convivencia
cívica
catalana

Las cuentas claras de Cataluña

CONVIVENCIA CIVICA CATALANA

www.convivenciacivica.org
http://facebook.com/ConvivenciaCivicaCatalana
http://twitter.com/ccivicacatalana

Apartado de Correos 6142
08080 BARCELONA
Teléfonos 659 055 939 / 606 276 326 / 606 709 022

DOSSIER DE PRENSA

Las cuentas claras de Cataluña

Resumen

Convivencia Cívica Catalana presenta el estudio "Las cuentas claras de Cataluña" en el que se analizan las relaciones económicas de Cataluña con el resto de España.

El estudio pone de relieve la gran importancia comercial que tiene para las empresas catalanas el resto de España, siendo con diferencia su principal cliente.

De los 15 principales mercados donde venden las empresas catalanas, 10 son comunidades autónomas españolas. Por citar sólo algunos ejemplos, Cataluña vende más a Murcia que a Estados Unidos de la misma manera que vende más a Aragón que a Alemania.

El informe señala también que Cataluña disfruta de un superávit comercial con el resto de España de cerca de 22.000 millones de euros anuales, es decir, un 10.5% del PIB catalán y que representa un incremento de la renta per cápita de cada catalán en 2.900 euros al año.

Convivencia Cívica Catalana lamenta que algunos partidos políticos estén vendiendo a los ciudadanos catalanes un falso paraíso independentista mientras ocultan todos los efectos económicos negativos de una hipotética separación de Cataluña del resto de España.

Levantar una frontera política y, por tanto, una barrera comercial y económica, entre las empresas catalanas y su primer mercado haría perder al empresariado catalán 1 de cada 2 euros que ingresan actualmente del resto de España.

El análisis efectuado estima que separar a las empresas catalanas de su principal cliente junto con la probable salida de la Unión Europea y la deslocalización de empresas pondría en peligro a 1 de cada 6 empleos existentes en la actualidad en Cataluña y supondría una disminución del PIB catalán de un 20%.

Convivencia Cívica Catalana subraya también que determinados partidos políticos están transmitiendo a la opinión pública catalana datos exagerados sobre la cuantía del déficit fiscal de Cataluña.

Debido a la drástica caída de la actividad económica en Cataluña y por tanto de impuestos del Estado recaudados en esta comunidad en los últimos años, el saldo fiscal catalán es positivo desde 2009 en una cifra para ese ejercicio de 4.015 millones de euros, es decir, un 2.1% del PIB catalán, tal como ha reconocido un órgano consultivo del propio gobierno catalán.

Puntos a destacar

Los principales resultados del análisis efectuado son los siguientes:

El informe confirma la dependencia comercial de las empresas catalanas del resto de España. En el año 2010, último del que se dispone de toda la información comercial agregada y desagregada, las empresas catalanas vendieron más bienes y servicios al resto de España que a los restantes 186 países del mundo juntos.

De los 15 principales mercados donde venden las empresas catalanas, 10 son comunidades autónomas de España. Por citar sólo algunos ejemplos, Cataluña vende más a Murcia que a Estados Unidos de la misma manera que vende más a Aragón que a Alemania.

El análisis de los flujos comerciales entre comunidades autónomas permite constatar que las empresas de Cataluña son las más beneficiadas entre todas las autonomías del comercio interregional español de mercancías, con unos ingresos anuales de más de 48.000 millones de euros procedentes de consumidores y empresas del resto de España.

Convivencia Cívica Catalana presenta en este estudio las balanzas comerciales de todas las autonomías. A pesar de su importancia fundamental las balanzas comerciales han sido las grandes olvidadas en el debate económico en Cataluña y en el conjunto de España cuando deberían jugar un papel principal dado que determinan los orígenes y destinos de los flujos de comercio y son, en consecuencia, determinantes de los flujos de dinero dentro de un país.

Cabe subrayar además que su metodología de cálculo es mucho más objetiva y ampliamente aceptada que otro tipo de balanzas dotadas de un elevado componente de subjetividad como las fiscales.

Del análisis de las balanzas comerciales autonómicas, sobresale por su magnitud el saldo comercial positivo de Cataluña con el resto de España por importe de 21.937 millones de euros anuales.

Este saldo positivo repercute en una mejora del PIB catalán y por tanto de la riqueza anual de Cataluña de un 10.5%. En términos per cápita, el superávit comercial catalán con el resto de España representa 2.900 euros por catalán y año.

Contrasta el relevante saldo comercial positivo de Cataluña con el resto de España con el saldo comercial negativo de Cataluña con el resto del mundo.

El estudio analiza también el denominado "efecto frontera" en las relaciones comerciales, es decir, la relevancia de las fronteras políticas como barreras que separan, dificultan los intercambios y suponen costes importantes para los flujos de comercio, capital y trabajo.

Está ampliamente comprobado que las fronteras nacionales afectan al comercio. Cuando no existen favorecen los intercambios comerciales mientras que cuando se interponen provocan una caída drástica del comercio.

A este respecto, el informe realizado pone de relieve que las empresas catalanas venden 5 veces más al resto de España que a Francia, a pesar de la mayor población y riqueza de Francia y la similar distancia geográfica. Parece obvio que el hecho de formar parte de un mismo país beneficia en gran medida las ventas de las empresas catalanas en el resto de España.

Sin duda, el hecho de no existir fronteras políticas interviene en la facilidad de generar un mayor número de intercambios comerciales y de obtención de ingresos de las empresas catalanas en el resto del país.

Si las empresas de Cataluña sólo vendieran en el resto de España lo mismo que venden a Francia, sus ingresos se desplomarían en unos 40.000 millones de euros anuales, lo que afectaría de forma drástica al empleo y a la riqueza de la economía catalana.

Los estudios basados en casos reales efectuados a nivel internacional concluyen que la separación política de un territorio y la consiguiente aparición de una nueva frontera política comportan una caída de entre un tercio y dos tercios sobre el comercio bilateral existente con anterioridad a la creación de esa nueva frontera.

En otras palabras, las empresas del territorio separado sufren una caída en sus ventas al otro lado de la nueva frontera creada de entre un 33% y un 66% respecto al nivel anterior a la separación.

El informe que se presenta realiza una estimación de los costes económicos de una hipotética separación de Cataluña del resto de España. El análisis efectuado concluye que separar a las empresas catalanas de su principal mercado de donde obtienen la mayor parte de sus ingresos que es el resto de España perjudicaría de forma relevante a la economía de Cataluña.

La interposición de una barrera política y económica entre las empresas catalanas y su mercado natural, sumada a la salida de la Unión Europea y la probable deslocalización de multinacionales y grandes empresas, algunas de las cuales ya están anunciadas, supondrían un importante perjuicio económico para el tejido económico catalán.

Las cuentas claras de Cataluña

Una valoración conservadora permite estimar los efectos de la separación de Cataluña del resto de España en una disminución del PIB catalán de un 20.15%, es decir, una pérdida de más de una quinta parte de la riqueza anual generada en Cataluña.

En caso de separación, la caída de las ventas de las empresas catalanas al resto de España se notaría de forma particular en las industrias agroalimentaria, textil, química y metalúrgica. Aunque posteriormente el efecto contractivo de la actividad económica se trasladaría al resto de sectores productivos catalanes, en particular, a la construcción y al sector servicios, llegando finalmente a la administración pública.

La disminución de ingresos de las empresas catalanas en el resto de España y las probables deslocalizaciones de grandes empresas pondrían en peligro a 1 de cada 6 empleos existentes en la actualidad en Cataluña.

Esta estimación de los costes de secesión de Cataluña no incluye otros posibles efectos negativos por ser muy difícilmente cuantificables, tales como las incertidumbres políticas, las tensiones sociales, la desconfianza de los mercados, la huida de inversiones, las posibles fugas de capitales o la introducción de una nueva moneda.

Convivencia Cívica Catalana subraya en este estudio también que algunos partidos políticos catalanes están transmitiendo datos sesgados e "inflados" del déficit fiscal de Cataluña con el resto de España con una finalidad que consideramos claramente electoral para obtener votos nacionalistas a base de crear resentimiento económico contra el resto de España.

En concreto, la cifra repetida por algunos dirigentes políticos catalanes de 16.409 millones de euros de déficit fiscal catalán para el año 2009 no es una cifra real sino obtenida haciendo uso de ciertos artificios contables, el más importante de los cuales es cuantitativamente la "neutralización".

El gobierno catalán no está transmitiendo a los ciudadanos catalanes los datos reales de déficit fiscal de Cataluña sino datos "neutralizados", en que compensa artificialmente la drástica caída de impuestos pagados en Cataluña en los últimos años por efecto de la crisis con la adición de un impuesto ficticio que en realidad ningún catalán ha pagado.

Cuando se presentan las cifras de déficit fiscal de Cataluña reales y sin el maquillaje contable de la "neutralización", el resultado es de superávit fiscal de Cataluña de 4.015 millones de euros.

Así lo anunció Convivencia Cívica Catalana en el mes de abril de este año 2012 y así lo ha reconocido un organismo consultivo del propio gobierno catalán, el *Consell de Treball Econòmic i Social de Catalunya* (CTESC), en un informe de junio de este año del que lamentablemente no se ha hecho la debida publicidad entre los ciudadanos catalanes.

INDICE

I. La balanza comercial de Cataluña

II. El “efecto frontera”

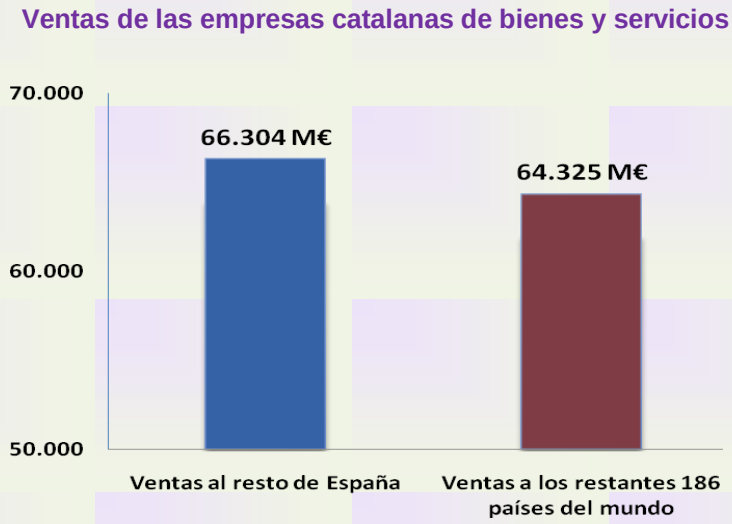
III. El coste de una hipotética secesión

IV. La balanza fiscal de Cataluña

I. La balanza comercial de Cataluña

La dependencia económica de Cataluña del resto de España

En el año 2010[1] las ventas exteriores de las empresas catalanas fuera de Cataluña sumaron 130.629 millones de euros. De ellas, más de la mitad, 66.304 millones de euros fueron compras del resto de España mientras el resto, 64.325 millones de euros, procedieron del resto de países del mundo.



FUENTE: Elaboración propia a partir de la tabla Input-Output 2005 de Idescat. Año 2010.

Es decir, cuando se tienen cn cuenta las ventas totales tanto de bienes como de servicios, **las empresas catalanas venden más al resto de España que a los restantes 186 países del mundo conjuntamente.**

La importancia del mercado español es innegable para las empresas catalanas. Si trasladamos los datos en valores absolutos a proporción sobre el PIB**, los ingresos procedentes del resto de España representan aproximadamente un tercio (32%) de la riqueza anual generada en Cataluña.**

En términos per capita **los ingresos procedentes del resto de España equivalen a 8.800 euros por catalán y año.**

Es algo elemental que el principal motor de una empresa y también de la economía de un territorio es su capacidad de vender. Sin ventas, no hay ingresos y sin ingresos no existen beneficios económicos, sin los cuales no hay posibilidad de crear ni empleo ni riqueza.

