

# ANÁLISIS DEL COMERCIO DE CATALUÑA



**Las ventas catalanas  
al resto de España y al extranjero**

## Resumen y principales conclusiones

### Ventas al resto de España y al resto del mundo

En el debate político catalán se suele minusvalorar la importancia de las ventas de Cataluña al resto de España. Sin embargo, las cifras demuestran que siguen constituyendo un **pilar fundamental** de la economía catalana.

Cuando se tienen en consideración **bienes y servicios**, las ventas de las empresas catalanas al **resto de España** (61.134 millones) superan a las **exportaciones al resto del mundo** (60.526 millones), de acuerdo a los últimos datos disponibles.

Ello significa que los **ingresos** procedentes del resto de España representan aproximadamente un tercio (30%) de la riqueza anual de Cataluña.



### Los principales mercados de las empresas catalanas

De los 23 mercados donde las empresas catalanas venden más de 1.000 millones de euros anuales, más de la mitad, 13, son **comunidades autónomas españolas**. Algunas comparaciones revelan la importancia de la relación económica entre las empresas catalanas y el resto de España.

### Cataluña vende más a Cantabria que a Estados Unidos

Las empresas catalanas venden más a **Cantabria**, región de medio millón de habitantes, que a **Estados Unidos**, primera economía mundial y con más de 300 millones de habitantes.

De la misma forma, Cataluña vende más a la Región de **Murcia** que a la **China**, segunda economía mundial. Y a **La Rioja** más que a **Japón**, tercera economía del mundo.

Asimismo las empresas catalanas venden más a la comunidad autónoma de **Aragón** que a **Francia**. Cabe recordar que Aragón es una región de poco más de 1 millón de habitantes mientras Francia cuenta con una población de más de 66 millones.



Otro ejemplo significativo es que Cataluña exporta a **Alemania** menos de la mitad de lo que vende a los aragoneses.

### Superávit dentro de España, déficit en el extranjero

Además Cataluña disfruta de un sustancial **superávit comercial** con el resto de España de 19.300 millones de euros pero sufre un importante **déficit comercial** de 16.600 millones de euros en su comercio con el extranjero.

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.

## Las ventas dentro de España generan más beneficio que las exportaciones

Las cifras de **ventas** son suficientemente elocuentes sobre la relevancia del mercado español para las empresas de Cataluña. 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**.

Es obvio que la exportación incorpora unos **costes adicionales** sobre el mercado nacional: mayores distancias a recorrer y, por lo tanto, mayores costes de transporte, adaptación de la empresa a marcos legales diferentes, normativas técnicas diferentes, traducción de contratos, etiquetado, manuales o catálogos e, incluso fuera de la Unión Europea, costes adicionales de cambios de moneda, aduanas y aranceles.

Del análisis de los datos de la tabla input-output elaborada por el propio gobierno catalán, se extrae que, por término medio, cada euro que vende Cataluña al resto de España deja un 7% más de **beneficio empresarial** y un 18% más de **impuestos** recaudados en Cataluña que ese mismo euro que se vende al resto del mundo.



## Fuerte dependencia del resto de España en Lérida y Tarragona

El análisis realizado a nivel provincial permite constatar que las ventas al resto de España son especialmente relevantes para las empresas de Lérida y Tarragona.

En **Lérida** las ventas al resto de España superan en más de un 40% a las exportaciones al resto del mundo. En el caso de **Tarragona** las ventas al resto de España duplican a las exportaciones al extranjero.

En ambas provincias, romper con el mercado del resto de España en caso de una hipotética secesión tendría **consecuencias** comerciales especialmente negativas.

## Las exportaciones catalanas al extranjero, concentradas en muy pocas empresas

Del análisis de los datos del ICEX, el Instituto de comercio exterior, dependiente del Ministerio de Economía y Competitividad, se extrae que la gran mayoría de empresas exportadoras catalanas son en realidad **ocasionales** y muestran un nivel de exportación medio extremadamente bajo. Así, el 67% de las empresas que afirman exportar en Cataluña, es decir, dos de cada tres, exportan en promedio apenas **300 euros al mes**, menos de 4.000 euros anuales.



Tan sólo **170 empresas** en Cataluña exportan una cantidad superior a los 50 millones de euros al año. Este reducido número de empresas concentran más de la mitad (54%) del volumen de exportación catalán.

Se trata en su mayoría de empresas que no son catalanas sino filiales de multinacionales de capital extranjero, normalmente las **filiales para España de grandes multinacionales** con sede central en Alemania, Francia, Italia, Bélgica, Holanda y el Reino Unido.

## Formar parte de España, clave para las exportaciones catalanas

En ocasiones algunos políticos catalanes presentan el volumen de **exportación** de Cataluña como aval económico de una hipotética secesión.

Sin embargo, no tienen en cuenta que gran parte de las exportaciones de Cataluña tienen su origen precisamente en su **pertenencia a España** por dos motivos:

- 1) En primer lugar, como se ha señalado, gran parte del volumen de exportación de Cataluña, sobre todo, el de mayor valor tecnológico, no proviene de empresas catalanas sino de las **filiales españolas de multinacionales**, situadas en Cataluña por proximidad logística a sus países europeos de origen y que, en caso de una hipotética secesión, serían probables candidatos a una **deslocalización hacia el resto de España** puesto que son las filiales de esas multinacionales para España.
- 2) En segundo lugar, la situación geográfica de Cataluña como región española más próxima a los países centrales de Europa y mejores comunicaciones con ellos hace que muchas empresas españolas la utilicen de **plataforma de su comercio exterior** con Europa, bien por medio de sus sucursales catalanas, almacenes de importación/exportación situados en Cataluña u otras empresas con sede en Cataluña. En caso de una hipotética secesión y establecimiento de fronteras y barreras comerciales y legales, muchas empresas del resto de España dejarían de utilizar a Cataluña como su plataforma de exportación.



Este papel de Cataluña como plataforma de intercambios comerciales de toda España por su condición de **región fronteriza** y más próxima al núcleo central de la Unión Europea se puede verificar de forma similar en otras regiones fronterizas de otros países europeos.

Así este informe permite constatar que las regiones fronterizas de **Francia, Italia y Alemania** concentran también el mayor volumen de exportación de estos tres estados.

## La radicalización y la inestabilidad no ayudan a la economía catalana

Convivencia Cívica Catalana apela al nacionalismo catalán a abandonar su **radicalización** que está provocando un elevado nivel de **inestabilidad política** desde hace ya varios años.

Romper con el resto de España no solo significaría poner en riesgo las ventas de las empresas catalanas a su principal mercado sino también afectaría de forma sensible al volumen de exportaciones, comportando un perjuicio notable para la riqueza, la economía y el bienestar de los **ciudadanos** catalanes.



## TABLA DE CONTENIDO

- *Introducción*
- *Exportaciones versus ventas nacionales*
- *La importancia del mercado doméstico*
- *El saldo comercial catalán*
- *Análisis a nivel provincial*
- *El beneficio de las ventas exteriores*
- *El perfil de la empresa exportadora catalana*
- *Formar parte de España, clave para las exportaciones catalanas*
- *Valoración de los resultados*
- *Apéndice. Modelo Input – Output*



## Introducción

Los **intercambios** de mercancías y servicios con el exterior tienen un impacto directo y muy relevante en la evolución de la actividad económica y el empleo en el tejido empresarial de un territorio.

En el caso concreto de Cataluña además las exportaciones catalanas y su comparación con las ventas al resto de España se han convertido en conceptos recurrentemente utilizados en el **debate** político catalán, no siempre de forma acertada.

Por todo ello, Convivencia Cívica Catalana ha considerado oportuno analizar los intercambios comerciales de Cataluña con el resto de España y el resto del mundo, con el fin de obtener una visión amplia de la materia y aportar **información contrastable**.

La principal fuente de información utilizada en este informe en cuanto al comercio de bienes de Cataluña con el extranjero ha sido la proporcionada por el Departamento de **Aduanas** e Impuestos Especiales de la Agencia Estatal de Administración Tributaria.

