

EL PODER ECONÒMIC I LA INDEPENDÈNCIA DE CATALUNYA

Elisenda Paluzie

1. INTRODUCCIÓ

41

La tardor del 2012, després d'una manifestació independentista massiva, el dret d'autodeterminació i la independència de Catalunya passen a formar part de l'agenda política. El president de la Generalitat, Artur Mas, convoca eleccions anticipades al Parlament de Catalunya i es compromet a convocar una consulta sobre el futur polític de Catalunya. Les forces polítiques favorables al dret de decidir obtenen majoria en les eleccions i acorden celebrar una consulta sobre la independència de Catalunya que hauria de tenir lloc el 9 de novembre de 2014. Aquesta consulta és suspesa pel Tribunal Constitucional i és substituïda per un procés participatiu, que no utilitza el cens, que no es considera vinculant políticament i que tot i ser suspès també pel Tribunal Constitucional té lloc el 9 de novembre de 2014. 2,3 milions de persones acudeixen a les urnes, de les quals 1,9 milions voten *sí* a la independència. La qüestió roman actualment oberta i resta pendent d'unes noves eleccions anticipades al Parlament de Catalunya, previstes pel 27 de setembre de 2015.

En el debat que s'ha produït amb intensitat en la societat catalana des de la tardor del 2012¹ els arguments econòmics han estat una de les peces clau. El posicionament dels poders econòmics ha estat també un factor important. Mentre que les classes mitjanes professionals i els petits empresaris s'han mostrat majoritàriament favorables a la independència, els *lobbys* integrats pels

1. Malgrat que la qüestió no s'incorpora a l'agenda política dels partits majoritaris, com Convergència i Unió, fins a la tardor del 2012, el procés de reforma fallit de l'Estatut d'autonomia genera un moviment social independentista que, entre d'altres, organitza una consulta popular sobre la independència de Catalunya que té lloc a 554 municipis de Catalunya al llarg del període 2009-2011, amb una participació del 20% del cens (gairebé un milió de persones). Aquest moviment estructura una base activa i territorialment repartida que facilitarà la formació de l'Assemblea Nacional Catalana, l'entitat que organitza les manifestacions de l'Onze de Setembre de 2012, 2013 i 2014.

grans empresaris i directius d'algunes grans empreses hi han tingut un posicionament contrari. En aquest article analitzarem els arguments econòmics sobre la independència i el posicionament dels poders econòmics.

2. ARGUMENTS ECONÒMICS SOBRE LA INDEPENDÈNCIA

Els arguments econòmics han centrat en gran part el debat sobre la independència de Catalunya en la darrera dècada. Per la banda dels arguments favorables, a l'inici del període, el debat se centra en la denúncia del dèficit fiscal, i el treball pioner en aquest àmbit és el de Pons i Tremosa (2003).² En els darrers anys, el debat s'ha ampliat i ha analitzat diversos aspectes de la viabilitat i/o desitjabilitat econòmica de la independència de Catalunya, entre els quals destaquen la internacionalització de l'economia i la dimensió òptima dels estats, els costos comercials, les infraestructures, la Unió Europea, la moneda, la hisenda pròpia i el deute. Sense ànims d'exhaustivitat, obres de referència en aquest àmbit són les d'Amat *et al.* (2014), Bosch i Espasa (2014), Paluzie (2014) i Sala i Martín (2014).

Els contraris a la independència de Catalunya han centrat el debat sobre les seves conseqüències econòmiques en els costos comercials i l'efecte frontera (Buesa, 2009; Comerford *et al.*, 2014; Feito, 2014); l'informe Margallo, difós pel Ministeri d'Afers Exteriors i Cooperació, és un recull de dades extretes d'aquests estudis. Així, malgrat que aquests treballs qüestionen la magnitud dels guanys fiscals derivats de la independència, no poden negar l'existència d'un dèficit fiscal, d'unes transferències fiscals que van de Catalunya a la resta de l'Estat. Per tant, en aquest àmbit, s'han centrat a minimitzar les xifres d'aquestes transferències sense negar-les, i situen els principals costos econòmics de la independència en l'àmbit comercial.

Ara bé, perquè aquests costos hi siguin cal que el procés d'independència sigui conflictiu i impliqui represàlies de la societat espanyola en forma de boicots comercials. Els efectes no associats a represàlies, com l'efecte frontera, són ambigus i s'esdevenen a llarg termini. A part que solen ser compensats per increments de comerç amb altres zones del món. En el cas de Catalunya, els costos comercials, si hi són, implicaran reduccions del producte interior brut (PIB) en el període de transició que se situaran entre un 1 % i un 3 %. A diferència d'altres nacions que es plantegen la independència, com Escòcia,

2. Aquesta obra reprèn una llarga tradició de denúncia del tractament fiscal de Catalunya dins l'Estat espanyol en la literatura econòmica, recollida a Roca (2000).

o que se la podrien plantejar en el futur, com el País Basc, els costos comercials a Catalunya són àmpliament compensats per la desaparició del dèficit fiscal, que se situa al voltant del 8 % del PIB de Catalunya. A més, aquests hipotètics costos comercials es redueixen amb el procés d'internacionalització, i l'economia catalana ha fet els darrers deu anys un salt espectacular en la internacionalització de les seves activitats econòmiques.