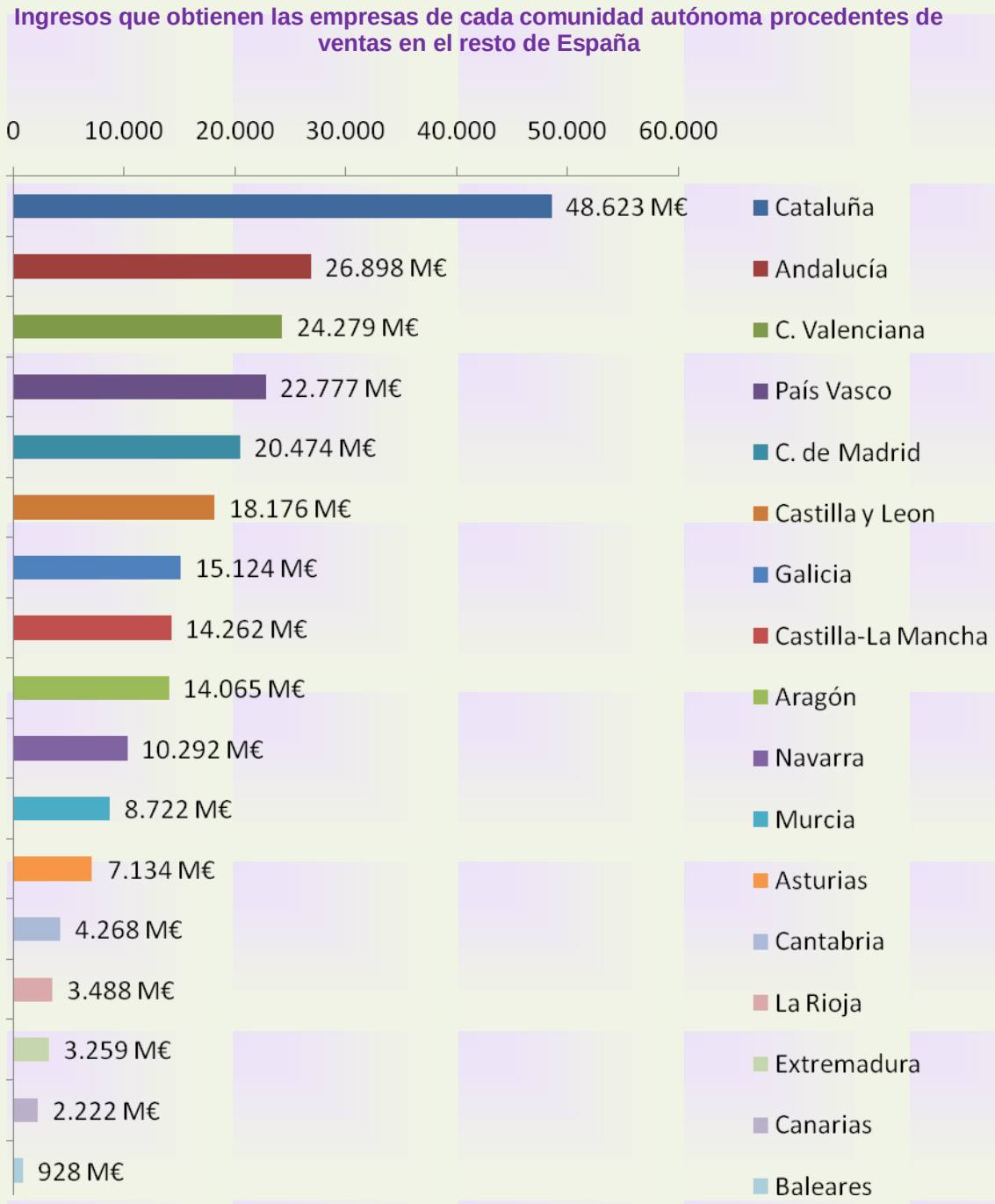
Ventas > Ingresos > Beneficios > Empleos > Riqueza

Es una relación obvia y absolutamente evidente. Lamentamos, sin embargo, que en el debate político catalán se olvide a menudo dónde se generan esas ventas y esos ingresos que sostienen la riqueza de Cataluña.

[1] Todos los datos del presente estudio hacen referencia, si no se cita lo contrario, al ejercicio 2010, último año del que se dispone de todos los datos comerciales agregados y desagregados de la economía catalana.

Las cuentas claras de Cataluña

Si nos centramos exclusivamente en el comercio de bienes, aspecto sobre el cual hay mayor abundancia de información que sobre el comercio de servicios, puede visualizarse la importancia de los ingresos que obtienen las empresas catalanas del resto de España en comparación con el resto de autonomías.



FUENTE: C-intereg. Comercio de bienes. Año 2010.

Las empresas de Cataluña son aquellas que obtienen más ingresos del resto de consumidores españoles, 48.623 millones de euros, seguidas a distancia por las empresas andaluzas, valencianas y vascas.

La dependencia de la economía catalana del resto de España se pone de relieve cuando se comparan las ventas de las empresas catalanas en algunas comunidades autónomas con las efectuadas en los países del mundo más relevantes.

Los datos facilitados por C-intereg[2] permiten el desglose geográfico de los datos de ventas de las empresas catalanas y sus ingresos en sus 15 principales mercados.

Los 15 principales mercados de las empresas catalanas

Ingresos procedentes de cada mercado (millones de euros)	
Francia	9.285,40
Andalucía	7.771,80
Aragón	6.761,90
C. Valenciana	6.567,70
Italia	4.884,60
Alemania	4.651,50
C. de Madrid	4.257,20
Portugal	3.818,60
País Vasco	3.374,80
Baleares	3.045,70
Castilla-La Mancha	2.593,00
Reino Unido	2.415,10
Castilla y León	2.373,40
Canarias	2.155,20
R.de Murcia	1.917,80

FUENTE: C-intereg. Comercio de bienes. Año 2010.

De los 15 principales mercados de donde obtienen sus ingresos las empresas catalanas, 10 son comunidades autónomas españolas.

Queremos subrayar también que en la actual coyuntura económica arrastrada desde el año 2008 España se ha visto afectada por una crisis económica sustancialmente más profunda que otras economías del mundo, lo cual ha reducido en mayor medida la capacidad de compra de consumidores y empresas españolas respecto a otros países.

En consecuencia, en una situación a medio plazo de mayor estabilidad y recuperación de la economía española, la proporción de ventas al resto de España respecto al extranjero de las empresas catalanas debería ser aún mayor de la que se muestra en la tabla.

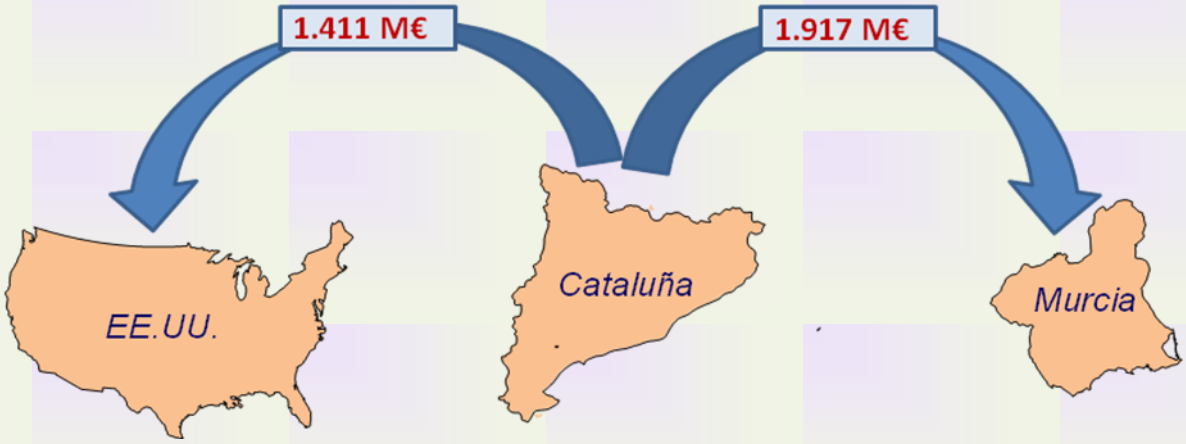
[2] C-intereg es un proyecto centrado en el análisis del comercio interregional español. Inició su andadura en 2004 por iniciativa del Centro de Predicción Económica (CEPREDE).

Las cuentas claras de Cataluña

Algunas comparaciones revelan la importancia de la relación económica entre las empresas catalanas y el resto de España. Veamos algunos ejemplos.

Cataluña vende más a Murcia que a Estados Unidos.

Ventas de las empresas catalanas a Estados Unidos y a Murcia

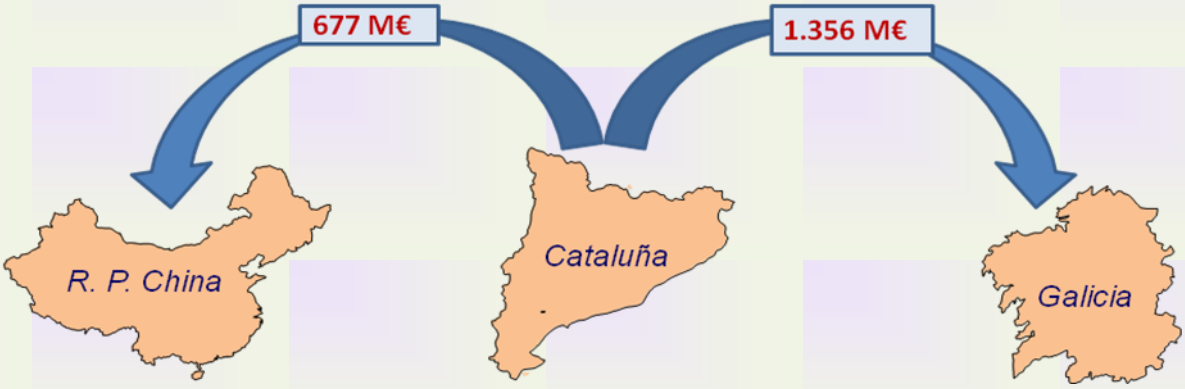


FUENTE: C-intereg. Comercio de bienes. Año 2010.

Las empresas catalanas venden a Murcia, región de algo más de un millón de habitantes, 1.917 millones de euros, una cantidad superior a los 1.411 milllones vendidos a Estados Unidos.

Cataluña vende el doble a Galicia que a la China.

Ventas de las empresas catalanas a la China y a Galicia



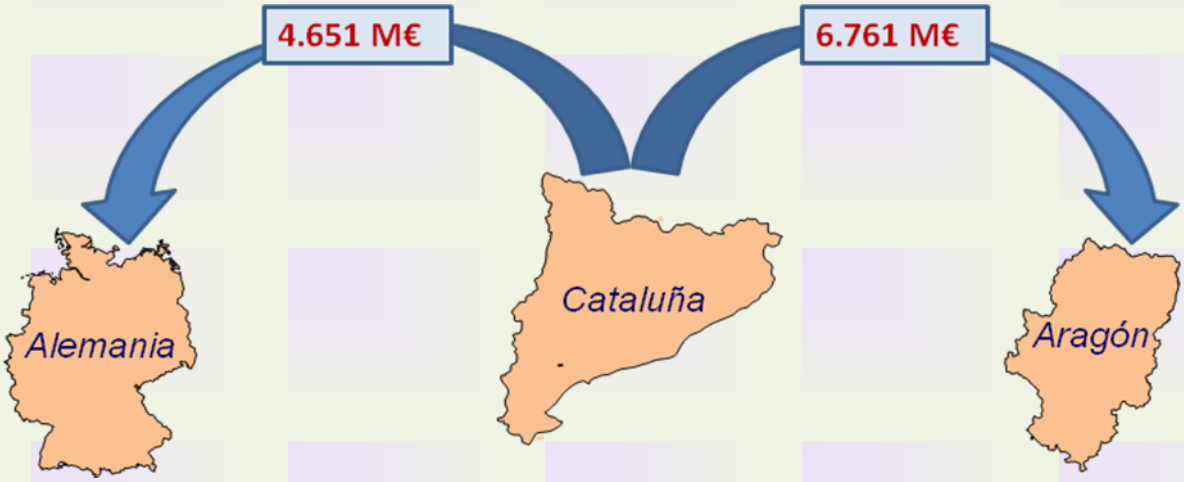
FUENTE: C-intereg. Comercio de bienes. Año 2010.