En lo que respecta al comercio de bienes entre Cataluña y el resto de España se ha empleado la base de datos **C-Intereg**, confeccionada por el Centro de Predicción Económica (**CEPREDE**) y que patrocinan las administraciones de Andalucía, Castilla y León, Cataluña, Comunidad Valenciana, Extremadura, Madrid y País Vasco. Se trata de una base elaborada a partir de informaciones diversas, tales como encuestas del transporte de mercancías, bases de datos de precios de diferentes productos, la Encuesta Industrial de Empresas (**EIAE**) y la Contabilidad Nacional, permitiendo obtener una estimación fiable del intercambio de bienes entre territorios españoles.

Por lo que respecta al comercio de servicios de Cataluña, tanto con el resto de España como con el extranjero, la información se ha obtenido de la tabla input-output elaborada por el **IDESCAT** (Instituto de Estadística de Cataluña) y cuya última publicación corresponde al ejercicio 2011.

Para el análisis del perfil de las empresas exportadoras catalanas, se han utilizado los informes bajo demanda que nos ha proporcionado el **ICEX**, instituto para el comercio exterior dependiente del Ministerio de Economía y Competitividad.

Por su parte, las cifras macroeconómicas a nivel regional de Francia, Italia y Alemania, países europeos analizados en este informe, se han extraído de sus respectivos institutos nacionales de estadística.

En base a todas las fuentes anteriores, hemos pretendido cuantificar la **importancia** del comercio con el exterior para la economía catalana y mostrar algunos aspectos que consideramos **clave** de las relaciones comerciales de Cataluña con el resto de España y el extranjero tomando en consideración los últimos datos disponibles.



## Exportaciones versus ventas al resto de España

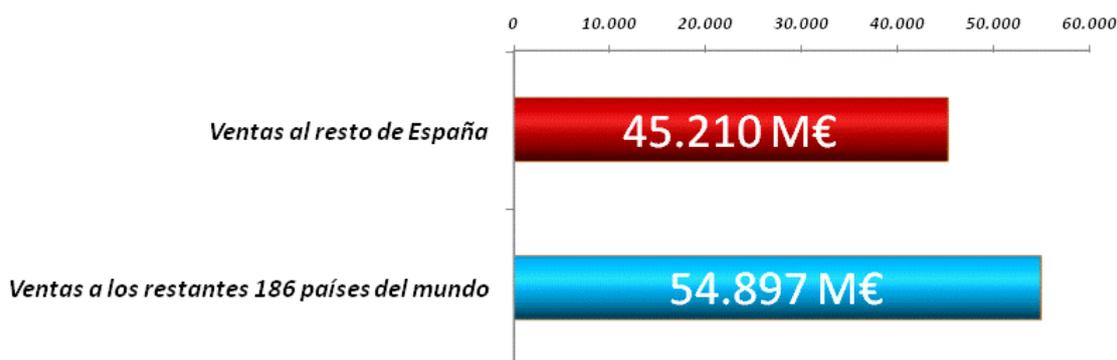
La economía catalana, al igual que la del conjunto de España, está inmersa en un proceso de internacionalización en cuanto a intercambios de mercancías y servicios. Sin embargo, los datos demuestran que las compras del resto de España siguen siendo un pilar **fundamental** de la economía de Cataluña.

En ocasiones se ofrece una imagen parcial, presentando datos únicamente de comercio de **bienes**, en los cuales las ventas catalanas al extranjero (54.897 millones de euros) superan a las destinadas al resto de España (45.210 millones). Sin embargo, cuando se tienen en consideración las ventas totales de **bienes y servicios**, las empresas catalanas venden más al resto de España (61.134 millones) que al extranjero (60.526 millones).

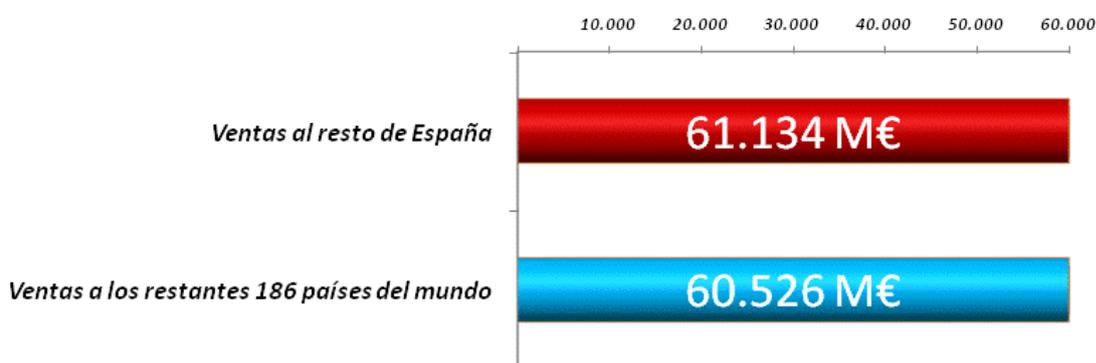


**Gráfico 1. Ventas de las empresas catalanas al resto de España y al resto del mundo**

### *Datos parciales (sólo ventas de bienes)*



### *Datos totales (ventas de bienes y servicios)*



Fuente: Idescat. Ceprede proyecto C-intereg. Año 2011, último año con información disponible. Servicios no turísticos.

Es decir, cuando se tienen en consideración 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, por tanto, innegable para las empresas catalanas. Si trasladamos los datos anteriores en valores absolutos a proporción sobre el PIB, los ingresos procedentes del resto de España representan aproximadamente **un tercio** (30%) de la riqueza anual generada en Cataluña.

En términos per **cápita** los ingresos procedentes del resto de España equivalen a 8.100 euros por catalán y año.

Es oportuno recordar 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.

**Gráfico 2. Relación entre factores de la economía**



Es una relación obvia y poco discutible. Sin embargo, en el **debate** político catalán se olvida a menudo de dónde provienen esas ventas y esos ingresos que sostienen la riqueza 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 con claridad la importancia de los ingresos que obtienen las empresas catalanas del resto de España. Así se muestra en el siguiente apartado.

## La importancia del mercado del resto de España

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 destinadas a los países del mundo más relevantes. Los datos facilitados por C-intereg permiten el **desglose geográfico** de los datos de ventas de las empresas catalanas en sus principales mercados.

A continuación se muestran todos los mercados donde las empresas catalanas venden una cantidad superior a **1.000 millones** de euros anuales.

**Tabla 1. Principales mercados de las empresas catalanas**

Ventas de Cataluña a cada mercado (millones de euros)	
Aragón	11.560
Francia	10.435
Alemania	5.532
Italia	5.016
Comunidad Valenciana	4.969
Andalucía	4.715
Comunidad de Madrid	4.429
Portugal	3.725
País Vasco	3.544
Castilla La Mancha	3.265
Castilla y León	2.965
Reino Unido	2.713
Suiza	2.381
Islas Baleares	1.879
Países Bajos	1.778
Cantabria	1.592
Estados Unidos	1.583
Bélgica	1.428
Navarra	1.336
Galicia	1.241
Canarias	1.234
Murcia	1.219
Turquía	1.157

FUENTE: Idescat. C-intereg. Comercio de bienes. Año 2011.

De los 23 mercados donde venden más de 1.000 millones de euros las empresas catalanas, más de la mitad (13) 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.