De fet, el procés d'afebliment de les fronteres econòmiques que ha representat la globalització ha disminuït la necessitat de formar part d'un estat més gran per tal d'aprofitar les economies d'escala. En canvi, la diversitat de la població en un estat compost té uns costos en termes de polítiques públiques que, quan són excessius, poden afavorir els processos d'independència. El fet que en els darrers anys la diversitat de preferències que expressava la població catalana en relació amb l'espanyola (en termes de llengua, cultura, educació i infraestructures) hagi estat mal atesa pels diferents governs espanyols ha reforçat les tendències independentistes. En aquest sentit, el cas català encaixaria en les prediccions de la literatura sobre la dimensió òptima de les nacions, sintetitzada a Alesina i Spolaore (2003).

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

En un context de proteccionisme comercial, les forces centrípetes són més importants que les centrífugues, perquè cal aprofitar la dimensió del mercat nacional atès que l'accés al mercat internacional es veu restringit per les barreres comercials. En canvi, en un context d'obertura internacional, les regions petites poden permetre's el luxe de convertir-se en estats independents. No cal que les seves empreses pertanyin a un estat més gran per aprofitar-ne el mercat, atès que poden operar més enllà de les seves fronteres, sense límits.

Ara bé, en el cas català, aquesta obertura depèn en gran mesura de la seva pertinença a la Unió Europea (UE). Una de les qüestions que han centrat el debat sobre la viabilitat de la independència de Catalunya és l'amenaça d'exclusió automàtica de la Unió Europea del nou estat independent. Des que la

independència de Catalunya se situa a l'agenda política la tardor del 2012, les declaracions dels membres del Govern espanyol han estat unívokes: una Catalunya independent quedaria automàticament exclosa de la Unió Europea, hauria de demanar la readmissió i aquesta no seria possible perquè requereix la unanimitat dels estats membres i Espanya exerciria el dret de veto, i impediria així l'entrada de Catalunya.

De fet, és important remarcar que els tractats de la Unió Europea no preveuen de manera explícita què passaria en el cas que un territori que formi part d'un estat membre s'independitzés. Una situació que Abat i Ninet (2010) defineix com a anomia jurídica. Aquesta anomia (manca de regulació) ho és tant pel que fa al manteniment o l'entrada a la Unió, com pel que fa a la sortida d'aquesta. Així, l'article 49 del Tractat de Lisboa fixa el procediment per a una ampliació convencional, que és la que es dona quan un estat demana formar part de la UE des de fora de la UE. Les successives ampliacions de la UE forneixen nombrosos exemples dels processos d'integració de nous estats a la Unió, però no existeix cap precedent directe d'un estat nou, fruit d'un procés d'independència d'un estat membre de la UE, que hagi demanat l'accés a la Unió.

Ara bé, les declaracions de les autoritats de la Unió Europea han anat més enllà del que està escrit explícitament en els tractats. Així, en resposta a una primera pregunta que li feren el setembre del 2012 els eurodiputats catalans Ramon Tremosa, Salvador Sedó i Raül Romeva i l'eurodiputada basca Izaskun Bilbao, el president de la Comissió, el senyor Barroso, va respondre que la creació d'un nou estat no tindria un caràcter neutre en relació amb els tractats de la UE, i que la Comissió només expressaria la seva opinió sobre les conseqüències legals a petició d'un estat membre que detallés una situació concreta. Però pocs mesos després, en resposta a la petició que li féu el Comitè d'Afers Econòmics de la Cambra dels Lords britànica, hi afegí que si una part del territori d'un estat membre deixa de ser part d'aquest estat, els tractats no s'hi aplicaran perquè haurà esdevingut un tercer estat i haurà de demanar l'adhesió per la via de l'article 49 del Tractat de Lisboa. Aquesta mateixa resposta és la que rep l'eurodiputat Ramon Tremosa en demanar, el novembre del 2013, una clarificació de la primera resposta que van rebre els eurodiputats catalans.

Però, a més de les declaracions polítiques, la majoria d'estudis que han analitzat les conseqüències econòmiques de la independència de Catalunya fets pel Govern espanyol, com el conegut popularment per *informe Margallo* (Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, 2014a), o per economistes espanyols contraris a la independència de Catalunya, com Feito (2014) i

Buesa (2009), parteixen de la hipòtesi de l'exclusió de Catalunya de la Unió Europea per a realitzar llurs anàlisis. La conseqüència que n'han derivat han estat costos associats a la imposició de barreres comercials (aranzels i tràmits duaners) i costos de transacció derivats del canvi de moneda. Així, a part de donar per bona una interpretació jurídica i política determinada, la de l'exclusió automàtica de Catalunya de la Unió Europea, han assumit, a més, que s'imposarien aranzels al comerç de Catalunya amb la Unió Europea, que no es podria mantenir l'euro com a moneda i que s'hauria de crear una moneda pròpia.