Las empresas de Cataluña venden a Galicia, región de menos de tres millones de habitantes, 1.356 millones de euros, el doble que los 677 milllones exportados a la China, país de más de 1.000 millones de habitantes.

Las cuentas claras de Cataluña

Cataluña vende más a Aragón que a Alemania.

Ventas de las empresas catalanas a Alemania y a Aragón

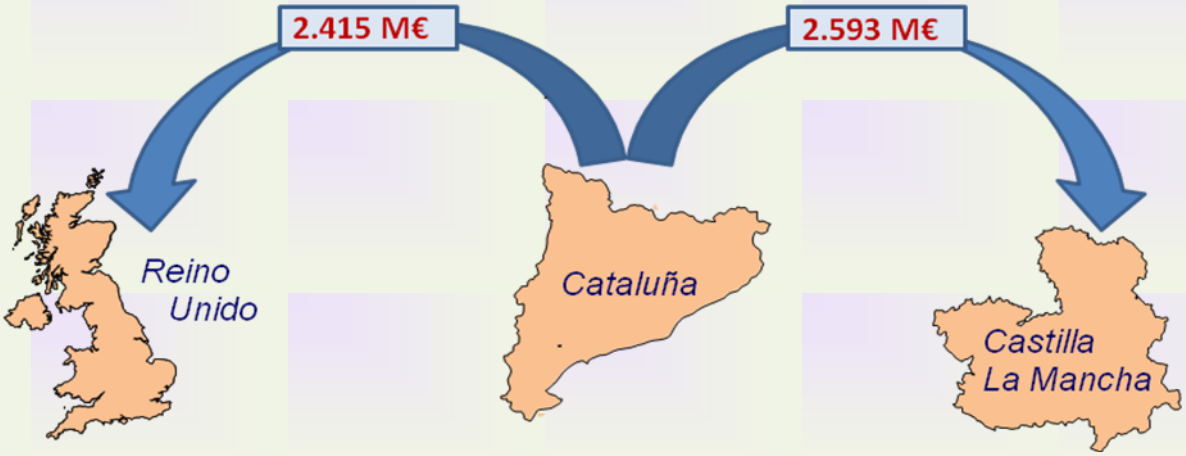


FUENTE: C-intereg. Comercio de bienes. Año 2010.

Las empresas catalanas venden a Teruel, Huesca y Zaragoza más de lo que exportan a Alemania. Concretamente, Cataluña vende a la comunidad autónoma de Aragón, región de poco más de 1 millón de habitantes, 6.761 millones de euros, una cantidad superior a los 4.651 millones exportados a Alemania.

Cataluña vende más a Castilla-La Mancha que al Reino Unido.

Ventas de las empresas catalanas al Reino Unido y a Castilla-La Mancha

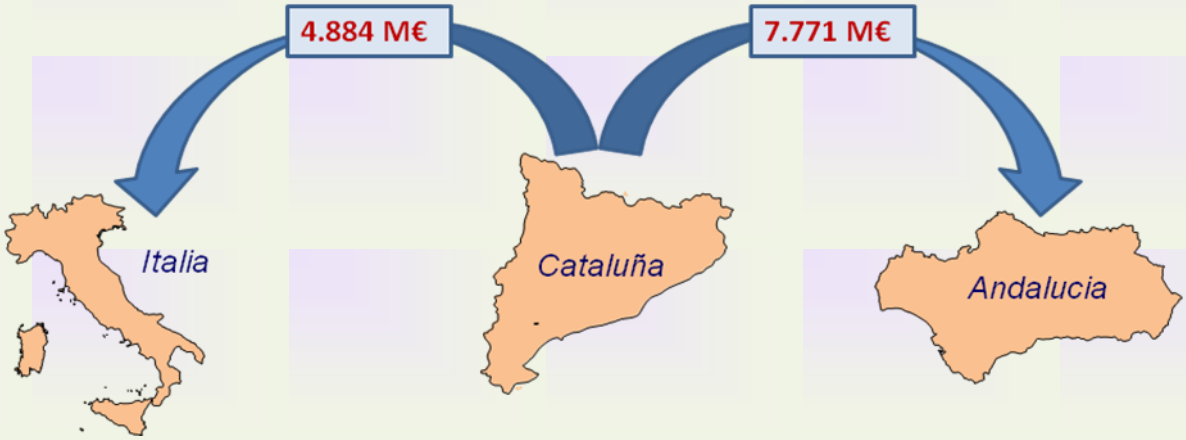


FUENTE: C-intereg. Comercio de bienes. Año 2010.

Las empresas de Cataluña venden a Castilla-La Mancha, región de 2 millones de habitantes, 2.593 millones de euros, más que los 2.415 millones vendidos al Reino Unido.

Las empresas catalanas venden más a Andalucía que a Italia

Ventas de las empresas catalanas a Italia y a Andalucía

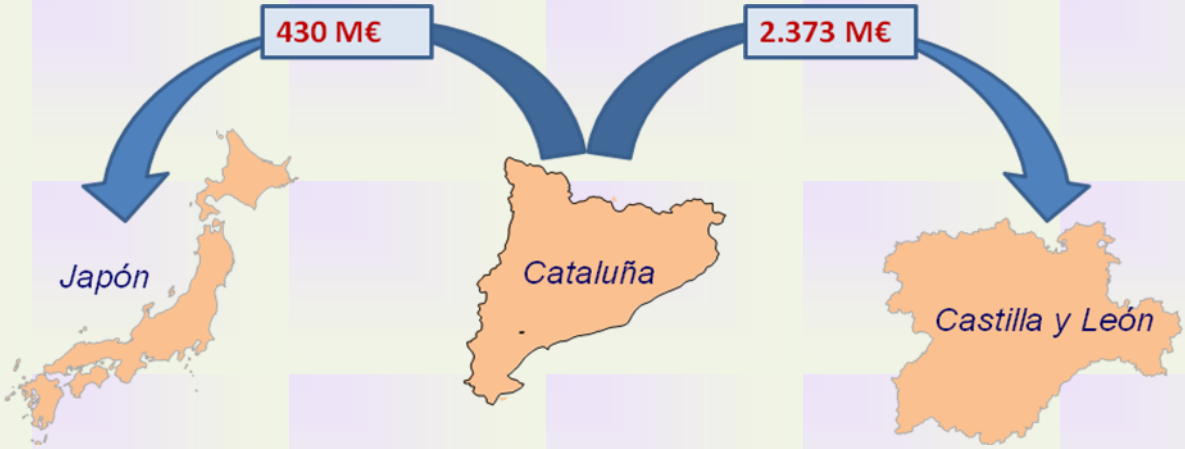


FUENTE: C-intereg. Comercio de bienes. Año 2010.

Las empresas catalanas venden a Andalucía, región de 8 millones de habitantes, 7.771 millones de euros, un 60% más que los 4.884 millones exportados a la tercera economía de la zona euro, Italia.

Cataluña vende a Castilla y León cinco veces más que a Japón

Ventas de las empresas catalanas a Japón y a Castilla y León



FUENTE: C-intereg. Comercio de bienes. Idescat. Año 2010.

Las empresas de Cataluña venden a Castilla y León, región de 2 millones y medio de habitantes, 2.373 millones de euros, cinco veces más de los 430 millones exportados a Japón, cuarta economía del mundo.

Los datos y comparaciones presentadas permiten poner de relieve objetivamente la importancia fundamental que tienen las ventas en el resto de España para las empresas catalanas.

Las balanzas comerciales autonómicas

A pesar de su importancia fundamental **las balanzas comerciales han sido las grandes olvidadas en el debate económico en Cataluña y en el conjunto de España** cuando deberían ocupar un papel principal dado que **determinan los orígenes y destinos de los flujos de comercio y son determinantes de los flujos de dinero dentro de un país.**

Cabe subrayar además que **su metodología de cálculo es mucho más objetiva y ampliamente aceptada que otro tipo de balanzas dotadas de un elevado componente de subjetividad como las fiscales.** Se muestran a continuación los saldos comerciales de todas las autonomías de España.

Balanzas comerciales de las comunidades autónomas españolas

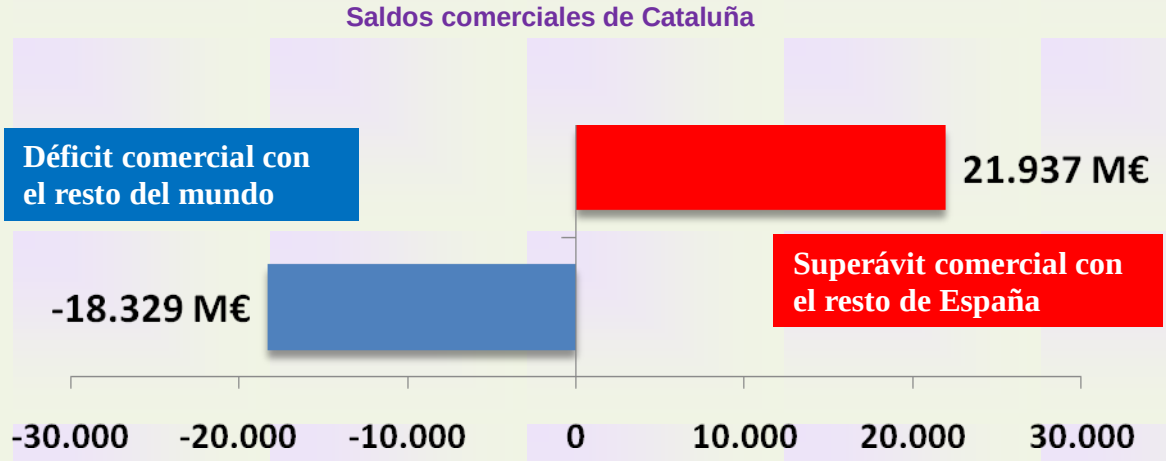
FUENTE: C-intereg. Comercio de bienes. Año 2010.

El superávit comercial catalán

Tal como se extrae de los datos de las balanzas comerciales autonómicas, **sobresale por su magnitud el saldo comercial positivo de Cataluña con el resto de España por importe de 21.937 millones de euros.**

Este saldo positivo repercute en una mejora del PIB catalán y por tanto de la riqueza anual de Cataluña de un 10.5%. En términos per cápita, el superávit comercial catalán con el resto de España representa 2.900 euros por catalán y año.

Conviene subrayar que de la misma forma que el saldo comercial de Cataluña es positivo con el resto de España, el saldo comercial de Cataluña es negativo con el resto del mundo.



FUENTE: C-intereg. Comercio de bienes. Año 2010.

Es decir, **Cataluña tiene un sustancial superávit comercial con el resto de España de 21.937 millones de euros pero sufre un importante déficit comercial de 18.329 millones de euros en su comercio con el extranjero.**

En otras palabras, ello significa que **las empresas catalanas tienen mayor dificultad para vender fuera de España que dentro de España. Dentro de España venden más de lo que compran pero fuera de España compran más de lo que venden.**

Recordemos que disponer de superávit comercial, como el que dispone Cataluña gracias a su comercio con el resto de España, es fundamental ya que permite en términos monetarios que entre más dinero en Cataluña del que sale fuera.

Además el superávit comercial es un componente principal de la riqueza de un país como parte de la demanda integrante del PIB. Es decir, cuanto más superávit comercial más renta per cápita de ese país y viceversa cuanto más déficit comercial, menor es la renta per cápita de ese país.

Si no existiera el superávit comercial con el resto de España la riqueza media de cada catalán caería 2.900 euros anuales.