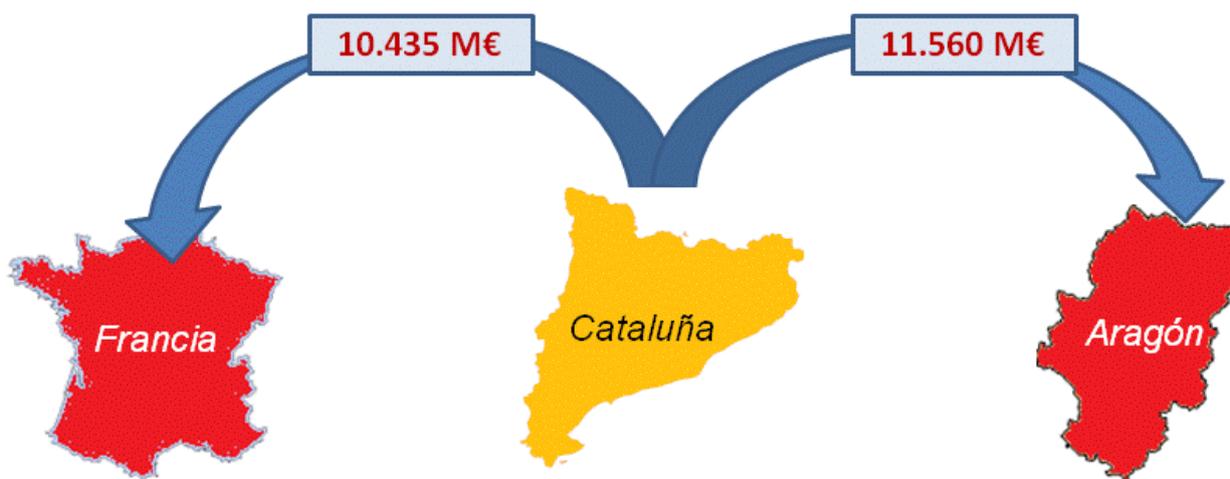
En consecuencia, en una situación a medio plazo de mayor estabilidad y recuperación de la economía española, la proporción de ventas al resto de España respecto al extranjero de las empresas catalanas podría ser mayor de la que se muestra en la tabla.

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

Veamos algunos ejemplos:



**Gráfico 3. Cataluña vende más a Aragón que a Francia**

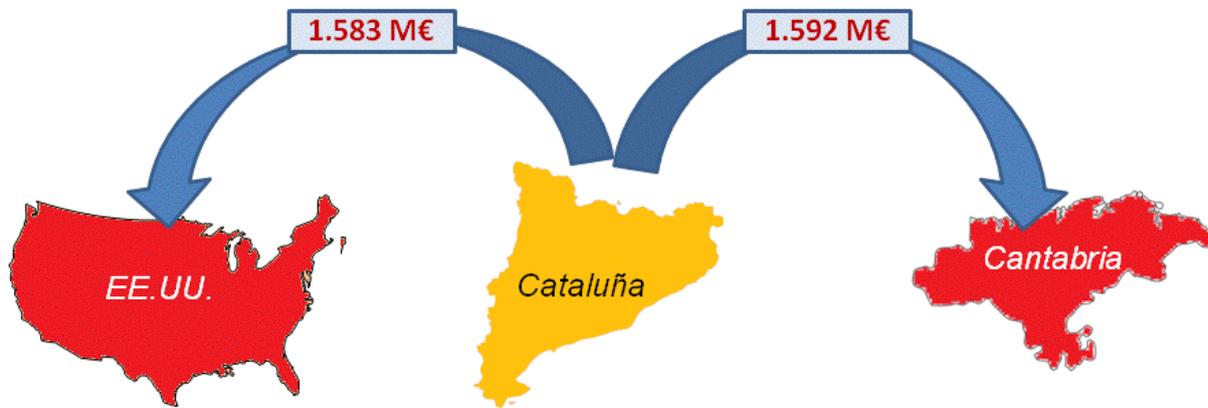


FUENTE: C-intereg. Comercio de bienes. Año 2011.



Las empresas catalanas venden a **Teruel, Huesca y Zaragoza** más de todo lo que exportan a **Francia**. Concretamente, Cataluña vende a la comunidad autónoma de Aragón, región de poco más de 1 millón de habitantes, 11.560 millones de euros, una cantidad superior a los 10.435 millones exportados a Francia, país de 66 millones de habitantes.

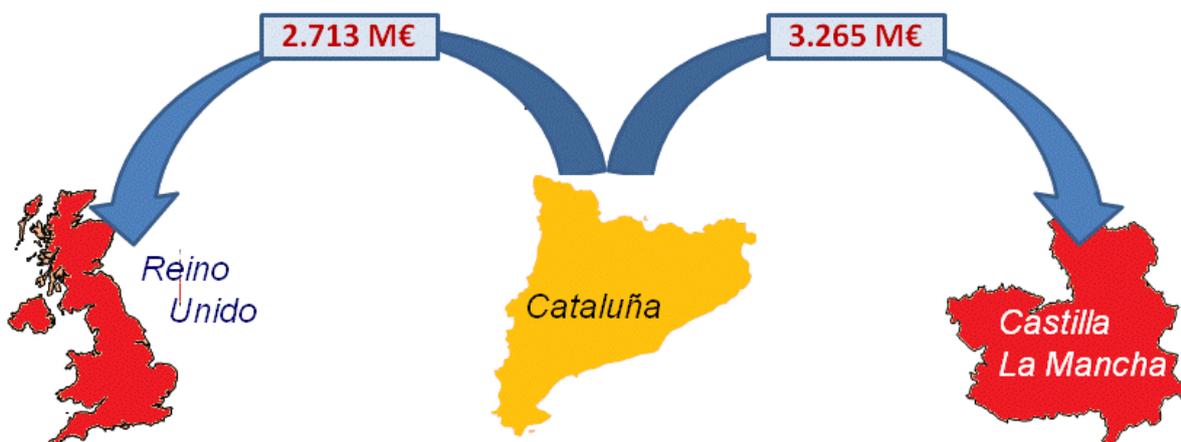
**Gráfico 4. Cataluña vende menos a Estados Unidos que a Cantabria**



FUENTE: C-interreg. Comercio de bienes. Año 2011.

Las empresas catalanas venden a **Cantabria**, región de medio millón de habitantes, 1.592 millones de euros, una cantidad superior a los 1.583 millones vendidos a los **Estados Unidos**, país con más de 300 millones de habitantes y primera economía mundial.

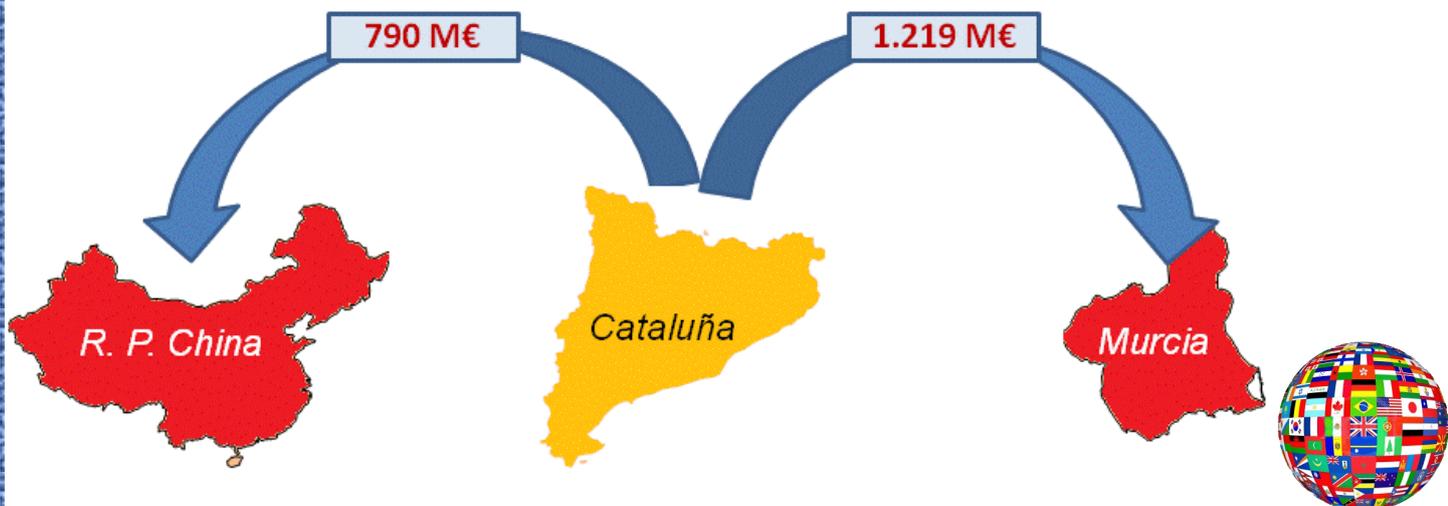
**Gráfico 5. Cataluña vende más a Castilla La Mancha que al Reino Unido**



FUENTE: C-interreg. Comercio de bienes. Año 2011.

