AVUI
BARCELONA

29/05/11

Prensa: Diaria
Tirada: 29.993 Ejemplares
Difusión: 22.200 Ejemplares

Página: 22

Sección: ECONOMÍA Valor: 3.409,00 € Área (cm2): 802,6 Ocupación: 84,28 % Documento: 1/2 Cód: 47521551

Modest Guinjoan i Xavier Cuadras: "Les empreses superarien el boicot"

Xavier Alegret
BARCELONA

Un dels llocs comuns sobre la independència de Catalunya és que no és viable econòmicament. A *Sense Espanya* (Pòrtic, 2011), Modest Guinjoan i Xavier Cuadras Morató han fet un exercici de simulació, amb les dades econòmiques a la mà, per demostrar que, tot i que es produís un dur boicot per part dels consumidors espanyols als productes catalans, Catalunya hi sortiria guanyant gràcies a la desaparició del dèficit fiscal.

Per què han decidit fer un balanç econòmic de la independència?
Modest Guinjoan: El debat de la independència cada vegada és més viu, però la reacció dels empresaris és bàsicament de por, amb tres arguments: a la Unió Europea no ens hi voldran, trauran els tancs i a més no vendrem a Espanya. Hem centrat l'atenció en aquest últim temor, per veure quins fonaments té i quin abast podria tenir. Les altres dues incògnites les hem donat per resoltes, dient que seríem membres de la UE i que seria pacífic.

Hi sortiríem guanyant, amb la independència?
M.G.: Si posem en una balança la dimensió fiscal i la comercial, és força evident que sí. Perquè fos que no, hauries d'agafar uns escenaris de boicot molt extrems.
Xavier Cuadras: Hi ha moltes circumstàncies que no prenem en consideració. És un procés que tindria moltes incerteses, sobretot derivades del tipus de transició que hi hagués, que tindria repercussions econòmiques. Aquests escenaris són pràcticament impossibles d'estimar d'una manera mínimament rigorosa. En canvi, el dèficit fiscal és conegut, i hem mirat la repercussió comercial que pot tenir si hi ha un boicot, que és una amenaça de la independència, i l'hem intentat quantificar.

INDEPENDÈNCIA

A 'Sense Espanya', els dos professors de la UPF estudien en xifres els efectes econòmics de la secessió i demostren que Catalunya hi sortiria guanyant

RESULTATS

Calculen unes pèrdues comercials del 6% del PIB, però l'estat català seria rendible per l'eliminació del dèficit fiscal, que equival al 9% del PIB

> Amb una política pròpia d'infraestructures que no depengués de Madrid s'afavoriria la implantació de multinacionals

Donen per fet que Catalunya seria acceptada a la UE, però si no fos així, quines conseqüències podria tenir, per a l'economia catalana?
X.C.: Això dificultaria les exportacions a la resta d'Europa, sense cap mena de dubte, però no d'una manera enorme. Hi ha molts països tercers que tenen avantatges comercials que fan que siguin competitius a Europa, però evidentment és un escenari indesitjable. El nostre principal mercat, després d'Espanya, és Europa.
M.G.: Catalunya no hauria de ser acceptada a la UE perquè ja hi és.