En el debat sobre la continuïtat d'una Catalunya independent a la Unió Europea s'entrecreuen tres angles: el jurídic, el polític i l'econòmic. En el primer, el jurídic, s'han donat interpretacions divergents. Així, Boyle i Crawford (2013), en el seu informe per al Govern britànic sobre els aspectes de dret internacional del referèndum escocès, consideren que Escòcia haurà de demanar l'adhesió a la UE per la via de l'article 49 del Tractat de Lisboa, de la mateixa manera que ho han fet estats com Croàcia o Romania. Aquesta també va ser l'opinió expressada al Parlament escocès per l'antic jurisconsult del Consell Europeu, Jean-Claude Piris.

En canvi, dos informes de juristes catalans fan una interpretació completament oposada. El jurista Abat i Ninet (2010) defensa que l'excepcionalisme pragmàtic és una pràctica habitual en dret internacional públic i que en el cas de Catalunya un dels aspectes bàsics a considerar seran els drets individuals fonamentals ja adquirits per milions de ciutadans de la Unió Europea, a més de la necessitat de manteniment d'estabilitat en el si de la Unió. Una tesi similar és defensada per Matas, González, Jaria i Román (2010), que defensen que la solució més adequada seria la de la successió en la condició d'estat membre, la qual permetria garantir la continuïtat dels drets i deures derivats de l'aplicació del dret de la Unió Europea, alhora que per la via de l'article 48 del Tractat de Lisboa s'haurien de modificar els tractats constitutius per adaptar les institucions i òrgans de la UE a la nova situació. Es tractaria, doncs, d'una ampliació interna. La modificació del Tractat de Lisboa per la via del seu article 48 és també la que defensen juristes prestigiosos i/o antics alts càrrecs europeus com el francès Yves Gounin i els britànics Graham Avery i Sionaidh Douglas-Scott (Gounin, 2013; Avery, 2012; Douglas-Scott, 2014).

Existeixen doncs arguments jurídics poderosos per defensar la continuïtat de Catalunya a la Unió Europea, i l'establiment d'un període de transició, amb salvaguarda de tots els drets dels ciutadans i de les persones jurídiques, fins que es modifiquin els tractats per acomodar la nova realitat sorgida de la independència de Catalunya.

Ara bé, si la voluntat política del Govern espanyol i la que han expressat els dirigents de la Comissió Europea s'imposen i efectivament Catalunya roman un temps fora de la Unió Europea a causa del veto espanyol, això no implica que les seves exportacions hagin de pagar aranzels, ni que es vegi obligada a abandonar l'euro i adoptar una moneda pròpia, com argumenten els estudis econòmics espanyols esmentats. De fet, la geometria politicoeconòmica d'Europa és absolutament variable i complexa. Hi ha dinou estats que formen part de la Unió Europea i de la zona euro. Entre els nou estats restants de la Unió Europea, set tenen la seva pròpia moneda no lligada a l'euro, un té moneda pròpia però amb un tipus de canvi fix amb l'euro (Bulgària) i un altre (Dinamarca) té moneda pròpia dins del mecanisme de tipus de canvi europeu (fluctuació amb bandes). En canvi, hi ha estats que no formen part de la Unió Europea i que tenen l'euro com a moneda. Alguns, com Andorra, Mònaco, San Marino i el Vaticà, tenen establert un acord monetari amb el Banc Central Europeu, però d'altres, com Montenegro i Kosovo, han adoptat unilateralment l'euro com a moneda sense signar cap acord monetari.

Els estats europeus, siguin membres de la Unió Europea o no ho siguin, comercien entre ells sense barreres aranzelàries, i ho fan en virtut de tot tipus d'acords. En primer lloc, hi ha acords comercials que cobreixen la política comercial i no requereixen la unanimitat dels estats membres de la UE per signar-se, atès que la UE disposa de competència exclusiva ampliada per adoptar acords sobre tot aquest àmbit polític. En segon lloc, hi ha els acords de cooperació que van més enllà de la política comercial, i que poden ser conclusos exclusivament per la UE o bé mixtos (per la UE i els estats membres). Finalment, els acords més ambiciosos són els d'associació. Quan els acords no són mixtos, sinó que són conclusos només per la UE, no requereixen unanimitat sinó només majoria qualificada del Consell. A la pràctica, però, els acords d'associació solen ser mixtos, amb algunes excepcions com la de l'acord d'associació amb Kosovo, que serà només de la UE, per evitar que estats que no han reconegut Kosovo, com Espanya, l'hagin de ratificar.

Pel que fa a la moneda, Galí (2014) ha analitzat les diferents opcions possibles. Si Catalunya es manté dins la Unió Europea, seguirà formant part de la zona euro, i només hauria de crear un banc central propi per cooperar amb el Banc Central Europeu (BCE) en l'execució de la política monetària comuna i en la supervisió del sistema financer. Aquest Banc de Catalunya estaria representat en el Consell de Govern del BCE. En l'escenari de no permanència a la Unió Europea, el govern de la Catalunya independent podria adoptar l'euro com a moneda sense ser membre de l'Eurosistema. Ara bé, hi hauria dos problemes, el fet que les entitats bancàries amb seu social a Catalunya no tingues-

sin accés directe al crèdit del BCE sinó que només hi tinguessin accés via les seves filials a països de la zona euro, i el fet que els actius financers emesos a Catalunya no podrien ser utilitzats com a garantia bancària de les operacions de crèdit del BCE. Per evitar aquests problemes, la millor opció és la d'establir un acord monetari amb la Unió Europea, com el que tenen Andorra, Mònaco i San Marino. Aquests acords monetaris solen permetre l'accés de les entitats financeres a les operacions del Banc Central Europeu, i no requereixen unanimitat sinó només majoria qualificada del Consell Europeu. Per tant, Espanya no hi té dret de veto. En qualsevol cas, aquest àmbit té una incidència directa en les dues grans entitats financeres amb seu a Catalunya (CaixaBank i Banc Sabadell) i està, en part, en l'origen de la seva posició renuent al projecte polític independentista.