La rentabilidad del mercado español para las empresas catalanas

Las cifras de ventas son suficientemente explícitas sobre la relevancia del mercado español para las empresas catalanas. Pero **la importancia del mercado doméstico es aún más notable si en vez de las cifras de ventas, consideramos aquello que busca un empresario que son las cifras de beneficio económico.**

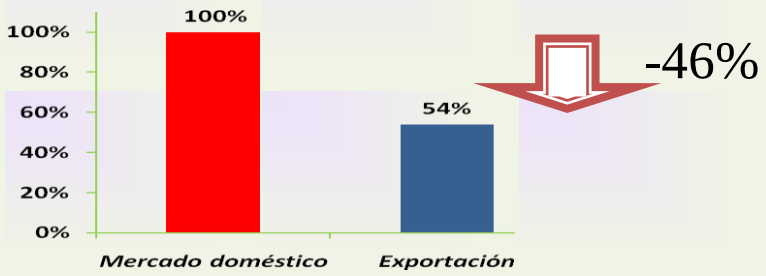
Es obvio que la exportación incorpora unos costes adicionales sobre el mercado nacional:

- Mayores distancias a recorrer y, por tanto, mayores costes de transporte de las mercancías producidas.
- Adaptación de la empresa a marcos legales diferentes
- Adaptación de los productos a normativas técnicas diferentes
- Traducción de contratos, etiquetado, manuales, catálogos, etc.
- Costes de entrada y promoción en nuevos mercados.
- Comisiones a los representantes o red de distribución en países extranjeros
- Fuera de la UE, costes adicionales de cambios de moneda, aduanas y aranceles
- Etc.

En definitiva, en comparación con la rentabilidad de las ventas en el mercado doméstico, la rentabilidad de las exportaciones puede ser sustancialmente inferior. En otras palabras, puede ser que una empresa catalana venda 1 euro en el resto de España o en el extranjero, pero ese mismo euro le puede dejar en su cuenta de resultados un margen muy diferente.

Si asumimos una valoración conservadora de que los costes de exportación para las empresas catalanas suponen 0.04[3] euros por cada euro vendido, ello implica que el margen ordinario neto para la empresa se reduce a prácticamente la mitad en la exportación respecto a las ventas en mercado nacional.

Caída del margen de beneficio de la exportación respecto al de las ventas domésticas



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Central de Balances (CBT) del Banco de España y considerando la venta del mismo producto a idéntico precio en ambas situaciones.

Es decir, **el mismo producto puede dejar en la exportación, debido a los gastos de transporte y otros, un margen un 46% inferior a esa venta dentro de España.**

[3] *UNCTAD, United Nations Conference on Trade and Development*. Gastos en fletes y seguros asociados al transporte de mercancías.

II. El “efecto frontera”

La importancia de las fronteras. El "efecto frontera"

Dado que algunos partidos políticos catalanes han introducido en el debate público la posibilidad de una hipotética separación del resto de España, hemos creído conveniente analizar los efectos comerciales y económicos que podrían derivarse de una nueva frontera política entre Cataluña y el resto de España.

En ocasiones se menciona que las fronteras cada vez importan menos y prácticamente no suponen ninguna barrera para el comercio. La realidad, sin embargo, es muy diferente: las fronteras tienen un efecto relevante y suponen costes importantes para los flujos de comercio, capital y trabajo.

Es el denominado internacionalmente "efecto frontera" (*border effect*) que muestra que las fronteras nacionales importan y mucho. Cuando no existen favorecen los intercambios comerciales mientras que cuando se interponen provocan una caída drástica del comercio.

Está también verificado que la existencia de fronteras políticas entre dos territorios sigue siendo una barrera que dificulta el comercio **incluso si no existen aranceles y se forma parte de la misma unión económica como la Unión Europea.**

Por ejemplo, las regiones alemanas –*länder*- comercian entre sí 3 veces más que con el resto de países de la Unión Europea. Y en el caso de Francia el ratio es aún superior: las regiones francesas negocian entre ellas 8 veces más que con el resto de la Unión Europea[4].

Es decir, incluso dentro de la Unión Europea las fronteras políticas nacionales son una barrera muy importante para el comercio, contrariamente a lo que se suele pensar.

Dos ejemplos sobre la importancia de las fronteras

El análisis del comportamiento de las ventas exteriores de las empresas catalanas permite constatar la importancia de las fronteras políticas.

Examinamos a modo comparativo los siguientes dos ejemplos que ponen de relieve la importancia del "efecto frontera" en Cataluña:

1º) Ventas catalanas a Francia vs. ventas catalanas al resto de España

2º) Ventas de Cataluña vs. ventas del Mediodía Francés

[4] *Helble, Matthias, 2007, "Border Effect Estimates for France and Germany Combining International Trade and Intranational Transport Flows". Review of World Economics volumen 143*

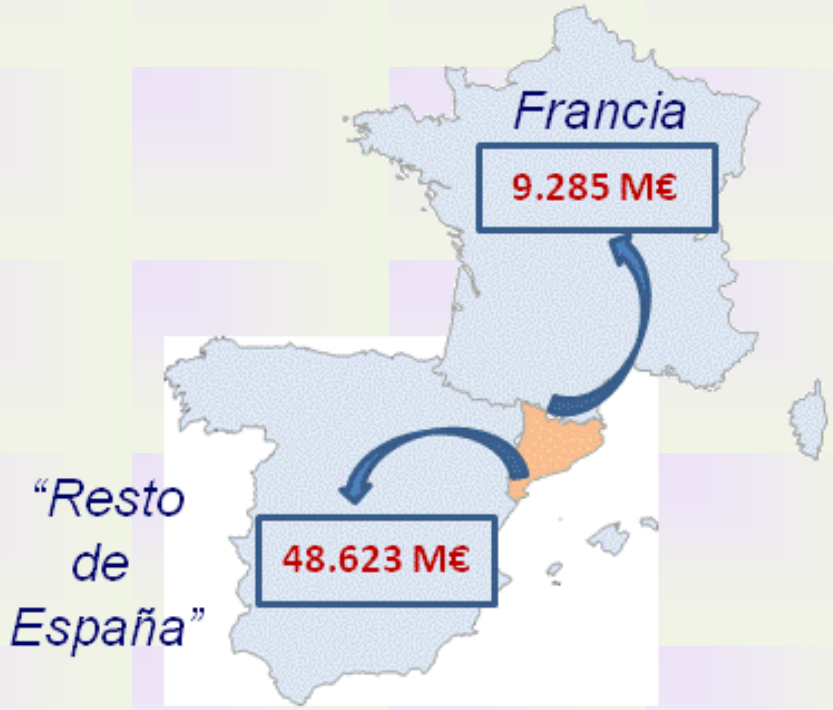
Las cuentas claras de Cataluña

✓ Ejemplo 1: Ventas a Francia vs. ventas al resto de España

El caso de Cataluña es paradigmático en cuanto a la importancia de las fronteras en el comercio. **El hecho de formar parte de España beneficia claramente a las ventas y al comercio de las empresas catalanas con el resto de España.**

Por ejemplo, **las empresas catalanas venden al resto de España 5 veces más que a Francia,** a pesar de que Francia tiene más habitantes, más PIB y más capacidad de compra que España y las distancias geográficas son similares.

Ventas de las empresas catalanas a Francia y al resto de España



FUENTE: C-intereg. Comercio de bienes, año 2010.

¿Es casualidad que las empresas catalanas vendan 5 veces más en el resto de España que en Francia? No lo parece. Sin duda, el hecho de formar parte del mismo país interviene en la facilidad de generar un mayor número de intercambios comerciales y de obtención de ingresos de las empresas catalanas.

Si las empresas de Cataluña sólo vendieran en el resto de España lo mismo que venden a Francia, sus ingresos se desplomarían en unos 40.000 millones de euros anuales, lo que afectaría de forma drástica al empleo y a la riqueza de la economía catalana.

✓ Ejemplo 2: Ventas de Cataluña vs. ventas del Mediodía francés

Otro ejemplo igualmente evidente de la existencia del "efecto frontera" es la región francesa del *Midi*, el Mediodía francés[5] que comprende el sur de Francia limítrofe con España y tiene unas características económicas muy similares a las de Cataluña.

Datos comparativos más relevantes de la región del Mediodía francés y de Cataluña

	Mediodía francés	Cataluña
Población	8.835.701	7.539.618
PIB	226.531 M€	209.727 M€
Exportaciones	54.879 M€	48.595 M€

FUENTE: Institut National de la Statistique et des Études Économiques. Instituto Nacional de Estadística. Idescat. Año 2010. Los datos de exportación al extranjero en uno y otro caso hacen referencia sólo a bienes.

Como se visualiza en la tabla se trata de dos territorios similares en sus ratios económicos más relevantes y en particular con una capacidad de exportación y riqueza muy parecida, incluso algo inferior en el caso catalán. Sin embargo las cifras de ventas al resto de España de ambos territorios son radicalmente distintas.

Ventas de las empresas del Mediodía francés y de Cataluña al resto de España

FUENTE: Institut National de la Statistique et des Études Économiques. C-intereg. Comercio de bienes, año 2010.

Como puede comprobarse, **las empresas de Cataluña venden al resto de España 11 veces[6] más que las empresas del Mediodía francés, a pesar de ser dos regiones muy similares económicamente. Es obvio de nuevo cómo la existencia de una frontera política dificulta las ventas por parte de las empresas y su no existencia las facilita.** Conviene subrayar además la relevancia de una frontera nacional a pesar de que España y Francia forman parte de la misma área común económica de la Unión Europea. Es decir, una frontera política incluso dentro de la UE también perjudica al comercio

[5] En su concepción más extensa el Mediodía francés ocupa todo el sur de Francia desde el Océano Atlántico a los Alpes. A efectos de este análisis y con el objeto de establecer un territorio asimilable al de Cataluña se ha considerado únicamente su parte más central, compuesta por las regiones de Aquitania, Mediodía-Pirineos y Languedoc-Rosellón.

[6] Sólo existen datos disponibles sobre ventas del Mediodía francés al conjunto de España, por lo que si detrajéramos las ventas a Cataluña, serían aún inferiores a esos 4.416 millones de euros y el ratio de 11 veces sería aún superior.

¿Qué ocurre cuando se crea una nueva frontera política?

La separación de una parte de un territorio provoca la aparición de una nueva frontera nacional y con ella la creación de un obstáculo al comercio donde previamente no había ninguno.

Del análisis de más de cien casos reales a nivel internacional, diferentes estudios[7] concluyen que estadísticamente dos empresas situadas a ambos lados de una frontera política comercian sólo entre un tercio y dos tercios de lo que lo harían si esa frontera no existiera.

En otras palabras, la aparición de una nueva frontera política conlleva una caída entre el 33% y el 66% sobre el comercio bilateral existente con anterioridad a la creación de esa nueva frontera.

Reducción de las ventas entre dos territorios separados por una nueva frontera

FUENTE: Ver nota 7.

Es obvio, pues, que la separación de un territorio tiene una consecuencia directa en la caída importante de sus ventas al otro lado de la nueva frontera creada.

Hay numerosos ejemplos en Europa sobre la caída drástica de sus ingresos que sufren las empresas de un territorio que se separa a consecuencia de la aparición de una nueva frontera política.

Convivencia Cívica Catalana ha analizado los casos más relevantes de separación de países que han tenido lugar en el continente europeo en los últimos 25 años en base a la información aportada por el Centro de Estudios sobre Europa *Zentrum für Europäische Integrationsforschung* de la Universidad de Bonn.

El análisis de los ejemplos más representativos se muestra a continuación.