Las empresas de Cataluña venden a **Castilla-La Mancha**, región de 2 millones de habitantes, 3.265 millones de euros, más que los 2.713 millones vendidos al **Reino Unido**.

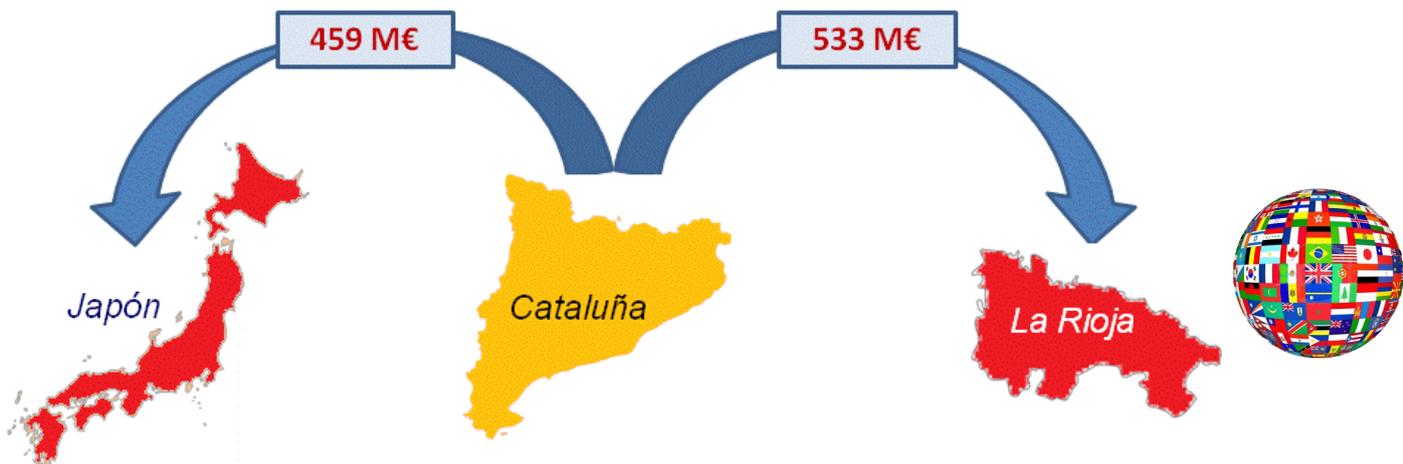
**Gráfico 6. Cataluña vende menos a la China que a Murcia**



FUENTE: C-interreg. Comercio de bienes. Año 2011.

Las empresas catalanas venden a **Murcia**, región de algo más de un millón de habitantes, 1.219 millones de euros, una cantidad superior a los 790 millones vendidos a la **China**.

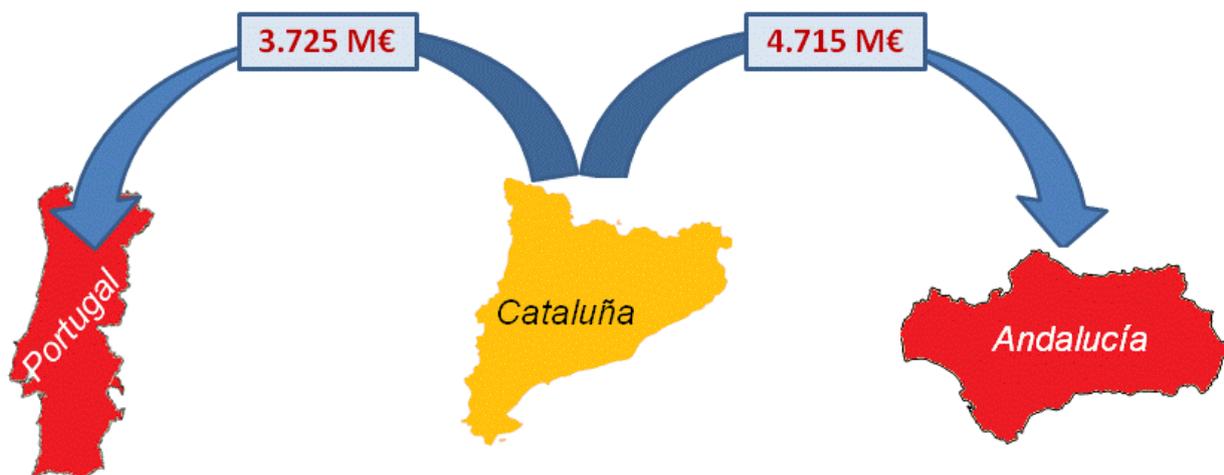
**Gráfico 7. Cataluña vende menos a Japón que a la Rioja**



FUENTE: C-interreg. Comercio de bienes. Año 2011.

Las empresas de Cataluña venden a **La Rioja**, región de 300.000 habitantes, 533 millones de euros, una cantidad superior a los 459 millones exportados a **Japón**, tercera economía del mundo.

**Gráfico 8. Cataluña vende más a Andalucía que a Portugal**



FUENTE: C-interreg. Comercio de bienes. Año 2011.

Las empresas catalanas venden a **Andalucía** 4.715 millones de euros, un 25% más que los 3.725 millones exportados a **Portugal**.

**Gráfico 9. Cataluña vende el doble a Aragón que a Alemania**



FUENTE: C-interreg. Comercio de bienes. Año 2011.

Las empresas catalanas venden a **Teruel, Huesca y Zaragoza** más del doble de lo que exportan a **Alemania**. Concretamente, Cataluña vende a la comunidad autónoma de Aragón, región de poco más de 1 millón de habitantes, 11.560 millones de euros, una cantidad que duplica con creces los 5.532 millones exportados a Alemania.

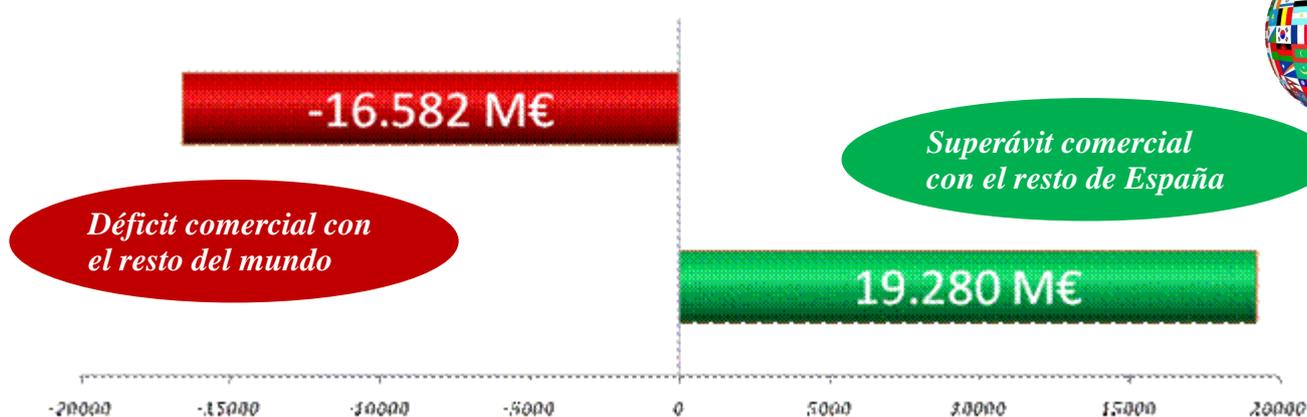
Los datos y comparaciones presentadas permiten poner de relieve objetivamente la importancia fundamental que tienen las ventas en el resto de España para las empresas catalanas.