El guany derivat de la independència que admet menys discussió és el fiscal. Si el govern català recaptés tots els impostos que han estat generats per la ciutadania i les empreses catalanes, disposaria de més recursos que els que té ara, un cop descomptada la nova despesa pública assumida. Es tracta doncs d'un guany net, d'uns ingressos fiscals addicionals. Aquest guany no correspon de manera exacta ni al dèficit fiscal calculat pel mètode del flux del benefici ni al calculat pel mètode càrrega-benefici. Per calcular l'increment de despeses a què haurà de fer front el govern de la Catalunya independent, en alguns casos és apropiat el mètode del flux monetari, i en altres casos, com en el de béns públics purs com la defensa o la política exterior, és més adequat el mètode càrrega-benefici. A més, cal eliminar les duplicitats administratives. El govern d'una Catalunya independent no haurà d'assumir la part proporcional de totes les despeses que en aquests moments fa el govern de l'Estat perquè n'hi ha moltes que són sobreres, que es dupliquen. Els exemples de despeses duplicades són abundants, perquè el model autonòmic espanyol s'ha caracteritzat per la invasió competencial.

Bosch i Espasa (2014) han estimat els ingressos i despeses de la hisenda d'una Catalunya independent. Plantegen, doncs, el supòsit d'un govern català que en el període 2006-2011 hagués recaptat tots els impostos que es generen a Catalunya, hagués deixat de rebre transferències de l'Estat i hagués mantingut les mateixes despeses que té ara la Generalitat, afegint-hi noves despeses derivades d'assumir els serveis públics actualment competència de l'Estat espanyol. De mitjana de tot aquest període, el Govern català hauria tingut uns ingressos addicionals de 47.509 milions d'euros (el 24,38 % del PIB de Catalunya). Pel que fa a l'increment de despeses que hauria d'assumir el Govern català, és de 36.311 milions d'euros de mitjana de tot el període. Les despeses addicionals són més baixes abans de la crisi, i augmen-

ten progressivament al llarg del període, fins a establitzar-se relativament cap al final.

Al llarg de tot el període 2006-2011 es produeix, doncs, un guany net; és a dir, uns ingressos addicionals per a la nova hisenda, un cop pagades les despeses addicionals derivades de la independència (com per exemple la defensa, les pensions i els subsidis d'atur). Aquests ingressos addicionals voregen els 20.000 milions d'euros en el període expansiu, i es redueixen substancialment en el període de crisi, i són d'uns 6.000 milions d'euros al final del període. En mitjana de tot el període, són 11.198 milions d'euros, que representen un 5,75 % del PIB de Catalunya.

Finalment, cal recordar que els guanys per a la ciutadania de Catalunya derivats de la independència són superiors a aquests guanys fiscals per al govern d'una Catalunya independent. Els guanys per a la ciutadania no corresponen només als ingressos addicionals per a una hisenda catalana, sinó que han de tenir en compte el fet que aquelles despeses que haurà d'assumir el govern de la Catalunya independent per garantir la prestació dels serveis actualment en mans de l'Estat, revertiran en l'economia catalana, atès que, amb l'excepció de les ambaixades a l'exterior, es gastaran en el territori de Catalunya, i per tant tindran un impacte sobre el creixement econòmic que dependrà del multiplicador fiscal.

L'altre tema que ha estat objecte d'un debat intens és el repartiment del deute de l'Estat espanyol. De fet, la creació d'un nou estat comporta el repartiment dels actius (els béns) i els passius (els deutes) de l'estat predecessor entre els estats que el succeeixen. Aquest repartiment és una de les principals qüestions a negociar si Catalunya s'independitza, negociació que caldria fer sota els principis del dret internacional. Ara bé, en el cas de l'eventual independència de Catalunya cal tenir presents tres qüestions fonamentals, que sovint s'amaguen en el debat públic, i en particular en les declaracions i informes que es realitzen des del Govern espanyol. La primera és que per procedir a una negociació que impliqui un repartiment d'actius i passius, cal que la independència de Catalunya sigui reconeguda i s'accepti el principi de negociació de bona fe. Si no es compleix aquesta premissa, un estat català independent no té cap obligació, segons els principis del dret internacional, d'assumir cap proporció del deute de l'Administració central espanyola, perquè qui n'és responsable davant tercers és qui l'ha emès. Si es reconeix l'existència d'un estat català aleshores es podrà procedir a negociar el repartiment del deute i, en aquestes negociacions, Catalunya pot exigir la continuïtat i l'absència de vetos a la seva permanència en organitzacions internacionals com la Unió Europea. Però si aquest escenari de negociació no hi és, i la independència de

Catalunya no es pacta, l'Estat català independent naixerà només amb el deute de la seva Administració inicial, la Generalitat de Catalunya, i no assumirà cap deute de l'Administració central de l'Estat espanyol.