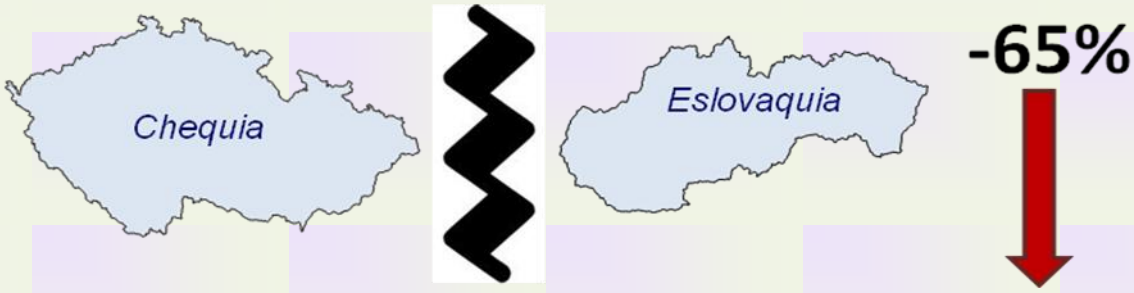
---

[7] Sobre esta materia son referencias ampliamente conocidas internacionalmente las siguientes:

- *Frankel, Jeffrey, 1997, "Regional Trading Blocs in the World Trading System", Institute for International Economics, Washington DC.*
- *Rose, Andrew, 2000, "One Money, One Market: Estimating The Effect of Common Currencies on Trade". Economic Policy*
- *Frankel, Jeffrey, 2006, "Comments on Richard Baldwin's 'The Euro's Trade Effects.'" European Central Bank*

La separación de Chequia y Eslovaquia redujo el comercio entre ambas un 65%

Reducción de las ventas entre Chequia y Eslovaquia tras su separación

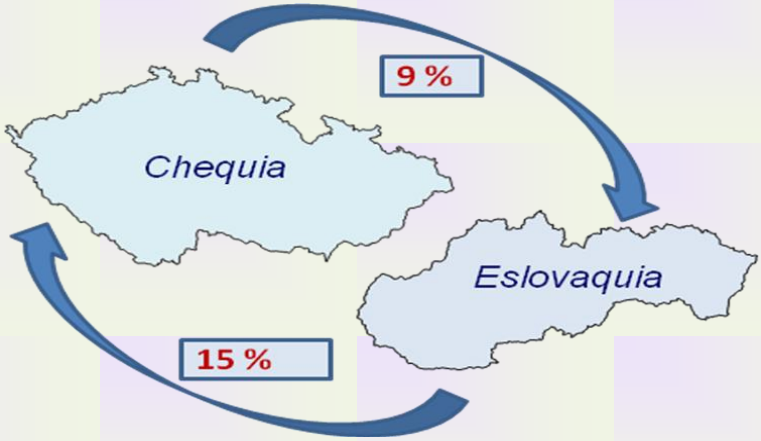


FUENTE: "Integration, Zerfall und Handel in Europa". Zentrum für Europäische Integrationsforschung. Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn.

Cuatro años tras la disgregación de Checoslovaquia, las empresas eslovacas y checas vendían al otro lado de la frontera un 65% menos que antes de la separación.

El caso de Chequia y Eslovaquia es particularmente interesante porque se intentó evitar la caída del comercio bilateral que se sabía que se produciría y por ello se estableció una unión comercial y aduanera facilitando los trámites de exportación y las ventas entre los dos territorios. Sin embargo, en pocos años las ventas de las empresas al otro territorio acabaron cayendo dos tercios respecto a cuándo formaban parte del mismo país.

Porcentaje actual de exportaciones entre Chequia y Eslovaquia

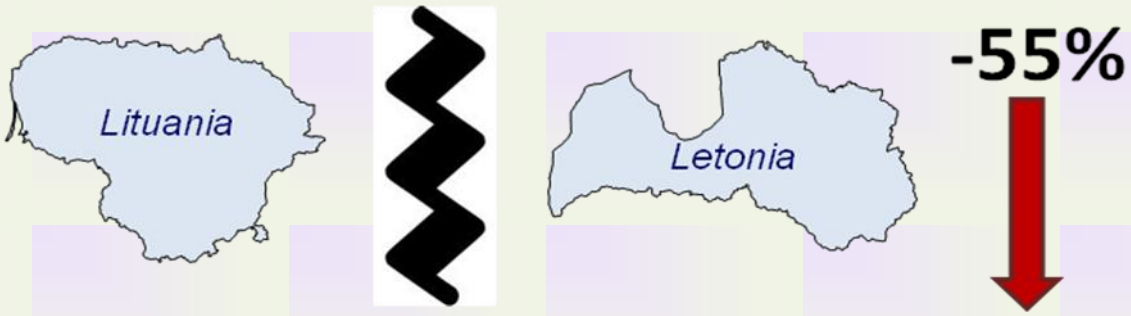


FUENTE: *CIA World Factbook*, 2011.

Las empresas de Eslovaquia solo son capaces de vender en la actualidad a consumidores checos un 15% de sus ventas En el caso de Chequia este porcentaje se ha reducido aún más a sólo el 9%. Recordemos que **las empresas catalanas colocan en la actualidad el 50% aproximadamente de sus ventas exteriores al resto de España. Si ese porcentaje del 50% se redujera al del actual comercio bilateral de Chequia y Eslovaquia, dos territorios afectados por un proceso de separación, las empresas catalanas verían prácticamente reducidos sus ingresos procedentes de consumidores del resto de España en cuatro quintas partes.**

La independencia de Lituania y Letonia redujo el comercio entre ambas un 55%

Reducción de las ventas entre los países bálticos tras su independencia



FUENTE: "Integration, Zerfall und Handel in Europa". Zentrum für Europäische Integrationsforschung. Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn.

Cuatro años tras la declaración de independencia de Letonia y Lituania, las empresas letonas y lituanas vendían al otro lado de la frontera existente entre ambas un 55% menos que antes de la separación.

Esta caída de más de la mitad del comercio se ha constatado de igual forma también en el comercio bilateral de ambas con la república báltica de Estonia.

La independencia de Eslovenia y Croacia redujo el comercio entre ambas un 61%

Reducción de las ventas entre Eslovenia y Croacia tras su independencia

FUENTE: "Integration, Zerfall und Handel in Europa". Zentrum für Europäische Integrationsforschung. Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn.

De la misma forma, **cuatro años tras la declaración de independencia de Croacia y Eslovenia, las empresas croatas y eslovenas vendían al otro lado de su frontera un 61% menos que antes de la separación.**

En definitiva, **los casos de separación de territorios en Europa en los últimos 25 años abonan la teoría verificada a nivel internacional de que la aparición de una nueva frontera política conlleva una caída entre el 33% y el 66% sobre el comercio bilateral existente con anterioridad a la creación de esa nueva frontera.**

III. El coste de una hipotética secesión

Coste de una hipotética secesión de Cataluña

De una forma que consideramos simplista algunos políticos están transmitiendo a los ciudadanos catalanes lo que consideramos **un falso paraíso independentista que oculta cualquier efecto económico negativo de una hipotética secesión.**

Resulta cuando menos curioso que para que Cataluña sea más rica el camino sea romper con la principal fuente de ingresos de las empresas catalanas que es el resto de España.

Aún cuando se trata de un caso hipotético, hemos efectuado **un cálculo orientativo de las repercusiones económicas que tendría la creación de una frontera política entre Cataluña y el resto de España.**

Los cálculos de los efectos de una hipotética secesión de Cataluña se han estructurado en 3 bloques:

1º) Impacto de la caída de ventas al resto de España y UE
2º) Costes de la deslocalización de empresas
3º) Efectos sobre el consumo y la inversión

Para todo ello hemos adoptado las siguientes **hipótesis de cálculo:**

Hipótesis sobre la caída de ventas de las empresas catalanas

1. Asumimos una **caída media en cuatro años de las ventas catalanas al resto de España del 50%, es decir, en el punto medio del intervalo entre el 33% y el 66% que ha sido estadísticamente verificado a nivel internacional en casos de secesión**. Se trata de una estimación conservadora ya que en los casos reales de separación que han tenido lugar en Europa en los últimos 25 años la caída de las ventas de las empresas del territorio separado ha sido, tal como hemos visto, en un porcentaje superior al 50%, oscilando éste entre el 55% y el 65%.

2. Por otra parte, asumimos que **además de quedar fuera de España, Cataluña también quedaría fuera de la Unión Europea** en virtud de los tratados europeos y tal como han asegurado diversos altos cargos de la Comisión Europea[8]. Es decir, la salida de Cataluña de España implica también su salida de la Unión Europea con todas sus consecuencias a nivel económico.

[8] *"Bruselas aclara que una Cataluña independiente implicaría su salida de la UE"*. Efe, 30/10/2012

3. En este caso, **las exportaciones de las empresas catalanas a la Unión Europea (también al resto de España, evidentemente) quedarían gravadas con un arancel** correspondiente al arancel medio europeo[9], que se aplica a las entradas de productos en los países de la Unión Europea y que en la actualidad asciende al 1.6%[10] sobre el valor de la mercancía importada por los países de la Unión.

4. Asimismo la salida de Cataluña de la Unión Europea comportaría que **las exportaciones de Cataluña a la Unión Europea pasarían a estar sometidas a los costes de transacción y aduanas habituales (costes NTB[11])** y que han sido valorados por la OCDE para los países desarrollados en un valor medio del 8.5% *ad valorem*[12].

5. Asumimos que **la aplicación de los aranceles y costes mencionados a los productos catalanes se trasladarían como es normal a un aumento de su precio.** Para calcular la nueva demanda se utilizan las funciones de elasticidad precio-demanda estimadas por el Banco de España para exportaciones e importaciones y que se corresponden con los valores porcentuales de -1.3 y -0.6 respectivamente[13].

Hipótesis sobre la deslocalización de empresas catalanas

6. Debe valorarse también el riesgo evidente de deslocalización de empresas catalanas. Debido a la fuerte implicación de las grandes empresas catalanas en la economía del conjunto de España y su importante presencia y distribución por toda la geografía española, puede suponerse que una alteración política radical como la aparición de una nueva frontera, puede comportar una reestructuración de las empresas catalanas destinadas a preservar su cuota de mercado en el conjunto de España.

Estos cambios tendrían varios objetivos: evitar los nuevos aranceles impuestos a las empresas catalanas, eludir posibles reacciones de rechazo y boicot de los consumidores a productos de origen catalán y el mantenimiento de su influencia en los órganos políticos de decisión de España. Por todos estos motivos, no es en absoluto descartable que **un número relevante de empresas acabaran deslocalizándose, abandonando Cataluña y trasladando parte de su actividad al resto de España.**

De hecho, no estamos hablando de un supuesto teórico sino que determinadas empresas de gran importancia con sede en Cataluña ya han dado a conocer su intención de deslocalizarse en este caso hipotético de secesión. **De las 10 empresas más importantes con sede operativa en Cataluña, al menos 3 probablemente se deslocalizarían de Cataluña en caso de separación del resto de España.**

---

[9] *European Union Weighted Mean Applied Tariff*
[10] *World Databank*. Banco Mundial.
[11] *Non-Tariff Barriers*.
[12] Valor medio del intervalo señalado por la OCDE.
[13] Banco de España, a partir de varios trabajos.

Por una parte el presidente de *Volkswagen-Audi España*, Ludger Fretzen, ha declarado que *"Volkswagen-Audi abandonaría Cataluña en caso de secesión"*[14]. Recordemos además que la empresa SEAT, pilar fundamental de la industria catalana, es filial de Volkswagen y vende la mayor parte de su producción en el extranjero por lo que es improbable que un sector tan competitivo como el del automóvil permaneciera en Cataluña si sus exportaciones se encarecieran con aranceles y otros costes suplementarios por los efectos de la salida de la UE.

El efecto de una hipotética deslocalización de esta empresa, SEAT, sobre el empleo y el tejido empresarial catalán sería indiscutible. SEAT genera el 1.2% del PIB de Cataluña y el 5.1% del todos los empleos de la industria catalana[15].

Y por otra parte, también el presidente del *Grupo Planeta*, una de las diez empresas más importantes de Cataluña, ha anunciado que *"si Cataluña fuera independiente, el Grupo Planeta se tendría que ir"*[16].

Por su parte, las restantes siete mayores empresas catalanas tienen una parte de su negocio sustancialmente mayor en el resto de España que en la propia Cataluña, por lo que no es descartable el traslado de parte de su actividad al resto de España.