## El saldo comercial catalán

El análisis de las balanzas comerciales autonómicas permite constatar el saldo comercial **positivo** de Cataluña con el resto de España por importe de 19.280 millones de euros. Este saldo positivo repercute en una mejora del PIB catalán y por tanto de la riqueza anual de Cataluña de casi un 10%. En términos per cápita, el **superávit** comercial catalán con el resto de España representa 2.600 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.

**Gráfico 10. Saldos comerciales de Cataluña**



FUENTE: C-interreg. Comercio de bienes. Año 2011.

Es decir, Cataluña tiene un sustancial **superávit** comercial con el resto de España de 19.280 millones de euros pero sufre un importante **déficit** comercial de 16.582 millones de euros en su comercio con el extranjero.

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 2.600 euros anuales.

La presencia de un saldo deficitario en las relaciones comerciales con el extranjero es una de las **deficiencias estructurales** de la economía catalana. Su persistencia en el tiempo invita a reflexionar sobre cuáles son las causas subyacentes principales de esta falta de competitividad catalana en los mercados internacionales.

## Análisis a nivel provincial

El análisis desagregado de las ventas externas de Cataluña a nivel **provincial** permite visualizar las diferencias sustanciales existentes entre las cuatro demarcaciones catalanas.

Se muestran a continuación las cifras correspondientes a las ventas al resto de España y al extranjero para cada provincia de Cataluña:

**Tabla 2. Distribución provincial de las ventas externas de Cataluña**

Provincia	Ventas al resto de España	Exportaciones al extranjero	Ratio
Barcelona	25.137	42.271	0,59
Gerona	3.752	4.062	0,92
Lérida	2.034	1.427	1,43
Tarragona	14.286	7.137	2,00
Total Cataluña	45.210	54.897	0,82



FUENTE: C-interreg. Comercio de bienes. Año 2011. Millones de euros.

Así se observa que **Barcelona** es la provincia donde las exportaciones (42.271 millones) tienen un mayor peso con relación a las ventas al resto de España (25.137 millones).

Le sigue **Gerona**, con un peso relativamente similar de ambas magnitudes: 4.062 millones de exportaciones versus 3.752 millones de ventas al resto del país.

Caso diferente es el de las demarcaciones de Lérida y Tarragona. En **Lérida** las ventas al resto de España son un 43% superiores a las exportaciones al extranjero.

En el caso de **Tarragona**, se trata de la provincia donde las ventas al resto de España (14.286 millones) tienen un mayor peso, de tal forma que duplican a las ventas al extranjero (7.137 millones).

En otras palabras, las provincias de Lérida y Tarragona presentan una fuerte dependencia comercial del resto de España.



## El beneficio de las ventas exteriores

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** empresarial.

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.
- ✓ ....



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.

Los cálculos efectuados, basados en el **modelo input-output** del Instituto de Estadística de Cataluña<sup>1</sup>, permiten estimar el beneficio empresarial que dejan en Cataluña tanto las ventas al extranjero como las destinadas al resto de España para cada una de las 82 ramas de actividad de la economía catalana. En la mayoría de ellas, 57, es mayor el beneficio asociado a las ventas al resto de España que a las exportaciones al extranjero.

Se muestran a continuación para cada una de esas 57 ramas de actividad el valor de los **beneficios** empresariales generados por las compras del resto de España, por las ventas fuera de España y la proporción entre ambas magnitudes.



Por ejemplo, para las empresas del sector del **cine y vídeo** en Cataluña el beneficio generado por las ventas al resto de España (112 millones anuales) cuadriplica con creces el generado por las ventas al extranjero (24 millones).

<sup>1</sup> Para mayor información sobre este modelo y los desarrollos matemáticos utilizados, consultar [apéndice](#).

**Tabla 3. Beneficios empresariales generados por las ventas domésticas y al extranjero para cada rama de la economía catalana**

Rama de actividad	Beneficios empresariales por las ventas al resto de España (Millones euros)	Beneficios empresariales por las ventas fuera de España (Millones euros)	Relación
Cine y vídeo	111,64	23,73	4,70
Fabricación productos lácteos	108,74	24,14	4,50
Actividades creación y artísticas	61,13	23,44	2,61
Actividades de seguridad e investigación	41,11	16,74	2,46
Tecnologías de la información	218,15	90,73	2,40
Actividades profesionales y técnicas	222,22	96,83	2,29
Servicios para edificios y de jardinería	67,65	29,69	2,28
Edición	211,44	101,05	2,09
Industrias papel	393,74	197,13	2,00
Fabricación productos alimenticios	604,57	321,66	1,88
Actividades deportivas y entretenimiento	304,24	178,30	1,71
Radio y televisión	25,90	15,75	1,64
Publicidad y estudios de mercado	236,24	145,94	1,62
Industria madera y corcho	63,02	40,02	1,57
Producción ganadera y servicios agrarios	354,78	233,08	1,52
Servicios gestión residuos y saneamiento	189,32	124,78	1,52
Silvicultura y explotación forestal	17,20	11,73	1,47
Actividades de alquiler	283,99	198,19	1,43
Fabricación productos minerales	174,04	121,51	1,43
Fabricación bebidas	233,24	164,07	1,42
Fabricación productos farmacéuticos	828,61	586,93	1,41
Fabricación muebles	59,68	44,59	1,34
Actividades postales y de correos	36,11	27,19	1,33
Actividades jurídicas, contables y asesoría	778,95	587,77	1,33
Transporte mercancías por carretera	273,30	213,63	1,28
Artes gráficas y soportes grabados	114,78	91,56	1,25
Actividades asociativas	3,44	2,77	1,24



Fuente: Elaboración a partir del modelo input-output de Cataluña. Millones de euros. Año 2011.

**Tabla 3.(cont.) Beneficios empresariales generados por las ventas domésticas y al extranjero para cada rama de la economía catalana**

Rama de actividad	Beneficios empresariales por las ventas al resto de España (Millones euros)	Beneficios empresariales por las ventas fuera de España (Millones euros)	Relación
Transporte por ferrocarril	25,79	20,93	1,23
Actividades auxiliares mediación y seguros	112,75	91,61	1,23
Transporte marítimo y por vías navegables	30,08	24,47	1,23
Captación, potabilización y distribución agua	189,20	155,56	1,22
Telecomunicaciones	336,21	278,46	1,21
Administración pública, defensa y SS	7,87	6,58	1,20
Seguros y fondos pensiones	380,38	320,21	1,19
Otras actividades educación y auxiliares	64,91	55,51	1,17
Otros tipos transporte terrestre de pasajeros	80,59	69,64	1,16
Comercio menor	1.356,31	1.173,60	1,16
Almacenamiento y actividades afines transporte	1.742,95	1.529,85	1,14
Coquerías y refino del petróleo	118,38	104,71	1,13
Comercio mayor e intermediarios	2.639,62	2.367,64	1,11
Reparación ordenadores y efectos personales	3,30	3,01	1,10
Industrias cárnicas	241,90	222,07	1,09
Servicios de alojamiento	257,83	238,72	1,08
Otras actividades de servicios personales	335,66	312,26	1,07
Agencias de viajes y operadores turísticos	30,52	28,46	1,07
Construcción	530,87	495,76	1,07
Producción y distribución gas	107,88	101,24	1,07
Actividades inmobiliarias	5.355,73	5.050,67	1,06
Actividades médicas y odontológicas	227,87	215,76	1,06
Servicios de comida y bebidas	1.449,73	1.374,10	1,06
Actividades de servicios sociales	18,79	17,84	1,05
Juegos azar y apuestas	130,26	123,64	1,05
Educación no superior	41,58	39,49	1,05
Actividades hospitalarias	15,91	15,12	1,05
Educación superior	30,04	28,59	1,05
Producción y distribución energía eléctrica	718,01	687,76	1,04
Reparación e instalación maquinaria y equipos	78,59	76,87	1,02



Fuente: Elaboración a partir del modelo input-output de Cataluña. Millones de euros. Año 2011.

Del análisis de los datos de la tabla input-output elaborada por el propio gobierno catalán, se extrae que, por término medio, cada euro que vende Cataluña al resto de España deja un 7% más de **beneficio** empresarial y un 18% más de **impuestos** recaudados en Cataluña que ese mismo euro vendido fuera de España.