La segona qüestió és que la negociació sempre és de repartiment d'actius i de passius. És a dir, que l'estat que s'independitza assumeix una part del deute, però alhora es queda amb una part dels actius de l'estat predecessor. L'endeutament resultant per a l'estat que s'independitza serà la diferència entre el deute i els actius que assumeix. I finalment, la tercera qüestió a tenir present és que, a la pràctica, aquestes negociacions es resolen a diverses bandes. Hi participen òbviament l'estat predecessor i l'estat successor, però també els organismes monetaris internacionals, com el Fons Monetari Internacional, la Unió Europea i el Banc Central Europeu, el Club de París, com a fòrum de representació dels interessos dels creditors públics, i el Club de Londres, com a fòrum de representació dels interessos dels creditors privats.

Els criteris de repartiment que han de prevaler en la negociació de repartiment d'actius i passius són la proporcionalitat, l'equitat i la territorialitat. El principi de proporcionalitat no està establert de manera precisa en la normativa internacional, i s'ha aplicat de manera diversa en la pràctica internacional. Hi ha tres alternatives: el criteri del benefici històric (la part de la despesa pública i per tant també del deute generat que ha beneficiat el territori que s'independitza), el criteri de la població relativa i el criteri de la renda relativa. L'interval que li correspondria assumir a l'estat català aniria de l'11,1 % (proporció de la despesa pública de l'Estat que s'ha gastat a Catalunya) al 18,8 % (proporció del PIB català respecte a l'espanyol), passant per una opció intermèdia, el 16 % (població relativa de Catalunya).

El principi d'equitat es pot interpretar com la necessitat de mantenir la coherència entre el repartiment dels béns i el repartiment dels deutes. I el principi de territorialitat implica distingir entre els béns territorialitzables (és a dir, aquells que estan físicament localitzats en un territori) i els que no ho són. Així, l'article 15.1.a de la Convenció de Viena del 1983 estableix que la propietat de l'estat immòbil que estigui situada en el territori que s'independitza passa directament a aquest sense cap tipus de compensació. Pel que fa al deute, el principi de territorialitat implica que l'Estat català independent hauria d'assumir el deute de la Generalitat de Catalunya i dels ajuntaments catalans, però no hauria d'assumir deute d'entitats territorials alienes (les altres comunitats autònomes i els ajuntaments de la resta de l'Estat).

En definitiva, en el pitjor dels escenaris, amb una mala negociació de divisió d'actius i passius, la Catalunya independent estarà menys endeutada del que ho està actualment. I això, per dos motius. Primer, perquè ara contribueix

al deute en proporció al que aporta en impostos (19,5 %), que és més que la seva població, i fins i tot que la seva renda. Segon, perquè si assumeix deute també assumirà actius de l'Estat espanyol: béns immobles que formaran part del patrimoni de l'Estat català, i actius financers i reserves que podran reduir el seu deute.

3. ELS PODERS ECONÒMICS DAVANT LA INDEPENDÈNCIA

En la secció anterior, hem detallat els principals temes del debat econòmic sobre la independència. Si la viabilitat econòmica d'un estat català independent està fora de dubte, com demostra l'anàlisi econòmica, per què són justament els poders econòmics els que semblen més refractaris al procés d'independència? I d'altra banda, és cert que els poders econòmics són contraris a la independència? Amb quines evidències comptem?

En primer lloc, sembla interessant saber si els arguments dels economistes acadèmics que acabem de descriure són compartits pels economistes professionals, és a dir, els economistes que presten els seus serveis a les empreses o les administracions públiques, que treballen com a professionals independents o que són empresaris. El Col·legi d'Economistes de Catalunya, l'entitat professional que els agrupa, va realitzar una enquesta sobre la qüestió de la independència entre els seus col·legiats l'octubre del 2013. Els principals resultats d'aquesta enquesta s'analitzen a Hermosilla (2014).

La resposta a l'enquesta va ser del 20,8 % dels col·legiats i es van obtenir 1.261 respostes, que constitueixen una mostra suficientment representativa del col·lectiu. Un 53,7 % dels economistes va optar per l'estat propi com la millor situació de futur per Catalunya. La segona opció es repartia en proporcions similars entre els que preferien una comunitat autònoma amb pacte fiscal similar al concert (19,6) i els que preferien un model federal (19,5 %). Només un 4,5 % preferia mantenir l'actual relació amb Espanya, i només un 2 % optava per una centralització més gran de l'Estat. Els resultats són clarament favorables a l'opció independentista.