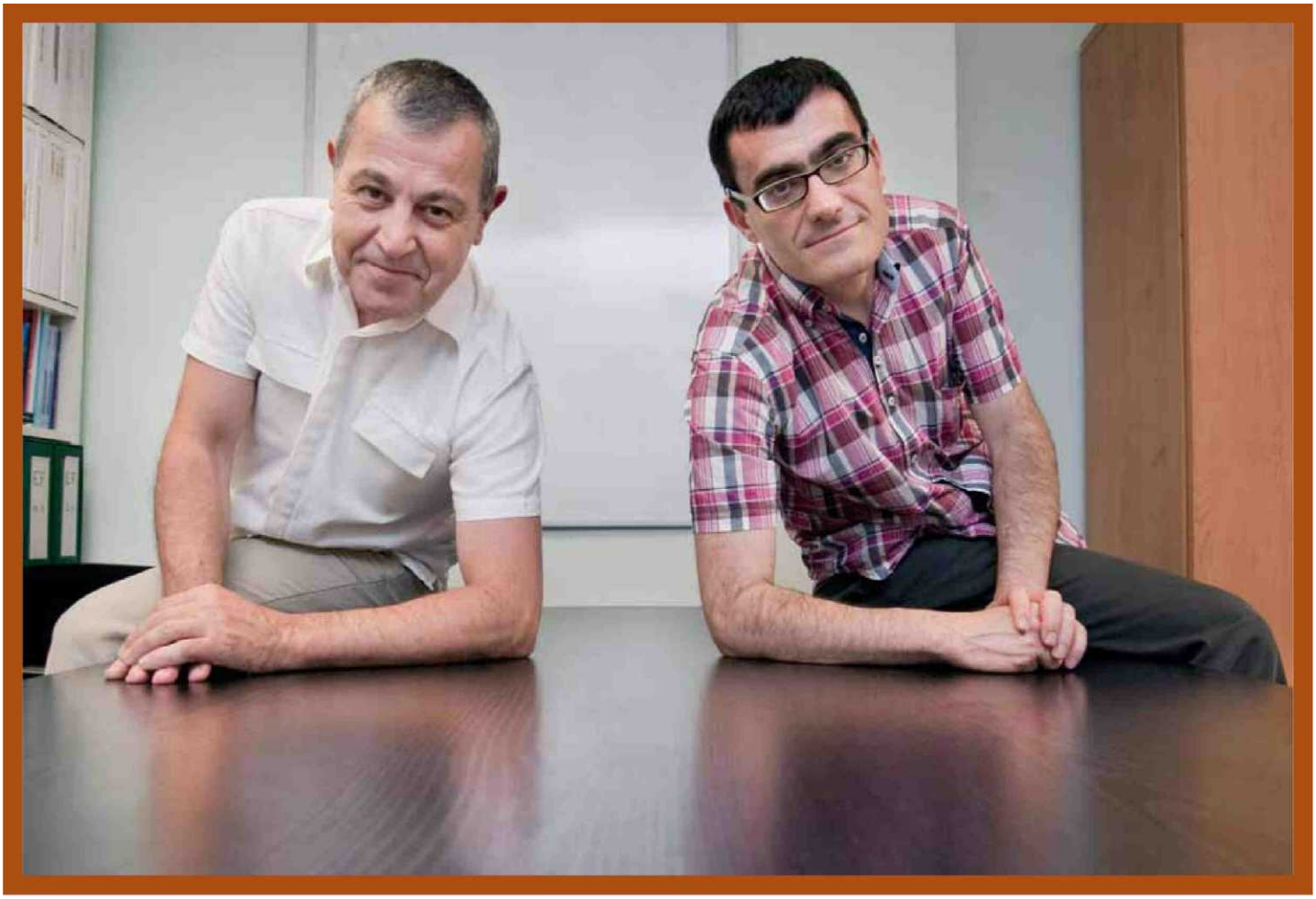
Han quantificat el boicot i s'han centrat en una hipòtesi: 40% en vendes al consumidor i 20% a empreses.
X.C.: Ningú sap el possible abast del boicot. Nosaltres agafem aquest com a exemple i sí que justifiquem, amb els casos que posem del que ha passat en altres països, que ens sembla que això és tirar llarg; difícilment s'arribaria a aquest nivell.

L'impacte d'un boicot així faria caure un 6% el PIB. Les empreses catalanes depenen massa del mercat espanyol?
M.G.: Les empreses competeixen en els mercats que poden i en aquells en què tenen capacitat per implantar-se. El mercat espanyol és un mercat tradicionalment molt important, però també és cert que està perdent pes relatiu en la cistella de clients de les empreses catalanes, i això és normal en un procés de globalització i d'integració europea com el que estem vivint.
X.C.: En lloc de dir que estan massa exposades al mercat espanyol, jo diria que estan massa poc exposades a la resta dels mercats. Exportar a Espanya no és dolent, el que és dolent és exportar massa poc a altres mercats, que són molt més grans i que tenen més potencial de creixement.