## Infografía 1. Beneficios generados por ventas domésticas versus exportaciones

### VENTAS AL RESTO DE ESPAÑA VERSUS EXPORTACIONES

- Las ventas al resto de España tiene menos costes asociados (transporte, adaptaciones legales, aranceles, ...) que las exportaciones.
- Cada € vendido al resto de España genera una mayor rentabilidad para la empresa catalana que ese mismo € vendido al resto del mundo



## Infografía 2. Beneficios generados por ventas domésticas versus exportaciones

Cada € vendido al resto de España produce para la economía catalana por término medio ...

+6%

Puestos de  
trabajo

+7%

Beneficios  
empresariales

+18%

Impuestos  
generados

... que ese mismo € vendido al resto del mundo.



## El perfil de la empresa exportadora catalana

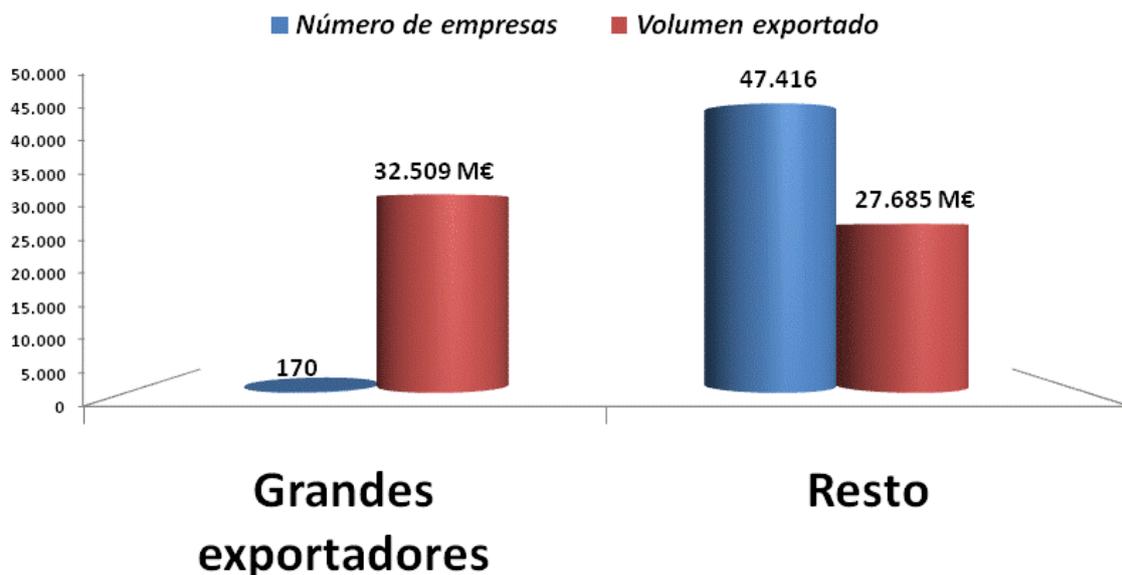
Las exportaciones catalanas presentan un grado de **concentración** en pocas empresas significativamente superior al del resto de España.

Según datos correspondientes al año 2014 del ICEX, instituto de comercio exterior, 47.586 empresas exportan en Cataluña. Sin embargo, la gran mayoría de empresas exportadoras catalanas son en realidad **ocasionales** y muestran un nivel de exportación medio extremadamente bajo. Así, el 67% de las empresas que afirman exportar en Cataluña, es decir, dos de cada tres, exportan en promedio apenas 300 euros al mes, menos de 4.000 euros anuales.

En realidad, tan sólo **170 empresas** en Cataluña exportan una cantidad superior a los 50 millones de euros al año. Este reducido número de empresas son las responsables de más de la mitad (54%) del volumen de exportación catalán. Se trata en su mayoría de empresas que no son catalanas sino filiales de multinacionales de capital extranjero, normalmente las **filiales españolas de grandes multinacionales** con sede central en Alemania, Francia, Italia, Bélgica, Holanda y el Reino Unido.



**Gráfico 11. Concentración de las exportaciones de Cataluña**



FUENTE: ICEX. Año 2014.

Cabe subrayar que se trata de las filiales españolas de multinacionales extranjeras, situadas en Cataluña por proximidad logística a sus países europeos de origen pero en caso de una hipotética secesión serían probables candidatos a una **deslocalización** puesto que son las filiales de esas multinacionales para España.

La salida de Cataluña de buena parte de esas grandes multinacionales haría caer de forma **relevante** el volumen de exportación de Cataluña, especialmente el de mayor valor tecnológico.

## Ser parte de España, clave para las exportaciones catalanas

En ocasiones algunos políticos catalanes presentan el volumen de **exportación** de Cataluña como aval de una hipotética secesión.

Sin embargo, un análisis más profundo revela que gran parte de las exportaciones de Cataluña tiene su origen precisamente en su **pertenencia** a España por dos motivos.

En primer lugar, como se ha señalado previamente, gran parte del volumen de exportación de Cataluña, sobre todo, el de mayor valor tecnológico, no proviene de empresas catalanas sino de las **filiales españolas de multinacionales** extranjeras, situadas en Cataluña por proximidad logística a sus países europeos de origen pero en caso de una hipotética secesión serían probablemente candidatos a una **deslocalización** puesto que son las filiales de esas multinacionales para España. Ello haría caer de forma importante el volumen de exportación catalán.



En segundo lugar, la situación geográfica de Cataluña como región española más próxima a los países centrales de Europa y mejores comunicaciones con ellos hace que muchas empresas españolas la utilicen de **plataforma de su comercio exterior** con Europa, bien por medio de sus sucursales catalanas, almacenes de importación/exportación situados en Cataluña u otras empresas con sede en Cataluña.

En caso de una hipotética secesión y establecimiento de **fronteras y barreras** comerciales y legales, muchas empresas del resto de España dejarían de utilizar a Cataluña como su plataforma de exportación, reduciendo de forma importante el volumen de exportaciones catalanas.

Este papel de Cataluña como plataforma de exportación e importación de toda España por su condición de **región fronteriza** y más próxima al núcleo central de la Unión Europea se puede constatar de forma similar en regiones fronterizas de otros países europeos.

Así en las regiones fronterizas de **Francia, Italia y Alemania**, especialmente aquellas que cuentan con mejores comunicaciones terrestres, es donde se concentra también el mayor volumen de exportación de estos países.



Todo ello se muestra con mayor detalle en los siguientes apartados.

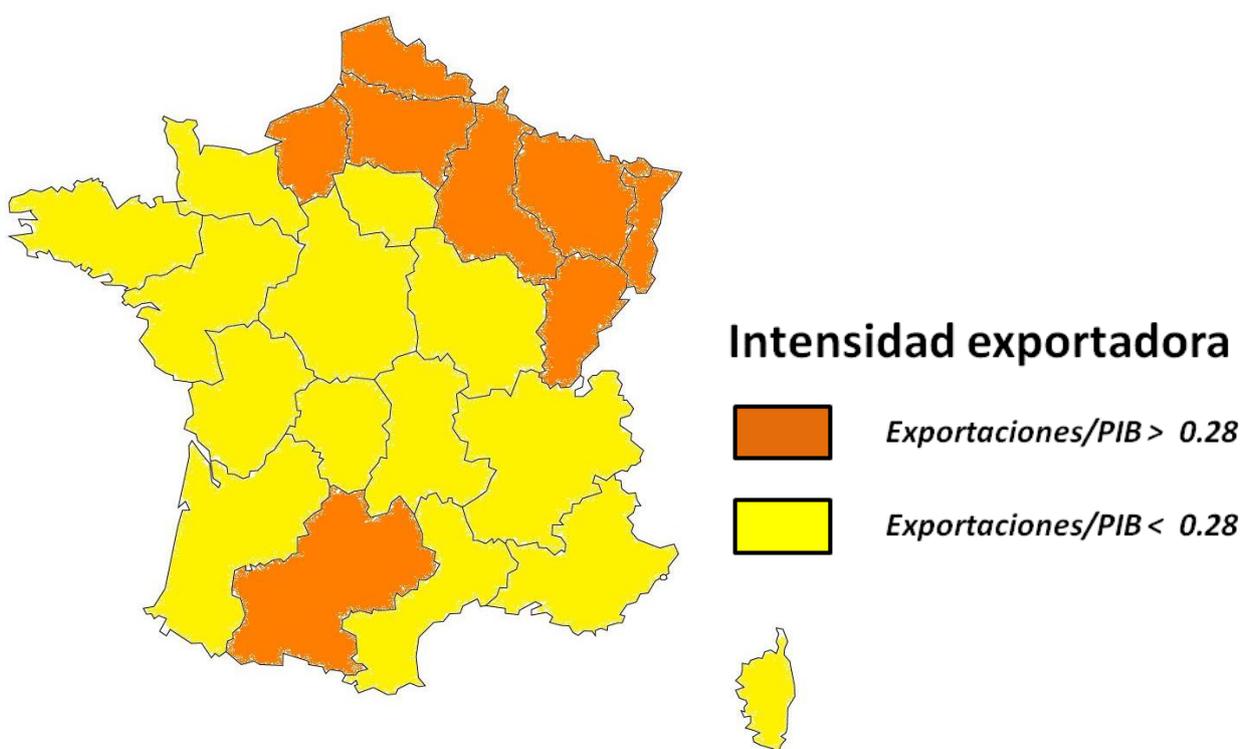
## Análisis regional de las exportaciones francesas