Pel que fa a les diferències en funció del tipus de feina que tenien els economistes col·legiats, no són gaire grans, atès que per a tots els col·lectius l'opció preferida era l'estat propi. Es reduïa, però, una mica l'opció independentista per als empresaris i/o treballadors per compte propi (51 %) i augmentava lleugerament en aquest col·lectiu la preferència per l'opció del concert econòmic (23 %). L'enquesta també preguntava sobre l'opinió que tenien els economistes respecte a l'encaix d'una Catalunya independent en la Unió

Europea. Els resultats són destacables, tenint en compte la campanya política per part del Govern espanyol i d'algunes autoritats europees amb relació a aquesta qüestió. Així, el 73,1 % dels economistes creia que un estat català trobaria l'encaix en la Unió Europea, i només un 21,6 % creia que no. Finalment, respecte a la viabilitat econòmica d'un estat català, el 71,1 % dels economistes creia que seria viable, un resultat molt superior al dels economistes per als quals aquesta era l'opció preferida (53,7 %). D'altra banda, un 59,4 % dels economistes considerava que hi hauria un impacte econòmic negatiu a curt termini, un 28 % creia que aquest impacte negatiu seria poc rellevant i un 12,6 % considerava que seria positiu. En canvi, un 72,8 % dels economistes considerava que a llarg termini l'impacte seria favorable, i només un 15,4 % creia que seria negatiu.

En segon lloc, i atès que la mostra d'empresaris que estan col·legiats com a economistes és relativament petita, sembla interessant disposar també de l'opinió de l'empresariat. Per a aquest col·lectiu disposem de l'enquesta que va realitzar la Cambra de Comerç de Barcelona. Aquesta enquesta es va fer a 802 empreses catalanes la tardor del 2012. Un 61,8 % de les empreses assegurava que la possible independència de Catalunya no afectaria el rendiment dels seus negocis. Un 25,4 % considerava que afectaria les seves empreses de manera positiva, mentre que només un 13,8 % afirmava que les afectaria de manera negativa. Les respostes positives són inversament proporcionals a la mida de l'empresa (des d'un 37,1 % positiu en les microempreses fins a un 15,4 % en les empreses grans). Les companyies mitjanes i grans són les que registren més respostes negatives (18,9 % i 15,8 %, respectivament).

Els resultats d'aquestes enquestes contrasten amb les declaracions públiques d'alguns empresaris, com José Manuel Lara, del grup Planeta, que el setembre del 2012 va manifestar la seva voluntat de marxar de Catalunya en cas d'independència, i amb la posició dels líders de fòrums econòmics i empresarials com la patronal Foment del Treball o el Cercle d'Economia. Així, en les darreres jornades del Cercle d'Economia, celebrades a Sitges el maig del 2015, el seu president, Antón Costas, va demanar al president de la Generalitat, Artur Mas, que treballés per trobar un acord amb el Govern espanyol i va traslladar al cap de l'oposició, Oriol Junqueras, la incertesa de l'empresariat català pel debat sobiranista, i li demanà que el procés es dugués a terme sense presses, d'acord amb el marc legal i sense ruptures. Finalment, va demanar al president del Govern espanyol, Mariano Rajoy, que abordés la reforma del finançament autonòmic; que aprofundís en les competències en llengua, sanitat i educació, i que resolgués, així, l'encaix de Catalunya a Espanya. Aquesta intervenció del president del Cercle d'Economia és representativa del pen-

sament del gran empresariat català i és l'opció popularment coneguda com «la tercera via».

Aquesta posició se sol explicar per l'aversion al risc. Ara bé, en economia els empresaris no són considerats adversos al risc sinó, al contrari, prenedors de riscos (Marshall, 1890; Knight, 1921). De fet, Knight va introduir una distinció entre el risc (futur del qual es coneix la distribució d'estats possibles) i la incertesa (futur del qual desconeixem la distribució d'estats possibles). El procés d'independència de Catalunya comportaria un grau important d'incertesa a curt termini per l'oposició del Govern i les institucions espanyoles, que no accepten un procés pactat a l'estil del britànic en el cas escocès.

La incertesa amb relació a temes com la continuïtat dins la Unió Europea, o les represàlies comercials, explicaria l'oposició del gran empresariat. En el cas dels bancs amb seu a Catalunya, com CaixaBank o el Banc Sabadell, la qüestió de la continuïtat dins la zona euro és rellevant, perquè malgrat que el govern de la Catalunya independent pot adoptar l'euro com a moneda sense ser membre de l'Eurosistema, aquesta situació comportaria dos problemes: aquestes entitats bancàries no tindrien accés directe al crèdit del BCE sinó només via les seves filials a països de la zona euro, i els actius financers emesos a Catalunya no podrien ser utilitzats com a garantia bancària de les operacions de crèdit del BCE. Aquest problema es podria resoldre amb la signatura d'un tractat monetari, però cap autoritat europea el garantirà *ex ante*, per no afavorir la posició independentista a Catalunya.

L'argument de la incertesa del procés de transició és, però, insuficient per explicar aquesta posició, que va més enllà de les dues entitats bancàries amb seu a Catalunya i que està molt focalitzada en empreses dels sectors regulats, amb algunes excepcions com les del grup Planeta. Per contra, directius de multinacionals, com el director per a Europa de Panasonic, Laurent Abadie, s'han manifestat de manera molt diferent. En una entrevista en el setmanari *Presència*, l'abril del 2014, Abadie va explicar que l'eventual independència de Catalunya era un procés neutre per a la companyia, i que si es produïa ho gestionarien creant una organització diferenciada com la que l'empresa té per a Portugal.