No estan preparades per substituir el mercat espanyol per l'internacional?
M.G.: Prescindir d'un mercat sempre costa. T'has d'adaptar i buscar sortides. Les empreses catalanes, històricament, han demostrat que tenen capacitat d'adaptació a les circumstàncies adverses. No hi ha motiu per pensar que no s'adaptarien a un boicot i el superarien. Una altra cosa és si dintre del teixit productiu hi ha empreses més dependents al mercat espanyol que d'altres; depèn de la posició relativa de l'empresa dins del seu mercat, si té molta competència o si té la posició de domini. En tot cas, el boicot seria un accelerador d'internacionalització.
X.C.: Els mateixos sectors que exporten a Espanya són més o menys els mateixos que exporten a la resta de mercats. Això vol dir que són sectors competitius, que no estan venent a Espanya només perquè és el mercat interior.

Diuen que no afectaria les multinacionals que produeixen a Catalunya, però què passaria si els espanyols deixessin de comprar una marca, com ara Seat, que fabrica només aquí i que depèn molt del seu mercat?
X.C.: No. Creiem que no afectaria les multinacionals. A Martorell es podrien passar a fabricar Volkswagen, per exemple, i els espanyols no deixaran de comprar-los. Quan parlem d'empreses d'aquest abast, amb unes estratègies tan globals, aquest tipus de consideracions perden una mica de sentit.
M.G.: La Sony va tancar fa poc temps a Viladecavalls, i la imatge de Sony no ha quedat malmesa. En les multinacionals, el pes de la imatge de marca en la decisió de compra és el més important. El criteri de decisió bàsic de les multinacionals és racional, les emocions hi tenen poc espai. Una localització és competitiva per una sèrie de factors, com els logístics o el cost del sòl, de l'energia, de la mà d'obra, etc. De factors polítics, no n'hi ha cap que hagi de tenir una incidència sobre el cost d'aquests factors. Les decisions de les empreses estan per sobre dels localismes polítics.

AVUI
BARCELONA
29/05/11
Prensa: Diaria
Tirada: 29.993 Ejemplares
Difusión: 22.200 Ejemplares
Página: 23
Sección: ECONOMÍA Valor: 3.490,00 € Área (cm2): 821,6 Ocupación: 86,28 % Documento: 2/2 Cód: 47521551



Arguments. Modest Guinjoan i Xavier Cuadras Morató tenen en comú, a més que són professors de la UPF, els seus estudis de l'economia i l'empresa catalana. Guinjoan, doctor en economia per la UAB, ha publicat diversos treballs sobre l'empresa familiar i les pimes, en les quals està implicat com a director d'Economia i Empresa de Pimec. Cuadras, doctor en economia per la Universitat de York, s'ha especialitzat en l'estudi de la balança comercial catalana. Coneixedors del món de l'empresa catalana i les seves relacions comercials, la seva visió sobre els efectes d'un boicot és imprescindible per entendre les implicacions econòmiques de la independència. Tranquils i moderats, argumenten que, sense el dèficit fiscal, i amb una política d'infraestructures pròpia, Catalunya hi sortiria guanyant ■ ROBERT RAMOS

Calculen que el boicot afectaria menys les vendes a empreses, la meitat que les vendes als consumidors. Per què?
M.G.: Entre empreses, s'aplica un criteri de racionalitat, i la identitat de l'origen en el producte queda amagada.

Com afectaria el turisme si vénen menys espanyols de vacances?
X.C.: El que hem vist és que la balança turística és deficitària. Si hi hagués alguna mena de boicot, seria simètric i no afectaria Catalunya perquè precisament, si els espanyols es quedessin a casa, els catalans també es quedarien a casa i encara es perjudicaria més el turisme espanyol que el català.

És el que anomenen el contraboicot.
X.C.: Fem el supòsit que si hi hagués un boicot seria en les dues direccions i la reacció seria simètrica. Una part del que consumies d'Espanya ara ho substitueixes en part per importacions d'altres països i en part per productes del país propi. I, per tant, això té un efecte positiu, encara que molt menor que l'efecte del boicot.