Los intercambios comerciales de Francia se dirigen principalmente hacia **Alemania** y **Bélgica**, por una parte y hacia el **Reino Unido** y **EEUU** por otra.

Así, las regiones más cercanas a la frontera franco-germana como **Alsacia** y **Lorena** o la franco-belga como **Champaña** o **Picardía** concentran gran parte de las exportaciones francesas. Por ejemplo, Alsacia representa sólo el 2.7% del PIB francés pero concentra el 7% de todas las exportaciones francesas.

De forma similar, las regiones que se benefician de la conexión por Eurotúnel con el Reino Unido o bien conexiones marítimas como la **Alta Normandía** o **Paso de Calais** presentan indicadores de intensidad exportadora significativamente elevados.

**Gráfico 12. Mapa de intensidad exportadora en Francia**



FUENTE: Instituto nacional de la Estadística y los Estudios económicos de Francia. Año 2013.

El resto de Francia muestra una intensidad exportadora baja, a excepción del caso particular de la región de **Mediodía Pirineos** debido a las exportaciones procedentes del polo aeronáutico en torno a la factoría Airbus de Toulouse-Blagnac. La región de **París**, Isla de Francia, una región interior, a pesar de concentrar más del 30% del PIB de Francia, tan solo representa el 18% de las exportaciones francesas.

El caso francés muestra con claridad como aquellas regiones que son **fronterizas** con los principales socios comerciales ejercen de plataformas de exportación e importación para todo el país.

## Análisis regional de las exportaciones italianas

El comercio de Italia se dirige principalmente hacia **Alemania** y **Francia** y, en menor medida, hacia **Suiza**, **Reino Unido** y **Estados Unidos**. Las regiones más cercanas a las fronteras terrestres con Francia y Suiza y mejor comunicadas con estos países son las que vehiculan en gran medida las exportaciones italianas.

Así, destacan como grandes exportadoras las regiones del norte como **Piamonte**, **Véneto**, **Lombardía**, **Emilia-Romana** o **Friuli-Venecia Julia**. Por ejemplo, el Piamonte representa el 7.8% del PIB italiano pero concentra el 10.1% de todas las exportaciones italianas.

Existen regiones fronterizas como el **Valle de Aosta** o **Trentino** que, debido a su complicada orografía, no muestran una elevada intensidad exportadora.

**Gráfico 13. Mapa de intensidad exportadora en Italia**



FUENTE: Instituto nacional para la Estadística de Italia. Año 2012.

El resto de Italia muestra una intensidad exportadora baja. Por ejemplo, la región del Lacio, con capital en **Roma**, una región no fronteriza, a pesar de concentrar casi el 11% del PIB de Italia, tan solo representa el 4.5% de todas las exportaciones italianas.

También el caso italiano muestra cómo las regiones más próximas a sus principales socios comerciales, en este caso las más norteñas, ejercen de **plataformas de exportación e importación** de todo el país.

## Análisis regional de las exportaciones alemanas

Los flujos comerciales de Alemania están muy diversificados. Por una parte, hacia el oeste muestra unos intensos intercambios de mercancías con **Francia, Holanda, Bélgica** y el **Reino Unido**. Por otra parte, hacia el sur y el este, con **Italia, Suiza, Austria** y, en menor medida, los países del Este. Y, por último, presenta unos flujos comerciales muy relevantes a nivel marítimo con todo el mundo, vehiculados por medio de los puertos de **Hamburgo y Bremen/Bremerhaven**.

En el caso alemán las regiones con mayor intensidad exportadora se concentran también en las zonas fronterizas. Así destacan en la frontera con Holanda los länder de **Baja Sajonia** y **Renania del Norte**, en la frontera francogermana **Renania Palatinado**, el **Sarre** y **Baden-Württemberg**, en la austriaca, el land de **Baviera** y en la checa, **Sajonia**. Además de los ya mencionados estados de Hamburgo y Bremen.

**Gráfico 14. Mapa de intensidad exportadora en Alemania**



FUENTE: Destatis. Año 2014.

Así, por ejemplo, Baden-Württemberg representa sólo el 15% del PIB alemán pero concentra casi el 20% de las exportaciones alemanas, beneficiándose de su condición de región fronteriza. Por el contrario, el land de **Berlín**, una región interior, aporta el 4% del PIB alemán pero tan solo representa el 1.5% de las exportaciones.

El caso alemán también muestra cómo las **regiones fronterizas** más próximas a sus principales socios comerciales actúan como plataformas de exportación e importación de mercancías para el conjunto del país.



## Análisis regional de las exportaciones españolas

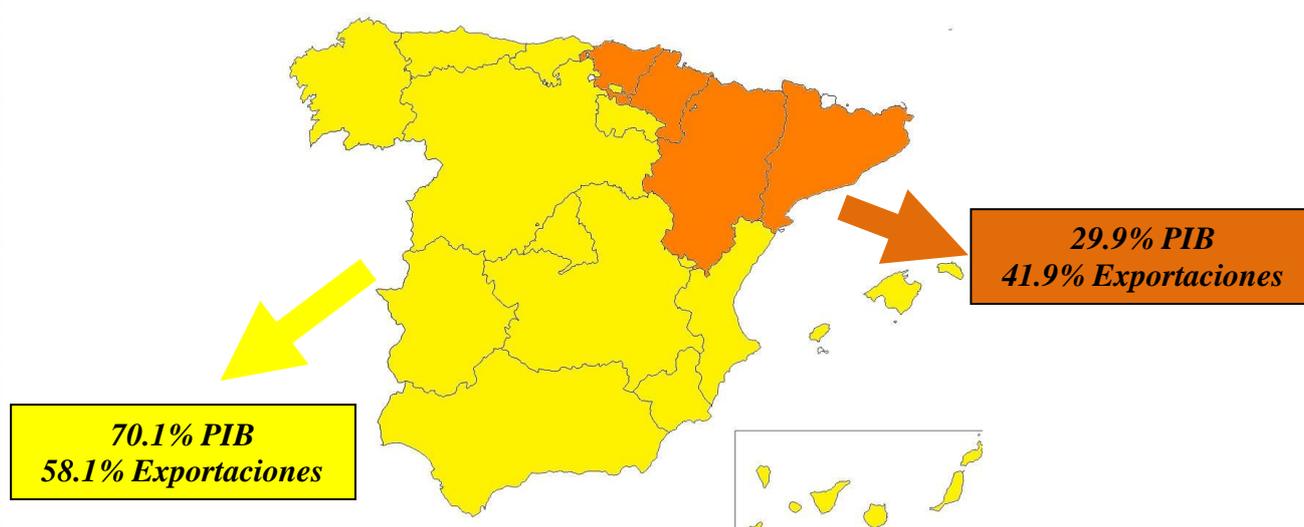
En el caso de España, los principales socios comerciales de nuestro país son países de la Unión Europea, en particular, **Francia** y **Alemania**.

