, a causa de la progressiva desaparició dels factors tradicionals (mercats autàrquics, relacions comercials consolidades, centralització de comunicacions i transports, entre altres) que expliquen la persistència de la gran vitalitat dels intercanvis comercials domèstics.

En aquest context, el debat públic relacionat amb els efectes de la independència sobre les relacions comercials entre Catalunya i Espanya ha donat lloc a la divulgació d'informes i estudis de qualitat molt diversa. En aquest informe s'han revisat i analitzat les bases i premisses de l'informe del Ministeri d'Exteriors, potser el més paradigmàtic de tots els que dibuixen un escenari catastrofista, basat en boicots sistemàtics i a gran escala als productes catalans, desaparició sobtada i dramàtica de l'efecte d'absència de frontera entre Catalunya i Espanya -acumulat durant llarg temps-, i represàlies a gran escala de la Unió Europea contra els intercanvis comercials amb Catalunya. Les conclusions dels informes de tipus catastrofista són irrealistes, no resisteixen la comparació amb precedents internacionals i fan errors tècnics, com confondre facturació de les exportacions amb producte interior brut.

Les relacions comercials entre Catalunya i Espanya podrien experimentar, a molta menor escala, un retrocés arran d'una eventual independència de Catalunya, que acceleraria de forma sobtada el procés de diversificació del comerç català amb l'exterior. Un boicot selectiu i simbòlic -pel que fa als productes afectats- i de curta durada és probable. De fet, ja fa temps que se'n té notícia al respecte. I una dilució progressiva de l'efecte frontera és quelcom natural en un espai econòmic global, que fa temps que ja succeeix en la pràctica. En aquesta perspectiva, aquest informe ha dibuixat diversos escenaris de futur, tot recordant, en primer lloc, que els efectes d'una hipotètica independència de Catalunya sobre les relacions comercials amb Espanya seran més intensos en els productes finals o de consum, que en els intermedis o de capital (i aquests darrers signifiquen els 2/3 de les exportacions des de Catalunya a la resta d'Espanya); i en segon lloc, que les exportacions catalanes s'han produït

usant productes intermedis importats de la resta d'Espanya, i de l'exterior.

Considerant tots aquests factors, la hipotètica pèrdua en PIB català a curt termini associada amb la caiguda del comerç català amb Espanya amb molta probabilitat seria a l'entorn de l'1% -molt difícilment superaria el 2%-. En tot cas, es veuria àmpliament compensada per la desaparició del dèficit fiscal (que durant el període 1986-2010, de mitjana, va representar un 8,1% del PIB²³).

I fins i tot així, a més llarg termini tindrien molta més importància la capacitat dels exportadors catalans per innovar i competir, així com les polítiques públiques que el nou Estat implementés per facilitar l'activitat productiva, tant les que es podrien aplicar amb efectes a curt termini com les que tindrien efectes a més llarg termini (polítiques d'inversió i gestió d'infraestructures basades en el foment de la productivitat, reformes dels sistemes educatius, etc.).

Especialment en el període de transició, els poders públics catalans podrien adoptar algunes mesures dirigides a prevenir alguns dels potencials efectes del canvi de situació. Per exemple, cooperar amb els sectors on predominen els productes de consum final amb origen clarament determinable i cert valor simbòlic, que serien (ja són fa temps) els més afectats per boicots selectius, per millorar la seva vessant d'expansió a altres mercats, via promoció comercial, i altres instruments.

Així mateix, les institucions públiques catalanes haurien de ser molt diligents per alleugerir substancialment els impediments i dificultats per a la creació d'empreses a Catalunya, promovent un entorn més favorable al desenvolupament d'iniciatives econòmiques. En aquest sentit, no sembla gaire difícil millorar la situació en què actualment es troba Espanya²⁴.

²³ D'acord amb les dades del Departament d'Economia i Coneixement, Generalitat de Catalunya, durant el període 1986-2010 el dèficit fiscal, de mitjana, va representar un 8,1% del PIB de Catalunya, segons el mètode de flux monetari neutralitzat. Aquestes dades es poden consultar a (vegeu p. 54): [http://www20.gencat.cat/docs/economia/70_Economia_SP_Financament/arxius/05%2021%20Balan%20C3%A7a%20fiscal%202010c%20\(llarg\).pdf](http://www20.gencat.cat/docs/economia/70_Economia_SP_Financament/arxius/05%2021%20Balan%20C3%A7a%20fiscal%202010c%20(llarg).pdf)

²⁴ El darrer informe "*Doing Business*", publicat anualment pel Banc Mundial, situa Espanya en la posició 142 en un rànquing de 185 països del món en termes (decreixents) de la facilitat de crear empreses noves. Es pot consultar a (vegeu p.10): http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/~/_/media/giawb/doing%20business/documents/profiles/country/ESP.pdf



Aquest informe sobre *Les relacions comercials entre Catalunya i Espanya* ha estat elaborat pel Consell Assessor per a la Transició Nacional, que està integrat per:

Carles Viver i Pi-Sunyer
President

Núria Bosch i Roca
Vicepresidenta

Enoch Albertí i Rovira

Germà Bel i Queralt

Carles Boix i Serra

Salvador Cardús i Ros

Àngel Castiñeira i Fernández

Francina Esteve i García

Joan Font i Fabregó

Rafael Grasa i Hernández



Pilar Rahola i Martínez

Josep Maria Reniu i Vilamala

Ferran Requejo i Coll

Joan Vintró i Castells

Víctor Cullell i Comellas

Secretari