Situación de las 10 principales compañías catalanas por volumen de facturación

Situación frente a una hipotética secesión	
Gas Natural Fenosa	Dependencia del mercado español
La Caixa	Dependencia del mercado español
Criteria	Dependencia del mercado español
VidaCaixa	Dependencia del mercado español
Volkswagen-Audi España	Probable deslocalización
SEAT	Probable deslocalización
Zúrich Seguros España	Dependencia del mercado español
Abertis	Dependencia del mercado español
Grupo Celsa	Dependencia del mercado español
Grupo Planeta	Probable deslocalización

FUENTE: Ranking Expansión. Principales compañías con sede operativa en Cataluña. Año 2010.

[14] Ludger Fretzen: *"Volkswagen-Audi abandonaría Cataluña en caso de secesión"*. La Voz Libre. 14/10/2012.
[15] *"SEAT genera un 1,2% del PIB catalán y un 5,1% de la ocupación industrial"*. Nota de economía 87. Departamento de Economía y Finanzas. Gobierno autonómico catalán.
[16] José Manuel Lara: *"Si Cataluña fuera independiente, el Grupo Planeta se tendría que ir"*. ABC Punto Radio. 28/09/2012.

Una estimación cuantitativa conservadora del coste que supondría para la economía catalana el efecto de la deslocalización empresarial podemos extrapolarlo a partir del estudio más profundo que ha efectuado el *Instituto de Estudios Fiscales*[17] sobre la deslocalización en caso de una hipotética secesión del País Vasco y que ha sido valorado en una caída del 6.5% del PIB de la comunidad autónoma.

Estudios efectuados para el caso de la secesión de Quebec[18] apuntan también a un impacto relevante de la deslocalización de empresas en el territorio separado.

Hipótesis sobre el impacto indirecto en el consumo y la inversión

7. Parece obvio suponer que tanto la caída de ventas como la deslocalización que sufriría el tejido empresarial catalán, conllevarían además del propio efecto directo un impacto negativo indirecto muy relevante sobre el consumo y la inversión en Cataluña que también deben tenerse en consideración.

Así, por ejemplo, si una empresa se va de Cataluña ello conlleva que sus trabajadores catalanes dejarán de percibir un sueldo y, por tanto, el consumo de estos trabajadores y sus familias se resentiría. De la misma forma, las inversiones de las empresas proveedoras de la empresa deslocalizada disminuirían debido a una disminución de sus pedidos. Asumimos, en consecuencia, que la caída de ventas de las empresas catalanas debido a la nueva frontera y la deslocalización de una parte de la actividad empresarial tendrán además un efecto contractivo sobre componentes de la demanda agregada como el consumo y la inversión.

8. Tal y como es habitual en la cuantificación de estos efectos macroeconómicos indirectos, realizamos el cálculo de este impacto negativo sobre el consumo y la inversión, tomando, entre otros, como factores relevantes la propensión marginal al consumo, a la importación y la tasa impositiva que se deducen de la contabilidad pública catalana.

[17] *Buesa, Miguel, 2004, "Economía de la secesión. El proyecto nacionalista y el País Vasco". Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Hacienda*

[18] *Grady, Patrick, 1991, "The economic Consequences of Quebec Sovereignity". Fraser Institute.*

En base a todas las premisas apuntadas anteriormente puede estimarse el coste económico que tendría una hipotética secesión para la economía catalana.

Impacto económico[19] de una hipotética secesión de Cataluña

Factor	Impacto sobre el PIB	
	%	Valor
Disminución del saldo externo como consecuencia de la caída de ventas de las empresas catalanas al resto de España y a la UE	**-5.79 %**	**-12.155 M€**
Deslocalización de empresas de Cataluña	**-6.50 %**	**-13.632 M€**
Impacto sobre el consumo y la inversión	**-7.86 %**	**-16.478 M€**
TOTAL	**-20.15 %**	**-42.266 M€**

FUENTE: Elaboración propia en base a las premisas y valores mencionados.

✓ Impacto sobre el PIB de Cataluña

El impacto económico de la separación de Cataluña del resto de España por importe de 42.266 millones de euros representaría **una caída del 20.15% del PIB de Cataluña, es decir, una quinta parte de la riqueza anual generada en Cataluña.**

✓ Impacto sobre la renta per cápita catalana

En términos per cápita, **la renta media anual caería aproximadamente 5.600 euros por catalán, de tal manera que la renta per cápita catalana caería por debajo de la del resto de España.**

[19] Queremos remarcar que en algunas ocasiones se descuenta del cálculo del coste de la secesión de Cataluña el impacto del déficit fiscal. A este respecto debe tenerse en cuenta que el valor a descontar en todo caso debe ser obviamente el del valor real del déficit fiscal.
Y si nos atenemos al dato más reciente del que se dispone de balanza fiscal de Cataluña que es el del 2009 el valor real es de 4.015 millones de euros positivos, es decir de superávit fiscal.
Respecto a ello cabe subrayar que en muchas ocasiones se transmiten a los ciudadanos catalanes cifras exageradas e infladas de déficit fiscal en torno a los 16.000 millones de euros que en realidad son cifras "neutralizadas", es decir, cifras que no son los saldos fiscales reales sino que agregan a los impuestos reales pagados por los ciudadanos catalanes impuestos ficticios que ningún catalán ha pagado. Evidentemente estas cifras "neutralizadas", infladas con impuestos ficticios, no pueden integrarse en ningún cálculo realista. En el último apartado de este estudio sobre la balanza fiscal de Cataluña se ofrece más información sobre este punto.
De todas formas, debe tenerse en cuenta que incluso asumiendo un supuesto déficit fiscal "neutralizado" con impuestos ficticios, es decir, no real, del 8% del PIB catalán, se trata de una cantidad que es inferior a la mitad de las pérdidas derivadas de la separación del resto de España, valoradas en un 20.15% anual del PIB.

✓ Impacto sectorial sobre la economía catalana

La caída en las ventas al resto de España de las empresas catalanas tendría su consecuencia más directa como es obvio en aquellos sectores con mayor exposición al mercado del resto del país.

Si atendemos a la distribución sectorial del comercio interregional de Cataluña con el resto de España podemos estimar las ramas de actividad de la economía catalana más perjudicadas por una hipotética secesión.

Porcentaje de ventas al resto de España sobre el total de ventas exteriores de los diferentes sectores económicos catalanes

FUENTE: C-intereg. Comercio de bienes. Promedio 1995-2007.

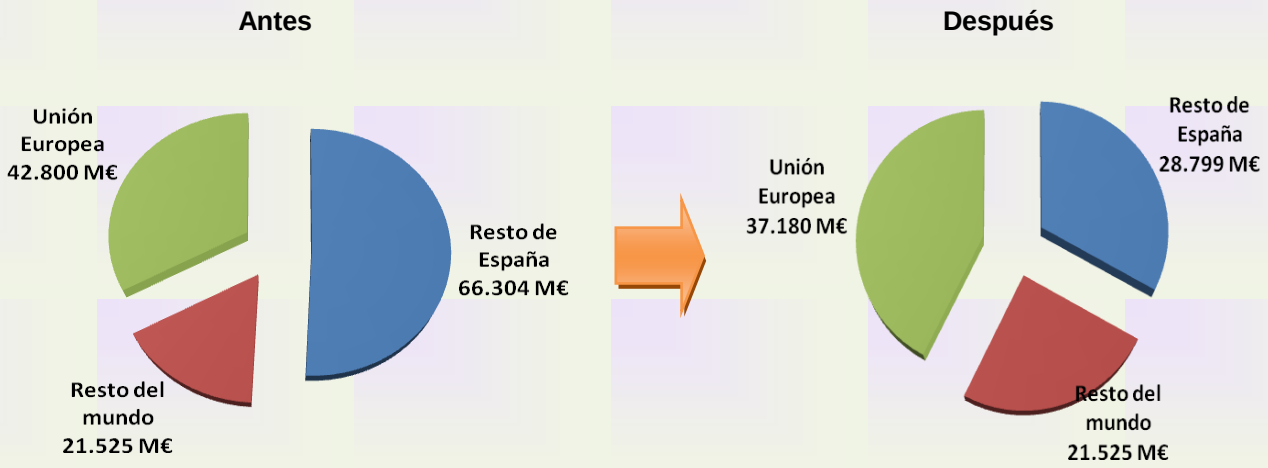
La mayoría de los sectores productivos catalanes resultarían sensiblemente afectados por una caída de sus ingresos procedentes del resto de España. Entre las empresas más perjudicadas directamente destacan por su importancia entre otras las que forman parte de los sectores agroalimentario, metalúrgico, textil y químico de Cataluña.

Aunque posteriormente el efecto contractivo de la actividad económica se trasladaría al resto de sectores productivos, en particular, a la construcción y al sector servicios, llegando finalmente a la administración pública.

✓ Impacto sobre las ventas exteriores de Cataluña

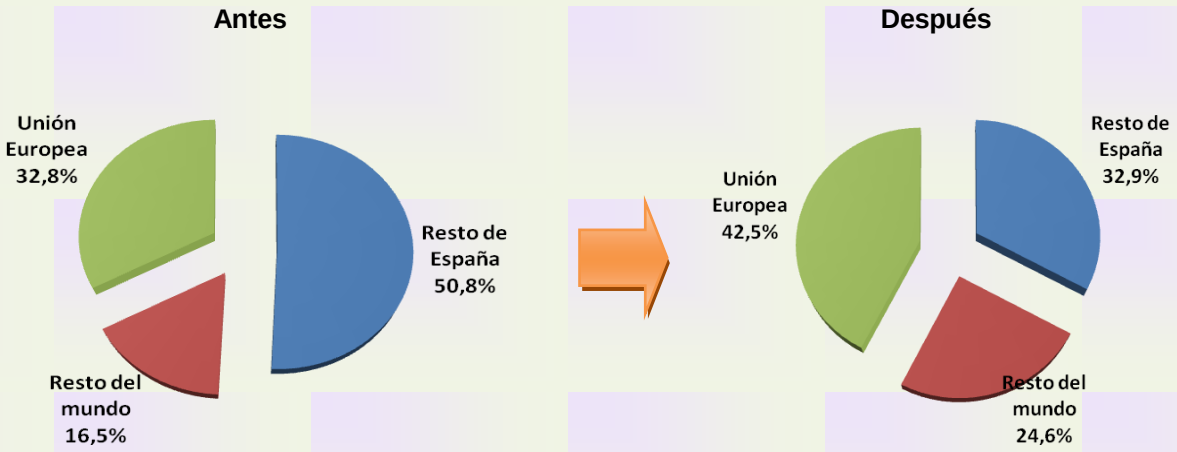
De acuerdo a las premisas usadas los valores absolutos y relativos de ventas exteriores de Cataluña antes y después de una hipotética secesión quedarían como siguen.

Ventas exteriores en valores absolutos de las empresas catalanas antes y después de una hipotética secesión



FUENTE: Ventas de bienes y servicios. Elaboración propia en base a las premisas y valores mencionados.

Ventas exteriores en valores relativos de las empresas catalanas antes y después de una hipotética secesión



FUENTE: Ventas de bienes y servicios. Elaboración propia en base a las premisas y valores mencionados.

En valores porcentuales, las ventas en el resto de España caerían del entorno del 50% del total de ventas externas de Cataluña al 32.9%. Esta disminución es coherente con la realidad comercial europea ya que en Europa ningún estado independiente exporta a otro más de un 33% del total de todas sus exportaciones.

En consecuencia, la caída de exportaciones de las empresas catalanas al resto de España que hemos estimado es prácticamente la más conservadora y optimista que puede hacerse para la economía catalana en caso de secesión.

✓ Impacto sobre las ventas catalanas al resto de España

Separar a Cataluña de su principal mercado que es el resto de España supondría una caída muy relevante de las ventas de la industria catalana entre las empresas y consumidores del resto de España como consecuencia de la aparición de una nueva frontera política y de los aranceles y costes de transacción derivados de la exclusión de la economía catalana de la Unión Europea.