López Bofill (2013) exposa una tesi alternativa en la seva obra sobre els poders catalans que frenen la independència. Per a aquest professor de dret constitucional, la posició actual d'aquests poders estaria directament relacionada amb l'origen franquista de les seves fortunes. López Bofill fa un relat precís de la usurpació i el transvasament de béns executats per la força al caliu de l'ocupació franquista que segueix a la derrota de la República a Catalunya el 1939. La lleialtat d'aquests empresaris a l'Estat espanyol depassaria les con-

sideracions empresarials i hauria estat determinant en episodis com el de la pressió a Artur Mas, quan era cap de l'oposició, perquè arribés a un acord sobre l'Estatut d'autonomia de Catalunya amb el president del Govern espanyol, José Luis Rodríguez Zapatero, el gener del 2006.

En aquest context, prenen rellevància grups d'interès organitzats, com l'anomenat Puente Aéreo, un grup de reflexió i diàleg impulsat per empresaris i directius de Madrid i Barcelona, entre els quals destaquen Javier Godó, del Grup Godó; Salvador Alemany, d'Abertis; Jaime Castellanos, de Willis Iberia; Luis Conde, de la consultoria de cercatalents Seelinger y Conde; Emili Cuatrecasas, del bufet d'advocats Cuatrecasas, Gonçalves Pereira; l'advocat Luis de Carlos, del bufet Uría Menéndez; l'empresari de la construcció José Manuel Entrecanales, del grup Acciona; Joaquim Gay de Montellà, president de Foment del Treball; Enrique Lacalle, del Consorci de la Zona Franca; Josep Oliu, de Banc Sabadell; Alberto Palatchi, de Pronovias; Marc Puig, dels perfums Puig; Rodrigo Rato, de Bankia (fins a la seva destitució i imputació); Juan Rosell, president de la CEOE; Àngel Simón, d'Agbar; Juan Manuel Villar Mir, d'OHL; José María Xercavins, de Tauro Real State; Florentino Pérez, d'ACS; Antoni Brufau, de Repsol; Antonio Vázquez, d'IAG; José Creuheras, de Planeta; Salvador Gabarró, de Gas Natural, i Gonzalo Cortázar, conseller delegat de CaixaBank.

Les trobades d'aquest grup, que dina o sopa, de manera periòdica i alternant les ciutats de Madrid i Barcelona, amb les més altes autoritats de l'Estat, com el rei Felip VI o el president del Govern espanyol, Mariano Rajoy, han anat adreçant missatges poderosos, tot i que eufemístics, a la societat catalana, des que la independència de Catalunya ha passat a formar part de l'agenda política la tardor del 2012. En teoria, el seu posicionament és el de buscar una entesa entre Catalunya i l'Estat espanyol, anomenada *tercera via*. A la pràctica, aquesta tercera via no s'ha concretat ni s'ha aconseguit cap gest del Govern espanyol en aquest sentit. De fet, la política del govern Rajoy s'ha caracteritzat per la recentralització i la recuperació de competències en àmbits sensibles com l'educació i la política lingüística.

Finalment, val la pena destacar que aquesta posició dels poders econòmics davant de processos de canvi, en certa manera revolucionaris, com poden ser els processos d'independència nacional, no té res de sorprenent ni de nou. S'ha donat en molts processos d'independència nacional. El periodista català Eugeni Xammar, corresponal a Alemanya i Txecoslovàquia en el període d'entreguerres, explicava en els seus articles per al diari *La Publicitat* (Xammar, 1924) com el patriotisme d'una bona part del capitalisme industrial txec era més aviat tebi: «Una mica d'autonomia, servida calenta, la majoria dels industrials

l'haurien acceptada amb molt de gust. Però la independència, per res del món, ni regalada. Ells no eren separatistes». Bohèmia, Silèsia i Moràvia formaven el centre industrial més potent de la monarquia austrohongaresa, i la base de la prosperitat econòmica d'aquestes regions era un mercat interior de 53 milions d'habitants defensat per unes barreres proteccionistes fetes a mida. Però Txecoslovàquia, malgrat l'oposició dels seus industrials, va aconseguir la independència el 1918, i poc temps després, aquest país industrial, que aleshores comptava amb una població de 13 milions, recuperava la normalitat. La seva indústria va passar de ser una indústria protegida i destinada a servir les necessitats d'un gran mercat interior a convertir-se en una indústria d'exportació, amb Àustria, Hongria i les regions iugoslaves com els seus principals mercats. A més, la situació fiscal de l'Estat va esdevenir envejable i va poder emprendre importants obres públiques, mentre que dins la monarquia austrohongaresa era un contribuïdor net. Al cap de vint anys de la independència, Txecoslovàquia se situava entre les deu economies més riques del món.