Ello explica que las regiones de España con mejores vías de comunicación con el núcleo central de la Unión Europea como **Cataluña** y el **País Vasco** y, en menor medida, **Navarra** y **Aragón**, se hayan convertido en las plataformas de intercambio de mercancías que vehiculan las exportaciones españolas.

De hecho, las cuatro regiones fronterizas con Francia -Cataluña, Aragón, Navarra y el País Vasco- concentran conjuntamente el 41.9% de todas las **exportaciones** españolas, una proporción significativamente superior a su proporción sobre el PIB español (29.9%).



**Gráfico 15. Distribución de la intensidad exportadora en España**



FUENTE: INE. DataComex. Ministerio de Economía y Competitividad. Año 2014.

La situación geográfica de Cataluña como región española más próxima a los países centrales de Europa y mejores comunicaciones con ellos convierte a **Cataluña** en **plataforma de importación y exportación** que vehicula buena parte de los flujos comerciales de España para esos países.

Así muchas empresas españolas encauzan su comercio exterior con Europa por **razones logísticas** a través de Cataluña, bien por medio de sus sucursales catalanas, almacenes de importación/exportación situados en Cataluña u otras empresas con sede en Cataluña. En caso de una hipotética secesión y establecimiento de **fronteras y barreras** comerciales y legales, muchas empresas del resto de España dejarían de utilizar a Cataluña como su plataforma de exportación, reduciendo de forma importante el volumen de exportaciones catalanas.



## Valoración de resultados

Las exportaciones catalanas y su comparación con las ventas al resto de España se han convertido en conceptos recurrentemente utilizados en el **debate** político catalán, no siempre de forma acertada. Por ello, Convivencia Cívica Catalana ha considerado oportuno analizar en este informe los intercambios comerciales de Cataluña con el resto de España y el resto del mundo, con el fin de obtener una visión amplia de la materia y aportar información contrastable.

Los datos demuestran que las compras del resto de España siguen siendo un **pilar básico** de la economía de Cataluña. Cuando se tienen en consideración bienes y servicios, las ventas de las empresas catalanas al resto de España **superan** a las destinadas a los restantes 186 países del mundo conjuntamente. Y de los 23 mercados donde las empresas catalanas venden más de 1.000 millones de euros anuales, más de la mitad, 13, son comunidades autónomas españolas.



En ocasiones algunos políticos catalanes presentan, en un análisis superficial, el volumen de exportación de Cataluña como **garantía** de una supuesta no dependencia económica del resto de España de cara a una hipotética secesión. Sin embargo, un análisis más profundo revela precisamente lo contrario por dos motivos.

En primer lugar, gran parte del volumen de exportación de Cataluña, sobre todo, el de mayor valor tecnológico, no proviene de empresas catalanas sino de las **filiales españolas de multinacionales extranjeras**, situadas en Cataluña por proximidad logística a sus países europeos de origen pero en caso de una hipotética secesión serían probablemente candidatos a una **deslocalización** puesto que son las filiales de esas multinacionales para España.

En segundo lugar, la situación geográfica de Cataluña como región española más próxima a los países centrales de Europa y mejores comunicaciones con ellos convierte a Cataluña en **plataforma** de importación y exportación que vehicula gran parte de los flujos comerciales de toda España para esos países. Así muchas empresas españolas encauzan su comercio exterior con Europa por **razones logísticas** a través de Cataluña, bien por medio de sus sucursales catalanas, almacenes de importación/exportación situados en Cataluña u otras empresas con sede en Cataluña. En caso de secesión parece claro que Cataluña dejaría de jugar ese papel de vehículo de exportación e importación con Europa de los flujos comerciales españoles.



Si a ello le agregamos que en caso de secesión Cataluña quedaría fuera de la **Unión Europea** en la que están sus principales clientes comerciales y la economía catalana debería afrontar la imposición de aranceles que perjudicarían su competitividad, el resultado sería un grave perjuicio para las exportaciones de Cataluña.

Convivencia Cívica Catalana apela a la clase política catalana a abandonar la **radicalidad** y retomar la **sensatez**. Romper con el resto de España no solo significa poner en riesgo las ventas de las empresas catalanas a su principal mercado sino también de forma notable a las exportaciones, comportando un perjuicio evidente para la riqueza, la economía y el bienestar de los **ciudadanos** catalanes.

## Apéndice. Modelo Input-Output

El **Modelo Input-Output**, que ha permitido estimar los beneficios generados por las ventas externas de Cataluña en este estudio, fue desarrollado por Wassily Leontief (1905-1999) por el que obtuvo un Premio Nobel en el año 1973.

Su objetivo fundamental es analizar la **interdependencia** de industrias en una economía. El modelo viene a mostrar como las salidas de una industria (outputs) son las entradas de otras (inputs), mostrando una interrelación entre ellas. En la actualidad es uno de los modelos económicos más empleados en economía a nivel internacional.

En este modelo la actividad económica en una región se divide en un número de segmentos o de sectores productivos. Parte de la producción de un sector (output) puede ir al consumo (input) de otro distinto sector. Esta información se recoge en forma de una **matriz** denominada **tabla Input-Output** o tabla IO.

La ecuación que resume el modelo de Leontief establece que la producción ( $x$ ) de una economía depende de las relaciones intersectoriales y de la demanda final ( $y$ ). Para un sector  $i$ , el sistema de ecuaciones que recoge estas relaciones se puede resumir como sigue:

$$x_i = \sum_{j=1}^{j=n} x_{ij} + y_i$$

Esta expresión puede reescribirse en función de los denominados coeficientes técnicos de producción ( $a_{ij}$ ), definidos como las compras que el sector  $j$  realiza al sector  $i$  por unidad de producción efectiva total del sector  $j$  y que representan las necesidades directas de inputs que tiene dicho sector  $j$ :

$$x_i = \sum_{j=1}^{j=n} a_{ij} x_j + y_i$$

En forma matricial y para toda la economía la igualdad anterior quedaría de la siguiente forma:

$$x = Ax + y$$

Para obtener la producción en función de la demanda final, puede resolverse esta ecuación para  $x$ :

$$x = (I - A)^{-1} y$$

Donde  $(I - A)^{-1}$  es la matriz conocida como **Inversa de Leontief** que pone de manifiesto la producción total que ha de generar cada sector para satisfacer la demanda final del sistema.



En nuestro estudio hemos trabajado con una extensión natural del modelo tradicional de Leontief (el conocido modelo tipo II) que tiene en cuenta los **efectos inducidos del consumo** doméstico al considerarlo una variable endógena (es decir, como un factor productivo) que “produce” trabajo, que a su vez es insumo de los demás sectores.

Para ello se ha incorporado una fila con las remuneraciones salariales y una columna con el consumo de los hogares en la matriz original de coeficientes técnicos para crear una nueva matriz de coeficientes, la denominada matriz de Leontief tipo II.

De esta forma, la producción obtenida (x) incorpora en su valor **los efectos directo, indirecto e inducido** asociados al correspondiente vector de demanda, en este caso, el de las ventas de la economía catalana al resto de España y al resto del mundo.

Información complementaria sobre el modelo input-output así como sobre los datos originales utilizados para este estudio pueden encontrarse en el [siguiente enlace](#) del Instituto de Estadística de Cataluña (Idescat).



## Departamento de comunicación de Convivencia Cívica Catalana:

Raquel Casviner  
Tel. +34 626 377 683

Puede seguirnos / podeu seguir-nos / you can follow us:



[convivenciacivica.org](mailto:convivenciacivica.org)



[ConvivenciaCivicaCatalana](https://www.facebook.com/ConvivenciaCivicaCatalana)



[@ccivicacatalana](https://twitter.com/ccivicacatalana)