Resulta completamente ilógico suponer como algunas veces se menciona que Cataluña como estado independiente pudiera seguir exportando al resto de España un 50% de sus ventas externas como hasta ahora.

Plantear tal hipótesis de que *"no pasaría nada"* no es sólo desconocer la importancia del "efecto frontera" ampliamente verificado entre dos territorios separados ni despreciar la relevancia de la salida de la Unión Europea y los efectos derivados de las consiguientes barreras arancelarias y no arancelarias que lastrarían las ventas catalanas. Es también desconocer la realidad de los flujos comerciales entre dos países de la Unión Europea a día de hoy.

En la actual realidad comercial europea ningún estado independiente exporta a otro estado independiente más de un tercio, 33%, del total de sus exportaciones[20].

Porcentaje máximo de exportaciones entre dos países europeos independientes

33 %

FUENTE: *CIA World Factbook*, 2011.

En otras palabras, **mantener que *"no pasaría nada"* en caso de una hipotética secesión y que Cataluña podría seguir vendiendo al resto de España la misma cuantía que hasta ahora, un 50% de sus ventas externas, es algo completamente descartable ya que tal porcentaje de ventas externas no se da entre ningún par de países independientes de la Unión Europea.**

Si además Cataluña abandonara la Unión Europea evidentemente sería aún más difícil mantener ni siquiera ese 33% de ventas al resto de España.

Más aún, debe tenerse en cuenta como dato especialmente significativo que Portugal, país con importantes lazos culturales, históricos y económicos con España y que solamente tiene fronteras geográficas con nuestro país tan sólo vende a España el 25%[21] de sus exportaciones totales, muy por debajo del 50% actual de Cataluña.

En definitiva, **lo razonable es suponer que en el caso más optimista las ventas de Cataluña al resto de España caigan de un porcentaje del 50% actual al 33% o al 25%, con la consiguiente caída de ingresos de las empresas catalanas.**

[20] Unión Europea a 27.
[21] *CIA World Factbook.* Año 2011.

✓ Ventas al resto de España versus exportaciones

En ocasiones se trae a colación la posibilidad de que las empresas catalanas pudieran compensar la inevitable caída de sus ventas en el resto de España con las exportaciones a otros países. Creemos que se trata de una posibilidad no realista, al menos por cuatro motivos:

1. **Una Cataluña fuera de la unión económica europea y cuyas exportaciones estén gravadas con aranceles y otras barreras comerciales que encarezcan los precios de las mercancías catalanas y dificulten sus ventas al extranjero no parece precisamente el mejor escenario para un incremento de las exportaciones.**

2. Además **las empresas de Cataluña que más exportan son también precisamente las más expuestas a la deslocalización** ya que se trata de empresas internacionales y grandes multinacionales que son las que peor valoran la creación de fronteras y la imposición de nuevos costes y aranceles. De hecho, SEAT y Volkswagen-Audi España son las dos empresas industriales que más exportan de Cataluña junto con Nissan Motor Ibérica y ambas filiales de la multinacional alemana son empresas con alta probabilidad de deslocalización en un hipotético caso de secesión de Cataluña.

3. Debe también tenerse en cuenta que **la exportación conlleva numerosos costes adicionales que menguan la rentabilidad económica obtenida.** En consecuencia, no parece que la sustitución de ventas en el mercado doméstico por la exportación aporte el mismo beneficio económico a las empresas catalanas.

4. Y, por último, aunque el elevado volumen actual de exportaciones catalanas pueda conducir a engaño, **la economía catalana es deficitaria en el comercio internacional**. Es decir, las empresas catalanas son capaces de vender al extranjero en una proporción inferior a lo que compran, a diferencia del mercado doméstico.

En definitiva, suponer que una Cataluña aislada, fuera de España y de la Unión Europea, pueda incrementar sustancialmente sus relaciones comerciales y ventas exteriores es prácticamente descartable.

✓ Impacto sobre el empleo catalán

La caída en las ventas al resto de España de las empresas catalanas y el traslado en algunos casos de su actividad al resto del país en forma de deslocalizaciones tendrían obviamente su reflejo directo en la pérdida de empleos. Sólo la posible deslocalización de la actividad de SEAT supondría la pérdida de unos 40.000 empleos catalanes directos e indirectos.

Del análisis del comportamiento relativo de las curvas de desempleo y el PIB en el caso de Cataluña, puede estimarse que la caída prevista del PIB catalán del 20.15% conllevaría una caída de la población ocupada en una estimación conservadora del 17.18%, lo cual equivale a 495.000 parados registrados adicionales a los ya existentes.

En otras palabras, **aproximadamente 1 de cada 6 catalanes actualmente con empleo podría perderlo**.

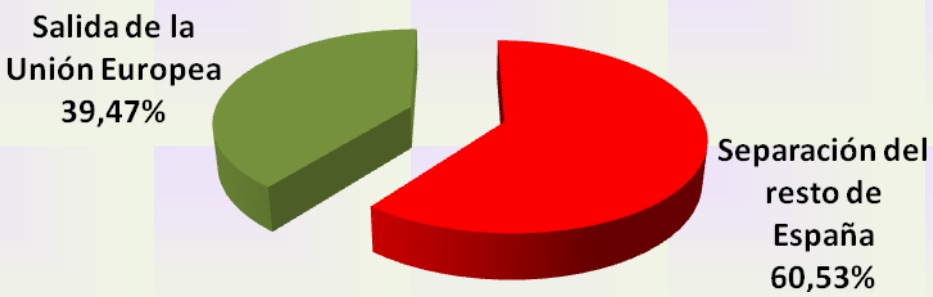
✓ Salir de España versus salir de Europa

Contrariamente a lo que en ocasiones se piensa, **el efecto más pernicioso para la economía catalana en caso de una hipotética secesión no sería tanto la salida de la Unión Europea como la separación del resto de España.**

La separación de las empresas catalanas de su principal mercado de donde obtienen la mayor parte de sus ingresos, que es el resto de España, comportaría una caída del PIB de 25.584 millones de euros, el 60.53% del total de la caída de la riqueza prevista de Cataluña en caso de secesión.

Si además de salir de España, la economía catalana saliera de la Unión Europea el perjuicio económico se agrandaría en otros 16.682 millones de euros.

Desglose en valores relativos de la caída del PIB catalán por causas



FUENTE: Elaboración propia en base a las premisas y valores mencionados.

En otras palabras, incluso permaneciendo en la Unión Europea, una hipotética secesión de Cataluña comportaría una caída de la riqueza catalana muy relevante en el entorno de los 25.000 millones de euros anuales.

✓ Factores adicionales de preocupación en caso de secesión

Debe tenerse en cuenta que la secesión de un territorio suele ir acompañada de un gran número de factores adicionales que, por ser muy difícilmente predecibles o cuantificables, no se han integrado en nuestro estudio.

¿Qué no se ha tenido en cuenta?

- Incertidumbres políticas
- Tensiones sociales
- Desconfianza de los mercados
- Huida de inversiones
- Posibles fugas de capitales
- Introducción de una nueva moneda
- Etcétera

IV. La balanza fiscal de Cataluña

La balanza fiscal de Cataluña

La balanza fiscal es sin duda el argumento económico más utilizado por algunos partidos catalanes. A este respecto, reiteramos una vez más que **determinados partidos políticos están transmitiendo a los catalanes cifras exageradas de déficit fiscal de Cataluña** con una finalidad que consideramos claramente electoral y partidista para obtener votos nacionalistas e independentistas a base de crear resentimiento económico contra el resto de España. En el informe *Las trampas de la balanza fiscal de Cataluña*[22] pusimos de relieve diversas técnicas empleadas con ese objetivo de "inflar" la cuantía del déficit fiscal catalán.

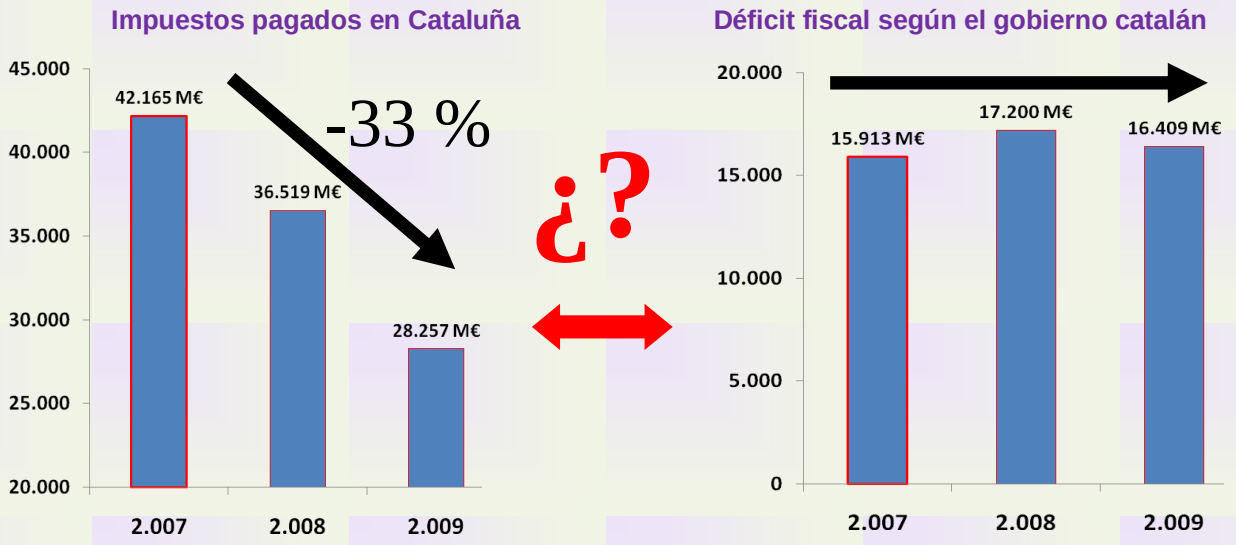
Más aún, **el análisis de las cifras de déficit fiscal presentadas por el gobierno catalán permite constatar incoherencias. A continuación analizamos la más evidente cuantitativamente: la compensación de las caídas en los impuestos pagados por los catalanes con la adición de impuestos ficticios.**

Recordemos en primer lugar que el déficit fiscal es, en términos simples, el resultado de la siguiente ecuación:

Déficit fiscal = Impuestos pagados – Servicios recibidos

Obviamente si los ciudadanos de un territorio pagan menos impuestos al Estado y siguen recibiendo los mismos servicios, su situación fiscal mejora y el déficit fiscal tiene lógicamente que bajar.

Y eso es justamente lo que ha sucedido en los últimos años en Cataluña: los impuestos pagados al Estado se han desplomado, cayendo, por ejemplo de 2007 a 2009, en casi 14.000 millones de euros, un 33% menos, debido a la crisis y los servicios y gastos del Estado se han mantenido o incluso se han incrementado, especialmente en desempleo, también por la crisis. Sin embargo, sorprendentemente, el gobierno catalán no ha variado sus cifras de déficit fiscal. En los siguientes gráficos se observa con claridad:



FUENTE: Informes anuales. A. Tributaria (AEAT).

FUENTE: Departamento de Economía y Finanzas.

[22] Documento que puede descargarse de nuestra web www.convivenciacivica.org

Las cuentas claras de Cataluña

La explicación es sencilla. El gobierno catalán no está transmitiendo a los ciudadanos catalanes los datos reales de déficit fiscal de Cataluña sino datos "neutralizados", en que compensa artificialmente la drástica caída de impuestos pagados en Cataluña con la adición de un impuesto ficticio que en realidad ningún catalán ha pagado.

Veamos las cifras del ajuste contable que realiza el gobierno catalán en su cálculo del déficit fiscal:

Caída de impuestos real en Cataluña

-13.908 M€

FUENTE: Informes anuales. AEAT. Caída de impuestos recaudados por el Estado en Cataluña entre 2007 y 2009.

"Neutralización" con impuestos ficticios

+15.617 M€

FUENTE: Cantidad sumada a los ingresos recaudados para "neutralizar" el déficit fiscal catalán en 2009. "Resultados de la balanza fiscal de Cataluña con el sector público central 2006-2009" del Departamento de Economía y Finanzas.