4. CONCLUSIONS

El moviment favorable a la independència de Catalunya és un moviment format essencialment per les classes mitjanes. El seu èxit dependrà de la seva capacitat d'ampliar fronteres socials i d'assumir riscos. L'alta burgesia, per aversió a la incertesa, però també per la seva estreta vinculació i identificació amb Espanya, s'hi oposarà. Les classes treballadores, empobrides després de la crisi econòmica més intensa que ha viscut el país des de la crisi industrial dels anys vuitanta, poden sumar-se a aquest procés si en perceben els avantatges econòmics, però sobretot si esdevenen participants d'un procés d'apoderament de base radicalment democràtica. La qüestió resta oberta i pot allargar-se en el temps si cap de les posicions polítiques no té prou força per imposar-se, o bé pot accelerar-se de manera imprevisible.

Bibliografia

- ABAT I NINET, A. (2010). *Catalunya independent en el si de la Unió Europea: Un informe sobre la viabilitat del procés d'ampliació interna a la UE*. Barcelona: Cercle d'Estudis Sobiranistes.
- ALESINA, A.; SPOLAORE, E. (2003). *The size of nations*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press. [Edició catalana: *La mida de les nacions*. Madrid: Lid, 2008]
- AMAT, O. [et al.] (2014). *Economia de Catalunya: Preguntes i respostes sobre l'impacte econòmic de la independència*. Barcelona: Col·legi d'Economistes de Catalunya: Profit.
- AVERY, G. (2012). «The foreign policy implications of and for a separate Scotland». Londres. [Informe del Parlament britànic HC643]
- BOSCH, N.; ESPASA, M. (2014). *12 arguments econòmics per a la independència*. Barcelona: Pòrtic.
- BOYLE, A.; CRAWFORD, J. (2013). «Opinion: Referendum on the independence of Scotland - International law aspects». A: *Scotland analysis: Devolution and the implications of Scottish independence*. Londres: HM Government.
- BUESA, M. (2009). «La independència de Catalunya». *Blog de Mikel Buesa* [en línia]. <<http://mikelbuesa.wordpress.com>>.
- COMERFORD, D.; MYERS, N.; RODRÍGUEZ-MORA, J. V. (2014). «Algunos aspectos comerciales y fiscales de posible relevancia para entender las consecuencias económicas de una hipotética independencia de Cataluña». *Revista de Economía Aplicada*, núm. 64, vol. XXII, p. 85-130.
- DOUGLAS-SCOTT, S. (2014). *How easily could an independent Scotland join the EU?* University of Oxford. (Legal Research Paper Series; XXX/2014)
- FEITO, J. L. (2014). *Razones y sinrazones económicas del independentismo catalán*. Madrid: Panel Cívico.
- GALÍ, J. (2014). «Estat propi i euro». A: AMAT, O. [et al.]. *Economia de Catalunya: Preguntes i respostes sobre l'impacte econòmic de la independència*. Barcelona: Col·legi d'Economistes de Catalunya: Profit.
- GOUNIN, Y. (2013). «Les dynamiques d'éclatement d'États dans l'Union Européenne: casse-tête juridique, défi politique». *Politique Étrangère*, vol. 78, núm. 4, p. 11-22.
- HERMOSILLA, A. (2014). «Impacte de la Catalunya independent: l'opinió dels economistes». A: AMAT, O. [et al.]. *Economia de Catalunya: Preguntes i respostes sobre l'impacte econòmic de la independència*. Barcelona: Col·legi d'Economistes de Catalunya: Profit.
- KNIGHT, F. (1921). *Risk, uncertainty and profit*. Boston, Massachusetts: Hart, Schaffner & Marx: Houghton Mifflin Co.
- LÓPEZ BOFILL, H. (2013). *La trama contra Catalunya: Poders catalans que frenen la independència*. Barcelona: Angle.
- MARSHALL, A. (1890). *Principles of economics*. Londres: Macmillan and Co.
- MATAS, J.; GONZÁLEZ, A.; JARIA, J.; ROMÁN, L. (2010). *L'ampliació interna de la Unió Europea: Anàlisi de les conseqüències juridicopolítiques per a la Unió Europea en cas de secessió o de dissolució d'un estat membre*. Barcelona: Fundació Josep Irla.
- MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES Y DE COOPERACIÓN (2014a). *Por la convivencia democrática*. Madrid. [Informe enviat a les ambaixades i conegut popularment com a *informe Margallo*]
- (2014b). «Nota interna: consecuencias económicas de una hipotética independencia de Cataluña». Madrid: Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales.
- PALUZIE, E. (2014). *Podem!: Les claus de la viabilitat econòmica de la Catalunya independent*. Barcelona: Rosa dels Vents.
- PONS, J.; TREMOSA, R. (2003). *L'espòli fiscal*. València: Tres i Quatre.
- ROCA, F. (2000). «Les relacions fiscals entre Catalunya i Espanya. Antecedents històrics i situació actual: 100 anys d'estudis sobre el dèficit fiscal català». *Revista Econòmica de Catalunya*, núm. 39, p. 98-107.
- SALA I MARTÍN, X. (2014). *És l'hora dels adéus?* Barcelona: Rosa dels Vents.
- XAMMAR, E. (1924). «La indústria txecoslovaca i els seus problemes». *La Publicitat*. [Article reproduït a XAMMAR, E. (1998). *L'ou de la serp*. Barcelona: Quaderns Crema]