

ECONOMIA DE CATALUNYA

Varios autores

Profit. Barcelona, 2014. 230 páginas

Precio: **18.95 euros**

Los argumentos del sí

El Col·legi d'Economistes de Catalunya habla del impacto económico de la independencia

Ramon Aymerich

Todo empezó en otoño del 2011. Después de una concurrida manifestación el 11 de septiembre que catalizó en un adelanto electoral y en el convencimiento de que una parte importante del electorado catalán se había desplazado hacia aspiraciones que el catalanismo sólo había explorado de manera muy tangencial: la independencia, la separación. Y pese a que las causas de aquel corrimiento de tierras político obedecen a factores de diversa naturaleza, el aspecto económico actuó en parte como desencajante de ese proceso. De hecho, fue la divulgación del debate sobre la cuantía del déficit fiscal catalán -el maltrato derivado de una financiación que se traducía en un "exceso de solidaridad"- la que animó a parte de la opinión pública a seguir ese camino.

Curiosamente, la eventualidad de la construcción de un estado propio, de una secesión de España, no había sido abordada en profundidad por los economistas. Catalunya contaba y cuenta con muchos fiscalistas, un buen puñado de estudiosos de la financiación autonómica y del federalismo fiscal. Pero pocos, muy pocos economistas, se habían adentrado en ese camino. Entre ellos, Xavier Cuadras y Modest Guinjoan en *Sense Espanya*, en el 2011, donde trataban de la hipótesis de un boicot comercial derivado de la separación.



Skyline de Barcelona, capital de una economía diversificadaLIBERT TEIXIDÓ

Pero, pese a que ministros como José Manuel García Margallo consideren que aquí se habla poco de las consecuencias económicas de una secesión, lo cierto es que desde aquel otoño del 2011 los artículos sobre esta cuestión se han sucedido a una gran velocidad. Ahora, el Col·legi d'Economistes de Catalunya ha recogido algunas de las voces más activas en la materia y ha publicado *Economía de Catalunya. Preguntes i respostes sobre l'impacte econòmic de la independència*.

Los participantes en el volumen, para utilizar una clasificación de Miquel Puig en uno de los artículos para tratar la cuestión europea y el euro, pueden encuadrarse en al menos tres familias. La catastrofista (la que niega la eventualidad de un proceso de independencia), la negacionista (aquella que no ve peligros en este proceso y extrema las ventajas) y la prudente, la que plantea la incertidumbre del camino ele-

gado remarcando sobre todo los interrogantes políticos que rodean un proceso de este tipo.

El resultado se ajusta a la composición del Col·legi, patente en una encuesta que se publica en el volumen. Preguntados por la mejor de las situaciones para el futuro de Catalunya, una mayoría (el 53,7%) se decanta por el estado propio; un 19,6% optan por un pacto fiscal y otro 19,5% por un modelo de relaciones federal.

Los temas tratados son tam-

bién un reflejo de las discusiones de los dos últimos años. Oriol Martínez y Vicent Pastor hablan de las potencialidades de la economía catalana y de la viabilidad de una independencia que nadie discute (otra cosa es el coste político). El ex conseller Antoni Castells apunta en esa dirección: el problema, dice, no es la viabilidad económica, sino la política.

La pertenencia a la Unión Europea y al euro es abordada desde posiciones tan distantes como las de Francesc Granell (que no ve salida al proceso en el contexto internacional), y Jordi Galí, representante del Col·lectiu Wilson, creado al calor de la última contienda electoral, y el más activo de los foros en esta materia. También por Miquel Puig, que entre otras cosas, recoge el debate vivido en las páginas de *La Vanguardia* en el otoño de 2012.

Xavier Segura y Anton Gasol hablan del sistema financiero y Josep Pedrol dice que el nuevo Estado podría crear 70.000 empleos públicos. Núria Bosch y Marta Espasa tratan el tema de las pensiones (otro punto caliente del debate) y del reparto del gasto público, mientras que David Ros y Roger Fatjó abordan algo tan espinoso como el reparto de los activos. Xavier Cuadras y Modest Guinjoan reactualizan sus tesis sobre el boicot y Francesc Raventós trata el impacto sobre empresas y multinacionales. Oriol Amat y Guinjoan, finalmente, sintetizan el debate.



EL CLIENTE NO SIEMPRE TIENE LA RAZÓN

José Ruiz Pardo

Pirámide

Madrid, 2014

252 páginas

Precio: **15 €**; e-book, **11,99 €**

Las empresas del siglo XXI deben plantearse continuamente si lo que hacen sigue siendo la mejor opción para sus clientes, utilizando todo el conocimiento a su disposición para ser los que mejor se adapten a ellos y ser los primeros en descubrirles nuevas necesidades. Para lograrlo, el autor propone emplear en el marketing las nuevas herramientas que proporcionan las neurociencias. Herramientas para que los productos no sólo estén en la tienda sino en la mente de los clientes, ayudando a incitarlos a la compra y a fidelizarlos. Y para aprender tanto las actitudes que hay que desterrar al vender pese a que siempre se haya hecho así como las diferencias clave según el neuromarketing entre los diferentes canales de venta.



AYÚDALOS A CRECER O MÍRALOS IRSE

Beverly Kaye y Julie Winkle Giulioni

Traducción de Javier Fernández de Castro

Empresa Activa. Barcelona, 2014

160 páginas

Precio: **13 €**; e-book, **5,99 €**

El desarrollo profesional es la herramienta más poderosa que los líderes de una organización tienen para disminuir la rotación de personal y obtener mejores resultados y productividad. Sin embargo, dado que requiere dinero y tiempo de dedicación por parte de los jefes, no es una herramienta demasiado utilizada. Este libro ofrece consejos para que esos jefes puedan conocer los deseos de la gente a la que dirigen y apoyar su potencial mediante pequeñas conversaciones cotidianas, charlas retrospectivas que ayudan a los empleados a mirar hacia atrás y hacia adentro para determinar quiénes son, qué aman y en qué destacan, y conversaciones previas para que miren hacia delante y hacia fuera en busca de cambios y tendencias.



SOBRE LA LIBERTAD

John Stuart Mill

Traducción y edición de César Ruiz Sanjuán

Akal. Madrid, 2014

202 páginas

Precio: **9 €**

John Stuart Mill ha sido uno de los pensadores más brillantes e influyentes de la historia y sus escritos sobre filosofía, política y economía no sólo fueron populares ya en su tiempo sino que mantiene su carácter referencial. Mill fue uno de los teóricos del utilitarismo, que él definía como el principio de la mayor felicidad: el fin de toda acción debe ser conseguir la mayor felicidad para el mayor número posible de personas, y de ahí se derivará que una acción sea mala o buena. Pero eso debe darse necesariamente en una sociedad libre y en *Sobre la libertad* realiza, a mediados del siglo XIX, una defensa radical de la libertad de pensamiento, expresión y acción, uno de los alegatos más firmes realizados nunca a favor de la libertad individual.