Es obvio que **si se atribuye a los ciudadanos catalanes el pago de unos impuestos ficticios de 15.617 millones de euros (más de 2.000 euros por catalán) el déficit fiscal catalán se dispara, pero de forma completamente artificiosa.**

Subrayamos que la mayoría de expertos rechaza la "neutralización" utilizada por el gobierno catalán ya que distorsiona el saldo fiscal, al sumar impuestos ficticios no pagados por nadie a los impuestos realmente pagados**.**

Ni el Gobierno español neutralizó los saldos fiscales en 2008 ni la Fundación BBVA lo hizo en 2007 cuando presentaron sus respectivos y conocidos estudios. Es una técnica sólo utilizada por el gobierno catalán con el objetivo que parece evidente de inflar el déficit fiscal de Cataluña.

Cuando se presentan las cifras de déficit fiscal de Cataluña reales y sin el maquillaje contable de la "neutralización", el resultado es de superávit fiscal de Cataluña de 4.015 millones de euros para el ejercicio 2009.

Así lo ha reconocido un organismo consultivo del propio gobierno catalán, el *Consell de Treball Econòmic i Social de Catalunya* (CTESC), en un informe de junio de este año del que lamentablemente no se ha hecho la debida publicidad entre los ciudadanos catalanes.

En su informe (tabla 6), el CTESC reconoce un superávit fiscal de Cataluña de 4.015 millones de euros para el ejercicio 2009, como se muestra a continuación:

Balanza fiscal de Cataluña cuando no se aplica el artificio contable de la neutralización

TAULA-6. Balança fiscal de Catalunya amb l'Administració central. Òptica càrrega-benefici. Resultats sense neutralitzar, 2002-2009

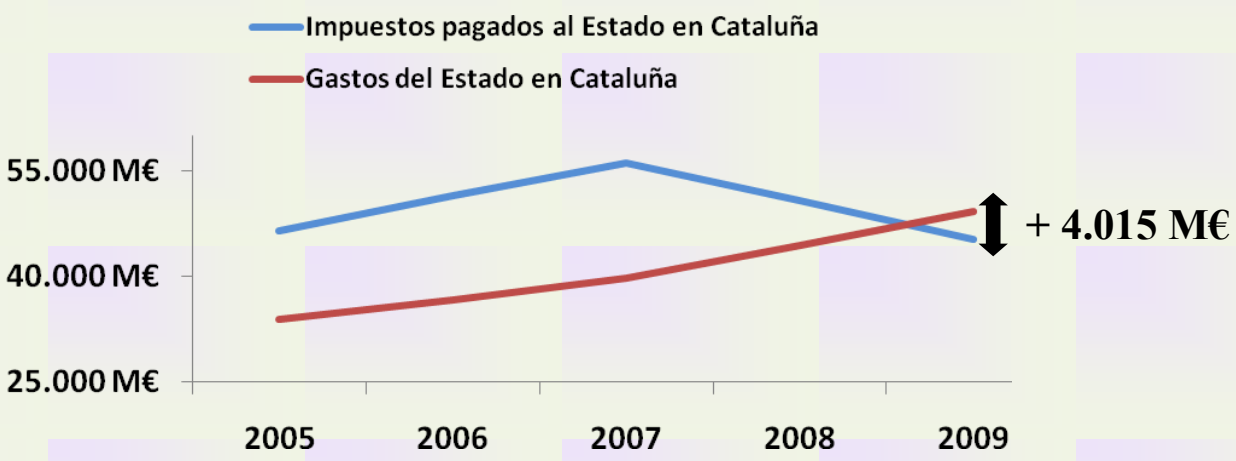
	Ingr.	Desp.	Superàvit/Dèficit Fiscal	Superàvit/Dèficit Fiscal per càpita	Superàvit/Dèficit Fiscal en % PIB	Pes ingr. sobre ingr. Adm. Central	Pes desp. sobre desp. Adm. Central	Ingr. per càpita	Desp. per càpita
2002	37.935	28.715	-9.220	-1.436	-6,7%	19,5%	14,4%	5.910	4.474
2003	39.687	30.666	-9.021	-1.374	-6,1%	19,4%	14,8%	6.045	4.671
2004	41.620	31.664	-9.956	-1.484	-6,3%	19,3%	14,6%	6.202	4.718
2005	46.460	33.831	-12.629	-1.841	-7,4%	19,4%	14,9%	6.772	4.931
2006	51.439	36.705	-14.734	-2.105	-8,0%	19,3%	15,1%	7.349	5.244
2007	56.063	39.771	-16.292	-2.274	-8,3%	19,2%	15,0%	7.823	5.550
2008	50.783	44.440	-6.343	-872	-3,1%	19,0%	15,0%	6.985	6.112
2009	45.184	49.199	4.015	551	2,1%	18,8%	15,3%	6.200	6.751
mitjana 2002-2009	-	-	-	-	-5,5%	19,2%	14,9%	-	-

Font: *Resultats de la balança fiscal de Catalunya amb el sector públic central 2006-2009*. Departament d'Economia i Coneixement. Generalitat de Catalunya. Març de 2012 i *Resultats de la balança fiscal de Catalunya amb l'Administració central 2002-2005*. Grup de treball per a l'actualització de la Balança fiscal de Catalunya. Departament d'Economia i Finances. Generalitat de Catalunya. Juliol 2008.

FUENTE: Informe sobre la financiación autonómica de Cataluña. Consell de Treball Econòmic i Social de Catalunya (CTESC). Tabla 6.

Efectivamente, como reconoce el CTESC, cuando se toman en consideración los datos fiscales reales y sin neutralizar, se pone de relieve, como se visualiza en el gráfico inferior, que **los gastos del Estado en Cataluña (en rojo) se han incrementado año tras año de 2005 a 2009, mientras los impuestos recaudados en Cataluña (en azul) se han estabilizado. Ello ha comportado que en 2009, las dos curvas se hayan cruzado y el saldo fiscal de Cataluña haya pasado a ser positivo. Es decir, Cataluña ha pasado de tener déficit fiscal a superávit fiscal.**

Gastos e ingresos del Estado en Cataluña



FUENTE: Informe sobre la financiación autonómica de Cataluña. Consell de Treball Econòmic i Social de Catalunya (CTESC). Tabla 6.

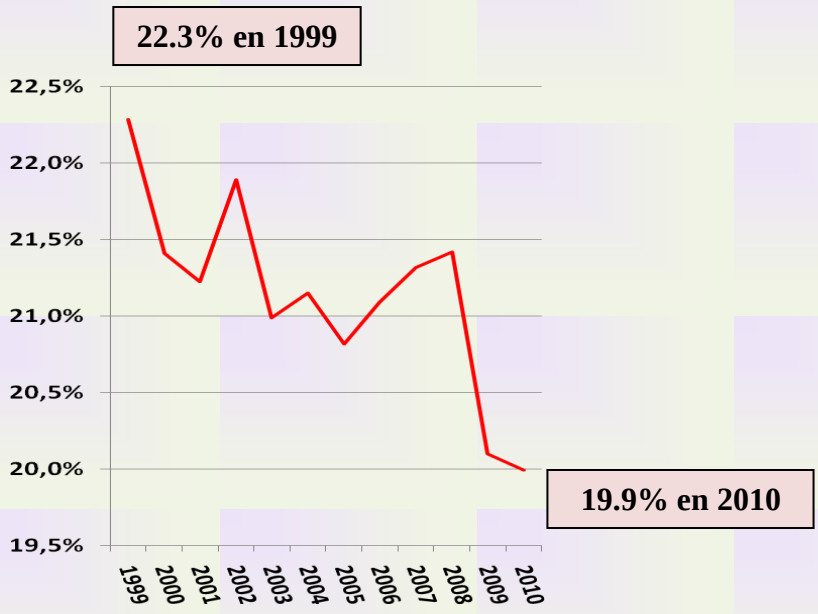
En otras palabras, **el gran –y único- argumento económico para los defensores de la separación de Cataluña que es el supuesto déficit fiscal catalán no existe en la actualidad, sino que el saldo es de superávit fiscal.**

En consecuencia, **remarcamos que es poco honesto que algunos dirigentes políticos catalanes sigan hablando en la actualidad de unos supuestos 16.000 millones de déficit fiscal catalán, totalmente alejados de la realidad.**

No debería sorprender el superávit fiscal catalán ya que la recaudación de impuestos del Estado en Cataluña se ha desplomado por los efectos de la crisis mientras el gasto social y en particular las prestaciones y subsidios de desempleo pagados por el Estado en Cataluña se han incrementado sustancialmente también debido a la crisis. El resultado es un superávit fiscal que lamentamos que algunos partidos políticos catalanes quieran ocultar porque obviamente no encaja en sus estrategias electorales.

Tengamos en cuenta asimismo que este dato de superávit fiscal de Cataluña es coherente con otros indicadores como el hecho de que **en Cataluña se pagan cada vez menos impuestos respecto al total recaudado en el conjunto de España**, debido a una pérdida de peso económico desde hace años respecto a otras regiones españolas.

Porcentaje de impuestos que el Estado recauda en Cataluña sobre el total de España



FUENTE: Informes anuales. Distribución de los ingresos tributarios por autonomías. Agencia Tributaria (AEAT).

En una década los impuestos recaudados en Cataluña han pasado de representar el 22.3% de todo lo recaudado por el Estado a sólo el 19.9%.

En contraste el porcentaje de la Comunidad de Madrid ha aumentado en el mismo periodo del 43.9% al 48.1%.

Es decir, **en Madrid ya se pagan casi 2 veces y media más impuestos que en Cataluña.** Todo ello evidentemente es coherente con la caída del saldo fiscal catalán.

Conclusiones

El estudio "Las cuentas claras de Cataluña" realiza una radiografía de aspectos fundamentales de las relaciones económicas existentes entre Cataluña y el resto de España particularmente en el aspecto comercial y fiscal.

Creemos que el presente informe llena un hueco existente en el debate económico y político en Cataluña y en toda España por medio de la publicación de las balanzas comerciales de todas las autonomías y el análisis geográfico desagregado de las ventas de las empresas catalanas, ilustrando su dependencia comercial del resto de España.

En el año 2010, último del que se dispone de toda la información comercial agregada y desagregada, las empresas catalanas vendieron más bienes y servicios al resto de España que a los restantes 186 países del mundo juntos.

De los 15 principales mercados donde venden las empresas catalanas, 10 son comunidades autónomas de España. Por citar sólo algunos ejemplos, Cataluña vende más a Murcia que a Estados Unidos de la misma manera que vende más a Aragón que a Alemania.

Del análisis de las balanzas comerciales autonómicas, sobresale por su magnitud el saldo comercial positivo de Cataluña con el resto de España por importe de 21.937 millones de euros anuales.

El estudio analiza también el denominado "efecto frontera" en las relaciones comerciales, es decir, la relevancia de las fronteras políticas como barreras que separan, dificultan los intercambios y suponen costes importantes para los flujos de comercio, capital y trabajo.

Los estudios basados sobre más de cien casos reales a nivel internacional concluyen que la separación política de un territorio y la consiguiente aparición de una nueva frontera política conllevan una caída de entre un tercio y dos tercios sobre el comercio bilateral existente con anterioridad a la creación de esa nueva frontera.

El informe que se presenta realiza una estimación de los costes económicos de una hipotética separación de Cataluña del resto de España. Una valoración conservadora permite estimar los efectos de la separación de Cataluña del resto de España en una disminución del PIB catalán de un 20.15%, es decir, una pérdida de una quinta parte de la riqueza anual generada en Cataluña.

Por último, ponemos de relieve que cuando se presentan las cifras reales y sin artificios contables de la balanza fiscal de Cataluña, el resultado es de superávit fiscal catalán de 4.015 millones de euros.

En otras palabras, el gran argumento económico para los partidarios de la secesión de Cataluña que es el supuesto déficit fiscal catalán no existe, sino que en la actualidad existe superávit fiscal.