Els seus càlculs són que, a causa del boicot, es podrien perdre entre 100.000 i 200.000 llocs de treball. Això afectaria la demana interna.
X.C.: Sí, però després hi hauria l'efecte de l'augment de la renda, que suposaria que no hi hauria dèficit fiscal. Això augmenta la capacitat de despesa del govern i de les famílies i empreses si s'abaixen els impostos, per exemple. Aquest increment de la despesa també provocaria més demanda i creació de llocs de treball.
M.G.: I després d'un procés d'independència cal crear una estructura d'estat, i hi hauria una generació directa de llocs de treball que s'alimentaria d'aquest augment de renda. Hi ha una sèrie de serveis centrals que tenen totes les administracions estatals que caldria posar en marxa i que actuaria en sentit contrari.

Però també tenen un cost.
X.C.: El problema del dèficit fiscal és que suposa una transferència neta de diners a l'exterior. Seria com si tinguessis un ingrés extra del 9% del PIB, i aniria directament a la teva capacitat de despesa. Com ho paguem? Doncs ja ho tenim pagat, en certa manera. Si només hi hagués el boicot, tot serien pèrdues, però la variable clau és el dèficit fiscal.

Què ha de fer una empresa que es trobi amb un boicot?
M.G.: Hauria de saber quin és el seu nivell d'exposició al boicot a partir de paràmetres com ara el volum d'exportació a Espanya, la posició dins aquest mercat, els competidors, etc. Seria un repte important per a algunes empreses, que les obligaria a fer tres actuacions: fer un ajustament temporal de la capacitat productiva, mirar de capturar mercats que compensin les pèrdues i recuperar el mercat espanyol. Perquè el consumidor és una persona racional, les emocions tenen incidència, però sense una base racional són difícilment sostenibles en el temps. Si algú es comporta racionalment i compra un producte català perquè el troba bo i a un preu competitiu, és difícil pensar que l'empipada li duri molt de temps si el producte continua sent bo i a un preu competitiu. No diem que no hi hagi un pòsit de ressentiment, d'animositat, però no pot afectar el 100% de les persones durant tota la vida.
X.C.: Hi ha maneres d'evitar-lo. Si tens un producte, el pots vendre a través d'un intermediari, o canviar la marca. Hi ha moltes maneres de camuflar l'origen d'un producte si tens dificultats per vendre'l per aquest motiu.

Quant de temps duraria el boicot?
X.C.: És difícil de preveure. Se centraria en una sèrie de productes, no en tots, i per a moltes persones podria tenir una durada relativament curta. Depèn molt del tipus de transició política que hi hagués: si fos una decisió molt majoritària a Catalunya, que fos acceptada a Espanya amb resignació, amb una negociació política entre els dos governs i la UE, potser tindríem una situació a la txecoslovaca en què hi hauria antipaties durant un cert temps, però no hi hauria un daltabaix en termes comercials.

Malgrat aquests arguments, no creuen que ni les grans empreses ni els lobbies empresarials donaran mai suport a la independència?
M.G.: Hi pot haver una reacció, però la independència és una qüestió política, no de les empreses.
X.C.: És natural que hi hagi empreses amb interessos al mercat espanyol que s'hi posicionin en contra. Hi ha moltes decisions polítiques que són contràries als interessos de les empreses, i fan el que poden per aturar-les, però moltes vegades no poden i, per tant, s'adapten.

Si Catalunya fos un estat, tindria més multinacionals?
X.C.: Amb una política d'infraestructures més centrada en les necessitats de Catalunya i que no depengués de les decisions de Madrid, s'afavoriria la implantació de multinacionals. I tindria els diners per fer-ho.
M.G.: L'aposta logística de Catalunya, si fos un estat, seria evident. Podria ser una porta d'entrada, amb els ports, que podria competir internacionalment amb els complexos d'Hamburg, Rotterdam i Anvers. I el corredor del Mediterrani seria també una aposta clarissima. ■